[#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=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

[#معطيات\_التطوير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%B7%D9%8A%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B7%D9%88%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك عشان تعمل خطّة لتطوير مصنعك - محتاج تعرف بعض الأسئلة الأوّل - قبل ما تاخد أجوبة التطوير - اللي ممكن تسمّيها ( خطّة التطوير )

الموضوع يشبه إنّك تكون رايح لدكتور - فالدكتور محتاج يعرف منّك إجابات بعض الأسئلة قبل ما يبدأ يكشف عليك

زيّ مثلا سنّك - وزنك - يقيس لك الضغط والحرارة - يعرف هل عندك أمراض مزمنة - سكّر - ضغط - لو ستّ يعرف متزوّجة - حامل - مرضعة - إلخّ

كلّ دي أطر عامّة هتحكم قرار الدكتور قدّام

-

وبعد كده يسمع شكوتك

وبعد كده يكتب لك روشتّة - اللي هيّا في حالتنا هتبقى ( خطّة التطوير )

-

من غير المعطيات اللي في الأوّل - الدكتور ممكن يوصف نفس الدوا بفضل الله يشفي حدّ - وبسبب جهله وعدم سؤاله عنها - ممكن يقتل المريض !!!

يظرفه دوا من أعراضه الجانبيّة إنّه بيرفع الضغط مثلا - بينما المريض أصلا ضغطه مرتفع

أو يظرفها حقنة تسقّطها وهوّا مش عارف إنّها حامل

أو يعطيها دوا ينزل في اللبن لطفلها الرضيع يؤذيه

-

ومن غير الكشف - مش هيكون في تشخيص - وعليه - مش هتكون فيه روشتّة

-

الغريبة إنّ بعض الناس متخيّلة إنّه طالما انتا دكتور - يبقى إدّيني روشتّة !!! كده من غير كشف !!!

-

أو اكشف من غير لماضة وما تسألنيش عن حاجات مالهاش علاقة بالموضوع

أنا جاي اشتكي لك من بطني - مش من الضغط - ماله الضغط ومال الموضوع - دا انتا دكتور فضوليّ - بتتدخّل ليه في خصوصيّات الناس ؟!!!

-

طيّب

إيه هيّا المعطيات - أو الإطار العامّ اللي المفروض حضرتك تكون محدّده قبل ما تطلب من حدّ يعمل لك خطّة تطوير ؟

-

كإجابة أفضل من كده - خلّينا نشرح مكوّنات خطّة التطوير نفسها - وبعدين نحدّد إيه منهم هيكون من واجب طالب الخطّة إنّه يوضّحه - وإيه واجب الاستشاريّ إنّه يقدّمه

-

أيّ خطّة في الدنيا بتتكوّن من 5 مراحل - وهي /

-

[#المرحلة\_الخامسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

الهدف اللي عاوزين نوصل له

-

والهدف ده نفسه ليه 5 شروط - بيجمّعوها في كلمة SMART - وهي اختصار لكلمات

Specific - Measurable - Achievable - Relevant - Time-Bound

أو

محدّد - يمكن قياسه - يمكن تحقيقه - مرتبط بالمؤسّسة - له إطار زمنيّ

-

شرح الكلام ده يعني إنّ الهدف لازم يكون /

-

1 - محدّد /

-

يعني ما ينفعش تقول لي ( عاوز خطّة للشركة عشان نكون أحسن - عشان نبقى ماشيين على نظام )

دا هدف غير محدّد

الهدف المحدّد إنّك تقول لي عاوزين مثلا نزوّد المبيعات بنسبة 20 % سنويّا

-

2 - يمكن قياسه /

-

ما ينفعش مثلا نقول عاوزين نعمل خطّة عشان الناس تحبّنا أكتر

حضرتك هتقيس حبّ الناس لشركتك ازّاي ؟!!

لكن حاجة زيّ المبيعات تقدر تقيسها

-

تقول القاعدة - ما لا يمكن قياسه - لا يمكن إدارته

-

3 - يمكن تحقيقة /

-

ما ينفعش تقول مثلا عاوزين نزوّد مبيعاتنا بنسبة 200 %

دي هتحقّقها ازّاي - ومين يقدر يحقّقها ؟!!

-

إذا أردت أن تطاع - فأمر بما يستطاع

-

4 - مرتبط بالشركة /

-

ما ينفعش مثلا تقول إنّنا عاوزين نعمل فريق كورة في الشركة

هل فريق الكورة ده من ضمن أنشطة الشركة - أو هيزوّد مبيعاتها - أو هيعمل لها تسويق

ولّا انتا بتحبّ الكورة فعاوز تعمل فريق كورة ؟!!

