يعني إيه ( تحليل مخاطر ) ؟!!!

-

كمستثمر ( قاعد في التكييف ) لازم تكون ملمّ بكلّ المخاطر المحيطة بيك

إنتا عامل زيّ سيّدة ثلاثينيّة فاتكة

كوكب يدور حوله أربعة أقمار

ماشية في سوق السيّارات في مدينة نصر

كلّ من حولك عاوز يـ

-

فخلّينا نعرف الأوّل إيه هيّا المخاطر اللي بتحيط بيك كمستثمر

وبعدين نشوف إزّاي نقيّمها

وبعدين نشوف إزّاي نتعامل معاها

-

وخلّينا نبدأ بأنواع المخاطر

-

أوّلا /

مخاطرة الائتمان

-

مخاطرة الائتمان معناها إنّك بتبيع بضاعة بالأجل للعملاء

ويتمّ تحصيل ثمنها بعد شهر مثلا

فييجي واحد من العملاء يتأخّر في سداد ثمن البضاعة

أو ما يسدّهاش خالص

-

فواجبك هو إنّك تكون مراقب كلّ العملاء

ومقسّمهم لدرجات

-

مين ممكن تعطيه فترة ائتمان طويلة لإنّك واثق فيه بناءا على تعاملاته السابقة

مين ياخد ائتمان قدّ إيه

ولو طلب بضاعة زيادة بعد بلوغه سقف الائتمان اللي إنتا محدّده له هتعمل إيه

-

واللي يتأخّر ده تعمل معاه إيه

وتعمل معاه إيه لو طلب بضاعة تاني بعد ما يسدّد القديم

-

وإيه هوّا حدّ الائتمان أصلا اللي هتسمح بخروجه من عندك

يعني إيه الرقم اللي لمّا أوصل ليه أقول خلاص ما عدتش مطلّع بضاعة آجل تاني لحدّ ما ألمّ جزء من فلوسي اللي في السوق وأرجع أنزل تحت سقف الائتمان المسموح بيه

-

وإمتى أفتح مجال لدخول عملاء جداد بالائتمان

-

وإزّاي أحوّل عملاء الائتمان لعملاء كاش

وإزّاي أستفيد من حالة كونهم عملاء ائتمان أصلا

-

ثانيا /

مخاطرة السيولة

يعني يا ترى أنا معايا سيولة قدّ إيه

وتكفّيني لقدّ إيه

-

وإيه هيّا أسهل طريقة لتوفير السيولة لو احتجتها

وإيه هيّا أقرب الأصول اللي ممكن أسيّلها لو اتزنقت في سيولة

-

وما هو الاحتياطيّ النقديّ العاديّ بتاعي

وما هو الاحتياطيّ النظاميّ السنويّ بتاعي

وهل هو زائد بحيث يشكّل لي تجميد سيولة ويعطّلني بدل ما يفيدني

-

وهل أنا ساحب منّه ولّا لأ

وأسحب منّه لإيه - وإيه لأ

ولو هاسحب منّه فالمفروض أستعوضه في قدّ إيه

-

ثالثا /

مخاطرة تقلّب أسعار العملات

هل العملة بتاعتنا حرّة بشكل كامل

ولّا حرّة بشكل جزئيّ

ولّا مش حرّة خالص

-

والتريند رايح فين

الدولار هيزيد ولّا هيقلّ

والمفروض أركن دولار قدّ إيه

وده يأثّر عليّا إزّاي باعتباره تجميد للسيولة المحلّيّة

-

وهل لو ركنت دولار كتير والدولار نزل هيبقى الوضع إيه

ولو ما ركنتش والدولار طلع هيبقى الوضع إيه

-

رابعا /

مخاطرة التضخّم

هل أسعار الخامات هتزيد

وهتزيد قدّ إيه

وهل عندي مخزون كافي

ولو عندي مخزون كبير والأسعار نزلت هيبقى الوضع إيه

ولو ما عنديش مخزون كافي والسعر زاد هيحصل إيه

-

ولو الأسعار زادت حجم مبيعاتي هيحصل له إيه

-

وهل أنا عارف منحنى الأسعار على مدار السنة بحيث أقدر أشتري في المواسم اللي الخام فيها رخيص

وهل أقدر أشتري مخزون السنة كلّه في الموسم ده

وده يعمل إيه في ( مخاطرة السيولة )

-

ولو الخام نزل أعمل إيه

أنزّل سعر المنتج ولّا أسيبه زيّ ما هوّا

-

وهل لو الخام غلي وأنا كنت شاري خام في الرخص

هل أبيع الخام للمنافسين وأكسب منّه بشكل تجاريّ بدل الصناعيّ

-

خامسا /

مخاطرة الدولة

لازم حضرتك تتابع علاقات بلدك السياسيّة بدول العالم

وعلاقات دول العالم السياسيّة ببعض

-

هتقول لي يا عمّ أنا بتاع صناعة - ماليش دعوة بالسياسة

فعلا - عندك حقّ - تجنّب السياسة - بسّ قول للسياسة تتجنّبك بردو

لو ما تجنّبتكش خلاص استحمل

-

على رأي أتباع سعد زغلول لمّا قالوا ( سعد زغلول لا يعرف شيء عن العمل المسلّح )

فالناس المحترمة قالت لهم ( العمل المسلّح لا يعرف شيء عن سعد زغلول )

ههههههههههههه

-

عاوز تتجنّب السياسة براحتك - المهمّ هيّا تتجنّبك - ههههههه

-

أنا كاتب البوست ده أساسا بسبب حرب روسيا وأوكرانيا

يا ترى هتأثّر علينا إزّاي ؟!

يردّ واحد من آخر المدرّج ويقول لي إحنا مالنا ؟!

إحنا بتوع صناعة - مالنا ومال الحرب ؟!

-

يا حبيبي - أنا شايفك نايم من أوّل المحاضرة وسايبك نايم

لكن تتكلّم وتصحّي زمايلك اللي نايمين جنبك - أنا ما أسمحلكش

ههههههههه

-

حرب أوكرانيا هتغلّي رغيف العيش في مصر

لإنّنا بنستورد قمح من أوكرانيا

-

مصر أكبر مستورد للقمح في العالم

بنستورد 60 % من القمح بتاعنا من روسيا

و 25 % منّه من أوكرانيا

والاتنين دول دلوقتي واقعين في بعض

-

يعني 85 % من وارداتنا في القمح جايّه من بلدين بيحاربوا بعض دلوقتي

هههههههههه

إحنا نقضّيها إندومي بقى - هههههههه

-

هتقول لي الحمد لله أنا ماليش دعوة بشغلانة المطاحن دي

وبناءا عليه ماليش دعوة بالحرب بين روسيا وأوكرانيا

تمام

المهمّ هيّا ما يكونش ليها دعوة بيك

-

على رأي أحمد خالد توفيق لمّا قال

أن تتوقّع أن يعاملك الناس بطريقة حسنة لأنّك طيّب

هو كأن تتوقّع ألّا يأكلك الأسد لأنّك لا تأكل اللحوم

-

وأنا كتبت بوست قبل كده عن ( نظريّة البلياردو )

مش معنى إنّ كورة خبطت في التانية على ترابيزة البلياردو يبقى الموضوع خلص

أبسوليوتلي

فيه ردود أفعال

وردود الأفعال ليها ردود ردود أفعال - وهكذا دواليك

-

فيه حاجة أنا بسمّيها ( النميمة الصناعيّة )

لازم حضرتك كصاحب مصنع تكون نمّام

تقعد مع أصحابك تنمّوا على خلق الله

-

مين اشترى إيه من مين

وكسب ولّا خسر

ابن المحظوظة !!!

-

ومين استورد إيه ؟!

وبكام ؟!

ومنين ؟!

-

لازم تكون عندك الأخبار طازة

ومش بسّ طازة

دي لازم تكون عندك الأخبار قبل ما تنزل

-

فيه موقع أخبار اسمه ( مبتدا )

السلوجان بتاعه بيقول ( لأنّ المبتدأ يسبق الخبر )

-

طبعا ده معناه إنّهم بيصنعوا أخبار من عندهم

لكن ما علينا

-

أنا عاوزك تكون زيّ المبتدأ كده

تسبق الخبر

-

تصاحب صحفيّين بقى - ظبّاط مباحث - حلّاقين - سوّاقين تاكسي

المهمّ شوف لك طريقة تكون سابق بيها الأخبار قبل ما الناس تعرفها

-

كتبت قبل كده نصيحة بقول فيها

في البيزنس - لا شيء أغلى من المعلومة - ولا شيء أهمّ من العميل

-

المعلومة بملايين

ممكن تعرف إنّ فيه طريق هيمرّ من هنا كمان سنة

تجري تشتري أرض في المكان ده السنة دي

السنة الجايّة تبيعها بعشرات أضعاف ما اشتريتها

دي قيمة المعلومة

-

وعلى ذلك فقس بقى

-

ممكن تعرف إنّ الصين هتحارب تايوان مثلا

فتجري تشتري بضاعة مالهاش مصدر في مصر غير تايوان

الحرب تقوم

البضاعة دي يتوقف توريدها لمصر

تبيع إنتا بقى - واشتري كونتينر أساتك من ماليزيا

-

مستر حاجّ عبد الغفور البرعيّ كان ما بيعرفش يستقرى

بسّ كان مخلّي فهيم أفندي كلّ يوم يقرأ له الجرنال

-

روح معارض دوليّة في مجالك

العالم سابقنا بحوالي 20 سنة

لو إنتا رحت المعارض العالميّة هترجع سابق المنافسين ب 20 سنة

-

أنفق ينفق عليك

ما تستنصحش وإنتا قاعد هنا

اللي سبق أكل النبق

-

سادسا

مخاطرة المنافسة

أنا اتكلّمت كتير عن مخاطرة الدولة - فما فيش داعي نتكلّم كتير عن مخاطرة المنافسة

إنتا عارف وأنا عارف - فا...

لكن ع العموم - المنافسة حلوة - للمجتهد

ودي محتاجة بوست لوحدها

ما علينا

اللي بعده

-

سابعا /

مخاطرة السمعة

اللي تبنيه في سنة - تهدّه في يوم

والخبر السيء بينتشر أسرع من الخبر الجيّد

وتصديق الناس للخبر السيء أكبر بكتير من تصديقهم للخبر الجيّد

والكلمة من فم عميل هي أقوي سلاح - ليك أو عليك

-

وأنا مش محتاج أقتنع بالخبر السيء عنّك

أنا هاعتبره صادق لحين ما يثبت العكس

-

والعكس هيثبت إزّاي ؟!

بالتجربة

طيّب أنا مش هجرّبك - لإنّي مقتنع بالخبر السيء عنّك

فخلاص

-

كلّه إلّا السمعة

-

وفيه طرق لتحويل السمعة السيّئة لسمعة جيّدة

زيّ مثلا إنّه شركة سيّارات تسحب سيّاراتها لتغيير منظومة الفرامل لأنّها وجدت فيها مشاكل

دي سمعة سيّئة باعتبار الفرامل وحشة ؟!

