فيه ناس بتقول

إنتا سايب البيزنس وعمّال تدّي الناس نصايح في التعامل مع الناس و و و

ما تركّز في البيزنس والصناعة بدل ما انتا بتتدخّل في نوايا الناس

-

فطبعا بنعمل لهم بلوكّ

-

لكن

خلّيني أوضّح ليه أنا مركّز على المواضيع دي

-

وقبل ده

الصفحة عليها حوالي 1000 مقال عن البيزنس

وقناة المكتب عليها حوالي 300 فيديو عن البيزنس

-

لمّا تخلّصهم وتلاقيني مش متكلّم فيهم عن البيزنس إبقى قول لي اركّز في إيه وما اركّزش في إيه - فهاقوم عامل لك بلوكّ بردو - خلّيك في حالك - من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه

-

نرجع لموضوعنا

-

في بداية تعلّمك للبيزنس - بتبقى متخيّل إنّ اللي انتا محتاجه هوّا إنّك تفهم الحسابات

قايمة الدخل والمركز الماليّ والتدفّقات النقديّة والتكاليف والإيرادات والأرباح إلخّ

-

بتبقى متخيّل إنّك محتاج تفهم التسويق والمزيج التسويقيّ وشرايح العملاء والاستهداف إلخّ

بتبقى متخيّل إنّك محتاج تفهم الهيكل الإداريّ والتوصيف الوظيفيّ والمرتّبات والجزاءات إلخّ

-

لكن

في الحقيقة

إنّك فعلا محتاج تفهم كلّ ده

-

لكن - اللي محتاج تفهمه أكتر - هو طبيعة شخصيّتك ومكانها وسط الشخصيّات المختلفة

إيه صفات عندك قويّة محتاج تستغلّها - وإيه صفات سيّئة محتاج تغيّرها

-

بتبقى محتاج تفهم عقلك الباطن وترسّبات من الطفولة بتتحكّم في توجيه تصرّفاتك وقراراتك

لو انتا خوّاف مثلا - لإنّك كنت الأخّ الأكبر

لو انتا متهوّر لإنّك كنت الأخّ الأصغر

-

لو انتا بتعتمد على نفسك فقط - لإنّك كنت وحيد

لو انتا عنديّ - لإنّك اتربّيت تربية قاسية

-

دي حاجات تؤثّر على شغلك أكتر بكتير من قائمة التدفّقات النقديّة

-

بتبقى محتاج تفهم اكتر عن طرق تفكير رجال الأعمال

دي تفرق أكتر بكتير عن الحسابات

-

ممكن حسابات مشروع المحاسب يقول لك عليها خسرانة - إقفل المشروع

لكن انتا من منظور رجل أعمال تقول المشروع ده هيخسر في الأوّل وبعد كده هيكسب

-

نرجع لصفة شخصيّة تقول هل انتا الشخص اللي شخصيّته تتحمّل الخسارة ولّا لأ أصلا

فين بقى الحسابات هنا

-

لو انتا تاجر مثلا - فانتا محتاج تقرا شخصيّات الناس اللي قدّامك

تعرف مين مورد كاذب هيأخّر التوريدات عليك

ومين عميل نصّاب هيسرقك

ومين موظّف دحلاب هيقضّيها لك تطبيل وشغل ما فيش

-

إنتا هتحتاج تفهم ده أكتر بكتير من الهيكل التنظيميّ والتقسيم على أساس الأقاليم والتقسيم على أساس المجالات والتوصيف الوظيفيّ والكلام الجميل ده

-

فأنا باتكلّم في الأمور دي لإنّها مهمّة جدّا

مهمّة أكتر من الأمور الأكاديميّة في البيزنس ( اللي اتكلّمت عنها في مئات المقالات والفيديوهات - إنتا بسّ اللي بتبصّ على آخر بوست في الصفحة وآخر فيديو على القناة - وترجع تقول لي كلّمنا عن البيزنس )

الأمور دي مهمّة أكتر بكتير - عشان كده باتكلّم فيها

-

وباتكلّم فيها كمان عشان ما فيش ناس كتير بتتكلّم فيها

-

لو عاوز تعرف الحسابات - هتلاقي عشرات الناس شارحينها لك

لكن ما حدّش هيشرح لك مثلا ازّاي تعرف إنّ اللي قدّامك نصّاب

قبل ما تقعد تحسب هتكسب منّه كام - لإنّك مش هتكسب منّه حاجة أصلا

فإيه الأهم - الحسابات - ولّا استشعار نوايا الناس ؟!!

-

إنتا محتاج حدّ يشرح لك لمّا حدّ ينصب عليك تتعامل معاه ازّاي

أكتر ما انتا محتاج حدّ يشرح لك ازّاي تكتب عقد مع النصّاب ده

لإنّ النصّاب غاية أمله إنّك تقول له تعالى نكتب عقد

-

مش هوّا هياخد فلوس - وانتا هتاخد عقد

يبقى هوّا اللي كسبان

ولّا إيه !!