-

5 - له جدول زمنيّ /

-

ما ينفعش تقول عاوزين نزوّد مبيعات الشركة 20 % وتسكت - لازم تقول ( سنويّا )

-

أو تقول 2 % شهريّا - كده بقت خطّة تانية خالص غير الخطّة السنويّة - لإنّك كده محتاج تاخد إجراءات صغيّرة سريعة - غير الخطّة السنويّة

غير لو بتعمل خطّة ل 5 سنين مثلا إنّك تكون حقّقت هدف التصدير

غير لو خطّة ل 10 سنين مثلا إنّك يكون عندك فيها فروع في دول العالم

-

فأوّلا حضرتك أصلا محتاج تختار الهدف - والهدف ده يكون محقّق الشروط الخمسة دي

دي المرحلة الأخيرة اللي المفروض الشركة توصل لها بعد ما تكون حقّقت الخطّة

-

نرجع بقى للموضوع من الأوّل /

-

[#المرحلة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R) /

-

[#تحديد\_الموقف\_الحالي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D8%AF%D9%8A%D8%AF_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D9%82%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك محتاج تعرف إنتا عاوز توصل فين - لكنّك محتاج بردو تعرف إنتا واقف حاليا فين - دا اللي بنسمّيه تحديد الموقف الحالي

-

وأكتر طريقة مستخدمة لتحديد الموقف الحالي هي [#تحليل\_الموقف\_الحالي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%84_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D9%82%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

أو SWOT Analysis

-

سوات دي اختصار 4 كلمات - وهي /

Strength - Weakness - Opportunities -Treats

أو - القوّة والضعف والفرص والتهديدات

-

1 - نقاط القوّة /

-

يعني حضرتك محتاج تحدّد نقاط قوّتك الحالية

ودي بتكون حاجات زيّ /

رأس المال المتوفّر للمشروع ( السؤال القبيح اللي الناس بتزعل منّي قويّ لمّا بسألهولهم - وكإنّي بسألهم عن مقاس سلوكوتّاتهم )

الخبرة الحالية عموما - والخبرة الحالية في المجال المستهدف

عندك عملاء قدّ إيه - وبتبيع لهم مبيعات سنويّة بكام

عندك مصنع - أرض - دهب الوليّة

عندك علاقات - ليك قرايب مهمّين

دي إسمها نقاط القوّة

-

2 - نقاط الضعف /

-

هي عكس ما سبق

ناقصك تمويل - مع السلامة - أنا ما بسلّفش حدّ

-

مش عاوز فلوس منّي انا شخصيّا - لكن عاوزني أجيب لك شركاء - أو مموّلين

ما كانش يتعزّ بردو - أجيب لك ناس تنصب عليهم وفي الآخر ييجوا يمسكوا في خناقي أنا

إذا ما كانش معاك فلوسك الخاصّة شوف حدّ غيري

-

طب عاوز قرض

البنوك ربا - حرام

-

3 - الفرص /

-

هي الفرص المتاحة في السوق - زيّ إنّه مثلا يكون المنتج ده اتمنع استيراده

أو يكون منتج لسّه مش منتشر قويّ - فتقدر تاخد لك 5 سنين في الصدارة

دي مميّزات مش انتا اللي صنعتها - لكنّك تقدر تستفيد منها

-

4 - التهديدات /

-

هي عكس ما سبق - حاجات بردو مش انتا اللي صنعتها - لكنّها بتؤثّر عليك - زيّ أزمة الدولار مثلا

-

حضرتك لمّا بتحدّد البنود دي - بتبقى جاوبت على السؤال الأوّل في الخطّة - وهو ( إحنا واقفين فين )

وكنّا لسّه مجاوبين على احنا عاوزين نوصل لفين

فبقت عندنا نقطة بداية - ونقطة نهاية

ما بين النقطتين دول بقى - نيجي للنقطة التانية من مكوّنات الخطّة - ألا وهي /

-

[#المرحلة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R) /

-

[#البدائل\_المتاحة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D8%A6%D9%84_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D8%A7%D8%AD%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

في المرحلة دي بنحطّ كلّ الخطوط اللي توصّلنا من نقطة أ لنقطة ب

وأهمّ حاجة في المرحلة دي إنّنا ( لا نضع قيود على تفكيرنا )