ولّا سمعة جيّدة باعتبار الشركة سحبت السيّارات

-

ربّنا سبحانه وتعالى أنزل على الرسول صلّى الله عليه وسلّم قوله تعالى

وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِي أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ وَتُخْفِي فِي نَفْسِكَ مَا اللَّهُ مُبْدِيهِ وَتَخْشَى النَّاسَ وَاللَّهُ أَحَقُّ أَن تَخْشَاهُ ۖ فَلَمَّا قَضَىٰ زَيْدٌ مِّنْهَا وَطَرًا زَوَّجْنَاكَهَا لِكَيْ لَا يَكُونَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ حَرَجٌ فِي أَزْوَاجِ أَدْعِيَائِهِمْ إِذَا قَضَوْا مِنْهُنَّ وَطَرًا ۚ وَكَانَ أَمْرُ اللَّهِ مَفْعُولًا

-

السيّدة عائشة تقول ( لو كان النبيّ صلّى الله عليه وسلّم كاتما شيئا من الوحي لكتم هذه الآية )

-

فما قد يبدو سببا للحرج من ناحية

هو من الناحية الأخرى تأكيد على أن الرسول صلى الله عليه وسلم لم يكتم عنا شيئا من القرآن

-

فأحيانا يمكنك تحويل الخبر السيء لخبر جيّد

-

لكن نصيحة - لا تفعل ذلك عمدا !!!

-

يعمد البعض لنشر خبر سيّء عن نفسه طمعا في الانتشار

كفعل من بال في بئر زمزم ليذكره الناس

فذكره الناس باللعنات على مدار التاريخ

-

يقولون ( في الإعلام لا يوجد خبر سيء طالما تذكر اسمي بشكل صحيح )

وأنا اعترض على ذلك

-

يقصدون أنّك لو قلت عنّي خبر سيء - ولكن ذكرت اسمي بشكل صحيح - فسيكون ذلك سببا في نشر اسمي - وهو بحدّ ذاته شيء جيّد

وأنا أعترض على ذلك تماما

-

انشر اسمك بشكل جيّد

ولو حصل واسمك انتشر بسمعة سيّئة اجتهد في إنّك إزّاي تحوّل الموضوع لصالحك

لكن ما تفتعلش إنتا من الأوّل خبر وهميّ سلبيّ عن نفسك لمجرّد الانتشار

-

بيقولوا إنّ عادل إمام في مسرحيّة شاهد ما شافش حاجة لمّا قال

عارف حضرتك نفق العبّاسيّة - عارفه ؟!

فيه واحد بتاع عصير هناك - وحش - ما تبقاش تشرب من عنده يعني

-

يقولون أنّ هذا التشنيع كان سببا في شهرة محلّ العصير هذا

-

وأقول

لم يكن محلّ العصير هذا ليشتهر إلّا لو كان العصير فعلا حلو

لكن لو العصير وحش كان الخبر السيء عنه قتله

-

فاجتهد إنّك تصنع سمعة جيّدة

ولو حصل وتعرّضت لخبر سيء اجتهد إنّك تحوّله لصالحك

-

ثامنا /

المخاطر القانونيّة والتنظيميّة

يا ترى إخواننا البعدا اللي ماسكين اتنين ممكن تهبّ معاهم يعملوا إيه بكره الصبح

الأخوة الأعدقاء دول يا ترى هيحلموا بإيه النهارده وهمّا نايمين فيقوموا بكره ينزّلوا قرار بيه

-

فيه صناعات كتير ممكن قرار الدولة يأثّر عليها بشكل كبير

ممكن وزيرالتومين يوقف تراخيص المخابز سنة مثلا

خد عندك بقى ردود أفعال ف وشّك للصبح

-

ممكن يفرضوا جمارك على حاجة - ضرايب على حاجة

فلازم حضرتك تكون متابع أحمد موسى وعمرو أديب عليهم لعائن الله تترى

-

أنا عارف إنّ الموضوع صعب - بسّ استحملهم

أكل العيش مرّ

-

الناس دي بتجيلهم أخبار ع الواتس يزيعوها قبل ما الحكومة تعلن عنها

بحيث الشعب يتقبّل الخوازيق - بيمهّدوا ليها يعني

فإنتا لازم تكون عارف الخازوق من بدري عشان ما يوجعكش قوي

-

ولو تقدر تتابع الصحافة العالميّة تابعها

والأخبار العالميّة والدوليّة والأفريقيّة والعربيّة وأخبار الفضائيّين في كوكب زمرّدة

-

وبالمناسبة

سلو بلدنا لو طلع قرار وتراجعوا عنه

يبقى هيطبّقوه تاني

بسّ بعد ما يكونوا امتصّوا غضبك في الطلعة الأولى

فما تصدّقش موضوع إنّهم تراجعوا في قرار ده

قال تراجعوا قال !!!

-

تاسعا /

المخاطر الاستراتيجيّة

كلمة استراتيجيّة دي يا عيني مظلومة

جايّة في أيّ مصلحة

أيّ حاجة عاوزين نبيّنها إنّها خطرة نقول عليها استراتيجيّة

-

ما إحنا بنعرف نقول بردو

ونعرف نقول كلام يهدّ العالم

-

والتنمية المستدامة

-

بصّ - هوّا الطقم بييجي كده

تقول تنمية مستدامة - وتحشر استراتيجيّة كتير في وسط الكلام - هتبان عميق فحت

-

المهمّ يا سيدي

الكلمة المظلومة دي ( الاستراتيجيّة ) معناه بالبلديّ ( طريقة الوصول للهدف البعيد )

فحضرتك ممكن أثناء تخطيطك للوصول لهدف ما - تعمل خطأ في الطريق

ده اسمه خطأ استراتيجيّ - ههههههههههه

-

زيّ ما تاخد يو تيرن غلط في القاهرة كده

ده خطأ استراتيجيّ

-

فممكن حضرتك تخزّن خام والخام يرخص

أو ما تخزّنش والخام يغلى

ده خطأ استراتيجيّ

تقدر بدل ما تقول ( خطأ استراتيجيّ ) إنّك تقول ( خطأ في اتّخاذ القرار )

-

فانتبه لخطواتك

أنت تسير بين الأشواك يا صديقي

-

أيّام ما كنت مدرّب كاراتيه لاعب سألني إزّاي ندافع عن الحركة الفلانيّة

فقلت له اضربها لي

وقبل ما يضربني قمت ضاربه

-

إيه ده يا كابتن ؟! إنتا بتخمّ ؟! هههههههه

قلت له تضمن منين إنّك لمّا تتضرب تقدر تدافع ؟!

ما ممكن الضربة تقضي عليك

وده معنى كلمة ( أفضل وسيلة للدفاع هي الهجوم )

-

فبردو حضرتك تضمن منين لمّا تاخد قرار غلط في الصناعة إنّك تقدر تتدارك عواقبه ؟!

ما ممكن القرار ده يقضي عليك

-

وقالوا

الذكيّ من يتعلّم من أخطائه - والحكيم من يتعلّم من أخطاء الآخرين

والتعلّم بالتجربة مش أحسن حاجة كما يشاع

التعلّم بتجربة الآخرين هو أحسن حاجة

-

ما تتعلّمش في نفسك

لازم تتعلّم إزّاي تاخد القرار الصحيح بدون تجربة

-

أنا باعتبر إنّ رسالتي في الحياة أصلا هي تقليل التجارب اللي الناس محتاجة تاخدها عشان يوصلوا لقرار صحيح

وأنا أقصد كلمة ( رسالتي في الحياة ) - مش كلمة استهلاكيّة يعني زيّ ( الاستراتيجيّة) كده عشان أبان عميق

رسالتي الاستراتيجيّة - هههههههههه

-

عاشرا /

المخاطر التشغيليّة

وهي المخاطر الناتجة عن سوء تشغيل الماكينات

فينتج عنها أعطال في الماكينات

أو أنّ الماكينات تعمل بكفاءة أقلّ من الطبيعيّة

-

حادي عشر /

مخاطر التقادم

وتعني ظهور ماكينات أحدث من الموجودة لدينا

يمكنها الإنتاج بكفاءة أعلى وإنتاجيّة أكبر وتكاليف أقلّ

فتصبح المنافسة غير عادلة لصالح المنافس

-

فواجبك هو متابعة تطوّرات الماكينات دائما

وعمل خطّة للإحلال والتجديد

أو على الأقلّ التطوير في الموجود

-

وإن كنت ما بحبّش موضوع التطوير ده

أيّام ما كنت شغّال مهندس تصميم ميكانيكيّ كان بيتطلب منّي كتير تطوير ماكينات

وكنت غالبا باعتبر ده عكّ

-

ثاني عشر /

مخاطر الموارد البشريّة

وهي الأخطاء الناتجة عن ضعف المستوى الفنّيّ للفنّيّين

فيتسبّبوا في ضعف الإنتاج

-

أو نتيجة لاستهتارهم فتحدث إصابات عمل

أو عدم أمانتهم فتحدث سرقات

-

وحضرتك مسؤول مباشر في كلّ هذه الأخطاء

نتيجة لأنّك بتسترخص فبتجيب عمّال غير مدرّبين

أو بتوفّر تكاليف التدريب

أو لا تطبّق إجراءات السلامة

أو لا تراقب العمل بشكل لصيق

-

ثالث عشر /

مخاطر الجودة

ودي مش هنتكلّم عنها بردو

-

الجزء الثاني من المقال يناقش ( تقييم المخاطر )

-

قبل ما تتعامل مع الخاطرة لازم تقيّمها

يا ترى ما هو مدى خطورتها - ومعدّل تكرارها

فيه مخاطر كبيرة ومخاطر صغيرة

ومخاطر متكرّرة ومخاطر نادرة

-

ممكن السقف يقع عليك دلوقتي - أيوه - بسّ ما هي احتماليّة هذه المخاطرة

-

وفيه حاجة اسمها ( مصفوفة المخاطر )

بتشرح الموضوع ده

-

الجزء الثالث من المقال بيناقش ( طرق التعامل مع المخاطر )

وده بييجي بعد ( تقييم المخاطر )

-

وعندنا بعض الطرق اللي ممكن تتعامل بيهم مع المخاطرة زيّ :-

-

أوّلا /

تجنّب المخاطرة

يعني مثلا منتج كذا ممكن أثناء تصنيعه يعمل تسمّم للعمّال

فأنا مش هصنّعه أصلا

خلصانة

اللي بعده

-

ثانيا /

ترحيل المخاطرة

يعني أنا خايف العربيّة النقل بتاعة المصنع تعمل حادثة

أو إنّ السوّاق يسرقني

فهبيع العربيّة النقل

وهاستأجر عربيّة بسوّاقها

-

تعمل حادثة بقى ولّا ما تعملش أنا ماليش دعوة

-

ثالثا /

التقليل

يعني خلاص أنا غصب عنّي العميل الفلاني كل عليّا فلوس الائتمان

يبقى ( خد بحقّك حلفا )

-

الحلفا هي نوع من الحشائش

-

يعني بدل ما كلّ المبلغ اللي عنده يضيع حاول تاخد أيّ حاجة

حاول تقلّل المخاطرة بقدر المستطاع

وأخد الحقّ صنعة زيّ ما بيقولوا

-

رابعا /

القبول

استمتع

-

[#وحوش\_وحوش](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D8%AD%D9%88%D8%B4_%D9%88%D8%AD%D9%88%D8%B4?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUxv55pSVkBgfBOjAKrDLYrIV5gkXQYjouD_ZdwgLw9nKwGdhADF1IK5TbwOqjofREuAo-RVQlHlM_OGSvckBLj0ganCEq4A9nCStc3OU-ipekMRvDahdJpPFd3IW_gh0qNfMECXEAHL8qkc8zmVA1Rx2qznYfwI0j6xhckB6cDJ9PGpoe414aBi_bukjwUokw&__tn__=*NK-R)

