[#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=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

-

[#إذا\_توافرت\_المنهجيّة\_فكلّ\_المشاكل\_صغيرة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B0%D8%A7_%D8%AA%D9%88%D8%A7%D9%81%D8%B1%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D9%87%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D9%81%D9%83%D9%84%D9%91_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%A7%D9%83%D9%84_%D8%B5%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

-

طول عمري باعتبر إنّ دوري الأساسيّ ليس هو حلّ المشاكل

ولكن -- وضع منهجيّة لحلّ المشاكل

-

أيّام ما كنت مدرّب كاراتيه - ما كانش شاغلني إزّاي اخلّي اللاعب يلعب حركة بشكل كويّس

ولكن كان شاغلني أشوف إيه العضلات اللي بتدفع الحركة دي - وإيه العضلات اللي بتقاومها

-

فباعمل تمريني عل إنّي أقوّي العضلة اللي بتدفع الحركة - وأعمل إطالة للعضلة اللي بتقاوم الحركة

وبعد كده أطلب من اللاعب يعمل الحركة الفلانيّة - فيعملها بمنتهى السهولة

-

اللاعب كان بيبقى فاكر إنّا سهلة - لكن الفكرة في المنهجيّة اللي ورا السهولة دي

هوّا لو حاول يعملها من غير التدريبات التأهيليّة اللي في الأوّل - كانت هتطلع الحركة ضعيفة

وكانت العضلات العكسيّة هتشتغل ضدّك - هيّا في جسمك - لكن هتشتغل ضدّك !!!

-

انتقلت بعد كده لنشاط تدريب برنامج تصميم ميكانيكيّ إسمه سوليدووركس

فما كانش بيهمّني ازّاي المتدرّب يرسم الجزء

ولكن اللي كان هاممني ههو - إزّاي اخلّيه [#يفكّر](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%8A%D9%81%D9%83%D9%91%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R) في الجزء

وبناءا عليه يحلّله لأجزاء أبسط

وبعد كده اعلّمه إزّاي يفكّر في رسم كلّ جزء من أجزاء الجسم ده

يعني لمّا يشوف الجزءشكله إيه - يبقى الأمر المناسب لرسمه هو إيه

-

وبناءا عليه لمّا المتدرّب بتاعي يشوف جزء جديد - بيقف ثواني يفكّر فيه - وبعدين يبتدي برسم دايرة أو مربّع على المستوى الفلانيّ

-

بينما مدارس التدريب في الوقت ده كانت بتقول للمتدرّب - الدايرة بتترسم كده - المربّع بيترسم كده - وخلاص

وحتّى اللي اتعلّم رسم الدايرة والمربّع - ممكن يرسمهم - وبعد ما يشتغل - يكتشف إنّه كان باديء على مستوى غلط - فيعيد الرسمة كلّها من الأوّل !!

ليه ؟!

لإنّه كان شغّال من غير [#منهجيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86%D9%87%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

-

لمّا نقلت لنشاط الاستشارات ودراسات الجدوى - بردو ما كانش هدفي في الاستشارة هو الإجابة على سؤال طالب الاستشارة إنّه عنده مشكلة كذا - فحلّها إيه - فأقول له اعمل كذا - فيعمل - فالمشكلة تتحلّ - ونتبسط كلّنا

-

ولكن -- كان دوري في الاستشارات هو إنّي أقعد مع طالب الاستشارة ونرجع للخلف - للخلف - للخلف - ونوف المشكلة دي جات منين

-

في أحيان كتير بيكون سبب المسكلة نفسيّ

أحيان تانية بتكون المشكلة في طريقة تفكير المستثمر

عشان كده هتلاقيني باكتب بوستات كتير تحت هاشتاج [#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=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

لإنّي شفت كتير مشاكل كان سببها أسباب نفسيّة وفكريّة

-

أوقات كتير بقول للمستثمر مثلا - إنتا كنت الأخّ الكبير في اخواتك - فيقول لي أيوه - عرفت منين ؟!