القيود بتتحطّ على التنفيذ - لكن التفكير يجب ألّا يوضع عليه قيود

-

ومهمّ بردو في مرحلة التفكير إنّ اللي بيفكّروا يكونوا كتير - ومن وجهات نظر مختلفة - بحيث يطلعوا لنا ببدائل كتير

-

في التفكير أنت تحتاج لعقول متنوّعة - لكن في التنفيذ أنت تحتاج لأيادي متّحدة

الشورى في اتّخاذ القرار - والديكتاتوريّة في تنفيذه

-

وما ينفعش في مرحلة البدائل دي حدّ يناقش بديل - أو ينتقده - أو يسخر منّه !!

ما ممكن واحد كان في باله بديل ممتاز - ويخاف يقوله لمّا يلاقيكم سلختوا اللي قبله نقاش وانتقاد - وأحيانا سخرية

-

عشان كده بينصح إنّ الأصغر سنّا يتكلّم الأوّل

عشان لو الكبير اتكلّم الاوّل الصغيّر هيخاف يتكلّم بعده - لإنّه هيكون حاسس إنّه مش هيقدر يجاري الكلام اللي اتقال

أو هياخد كلام الكبير على إنّه قناعات - فمش هيقدر يقول عكسها

أو هيخاف يقول عكسها لو هوّا عارف إنّ الكبير دا شرّانيّ وما بيحبّش حدّ يقول عكس كلامه

-

جلوا صارما - وتلوا باطلا - وقالوا صدقنا - فقلنا نعم !!

-

فمرحلة البدائل دي ما ينفعش فيها إلّا إنّك تسيب كلّ الناس تهبد براحتها - هنشوف بعدين

-

[#المرحلة\_الثالثة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

[#دراسة\_البدائل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AF%D8%B1%D8%A7%D8%B3%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D8%A6%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

هنا بقى ناخد البدائل السابقة - ونشوف معطيات كلّ بديل لوحده - ومحتاج إيه عشان يتنفّذ - وإيه مميّزاته وعيوبه

-

وفي المرحلة دي المطلوب هو ( الحياديّة )

مش عشان البديل ده كان بتاعك يبقى تتشقلب عشان تجيب له مميّزات - وتحارب اللي ينتقده

-

كده تبقى وقعت في مصيدة منطقيّة اسمها [#الانحياز\_التأكيديّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%86%D8%AD%D9%8A%D8%A7%D8%B2_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%83%D9%8A%D8%AF%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

وهي ببساطة إنّك تجيب الدلائل اللي تؤيّد رأيك فقط - وتتعامى عن الدلائل اللي بتدحضه

-

وعين الرضا عن كلّ عيب كليلة - ولكنّ عين البغض تبدي المساويا

-

اللي يحبّك يقرقش لك الظلط - واللي يكرهك يتمنّى لك الغلط

-

قارننا البدائل - وربطناها بالهدف - مين منها أقرب للهدف اللي احنا عاوزينه

لإنّ ممكن بديل عظيم جدّا - لكنّه هيحقّق هدف غير اللي احنا كنّا عاوزينه

وممكن يكون هدف عظيم - لكنّه مش اللي احنا عاوزينه

-

عملنا كلّ ده - نروح بقى للمرحلة الأهمّ - وهي /

-

[#المرحلة\_الرابعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R) /

-

[#الخطّة\_الاستراتيجيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%91%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX15eexJX47brHVCiY_7Mgb_MO-GettMQqQW0TTZLyvnLaAIPPC3EdHj-D6LW6MY2xSc7nMgD3l385M4KTVAK3NZgGNqRDlti18g2TYZAi5G1j3W0yxbV0kK3bEhir7EydjwWxTAs746CwXxOhsPOYOGzd49powwRT9MadTq3msZwjnEKB06vLjyJnqfIu3heY&__tn__=*NK-R)

-

كلمة الاستراتيجيّة دي اتبهدلت معانا - أيّ حدّ مزنوق في كلمة فخمة يقوم لازق استراتيجيّة - أو لوجيستيّة

يقول لك مثلا المحمصة الاستراتيجيّة - فتحسّ إنّ المحمصة دي بتعمل قهوة أحسن من باقي المحامص

-

لكن الحقيقة إنّ كلمة استراتيجيّة معناها الحقيقيّ هو ( تحقيق الهدف البعيد )

دا غير التكتيكيّة - اللي معناها ( تحقيق الهدف القريب )