فيه قصّة حصلت قبل تسجيل حلقة قناة نايل لايف

ما كنتش حابب أحكيها قبل إذاعة الحلقة

لكن خلّينا نحكيها النهارده وناخد منها مثال قوي جدّا

علي مفهوم ((( تقييم المخاطر )))

-

معدّ البرنامج كلّمني قبل الحلقة بحوالي أسبوع

واتّفقنا

وليلة ما كنت صابح مسافر

جات لي رسالة علي الواتس من رقم غريب

بيقول لي ( أنا هاشتغلك يا مرزوق )

فعملت له حظر وخلاص

لكن بدات أشكّ إنّ الموضوع يكون له علاقة بالحلقة

-

قمت الصبح رنّيت علي المعدّ

تليفونه مغلق

يبقي دي اشتغالة

غالبا اشتغالة

واحد صديقي بيهزّر معايا وبيشتغلني

وكان هوّا اللي مكلّمني من أسبوع

علي أساس إنّه معدّ البرنامج

-

جبت حلقات من البرنامج علي اليوتيوب

وأشوف اسم المعدّ

ألاقيه مختلف عن اللي أنا مسجّله علي الموبايل

يبقي مش هوّا

-

أرنّ عليه تاني

الموبايل مغلق

-

طيّب أعمل إيه

أروح من المنصورة ل 6 اكتوبر وتطلع اشتغالة

مش دي المشكلة

المشكلة في شماتة صديقي ده فيّا

بعد ما أكون شربت المقلب

-

فبعتت رسالة للمعدّ

قلت له إنّي عندي زيارة في مصنع في 6 أكتوبر

وهخلّص الساعة 2

وكان ده المفروض الميعاد

اللي هاوصل فيه مدينة الإنتاج الإعلاميّ

-

طبعا ما كانش فيه زيارة لمصنع في أكتوبر ولا حاجة

بسّ أنا قلت أنا هوصل مدينة الإنتاج الإعلاميّ الساعة 2

هقول لهم أنا جاي أسجّل

هتطلع اشتغالة واسمي مش في الكشوفات ع البوّابة

هقوم باعت رسالة للمعدّ

وأقول له ده حصلت مشكلة في المصنع

ومش هاعرف أمشي قبل ما نحلّها

ولو سمحت نأجّل التصوير ليوم تاني

كلّ ده عشان زميلي اللي عامل الاشتغالة

ما يمسكهاش عليّا بعدين ويعايرني بيها

-

وقمت لبست وتوكّلت علي الله رحت 6 أكتوبر

-

فين الشاهد هنا بقي

وإيه علاقة ده بتحليل المخاطر

-

شوف حضرتك

معظم الناس لمّا بيتعرض عليهم خيارين

بيختاروا بسطحيّة بالنظر لعامل تقييم واحد

وليكن الخطورة

لكنّهم بيلغوا عامل تقييم آخر وهو الاحتماليّة

-

يعني إيه ؟

يعني أنا في الليلة دي سألت نفسي سؤال بسيط

لو الموضوع اشتغالة هاخسر إيه لو رحت ؟

ولو مش اشتغالة هاخسر إيه لو ما رحتش ؟

-

خلّينا نقول إنّه 90 % اشتغالة

بناءا علي إنّ المعدّ قافل تليفونه

و 10 % حقيقة

فلو رحت هاخسر بنزين العربيّة وتعب اليوم

ودول بكام مع بعض يعني

قول 500 جنيه

يعني عمليّا أنا خسران 500 جنيه \* 90 %

يعني خسران 450 جنيه

-

علي الجانب الآخر

لو طلع الموضوع بجدّ وأنا ما رحتش

فخلّيني أقيّم الحلقة دي برقم

وليكن 10 آلاف جنيه

-

طبعا أنا ما خدتش أجر عن الحلقة

بس أقصد اقول لو هنقيّمها بالفلوس

فهيّا تسوي 10 آلاف جنيه

اضرب ده في 10 %

يعني قدّامي أكسب 1000 جنيه

او أخسر 450 جنيه

يبقي إيه القرار ؟

يبقي القرار إنّي آخد الريسك وأخاطر

-

من فترة وأنا بابحث عن شقّة للإيجار

لمكتبي في المنصورة

عدّي عليّا مؤجّر كان رافض يؤجّر الشقّة

عشان طالب زيادة 500 جنيه

فهل القرار ده صحّ ولا غلط ؟

-

خلّينا نحسب بنفس الطريقة

لو الراجل ده أجّر الشقّة ب 2500 جنيه دلوقتي

أو انتظر إنّه يجي لها مؤجّر ب 3000 جنيه

إيه الأفضل ؟

-

لو أجّرها دلوقتي يبقي كسب 2500 جنيه \* 12 شهر

يعني 30 ألف جنيه في السنة

-

لو انتظر فقدّامك احتمال إنّ الشقّة تتأجّر أو لأ

يعني نسبة 50 %

يبقي الراجل ده كسب

3000 جنيه \* 12 شهر \* 50 % احتمال

يعني كسب 18 ألف جنيه

-

يبقي كان الصحّ يأجّرها ب 2500 جنيه

أفضل من إنّه ينتظر أبو 3000

أبو 3000 ده لو اتأخّر 3 شهور

يعني إنتا هتأجّرها 9 شهور فقط

يعني ب 27 ألف في السنة

-

بينما لو أجّرتها دلوقتي ب 2500

يبقي الناتج 30 ألف في السنة

-

معظم الناس بتحسب المخاطرة بشكل غير صحيح

لأنّهم بيحسبوا الخطورة فقط بدون حساب الاحتمال

[#Impact\_and\_Likelihood](https://www.facebook.com/hashtag/impact_and_likelihood?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUcol86evZprEO8sejlAdAH-FN68OTJgxGfuNHbiGlzl1n68YXwOy-uUSvOyBgBrH5X4MEPjjKk5vt0PDUggYUB5J-CXTo3PCv_datDRrWrB_jcX0uhnq4vuvhh6ZgnxhQNlehxZAbTeddnxLus64r9yXjLSHBZwZjXd0Cf3u9wJTWRkkV2wrk6qT4Ed7qafpU&__tn__=*NK-R)

السلام عليكم  
تعالي نناقش ثلاثة أنواع من الألعاب  
ونشوف الحياة أشبه بمين فيهم  
-  
أوّلا / الشطرنج :-  
الشطرنج بيبدأ بموقف متساو تماما  
وملعب مكشوف تماما  
-  
أنت وخصمك تمتلكان نفس المعطيات  
وأنت وخصمك يري كلّ منكما أوراق الآخر بعينه  
والفوز والخسارة مبنيّان بشكل كامل  
علي ذكاء ومهارة كلّ لاعب  
-  
ثانيا / الدومينو والكوتشينه :-  
الدومينو والكوتشينه يبدءان بموقف متساو جزئيّا  
متساو جزئيّا يعني متساو في عدد الأوراق  
ولكنّه مختلف في نوعيّتها  
-  
الملعب هنا مختلف  
فهو معلوم فيما يخصّ الماضي  
ولكنّه مجهول فيما يخصّ الحاضر والمستقبل  
-  
يعني أنت تعرف الأوراق  
التي وضعت علي الطاولة (الماضي)  
وعليك أن تتذكّرها دائما  
فمنها تعرف أنّه مثلا ورقة الشايب  
ثلاثة منها قد وضعت علي الطاولة  
وأنت معك شايب  
فمن المؤكّد أنّ خصمك لا يملك شايبا  
-  
لكنّك لا تعلم الحاضر (ورق زميلك)  
ولا المستقبل  
-  
وكلّما تقدّمت اللعبة كلّما اتّضحت الأمور  
بمعني أنّك تصبح أكثر توقّعا للأوراق  
التي في يد خصمك  
-  
ثالثا / الطاولة :-  
وهي تبدأ بموقف متساو تماما  
لكنّ كلّ الانتقالات فيها مبنيّة علي الحظّ المطلق  
فأنت لا تملك من قرار نفسك شيئا  
النرد (الحظّ) وحده يتحكّم في مستقبلك  
ولا سبيل فيها للذكاء أو الذاكرة أو المهارة  
-  
بعد هذا التقسيم  
فإنّي أري أنّ اللعبة الأشبه بالحياة هي  
"الدومينو والكوتشينة"  
-  
غير أنّ الحياة تزيد في صعوبتها عنهما  
بحيث تكون البداية غير متساوية نسبيّا  
وتكون المعطيات غير متساوية أيضا  
فلا مانع أن تعطي الحياة لك  
عدد أوراق مختلف عن خصمك في أيّ مرحلة   
-  
لكن خلال الحياة  
تكون الأحداث مشابهة لهاتين اللعبتين  
فأنت تعرف الماضي  
وكلّ إنسان تزيد قدرته علي تذكّر الماضي  
وتزيد قدرته علي استنتاج نتائج من الماضي  
يكون أكثر توفيقا  
-  
وأنت لا تعرف نوايا خصمك  
لكن مع مرور الزمن وكثرة التجارب  
يصبح من الأسهل عليك توقّعها  
فالحياة تكشف لك الأوراق يوما بعد يوم  
-  
أمّا الشطرنج  
فهو الصورة المثاليّة التي يتمنّاها الأذكياء عن الحياة  
ولكنّهم لا ولن يجدوها  
-  
الجميع يتمنّي أن يتوقّف نجاحهم فقط علي ذكائهم  
أو حتّي عملهم واجتهادهم  
الجميع يتمنّي أن يبدؤوا جميعا من نفس البداية  
ولكن هيهات  
-  
أمّا الطاولة  
فهي الصورة التي يتصوّرها الأغبياء دائما عن الحياة  
دائما يظنّون أنّ الحظّ هو الذي فعل فيهم كذا  
وأنّ الحظّ هو الذي جعل فلانا غنيّا  
وهكذا  
-  
وتراهم يعلّقون كلّ أمانيهم عليه  
آه لو لعبت يا زهر  
هو لا يفكّر في العمل  
هو فقط ينتظر من الزهر (الحظّ) أن يلعب  
-  
الدومينو والكوتشينه يمثّلان واقعيّة الحياة  
بعيدا عن أمنيات الأذكياء (الشطرنج)  
وأحلام الأغبياء (الطاولة)  
-  
وهذه إحدي الفتاوي الجامعة  
ستجد ملخّصها هو تحريم الشطرنج والطاولة (النرد)  
-  
بينما الكوتشينه والدومينو  
فهي إذا كانت تحتوي علي نرد أو قمار  
فهي في هذه الحالة حرام  
-  
أمّا إن لم يكن بها نرد أو قمار  
فيستحسن ألا يضيع المرء وقته فيها  
خصوصا إذا كانت ستضيّع وقت صلاة مثلا  
-  
كما يجب ألا تؤدّي إلي مشاحنات  
-  
وإن خلت من كلّ ما سبق  
فهي أيضا لا تليق بالرجل الحازم  
إلا إذا كان علي سبيل ملاعبة الزوجة مثلا  
ويكون ذلك بنيّه الترفيه مع الزوجة وزيادة الألفة  
-  
[http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php…](http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php?page=showfatwa&Option=FatwaId&Id=4020&fbclid=IwAR18sv0GrKgLDOxSZmIVH1PXQf0ulPG2TughLc7AvQdaYwro9XnYp-fsdD4)