ما هو تحفّظك الزايد ده سببه إنّك كنت الأخّ الأكبر

فممكن تخسر فرص فيها ربح كبير نتيجة لحاجة نفسيّة داخليّة - وما تبقاش عارف بتخسر ليه

-

حدّ تاني كان الأخّ الأصغر - فمتعوّد على المغامرة - وإنّه يدخل خناقات واخواته الكبار ييجوا يتخانقوا معاه

وكده كده أبوه وامّه مطنّشينه - ما همّا خلّصوا محصول الاهتمام مع الاخوات الكبار - فاللي جه في الآخر ده رموه في الشارع يعني وسابوه يعمل اللي هوّا عاوزه - فطلع بلتجيّ

-

أذكر رحمة بنتي خلّتنا كلّنا - العيلة كلّها - جرينا بيها على المستشفى - عشان شكّينا إنّها بلعت حبّاية لبّ !!

وكان مجرّد شكّ

وعملنا إشاعات وبتاع - وطلع مافيش لبّ ولا حاجة !!

-

لكن الطفل اللي بييجي بعد كده - لو بلع قرطاس لبّ على بعضه - هنقول عادي - فبيطلع بلطجيّ

-

فييجي البلطجيّ ده يورّط نفسه في البيزنس - ويخسر - واخواته مش هيقدروا يتخانقوا معاه دلوقتي

ولا أهله هيعملوا له إشاعات

-

فيبقى بيخسر - ومش عارف هوّا بيخسر ليه

بينما السبب هو نفسيّ - أو في طريقة التفكير - مش في البيزنس

فدي هتلاقيها فين في كورس الـ MBA يعني ؟!

أو هتلاقيها مكتوبة في كتاب إيه ؟!!

-

فأنا مش بيكون هاممني إنّي أعطي إجابة مباشرة عن المشكلة دي [#تتحلّ\_ازّاي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%91_%D8%A7%D8%B2%D9%91%D8%A7%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

ولكن اللي بيكون شاغلني هو - المشكلة دي [#حصلت\_ازّاي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%B5%D9%84%D8%AA_%D8%A7%D8%B2%D9%91%D8%A7%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

-

ولمّا بنوصل لإنّ السبب وراء مشكلة طالب الاستشارة ده هوّا كذا

بنحلّ السبب ده - فممكن تلاقي المشكلة بتتحلّ لوحدها

-

كذلك في الدراسات

ما كانش دوري إنّي أقول لك انتا عاوز تعمل مشروع كذا - يبقى هتجيب مكنة من شركة كذا

وخامة من شركة كذا

وتصنّع وتبيع لفلان وفلان

-

ولكن

بنعمل منهجيّة طويلة قائمة على جمع أكبر عدد من المورّدين في كلّ نقطة من نقاط المشروع

وناخد منهم كلّهم عروض أسعار

ونقارن بينها

-

فعادي جدّا يطلع لنا إنّ فلان اللي كنّا هنجيب منّه المكنة ده عاطينا 3 أضعاف سعر المكنة !!

عادي جدّا

-

من أسبوع مستثمر قال لي إنّ وكيل كان عارض عليه مكنة ب 20 ألف دولار

ولمّا ضغط عليه - نزل ل 5 آلاف دولار

-

قلت له عمل لك خصم 25 % مرّة واحدة

فقال لي - نزل ل 5 آلاف دولار - مش نزّل 5 آلاف دولار !!

-

فدي غلطة في المنهجيّة في اليوم الأوّل في شراء الماكينة بالحبّ - مش بالدراسة

-

وياما سمعت من أصحاب مشاريع متعثّرة إنّ سبب تعثّرهم كان إنّهم جابوا المكنة غالية جدّا - فعشان يعوّضوا سعر المكنة هيقعدوا 5 سنين مثلا بدل ما كنوا هيقعدوا سنة او سنتين

-

فهمّا شغّالين 3 سنين لحساب الأخّ اللي شمطهم في سعر المكنة في أوّل يوم

وده حصل لإنّهم اشتغلوا من غير منهجيّة

-

منهجيّتهم كانت إنّنا عاوزين مكنة كذا - فيميّل على صاحبه في القهوة - فصاحبه يقول له أعرف شركة اسمها كذا بتجيب المكن ده - فيروح يشتري المكنة - ويكتشف بعد سنتين إنّه كان شاريها بالخسارة !!