-

فالخطّة الاستراتيجيّة معناها الخطّة - أو الخطوات اللي هنعملها - عشان نوصل للهدف البعيد

-

والخطّة دي محتاجة حاجتين - يليهم حاجة

الحاجتين هما /

-

أوّلا /

-

الموارد

-

حضرتك عرّفني هتجيب موارد تحقيق البديل اللي اختارناه في مرحلة 3 منين

البديل ده محتاج 2 مليون مثلا - هل همّا معاك

محتاج نفتح فرع جديد في التجمّع

محتاج نعيّن 3 موظّفين - دي موارد - بشريّة

-

فده جزء من الخطّة - إنّنا نحدّد الموارد اللي هنحتاجها

زيّ اللي بتطبخ طبخة - فبتجهّز لها المقادير - أهي المقادير دي هيّا الموارد

-

ثانيا /

-

الجدول الزمنيّ

-

محتاجين نحدّد الصرف ده هيتصرف إمتى - ومردوده هيبان إمتى - فيبقى فيه نقاط نقف عندها ونقيّم - Mile-Stones يعني

-

عملنا النقطتين اللي فاتوا - الموارد - والجدول الزمني

-

ندخل على النقطة المهمّة التالية - وهي /

-

ثالثا /

المراجعة والتحسين

-

أو بيسمّوها دورة PDCA

Plan - Do - Check - Act

-

Plan

خطّط

خطّطنا

-

Do

نفّذ

نفّذنا

-

Check

تيجي المرحلة التالتة - المهمّة - إنّك تختبر العكّ اللي شغّال ده - هل هو عكّ بنّاء - ولّا غير بنّاء

لو غير بنّاء - يعني ما بيحقّقش النتائج المرحليّة - أقف - وشوف الغلط فين - وعدّل - ونفّذ التعديلات

اللي هيّا

ACT

-

كلّ ده عشان نعمل خطّة

أمّال حضرتك كنت فاكر إيه ؟!

ههههههه

-

أخيرا

ما هو نصيب كلّ طرف من الخطّة دي ؟!

يعني - عاوزين نقسّم المسؤوليّات دي على الطرفين - طالب الاستشارة - ومقدّمها

-

طالب الاستشارة واجبه إنّه يوفّر الآتي /

-

المرحلة الخامسة /

-

يعني يحدّد هوّا عاوز يوصل لإيه - ويكون الهدف اللي عاوز يوصل له ده منطبق عليه شورط ال SMART

-

ممكن الاستشاريّ هنا يساعده إنّه يقول له الهدف ده غير محدّد - لو سمحت حدّد هدف أوضح

الهدف ده غير قابل للقياس - عاوزين نحطّه في صيغة تانية تكون قابلة للقياس

-

المرحلة الأولى /

-

يعني من واجب طالب الاستشارة إنّه يوضّح بصراحة وبدون لفّ ودوران وضعه الحالي

معاه فلوس كام - إمكانيّاته إيه - خبراته إيه

-

ولو شغّل دماغه واتناصح وعطى بيانات كاذبة - ده مش هيعطّل الاستشاريّ في حاجة - هيقوم رازعك الخطّة المتينة - اللي ممكن تضرّك بعد كده

-

زيّ اللي راحت لدكتورة نسا - وهيّا بكر - وقالت لها إنّها متجوّزة !

فالدكتورة وهيّا بتكشف عليها لقت غشاء البكارة موجود - فافتكرتها من النوع اللي غشاء البكارة بتاعهم ما بيتفتحش بعد الجواز - قامت فاتحاهولها بمشرط - بتساعدها !!

-

فحضرتك بتعطي للدكتورة بيانات غلط ليه - بتغفّليها مثلا - بتتناصحي عليها - مكسوفة منها

-

دور الاستشاريّ هو إنّه يعمل الخطوات التالية

-

إقتراح البدائل /

-

وده بيكون بالتعاون مع طالب الاستشارة - وأيّ حدّ معدّي في الشارع

يعني مطلوب في مرحلة الأفكار دي نسمع من ناس كتير - هات الموظّفين اللي في الشركة كلّهم نسمعهم

-

الدور التاني للاستشاريّ هو تقييم البدائل المتاحة - وترشيح البديل الأفضل

-

الدور التالت هو وضع الخطّة - اللي هيّا الموارد المطلوبة - والجدول الزمنيّ - ومراجعة التنفيذ والتعديل على الخطّة