رغم إنّ الملحّن هو الصانع الأوّل للأغنيّة

يليه المؤلّف

إلا أنّ المطرب هوّا اللي بياخد كلّ السوكسيه

بل وكلّ المكاسب الماديّة

-

والسبب ببساطة هو شئ واحد

المخاطرة

يعني الأغنيّة لو فشلت

فالوحيد اللي هيشيل المسؤوليّة هو المطرب

وبناءا عليه فهو يستحقّ كلّ المكاسب

لانّه متحمّل كلّ المخاطرة

-

كذلك المستثمر

حضرتك بتكسب عشان حاجة واحدة

المخاطرة

حضرتك حدّ معاه فلوس بيخاطر بيها

بسّ

إنتا لا أكتر من كده ولا أقلّ من كده

-

وطول ما إنتا مش فاهم ده

فعمرك ما هتكون مستثمر

-

ممكن تجيلي أحسب لك المخاطرة

من خلال دراسة الجدوى

تستعين بمهندس يشغّل لك المكن

محاسب يحسب لك تكاليفك وإيراداتك

مندوبين مبيعات وعمّال وسوّاقين و و و

-

دورك إنّك تفوّض كلّ الناس دي إنّها تقوم بالشغل

لكن الشئ الوحيد اللي غير قابل للتفويض هو المخاطرة

-

بالمناسبة

من قواعد التفويض إنّ مانح التفويض هو المتحمّل لنتائجه

مش القائم بالمهمّة

لو إنتا ما تعرفش ده اقرأ تاني عن التفويض

-

بعض المستثمرين بيقول لي إنتا تعمل لي دراسة جدوى

ولو ما اتقبلتش في الهيئة أو البنك ترجّع لي فلوس الدراسة

فيلنج لايك هأو

-

وهوّا لمّا المشروع يكسب ملايين هتعطيها لي ؟!

أمّال عاوزني أتحمّل معاك المخاطرة ليه

أنا أتحاسب على الدراسة نفسها

اتعملت صحّ ولّا غلط

لكن اتقبلت او ما اتقبلتش دي مخاطرة إنتا اللي تتحمّلها

أنا دوري هو ( بذل عناية ) وليس ( تحقيق غاية )

زيّ الدكتور اللي بيعمل عمليّة

عمل العمليّة صحّ والمريض مات الله يرحمه

-

محامي بذل الجهد اللازم في الدفاع عن المتّهم

والقاضي طسّه الحكم المتين

يبقى كفّارة

والمحامي ياخد أتعابه

-

فيه في القانون مصطلح عناية الرجل العادي

وعناية الرجل الحريص

-

يعني أنا مستأجر شقّة من مالك الشقّة

وحصلت حريقة

هاخد ولادي وأجري من الشقّة

لكن ما يجيش مالك الشقّة يقول لي

ليه ما رمتش نفسك في النار

عشان تطفّي الحريقة

أيوه ده تعمله إنتا في شقّتك

المستأجر مش مطلوب منّه يعمل كده

دي عناية الرجل الحريص

اللي هوّا مالك الشقّة

-

لكن المستأجر يتلام إمتي

لو ساب الشقّة تولع وما بلّغش المطافي

لأنّ دي عناية الرجل العادي

لو ما عملهاش يبقي مقصّر قانونا

-

بالمناسبة

القراءة في القانون

من أكتر الحاجات اللي ممكن تظبط تفكير أيّ حدّ

عشان كده أنا مقتنع بإنّهم كانوا زمان

بيعتبروا رجل القانون هو رقم 1 في الدولة

وتلاقي معظم الزعماء الوطنيّين من 100 سنة

كانوا أساسا محاميين

-

نرجع لموضوعنا

لو الدراسة اترفضت بسبب إنّها معمولة غلط

وقتها ترجع لي

هنا أكون أنا مقصّر في بذل عناية الرجل العادي

-

لكن لو معمولة طبقا لأصول الصناعة

واترفضت لسبب خارج عنّي

فدي مخاطرتك إنتا - وإنتا فقط

أنا بذلت العناية - وغير مطالب بتحقيق الغاية

-

البنك عاوز ضمانات وإنتا ما فيش معاك ضمانات

أنا مالي ؟

-

الهيئة متزاحم عندها أكتر من مستثمر على نفس القطعة

واحد من المستثمرين دول هيدفع كاش

أو هيدفع بالدولار

وإنتا هتدفع بالأقساط وبالجنيه

فالهيئة فضّلت المستثمر التاني عنّك

أنا مالي ؟!

-

دي مخاطرة إنتا اللي تتحمّلها

وإنتا فقط

-

ما ينفعش المستثمر يحمّل أيّ جزء من المخاطرة لغيره

واحد مالك سيّارة مثلا

وشغّال عنده سوّاق

ما ينفعش يحمّل مخاطرة إنّ العربيّة تعمل حادثة للسوّاق

دي مخاطرة بتاعتك إنتا كمستثمر

-

طبعا الكلام ده مش للمستثمر

المستثمر لو طال يحمّل كلّ المخاطرات للغير هيعمل كده

مش هيتراجع عشان بوست أنا كتبته يعني

لكن الرسالة للناس اللي بتتعامل مع المستثمر

إوعي تتقبّل تتحمّل المخاطرة بدلا من المستثمر

لأنّه هوّا أساسا ما بيعملش حاجة غير تحمّل المخاطرة

السلام عليكم  
من أكثر الأسئلة المستفزّة التي يمكن أن تتعرّض لها سؤال  
أريد مشروع سهل وبسيط وبدون مخاطر وأرباحه كبيرة  
-  
والإجابة ببساطة هي "لا يوجد"  
-  
أو  
بفرض أنّ هذا الخيال موجود  
فالطبيعيّ هو أنّ كلّ الناس قد دخلت هذا المشروع منذ سنوات  
وأصبح السوق مكتظّا جدّا بالمنافسين فيه  
فأصبح سوقا خطرا  
وأصبحت الأرباح قليلة  
-  
وبهذا فقد فقدت الشرط الذي اشترطته في المشروع من البداية  
يعني المشروع لم يعد سهلا ولا بسيطا  
وأصبح له مخاطر  
وأصبحت أرباحه قليلة  
-  
أو  
قد يكون هناك مشروع كذلك بالفعل  
وتكون أنت أوّل من يدخل هذا المجال  
لكن  
باعتبار المشروع سهل وبسيط  
وبدون مخاطر وأرباحه كبيرة  
فكلّ الناس سيلحقون بك في طريقك هذا  
وبعد سنة واحدة سيصبح المشروع صعب ومعقّد  
وستزداد المخاطر  
وتقلّ الأرباح  
-  
يبقي يا مولانا سيبك من السؤال العبيط  
بتاع سهل وبسيط  
ومالوش مخاطر  
وأرباحه كبيرة  
-  
لحدّ هنا ده نصّ الموضوع السهل  
نيجي بقي للنصّ التاني  
الجدّ  
والجدّ هو إنّ الصحّ  
هو إنّك تدخل في مشروع صعب ومعقّد  
أساسا يعني  
ومخاطره كتير وأرباحه كبيرة  
ده الصحّ  
-  
ليه  
هقول لحضرتك  
إنتا لمّا تدخل طريق زيّ ده  
ما حدّش هيجرؤ يدخل معاك  
هتبقي إنتا لوحدك في السوق  
هتتحمّل المخاطرة  
وباعتبارك لوحدك  
وما حدّش تاني عارف ينافسك  
هتحطّ أرباح كبيرة  
-  
طبعا مش محتاج أقول لك  
إنّ ما فيش مخاطرة بدون حساب  
يعني  
أيّ كلمة مخاطرة تسمعها منّي  
اعتبر إنّي قلت لك جنبها كلمة "محسوبة"  
دي حاجة كده زيّ ما أقول لك كليك بالماوس  
من غير ما أشرح لك لازم تكون فاهم إنّها كليك شمال  
-  
فبردو مخاطرة يبقي علي طول ومن غير ما أشرح لك  
يبقي لازم تكون مخاطرة محسوبة  
-  
فإنتا لمّا هتدخل الطريق ده  
كلّ الناس هتخاف تمشي وراك  
وهوّا ده سرّ الأرباح الخياليّة  
إنّك بتوصل لتصنيع حاجة  
أو تقديم خدمة  
ما حدّش غيرك قادر يقدّمها  
ولا حدّ عارف المنتج ده بيتصنّع إزّاي  
-  
وطول ما إنتا محتكر السرّ  
طول ما إنتا بتحطّ هامش أرباح بالعبيط  
-  
وده اللي حاصل في الموبايلات مثلا  
هيّا حتّة بلاستيك  
علي شويّة رمل اتعمل منهم بروسسر  
عملوا الموبايل  
بسّ دكر اعمل زيّهم  
-  
ما بتعرفش تعمل زيّهم  
يبقي هتضطرّ تدفع آلاف في حتّة البلاستيك  
وشويّة الرمل دول  
-  
هنا بقي تظهر الأسئلة الاعتياديّة  
بتاعة ما الناس هتقلّدني  
وتضرب السوق  
و و و و و  
-  
هقول لحضرتك ساعتها ذاكر بيزنس  
واعرف ازّاي تحافظ علي نفسك  
-  
واعرف إمتي تسيب المركب  
اللي إنتا أوّل واحد أبحر بيها  
تسيبها تغرق بالقراصنة اللي نطّوا عليها  
وتكون إنتا بتعمل لنفسك مركب جديدة  
تجيب بيها أرباح عبيطة جديدة  
وكلّ مشروع وأنتم بخير  
-  
أخيرا  
ممكن تبدأ بالسلسلة دي  
هتفيدك جدّا إن شاء الله  
-  
[https://www.youtube.com/playlist…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.youtube.com%2Fplaylist%3Flist%3DPLAjuKJqaqS_qrT3xMXMAnn3uXqb0Ixi9q%26fbclid%3DIwAR0Y8KFQ7oDVG463IAm24-1ptv-qQv5E8d6K5zFBCNBUn_Ynp2xWsK2fuNA&h=AT0_Lx6Hh7eNmqMqktVTiosf9YrCC81KhGVtq4JC3BpIw_GsEZ6xuELi9B3yYLLmyzogm4Vdg-fhWCPE4ZXx22YkUsHw20SWGjWOBOnZW_krq6r7aL0ugsZoP62hMFx_5lFnjaW66FL0FhlOuk4ECjdj5zneFd4G)  
-  
ولو حابب تقرأ فممكن تقرأ الكتب دي  
بردو هتفيدك جدّا إن شاء الله  
-  
[https://drive.google.com/open…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fdrive.google.com%2Fopen%3Fid%3D1164vrOPJa-ytRrHidbF-ZcSiyNzhdNv0%26fbclid%3DIwAR0329cZu3VLYgLWNOTQVvjTfQEBKFONoESnF9QqoKhyTZ0cHbwJ9np6TbY&h=AT2w9_1dWy41UqJfnWifsid_gnOZ1lmkoPYtLgHH6a0sHWvDm-DgP3c2nSecpsCl3000rU7AddwrZ_BEt-p0XXwU1O7xLoz9EpGqdZY1Cdvm6IqC9mqM9SM7BCxTD6Et11ckSDA66JdQhZWLD-05MpAzUTAQzR3L)  
-  
[#مرزوقيّات\_في\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوقيّات_في_البيزنس?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#المحيط\_الأزرق](https://www.facebook.com/hashtag/المحيط_الأزرق?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#الريادة](https://www.facebook.com/hashtag/الريادة?source=feed_text&epa=HASHTAG)