-

المنهجيّة دي بتقودنا أحيانا لإنّ المشروع ده نفسه مش مناسب

-

إقامة المشروع في المكان ده مش مناسبة

من يومين كنت في مصنع بيتباع فقط لإنّهم في أوّل يوم أنشؤوا المصنع في مكان بعيد عن العملاء - فبيخسروا في النقل اللي بيكسبوه في المنتج

-

حضرت مشكلة لمصنع كانت الغلطة فيه في اختيار ماكينة بطاقة أكبر بكتير من المطلوبة

-

وأكم من مشاكل مشابهة

-

ماكينة كانت المفروض تتشرى جديدة - فاشتروها مستعملة - بناءا على إنّ واحد صاحبه كان عنده مكنة مستعملة بيبيعها - وقال له هاعطيك فيها سعر حلو

وطلع السعر الحلو ده إنّه عطاهاله بسعر الجديدة النهارده !!!

-

عادي جدّا

الصحاب يالا

-

من يومين بردو كنت في مصنع بيتباع - صاحب المصنع قال لي المكنة دي سعرها النهارده كذا

رجعت المكتب دخلت على علي بابا - لقيت سعرها النهارده جديدة نصف السعر اللي قال لي عليه صاحب المصنع !!

-

المبنى ده ببيعه على كذا - سألت سمسار من المدينة اللي فيها المصنع - عطاني نصف السعر ده !!!

-

عادي جدّا - وناس بتاخد المصانع والمكن بالأسعار دي عادي جدّا - ويقعدوا ينتعوا بعد كده سنين - عشان يعوّضوا خسارة خسروها بسبب قرار خدوه في يوم من غير منهجيّة !!

-

وزيّ ما حدّ اشتغل من غير منهجيّة - فخد مكنة مستعملة - وبدل ما ينتج - قعد سنة يحارب مع المكنة عشان تطلّع الانتاج المظبوط

فالعكس حصل مع ناس تانية

ناس خدت مكنة جديدة في مشروع كان يكفيه مكنة مستعملة

-

تجارب تالتة كان المفروض المكنة تتجاب إيطاليّ مثلا - فجات صينيّ - فما اشتغلتش بالطاقة المطلوبة

العكس صحيح - حدّ يشتري مكنة إيطاليّ ب 5 أضعاف سعر الصينيّ - مع إنّ الصينيّ كافية في المجال ده

-

فلو رجعت لأساس المشاكل دي - هتلاقي أساسها إنّ الناس كانت شغّالة [#من\_غير\_منهجيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D8%BA%D9%8A%D8%B1_%D9%85%D9%86%D9%87%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

-

المنهجيّة أهمّ من التنفيذ

تظبيط الشغل أهمّ من الشغل

-

المنهجيّة هيّا اللي بتقول هننفّذ إيه

شطارتك في التنفيذ هيا شطارة مختلفة عن شطارة الاختيار - اختيار طريقة وتسلسل التنفيذ - اللي هوّا المنهجيّة

-

طفل صغير بيقود طور كبير بيجرّ عربة ضخمة

الطور هو التنفيذ - والطفل هو المنهجيّة

والأبّ اللي خلّى الطور يشدّ العربيّة الضخمة - كانت دي منهجيّة بردو - بدل ما كان يجيب صحابه ويقعدوا يجرّوا في العربيّة طول اليوم

فيبذلوا 10 أضعاف مجهود الطور

وياخدوا عشر النتيجة في المسافة وكمّيّة البضاعة المنقولة !!

-

يقول المثل

الركّ ع الشور - والشغل ع الطور

-

تقول الحكمة

لا تذهب إلى المعركة - قبل أن تنتصر على الورق

-

[#الوعي\_قبل\_السعي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%88%D8%B9%D9%8A_%D9%82%D8%A8%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)

[#knowing\_before\_going](https://www.facebook.com/hashtag/knowing_before_going?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXb6mQMrfafovG7olMJ8oRIJTHtljzffxrej8IEtFLrUhpUDTYx2F-Ey6-bPUBJZpojkz6xk6kT5KPn-NHSy0VpniLF3Z5wGcPh9IKh_hIF_OcEJ4fj-CFZJSam3wL166I_mv0QdHzBtvPxpu137IoEXKNInJTDZcvQAHbNOx0uVkFV4K_UfsAvwu9FR0PqStA&__tn__=*NK-R)