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته  
" إزّاي أعرف إنّي من نوع الموظّفين ولّا من نوع رجال الأعمال ؟ "  
ده سؤال طبيعي تسأله لنفسك  
في ظلّ طوفان الدعوة للاستقلال وعمل البيزنس الخاصّ بكلّ واحد فينا  
في ظلّ الدعوات اللي بتكرّه الناس في الوظائف وتحبّبهم في العمل الحرّ  
-  
بسّ قبل السؤال ده فيه سؤال أهمّ  
ألا وهو " هل الأفضل إنّي أكون موظّف أم رجل أعمال ؟ "  
-  
بالطبع ستجد الجميع يهرول بدون تعقّل  
ويقول لك الأفضل هو أن تكون رجل أعمال طبعا  
ثمّ يبدأ في سرد مميّزات أن تكون رجل أعمال  
وعيوب أن تكون موظّفا  
-  
وهذه الإجابة المتسرّعة هي جريمة  
ولها نتائج كارثيّة علي كثير ممن تركوا أعمالهم  
وهم غير مؤهّلين ليصبحوا رجال أعمال  
-  
وقد كنت من المشاركين في هذه الجريمة من قبل  
وأكتب هذا المقال للتكفير عن هذا الذنب  
-  
خصوصا بعد ما وصلتني رسالة من أحد متابعيني  
يخبرني فيها أنّه ترك عمله وقفز بنفسه في مجال العمل الحرّ  
وهو الآن لا يجد مصدر دخل ينفق به علي زوجته وابنته الصغيرة  
-  
شعرت بحجم الجرم الذي فعلته  
أي نعم نصحته بأنّه تعجّل وعليه أن يعود لعمله  
ولا يرفع قدمة من علي درجة من درجات السلّم  
إلا بعد أن يتأكّد من رسوخ قدمه الأخري علي الدرجة الأعلي  
-  
ولكن  
الله أعلم هل سيستطيع هذا الشابّ العودة لإنقاذ أسرته أم لا  
-  
أصابني رعب آخر عندما أخبرني أحد المتابعين  
أنّه اتّصل بي منذ شهور  
وأخذ نصيحتي في أمر ما  
فقلت له افعل كذا  
-  
قال لي بعد شهور من هذه المكالمة  
أنّه في هذا الوقت فعل هذا الكذا بدون تفكير  
كان معتمدا فقط علي أنّني قلت له افعل هذا الكذا  
اعتمد فقط علي ثقته بي  
-  
الحمد لله كانت النصيحة ناجحة  
ولكن  
ماذا لو كانت النصيحة فاشلة ؟!  
هل كنت سأتحمّل وزره هو الآخر ؟!  
وهل أنا قادر علي حمل أوزار نفسي بمفردها  
لأتطوّع بحمل أوزار الآخرين مع أوزاري ؟!  
فما أسعد من ذهب إلي الله حاملا أوزاره فقط  
-  
جعلني هذا في خوف شديد  
من إسداء النصائح بهذه العنجهيّة الفارغة  
وبدون تعقّل وتبصّر عميق بأحوال السائل  
وبدون مراعاة للاختلافات بين البشر   
بين كلّ إنسان بمفرده حتّي عن أخيه  
-  
وهو ما يحدث كلّ يوم بل وكلّ دقيقة من خلال  
الدعوات المتكرّرة والملحّة لترك العمل العادي أو الوظيفة  
والانتقال للعمل الحرّ  
فهي منافاة واضحة لفطرة البشر  
وتناس وتجاهل تامّ لطبيعة الاختلاف المتأصّلة فيهم  
-  
فالبشر لم يخلقوا جميعا قادة  
واستفزازهم الدائم لترك الوظيفة المقيتة  
والتشديد علي معاناة الموظّفين البؤساء  
ما هو إلا نوع من " الضرب في الميّت "  
والضرب في الميّت حرام  
-  
يعني  
باعتبار الشخص ده غير قادر وغير مؤهّل ليكون قائدا  
فحرام عليك تفضل طول الوقت تعايره  
وتدفعه لترك الوظيفة والانتقال للعمل الحرّ  
-  
يبقي الصحّ هوّا إنّك تسيب اللي ربّنا خلقه موظّف  
يكمّل في حياته كموظّف عادي  
وما تقعدش طول الوقت تعايره وتزهّقه في عيشته  
الضرب في الميّت حرام  
-  
لكن  
إزّاي أعرف إنّي مؤهّل إنّي أكون رجل أعمال ؟  
ولا مؤهّل إنّي أكون موظّف ؟  
أيوه يا فندم  
ما هو ده السؤال اللي أنا عامل الموضوع عشانه أصلا  
السؤال السابق كان اعتراضي - ومهمّ  
لكن السؤال الأصلي هو  
" إزّاي أعرف إذا كنت أنا مؤهّل للعمل الحرّ أم للوظيفة ؟ "  
-  
تعرف ذلك من خلال الإجابة علي السؤال التالي  
ما هو رأيك في " المرتّب - الأجازة - المعاش " ؟  
-  
لو كنت مؤمنا أنّك تستحقّ مرتّبا مقابل تواجدك في العمل  
فأنت غير مؤهّل لتكون رجل أعمال  
وعليك بالاستمرار في الوظيفة  
وتناسي فكرة العمل الحرّ تماما  
وإلّا ستندم  
-  
فرجل الأعمال يؤمن أنّه يستحقّ مقابلا لعمله وليس لوقته  
بل يجب أن يتطوّر هذا الفكر أكثر  
ليصبح الإيمان باستحقاق الأجر مقابل نتيجة العمل  
وليس للعمل نفسه  
ولا الوقت طبعا  
-  
يعني  
لو عملت لحدّ شغلانة وفشلت  
وقتها لازم ترفض تاخد فلوس  
كده يبقي إنتا رجل أعمال مش موظّف  
-  
المرحلة السابقة في فكر رجل الأعمال  
كانت إنّك تؤمن إنّك تاخد فلوس مقابل عملك وليس وقتك  
يعني  
لو رحت الشغل وما اشتغلتش يبقي لازم ترفض تاخد أجر  
طب وبعدين  
ولا قبلين  
شوف مكان تاني فيه شغل طول النهار  
وشويّة شويّة هتلاقي نفسك بتعمل عملك الخاصّ  
-  
لكن الموظّف مؤمن ببيع الوقت  
وليس العمل  
ولا طبعا النتيجة  
-  
يعني  
طالما أنا جيت الشغل - يبقي استحقّ أجر  
فالفارق الأوّل هو  
" هل تؤمن بأخذ المال مقابل النتيجة أم العمل أم الوقت ؟ "  
-  
بالمناسبة  
هذا الفكر هو ما يجعل رجال الأعمال يطلبون أجورا كبيرة  
وقد تكون صادمة للعميل  
وبالطبع صادمة لزملائهم الموظّفين  
-  
فالشخص الذي يفكّر بعقليّة رجل الأعمال  
قد يطالب بأجر مثلا ألف جنيه  
مقابل ساعة من الكلام مع العميل  
مجرّد الكلام  
طبعا العميل هيتصدم  
ما يتصدم  
المهمّ في النهاية إنّه هيدفع  
-  
ليه هيدفع ؟  
لأنّه عارف إنّ الساعة دي هيكون ليها نتيجة  
تاني  
ركّز  
نتيجة ؟ ولا عمل ؟ ولا وقت ؟  
وقت - تبقي موظّف  
عمل - تبقي رجل أعمال مبتدئ  
نتيجة - تبقي رجل أعمال محترف  
-  
فما تستغربش لمّا تلاقي حدّ بيفكّر بعقليّة رجل أعمال  
بيطلب مثلا 10 آلاف جنيه  
في صيانة ماكينة هتاخد منّه ساعة  
السؤال هو  
لو الماكينة ما اشتغلتش - هتاخد كام ؟  
آآآآآآآآآه  
هههههههههههه  
هوّا ده السؤال  
-  
لو قال لك بردو هاخد ال 10 آلاف جنيه  
يبقي ده نصّاب  
-  
وبناءا عليه  
عشان ما تكونش نصّاب  
لازم تتّفق مع العميل قبل ما تحطّ مفكّ في المكنة  
لازم تتّفقوا علي تعريف " النتيجة "  
-  
يعني  
إيه اللي هنسمّيه " نتيجة العمل "  
يعني  
لو دكتور مثلا وجاي له عيّان  
لازم يتّفق معاه إنّ النتيجة اللي هياخد عليها أجر هي  
التشخيص السليم للمرض - والتوصيف السليم للدواء  
لكن  
هل انتظام المريض في أخذ الدواء يعتبر من مهام الطبيب  
آآآآآآآآآه  
دي لازم تتبروز  
لازم تتحطّ النقاط علي الحروف  
لازم تحدّد  
النتيجة هي " العلاج " ولا " الشفاء "  
هناك فرق  
-  
فأنا مثلا محمود مرزوق باعمل لحضرتك دراسة جدوي لمشروع  
أنا مش مغسّل وضامن جنّة سعادتك  
النتيجة بتاعة شغلي هيّا إنّي أطلّع لك دراسة جدوي سليمة للمشروع  
مش إنّ المشروع ينجح  
-  
أنا عملت لك دراسة الجدوي  
حضرتك خدتها وأسات تنفيذها فدي مشكلة حضرتك مش مشكلتي  
-  
زي ما العيّان اللي ما خدش الدوا أو لغبط في مواعيده فما خفّش  
دي مشكلته مش مشكلة الدكتور اللي وصف الدواء  
-  
ووصف الطبيب للدواء معتمد علي وصف المريض لشعوره بالألم  
فلو حضرتك عطيتني بيانات خاطئة فحصلت علي نتائج خاطئة  
فدي بردو مشكلة حضرتك مش مشكلتي  
-  
لازم تكون النقاط دي واضحة ومحطوطة علي الحروف من أوّل دقيقة  
أنا دوري يقف عند تقديم الدراسة  
عاوزني بقي أمشي معاك خطوة خطوة في تنفيذها  
فده يا فندم اسمه " إشراف علي التنفيذ "  
واللي هيتنفّذ بيكون اسمه " خطّة العمل " مش " دراسة الجدوي "  
-  
وكما أنّ دراسة الجدوي التفصيليّة يسبقها " دراسة الجدوي المبدئيّة "  
فخطّة العمل بيسبقها " نموذج العمل "  
-  
فحضرتك عندك بالترتيب كده  
دراسة جدوي مبدئيّة  
دراسات جدوي تفصيليّة  
نموذج عمل  
خطّة عمل  
إشراف علي التنفيذ  
شوف حضرتك عاوز منين لحدّ فين  
-  
ونتّفق الأوّل علي النتيجة اللي لو وصلت لها ابقي استحقّ الفلوس  
ما وصلتلها يبقي لا استحقّ ملّيم - وهكون راضي جدّا علي فكرة  
لازم تكون " النتيجة " نفسها متبروزة ومعروفة  
لأنّ الحكم علي الشئ فرع عن تصوّره  
-  
فال 10 ألاف جنيه اللي خدهم مهندس الصيانة ده في ساعة  
دول كانوا مقابل " نتيجة الساعة " يا فندم  
مش " الساعة " نفسها  
-  
لكن  
مهندس الصيانة اللي شغّال في الشركة بياخد مرتّب ثابت  
مرتّبه ده مقابل وجوده في الشركة  
مش مقابل إنّ الماكينة اتصلّحت ولا لأ  
-  
فيا سعادة جناب الباشمهندس اللي بتاخد 5 آلاف جنيه في الشهر  
ما تزعلش لو لقيت مهندس تاني جاء للشركة يوم واحد  
وخد فيه ضعف مرتّب الشهر بتاعك  
-  
لأنّه ببساطة إحنا جبنا المهندس ده  
بعد ما حضرتك فشلت في الوصول لنتيجة مع المكنة العطلانة  
يعني عمليّا ال 5 آلاف جنيه بتوعك يمثّلوا خسارة للشركة  
لانّك أخدتهم مقابل لا شئ - لا نتيجة  
أخدتهم مقابل مداومتك في العمل فقط  
بينما اللي خد 10 آلاف جنيه في ساعة جاب جون في الساعة دي  
والكورة أجوان مش ترقيص  
-  
فلو وجدت نفسك بتتحوّل من فكر المهندس  
اللي شغّال في الشركة ب 5 آلاف جنيه في الشهر  
وبدأت تعرض خدماتك لتصليح الماكينات في شركات أخري  
مقابل مبلغ من المال نظير " تصليح " الماكينة فعلا  
وليس مجرّد " محاولة " تصليحها  
هنا يمكنك التفكير في الانتقال من ثقافة الموظّف  
لثقافة رجل الأعمال  
-  
أمّا لو ظللت تشعر أنّك تستحقّ الأجر مقابل الوقت  
فلتبق علي ما أنت عليه  
وبالمناسبة - أنت لست مجرما ولست سيّئا  
أنت فقط خلقت موظّفا - وهذا ليس عيبا  
-  
وعلي فكرة - المؤسّسات تحتاجك  
وإلا ما كانت لتوظّفك  
فالحدّاية ما بتحدّفش كتاكيت زيّ ما بنقول  
-  
طيّب  
المؤسّسة محتاجاني في إيه ؟!  
المؤسّسة محتاجاك لأنّك بال 5 آلاف جنيه دول  
بتقوم بعشر عمليّات صيانة طول الشهر علي باقي الماكينات  
كلّ عمليّة صيانة تساوي ألف جنيه  
يعني بما يعادل 10 آلاف جنيه في الشهر  
وبتاخد 5 آلاف فقط  
يعني إنتا بتكسّب المؤسّسة 5 آلاف كلّ شهر  
فهمّا محتاجينك مش بيتفضّلوا عليك بالمرتّب  
ولا بيتصدّقوا عليك بيه  
فبلاش تكره نفسك وتحسّ إنّك واخد ال 5 آلاف دول صدقة  
المؤسّسات ما بتعطيش صدقات  
-  
لو المؤسسة استدعت الخبير إيّاه  
عشان يعالج ال 10 أخطاء البسيطة اللي إنتا عالجتهم  
هياخد 100 ألف جنيه في الشهر  
-  
هوّا يومه ب 10 آلاف جنيه  
ومش مشكلته إنّهم في المؤسّسة بهايم  
ومش عارفين إنّ العطل ده مش محتاج خبير  
وإنّ المهندس الموظّف العادي ممكن يصلّحه  
-  
وده بردو من ضمن فكر الخبير علي فكرة  
زيّ ما المؤسّسة ما بتحدّفش كتاكيت  
فالخبير اللي هييجي تحت سكّينته هيجزره  
-  
يعني حضرتك كموظّف فإنتا مطلوب  
مش عالة علي المؤسّسة زيّ ما بتحاول المؤسّسة دايما تفهّمك  
وإنتا مش عويل ولا وحش  
زيّ ما البوستات كلّ يوم بتقول لك عن نفسك  
-  
أنتا أوفر للمؤسّسة من الخبير فيما يخصّ عمليّات الصيانة هذه  
وإلا كانوا طردوك  
هم لا يعطفون عليك  
ولا يعطفون علي أحد أساسا  
-  
الموضوع عادل جدّا وعادي جدّا  
وأنت لست صاحب عار اسمه الوظيفة  
أنت فقط مختلف  
-  
أو  
لنقل بلغة أكثر انضباطا  
أنت عادي  
الخبير هو المختلف  
ولا توجد جريمة اسمها أنّك " عادي "  
بلّ إنّ هذا هو " العادي "  
-  
السؤال الثاني  
هل تؤمن بالاجازة الثابتة  
أم تؤمن بالعمل المتواصل - مع " الفصلة " ؟  
-  
يعني  
العادي - واللي عليه معظم الناس  
هو إنّك تؤمن إنّك تحتاج أجازة لترتاح  
هذا عادي جدّا  
-  
ولو كنت تؤمن بذلك فأنت عادي أيضا  
ولا تشغل بالك بموضوع العمل الحرّ  
بينما رجل الأعمال لا يؤمن بفكرة الأجازة  
وبالمناسبة - هو مجبر علي ذلك  
هو يجد نفسه يعمل طالما هو مستيقظ  
-  
يجد الناس يذهبون لمشاهدة مباراة كرة قدم  
بينما هو مجبر علي مشاهدة دروس عن التسويق مثلا  
مش بمزاجه - هو مجبر علي ذلك  
خلقته كده  
هو شعور إجباريّ عليه ولا إرادي  
ربّنا خلقه كده وخلقك كده  
-  
لكن  
صاحب فكر رجل الأعمال هذا تجده مؤمن بفكرة " الفصلة "  
يعني ممكن يشتغل 17 يوم متواصلين  
بما فيهم الجمعات  
وبعدين ييجي في اليوم ال 18 يقوم واخد المدام  
وشاطح علي اسكندريّة متغدّيين سمك وجمبري  
وقاعدين علي البحر واكلين ترمس  
ويختموا بجيلاتي من عند عزّة   
ويرجعوا  
-  
هوّا مؤمن بكده  
الموظّف اللي بياخد خميس وجمعة أجازة من كلّ أسبوع   
مش هتلاقيه بيعمل الفصلة دي  
إلا في المصيف مثلا - كلّ سنة مرّة يعني  
-  
لكن  
صاحب فكر رجل الأعمال بيعمل الفصلات دي علي طول  
علي طول كلّ قدّ إيه يعني ؟  
شهر مثلا ؟  
لالالالالالالالا  
كده ما تبقاش اسمها فصلة  
الفصلة مالهاش مواعيد  
يعني ممكن تبقي في عزّ البرد  
ويوم تلات عادي جدّا مش لازم خميس وجمعة  
هوّا رجل الأعمال كده  
معدوم الشعور بالزمن  
-  
بالمناسبة  
أنا دايما بأقف قدّام قوله تعالي  
يا أيّها الذين آمنوا إذا نودي للصلاة من يوم الجمعة  
فاسعوا إلي ذكر الله وذروا البيع  
ذلكم خير لكم إن كنتم تعلمون  
فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله  
واذكروا الله كثيرا لعلّكم تفلحون  
-  
فتلاقي هنا التجارة شغّالة يوم الجمعة قبل الصلاة  
الجمعة مش يوم أجازة يعني ؟  
لا  
ما فيش حاجة اسمها أجازة أصلا  
طيّب - صلّينا - نعمل إيه - نرحرح بقي ؟  
لا  
فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله  
-  
يعني نشتغل يوم الجمعة بعد الصلاة ؟!  
وقبل الصلاة كمان يا فندم  
هوّا بسّ وقت الصلاة اللي هنسيب فيه الشغل  
غير كده كلّ الأوقات شغل  
-  
قال تعالي  
الحجّ أشهر معلومات  
فمن فرض فيهنّ الحجّ فلا رفث ولا فسوق ولا جدال في الحجّ  
وما تفعلوا من خير يعلمه الله  
وتزوّدوا فإنّ خير الزاد التقوي  
واتّقون يا أولي الألباب  
-  
ثمّ قال تعالي في سياق الحديث عن الحجّ في الآية التالية مباشرة  
قال عزّ من قائل  
-  
ليس عليكم جناح ان تبتغوا فضلا من ربّكم  
فإذا أفضتم من عرفات فاذكروا الله عند المشعر الحرام  
واذكروه كما هداكم  
وإن كنتم من قبله لمن الضالّين  
-  
وابتغاء الفضل هنا هو التجارة  
وفي آية صلاة الجمعة أيضا كان اسمها ابتغاء الفضل  
-  
فالتجارة حلال حتّي في الحجّ  
يعني مش أجازة يا مولانا ؟!  
يا مولانا إنتا اللي مولانا  
ما فيش حاجة اسمها أجازة  
كلّه شغل شغل شغل  
هيّا عقليّة رجل الأعمال كده  
لو كنت مش كده يبقي اوعي تسيب شغلك  
وتمشي ورا بتوع البوستات التحفيزيّة  
هيغرّقوك وأنا مش مسؤول  
-  
أنا البوست اللي باكتبه ده شغل  
وعملت فيه إعلان إنّي باعمل دراسات جدوي  
وقلت فيه اسمي محمود مرزوق  
عشان لو حدّ خده كوبي وبيست من غير شير  
يبقي اسمي موجود فيه  
ناقص أحطّ التليفون والإيميل ويبقي إعلان رسمي  
-  
ده اسمه تسويق شخصيّ  
تسويق للشخص نفسه يعني مش المنتج  
علي أساس إنّ المنتج اللي أنا ببيعه هوّا نفسي أصلا  
أبيع نفسي لأوّل مشتر آت  
هههههههههه  
-  
وكان ممكن أسمّي المكتب " محمود مرزوق "  
لكن أنا فضّلت أسمّيه  
" المكتب المصريّ للتطوير الصناعي ّ "  
عشان أقرّب للـ " المؤسّسيّة " أكتر من " الفرديّة "  
يعني عشان بعد كده أجيب موظّفين يشتغلوا  
وأروح أنا إسكندريّة آكل جيلاتي عزّة  
ههههههههه  
-  
خدت بالك إنّي قلت اسم المكتب ؟!!!!!  
طب خدت بالك إني كرّرت اسمي كتير ؟!!!!!  
كلّ ده شغل  
تقوم تقول لي أجازة ؟!  
يعني إيه أجازة يا هاني ؟!  
ههههههههه  
-  
فرجل الأعمال ما عندوش حاجة اسمها أجازة  
فلو كنت مؤمن بحقّك في الأجازة  
فأنت موظّف  
-  
وتاني بقول  
ده مش عيب  
ومش جريمة  
والتجّار اللي ربّنا بيخاطبهم في الآية  
هم أصحاب عمل حرّ مش موظّفين  
-  
علي فكرة  
أيّ حد عنده كشك بيبيع فيه لبان وبونبوني  
هوّا صاحب عمل حرّ  
بينما مدير شركة الراتنجات اللي عندنا في المنصورة  
هو موظّف  
-  
شفت ؟!  
وعرّفتك كمان إنّي من المنصورة آهو  
يعني ناقص أقول لك علي عنوان البيت  
ومباحث التسويق ييجوا يقبضوا عليّا ويحبسوني  
أو يكرّموني  
ههههههههههه  
-  
السؤال التالت هو  
هل تؤمن بالمعاش ؟!  
يعني  
هل تؤمن إنّه عند سنّ معيّن لازم الواحد يرتاح بقي  
كده حضرتك موظّف  
-  
وهتاخد معاش مقابل شغل إيه ولا نتيجة إيه ؟!  
هيقول لك ما أنا كنت طول عمري بادفع تأمينات  
كده نتا موظّف بردك  
-  
بينما رجل الأعمال  
يؤمن بفكرة إنّ كلّ عمر له عمله المناسب له  
هوّا مش مؤمن بإنّه  
هيفضل يشتغل " نفس الشغلانة " طول العمر  
لكنّه مؤمن إنّه هيفضل يشتغل طول العمر  
-  
كلّ ما في الموضوع إنّه مع كلّ 5 سنين من عمره  
بتلاقيه بيغيّر طبيعة عمله  
لكنّه مش بيغيّر نظرته للعمل من حيث هو ملزم ولا لأ  
هوّا شايف طالما أنا عايش فأنا لازم أشتغل  
أشتغل إيه بقي ده موضوع تاني  
لكن  
المبدأ هوّا إنّي لازم اشتغل  
-  
بالمناسبة  
ال 3 أسئلة دول  
هتلاقي إجاباتهم كلّها إمّا في ناحية واحدة  
أو في الناحية التانية  
-  
يعني اللي هتلاقيه مؤمن بفكرة المرتّب  
هتلاقيه مؤمن بفكرة الأجازة  
ومؤمن بفكرة المعاش  
-  
واللي رافض واحدة  
لازم يكون رافض التانية والتالتة  
-  
هوّا طقم كده بييجي مع بعضه  
فشوف حضرتك معاك الطقم نهون  
-  
وزيّ ما قلت لك  
لو لقيت نفسك مؤمن بحقّك  
في المرتّب والأجازة والمعاش  
فده مش عيب ولا جريمة ولا عار  
بالعكس  
ده العاديّ  
والعادي جدّا كمان  
-  
المشكلة هنا هيّا إنّك تقوم رامي نفسك في بحر العمل الحرّ  
نتيجة لكثرة الضغوط اللي بتدفعك لكده  
زيّ البوستات التحفيزيّة اللي بتقابلك كلّ خمس دقايق  
وبعد ما ترمي نفسك في البحر ده تغرق  
يبقي ذنبك في رقبة الناس اللي دفعتك للبحر ده  
وإنتا غير مؤهّل ليه  
-  
وأنا باعمل البوست ده تكفيرا عن ذنبي  
إنّي كنت في يوم من الأيّام  
من الناس اللي بتزقّ الناس في البحر  
وأنا غير مقدّر لاختلاف طبائعهم البشريّة  
-  
قال تعالي  
ولو شاء ربّك لجعل الناس أمّة واحدة  
ولا يزالون مختلفين إلا من رحم ربّك  
ولذلك خلقهم  
-  
وقال تعالي  
ولولا دفع الله الناس بعضهم ببعض لفسدت الأرض  
ولكنّ الله ذو فضل علي العالمين  
-  
وقال تعالي  
أهم يقسمون رحمة ربّك  
نحن قسمنا بينهم معيشتهم في الحياة الدنيا  
ورفعنا بعضهم فوق بعض درجات  
ليتّخذ بعضهم بعضا سخريّا  
ورحمة ربّك خير ممّا يجمعون  
-  
[#المرتّب\_الأجازة\_المعاش](https://www.facebook.com/hashtag/المرتّب_الأجازة_المعاش?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#مرزوقيّات\_في\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوقيّات_في_البيزنس?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#مرزوقيّات\_في\_المفاهيم](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوقيّات_في_المفاهيم?source=feed_text&epa=HASHTAG)

السلام عليكم  
عارفين اللقطة بتاعة حزلقوم  
لمّا كان سراج مهمّة بيقول له  
بتعرف تسوق ؟  
فقال له والله مش متأكّد  
فقال له إزّاي يا ابني ؟!  
ما هو يا بتعرف يا ما بتعرفش  
فقال له  
" مش جايز أمّا أجرّب أطلع باعرف "  
-  
المزنق ده مضيّع شغل كتير جدّا جدّا  
من ناس كتير جدّا  
-  
أو علي وجه الدقّة  
عكس المشهد ده هوّا اللي مضيّع الشغل  
-  
إزّاي ؟!  
أقول لك  
-  
بتتطلب منّك شغلانة ما عملتهاش قبل كده  
فبترفض  
-  
ليه  
لأنّك مش معقول هتعمل زيّ حزلقوم  
ما هو يا بتعرف يا ما بتعرفش  
فإنتا عشان عاقل ومش عبيط زيّ حزلقوم  
قوم إيه   
قوم ترفض الشغلانة  
في حين إنّك غالبا هتكون بتعرف  
وإلا ما كانتش اتطلبت منّك إنتا تحديدا  
-  
إنتا بتعمل عكس حزلقوم  
بتفترض إنّك ما تعرفش  
وده بيتوافق عندك مع راحة نفسيّة  
ناتجة عن تخلّصك من الألم  
اللي كان هيصاحبك وإنتا بتعمل حاجة  
ومتوقّع فشلها  
-  
ففكرة إنّك ترفض الشغلانة  
بتبقي هي الخيار النفسي الأكثر راحة بالنسبة لك  
مش العكس  
-  
يعني إنتا مش بتضحّي بالمصلحة  
لا  
إنتا بتختار راحتك النفسيّة  
وبتهرب من شعور الألم  
الناتج عن إقدامك علي تحمّل مسؤوليّة حاجة  
إنتا مش عارف هتنجح ولا لأ  
-  
طبعا غالبا فيه ناس سنّت سنانها دلوقتي  
ونازلة تكتب كومنتات شتيمة قبل ما يكمّلوا الموضوع  
عارفكوا  
اطلعولي هنا  
كمّلوا الموضوع  
مش جايز لمّا تكمّل اطلع أنا اللي بعرف  
-  
الحقيقة  
وعشان أكون أدقّ أكتر  
وعشان ما اتشتمش  
فيه فرق بين موقفك وموقف حزلقوم  
ألا وهو  
إنّ حزلقوم كان بيتسأل عن حاجة ما اتعلّمهاش  
لكن إنتا بتتسال عن حاجة ما عملتهاش قبل كده  
-  
وهناك فارق  
اصحي للون  
-  
بفرض إنّك سوّاق  
وعمرك ما رحت الصعيد  
وجيت قلت لك ودّينا الصعيد  
فقلت لي بسّ أنا ما رحتش الصعيد قبل كده  
فأنا آسف وبرفض المهمّة دي  
-  
هنا إنتا غير حزلقوم  
وأنا باتكلّم عن الحالة دي أصلا  
لانّ هيّا الأكثر انتشارا  
حالة السوّاق اللي مطلوب منّه يروح طريق جديد  
مش حالة اللي مش سوّاق ومطلوب منّه يسوق  
-  
مثال تاني  
إنتا مهندس صيانة  
شغّال في الطلمبات مثلا  
وبعدين اتقال لك  
فيه طلمبة نازلة جديد وما حدّش فتحها قبل كده  
وباظت  
تعرف تصلّحها ؟  
هتقول إيه ؟!  
-  
غالبا هتقول ما أعرفش  
وهتخاف تقول  
" ما هو ممكن لو جرّبت أطلع باعرف "  
إنتا أكيد أعقل من حزلقوم يعني  
ومستحيل تقول الجملة دي  
-  
في حين إنّ وضعك هنا مختلف عنّه تماما  
إنتا عارف - بسّ مش متأكّد  
أو علي وجه الدقّة - إنتا " غالبا " عارف  
غالبا بأمارة إيه ؟!  
بامارة إنّك مهندس صيانة أصلا  
-  
طبعا إحنا ما شاء الله عندنا الحدّيّة شغّالة علي ودنه  
يعني ناس كتير هتاخد كلامي ده لأقصي حدّه  
وتقول لك  
يعني إنتا بتقول إنّ أيّ حدّ مبتدأ في أيّ مجال  
يروح يتصدّر لصيانة حاجة معقّدة في المجال ده  
وتنزل تشتم في الكومنتات  
-  
لا بردو  
استنّي  
هوّا إنتا هتموت وتشتم ؟  
فيه فرق بين الخوف الطبيعي - الصحّي  
والخوف المرضي  
-  
لازم يكون عندك خوف  
أنا مش بقول لك خشّ بصدرك في أيّ حاجة ما تعرفهاش  
لكن بقول لك  
وعلي وجه الدقّة  
لو مستواك في مجال ما 90 %  
بدليل سنين شغلك وخبرتك و و و  
واتطلب منّك حاجة فيما هو بعد ال 90 %  
خشّ بقلب جامد  
-  
لكن علي الجانب الآخر  
لازم تفضل محتفظ بالخوف الصحّي  
الخوف اللي يخلّيك تدخل تبحث عن الشركة  
اللي صنّعت الصمام الجديد  
ليلة ما إنتا رايح تصلّحه  
أو قبلها بأسبوع  
بلاش شغل طلبة الكليّة ده  
-  
شوف فيديوهات عن الصمام ده علي اليوتيوب  
ممكن تلاقي حدّ مصوّر عمليّة صيانته في ماليزيا مثلا  
-  
ما بتفهمش ماليزي - مش مشكلة  
مش بتفهم في الصمامات - ده المهمّ  
-  
أنا بعد أكتر من 100 كورس شرحته  
لسّه لحدّ دلوقتي  
بيكون عندي رهبة أوّل دقيقة في الكورس  
بقابل فيها متدرّبين جداد  
-  
كنّا بنسمّيها في الكاراتيه " حمّي البداية "  
أيّ لاعب فنون قتاليّة أوّل ثانيتين تلاتة في الماتش  
نبضه بيعلي فجاة وحرارته بترتفع  
-  
لازم تعدّي المرحلة دي بسرعة  
مع أوّل شلّوط هتاخده الرهبة بتروح ما تخافش  
ههههههههه  
-  
لكن  
مش عشان رهبة البداية تقوم ترفض شغل  
مش عشان ده مكان جديد او شركة كبيرة  
يبقي انا هخاف أروح أشرح هناك  
-  
انا فاكر إنّي قعدت أشرح السوليدووركس سنتين تلاتة  
خلالهم ما كنتش شرحت كورس الشيتميتال خالص  
وكنت نسيته طبعا من ساعة ما كنت باخده كمتدرّب  
-  
وبعدين اتطلب منّي أشرحه في شركة كلّ شغلها شيتميتال  
يعني فرد الأمن علي باب المصنع هناك فاهم في الشيتميتال  
يقوم يتطلب منّي وأنا ناسي الشيتميتال أساسا  
إنّي أروح أشرحه لمهندسين الشركة دي  
-  
كان أسهل حاجة إنّي أرفض  
لكنّي ما رفضتش  
رحت  
بس وأنا في الطريق كنت ماسك كتاب الشيتميتال وبذاكر فيه  
-  
دخلت الشركة داريت الكتاب  
وفتحت صدري وبدات أشرح كانّي أنا اللي اخترعت الشيتميتال  
ده التوازن اللي بقول لك عليه بين الإقدام مع الخوف الصحّي  
الخوف اللي يفيدك مش يمنعك من العمل  
-  
اتطللب منّي مرّة إنّي أشرح طريقة استخدام البرنامج  
لمساعدة أطبّاء الأسنان في تصميم تجهيزات الأسنان  
وشرائح ومسامير الفكّ الخاصّة بالعمليّات وخلافه  
-  
ما رفضتش  
رحت  
رحت وأنا خايف  
الخوف الصحّي  
بسّ رحت  
-  
لكنّي كنت قبلها منزّل نماذج لفكوك واشتغلت عليها  
ده التجهيز اللي إنتا محتاجه مع الجراءة  
الجرأة حلوة ما فيش كلام  
بسّ لازم لها تجهيز  
-  
الغريب إنّك بعد ما بتعمل كده  
بتتفاجئ من ردّ الفعل  
إنتا كنت متوقّع الناس هتقول عليك  
مستواك يعني بالكتير 70 %  
علي أساس إنّ أوّل مرّة تشرح الحاجة دي وبتاع  
لكن العكس االي بيحصل  
-  
بتلاقي الناس بتبالغ في مدحك  
لدرجة إنّك بتبقي مش عارف  
هوّا الناس دي بتتكلّم بجدّ ولا بتهزّر  
-  
أنا فاكر أوّل كورس شرحته  
بعد ما خلّصت شرح في اليوم الأخير  
قلت للمتدرّبين  
تصدّقوا إنّ دي اوّل مرّة أشرح الكورس ده ؟!  
ما كانوش مصدّقين  
-  
في حين إنّي كنت رايح  
ومتوقّع هيحدّفوني بالطماطم وبتاع  
زيّ عندليب الدقّي كده  
لكن بردو كنت مذاكر  
مش مجرّد اتعرضت عليّا مصلحة  
فقمت راشق فيها والسلام  
-  
والحمد لله متدرّبي الكورس ده تحديدا  
لسّه فيه ناس كتير منهم بيكلّموني كأصدقاء دلوقتي  
ما شاء الله كلّهم دلوقتي مهندسين قدّ الدنيا  
-  
تاني  
طالما مستواك معدّي ال 90 %  
بناءا علي إيه ؟!  
بناءا علي خبراتك - مش بالكلام يعني  
يبقي ما تخافش تدخل منطقة ال 10 % الجديدة  
-  
ولما تدخل - ادخل بخوف - بسّ خوف صحّي  
خوف يخلّيك تجتهد - مش تتراجع  
-  
أمّ كلثوم رغم شهرتها التي فاقت الآفاق  
كانت بتمسك منديل في إيدها من الخوف  
لأنّ إيدها كانت بتعرق من الخوف  
-  
أحد الملحّنين قال لها مرّة  
بلاش المقدّمات الموسيقيّة الطويلة دي  
فقالت له لا  
اعمل مقدّمة طويلة  
فسألها ليه عاوزة مقدّمة طويلة  
فقالت له لو الغنا بدأ علي طول  
بدون مقدّمة طويلة  
أنا من خوفي مش هعرف أغنّي  
لكن المقدّمة دي بتساعدني إنّي أتغلّب علي خوفي  
من خوفها كانت أثناء المقدّمة دي  
كانت بتبقي قاعدة علي الكرسي  
-  
طبعا أنا مش باتكلّم عن حكم الغناء  
أنا باتكلّم عن الشاهد من الموضوع  
عشان اللي هيشتم في الكومنتات بردو  
-  
لكن انا شخصيّا عندي اعتراض  
علي فكرة إنّها كانت بتؤجّل البداية  
وتعمل مقدّمة طويلة  
أنا نظريّتي العكس  
-  
يعني  
لو خايف من حاجة  
يبقي ابدأ بسرعة  
التأجيل هيزوّد الخوف  
والألم الناتج عن انتظار الألم  
أشدّ ألما من الألم نفسه  
قول يا قلم  
-  
لو خفت من جدار  
فارشق فيه بكلّ قوّتك  
يا تعدّي  
يا تغور في داهية ونخلص منّك  
-  
وإذا ضربت فأوجع  
فإنّ العاقبة واحدة  
وخير البرّ عاجله  
مش كده ولّا إيه  
واقلب القدرة علي فمّها  
ييجوا الغرب يطردونا  
-  
فابدأ علي طول يا معلّم  
بسّ زيّ ما قلت لك  
تكون عارف 90 %  
وما تخافش من ال 10 % الباقيين  
-  
[#فات\_المعاد](https://www.facebook.com/hashtag/فات_المعاد?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
-  
[#اهبد\_ما\_تخافش](https://www.facebook.com/hashtag/اهبد_ما_تخافش?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#ارمي\_بوزك\_خلّيك\_راجل](https://www.facebook.com/hashtag/ارمي_بوزك_خلّيك_راجل?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
-  
[#هتعرف\_تنفّذ\_المهمّة\_دانا\_هابهرك](https://www.facebook.com/hashtag/هتعرف_تنفّذ_المهمّة_دانا_هابهرك?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#إن\_خفت\_ما\_تعملش\_وإن\_عملت\_ما\_تخافش](https://www.facebook.com/hashtag/إن_خفت_ما_تعملش_وإن_عملت_ما_تخافش?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
-  
[#ومن\_لا\_يحبّ\_صعود\_الجبال\_يعش\_أبد\_الدهر\_بين\_الحفر](https://www.facebook.com/hashtag/ومن_لا_يحبّ_صعود_الجبال_يعش_أبد_الدهر_بين_الحفر?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#ويفوز\_باللذات\_كلّ\_مغامر\_ويموت\_بالحسرات\_كلّ\_جبان](https://www.facebook.com/hashtag/ويفوز_باللذات_كلّ_مغامر_ويموت_بالحسرات_كلّ_جبان?source=feed_text&epa=HASHTAG)

[#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=AZWaP2Ic1r4mOl2Jb9DClTJ9zWcW2OPxIX6CMKl569TnDr7SuqO2XjRrh5ShUqgj3dM3BIGhxu2iEsg-Vj1yMyaxcaOWdZpvtYUi5YB6kZGjYygImFAxJdwofiyCDu6RAZoGSxqilUPej3t61g1a89Ioql6woMzODbmndsuu-_WALA&__tn__=*NK-R)

.

fake it to make it

.

بالعربي

يمكن لما اجرب اطلع باعرف

.

بيحصل كتير إن حد يكون فاهم في حاجة

ويتطلب منه حاجة مشابهة ليها

فيقول دا مش تخصصي

.

في الحالة دي بنقول له اعمل نفسك فاهم في الحاجة التانية . ودوس

fake it to make it

.

المهم تكون حضرتك من حقل المجال ده

ممكن من مجال مجاور . من مجال قبله . مجال بعده . المهم انتا مش مستجد تماما على المجال

.

يعني مثلا كنت بتصنع راوترات أخشاب . واتطلب منك مكن ليزر صاج . دوس

هما يفرقوا في إيه ؟!

طبعا يفرقوا

طيب . اعرف يفرقوا في إيه . ودوس

جرب . ممكن لما تجرب تطلع بتعرف

.

النصب يحصل إمتى ؟!

يحصل لو المجال مش مجالك أصلا

يعني تكون حضرتك عندك مطعم . ويتطلب منك تصنع مكن ليزر صاج . فتقول ممكن لما تجرب تطلع بتعرف

.

أخيرا

لو هتعمل التجربة دي . فهم العميل من الأول . وراعي دا في تكاليف الشغل

لو مكنة الليزر الأولى هتبيعها بسعر التكلفة بدون أي ربح . إنتا الكسبان

المهم تصارح العميل وتفهمه

لو وافق كان بها

ما وافقش . كان بها بردو

انا لا أؤمن بفكرة " المعاش "  
انا أؤمن بأن الإنسان يعمل من سن البلوغ حتي الموت  
الفرق يكون في نوع العمل  
يعني الشاب اللي عنده 13 سنة يجب أن يعمل  
حتي ولو في توزيع الجرائد  
.  
والرجل ذو ال 95 عاما يجب أن يعمل  
حتي ولو في توزيع الورود علي العمال في مصنعه  
بينما هو قد أسند الإدارة لآخرين   
.  
كما لا أؤمن بفكرة أوقات العمل  
أو بمعني آخر فكرة " الاجازة "  
كل الوقت عمل  
قد تعمل في السادسة صباحا في قراءة الجرائد لمعرفة توجهات السوق   
هذا يسمي دراسة السوق  
وقد تعمل في الثانية ليلا في مشاهدة حلقة مسجلة مع أحد الخبراء تستفيد منها  
هذا يسمي التعلم الذاتي وشحذ المنشار   
.  
لكن انا لا أفهم انك تجلس في وقت ما من اليوم غير أوقات النوم بينما انت لا تفعل شيئا  
الدش الدافئ هو أفضل أوقات التفكير في حلول لمشاكل شركتك  
القيادة لساعات بدون راديو كفيلة برسم مخطط كامل لمشروع   
بينما فترة الجلوس علي التواليت هي اقوي فترة عصف ذهني قد تمر بها  
المجربون منكم سيؤكدون أن أخطر الأفكار التي حصلوا عليها جاءت فى هذا الوقت  
ببساطة . العقل لا يفكر في أي شئ في هذا الوقت . وبناءا عليه يدع الفرصة لأكثر الأفكار غرابة بالحلول امام ناظريك  
.  
أخيرا  
انا ايضا لا أؤمن بفكرة " المرتب "  
فكرة المرتب تعني استحقاقك لقدر ما من المال مقابل التزامك بالتواجد في مكان ما لفترة ما بغض النظر عن ما اضفته انت لهذا المكان  
وهي فكرة كريهة للغاية  
هي تشبه تلقي تعويض عن فترة سجن حكمت عليك لخطأ إداري من المحكمة ثم ظهرت براءتك   
لقد أضعت وقتا وأخذت مالا ولم تضف للسجن شيئا ولا للمحكمة ولا لنفسك ولا لعم أحمد الحاجب   
كل المطلوب منك هو التواجد هنا لفترة شهر . وفي آخر الشهر ستحصل علي بعض المال  
.  
بينما انا أؤمن بفكرة " المقابل "  
أؤمن بأن من لا يقدم شيئا لا يحصل على شئ  
وان من يقدم مجهودا ضعف الآخر يحصل علي ضعف مقابل الآخر  
أؤمن بأن من غاب عن العمل اليوم لا يستحق اجرا  
ومن أضاف للعمل اليوم يستحق أجرا إضافيا   
وان من حرمه القدر من القدرة علي العمل لعجز يستحق تكافل المجتمع . هو فقط وليس غيره يستحق ذلك   
اما الحاصل علي دكتوراه ولا يجد عملا بينما يوجد أمامه وظيفة عامل نقل طوب أو ظلط تكبر عليها فلا يستحق اعانة بطالة