سؤال مهمّ - أو سؤالين - تمّت مناقشتهم في بودكاست م خالد ناصر الدين مع د إيهاب مسلّم

وهما

هل نهزّر مع العميل ولّا لأ

هل فيه عواطف بين المدير والموظّفين ولّا لأ

-

ورأيي في الموضوع ده إنّ سواءا الهزار مع العميل - أو العواطف مع الموظّفين - تكون سلوكيّات أو مشاعر [#لاحقة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7%D8%AD%D9%82%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZW4w1pq800OS7j5ajp0WkMz8ZlkGQYQNM-x9KiDmgObjHl98Lp7fBkAQ5IAn8cMmAzq7U8pwlFZ2fOBMOkV1tso3bSa0dkRiJjdGokIo_rh0MejobHVqtRSWQ7THy0zUivRV30OEZoPVWPxkeMrNDWAbIjXNkDnIc5BNYRYtd8oC5-5TEtSFM8jcaQwd-BxyhQ&__tn__=*NK-R) - وليست سابقة

-

يعني إيه

-

يعني ما اكونش لسّه باديء علاقة مع العميل - واقوم مهزّر معاه

دي هتتفهم بأكتر من طريقة - كلّهم سلبيّين

-

ممكن تتفهم بإنّي مش جادّ

ممكن تتفهم بإنّي بهزّر عشان اغطّي على عدم جودة الشغل اللي داخلين عليه

-

لكن - لمّا نشتغل مع بعض - والشغل يستمرّ وياخد وقته - وتحصل مواقف تستدعي ضحك أو هزار خفيف - وقتها نضحك ونهزّر

-

لكن - بردو - في حدود

-

لا أنا افتح في الهزار مع العميل

ولا أسمح للعميل يتجاوز في الهزار

-

لإنّك مجرّد ما هتسيب الحبل في موضوع الهزار ده - هتلاقيها قلبت هزار بسّ

وهتلاقي موضوع الرجوع للاتفاق والمواصفات بقى بيتحوّل لحاجة صعبة

-

مع إنّكوا من أسبوع كنتوا بتتكلّموا لغة جادّة عادي - النهارده - نفس اللغة الجادّة دي - هتعتبر قفش - ليه ؟ - لإنّك غيّرت معايير الجدّ والهزار

-

وفعلا م خالد ذكر مثال على ده في البودكاست - إنّ عميل بيتعامل معاه من فترة طويلة - دعاه لحفل زفاف إبنه أو بنته - وهوّا حضر- وكان الجوّ عائليّ ولطيف

-

لكن الملاحظة هنا هيّا اللي بقول عليه - إنّ الدعوة دي حصلت [#بعد](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B9%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZW4w1pq800OS7j5ajp0WkMz8ZlkGQYQNM-x9KiDmgObjHl98Lp7fBkAQ5IAn8cMmAzq7U8pwlFZ2fOBMOkV1tso3bSa0dkRiJjdGokIo_rh0MejobHVqtRSWQ7THy0zUivRV30OEZoPVWPxkeMrNDWAbIjXNkDnIc5BNYRYtd8oC5-5TEtSFM8jcaQwd-BxyhQ&__tn__=*NK-R) فترة طويلة من التعامل

-

دا معنى الممارسات ((( اللاحقة ))) - وليست السابقة

-

من فترة كنت لسّه بافتح نقاش مع أحد الوكلاء المصريّين عشان نشتري منهم ماكينة لأحد عملائنا

وبنتّفق على زيارة مقرّ شركتهم

ف بقول له ابعت لي لوكيشن الشركة

قال لي ( تدفع كام ؟ )

-

أنا عطلت للحظة

وبعدين قلت له ( تقصد إيه ؟ )

-

قال لي تدفع كام وابعت لك اللوكيشن

-

طبعا شدّيت معاه - وهوّا يقول لي أصل احنا متعوّدين نهزّر مع العملاء !!

-

لأ طبعا

تهزر معايا دلوقتي بمناسبة إيه

أنا لسّه اعرفك ؟!!

-

لمّا نبقى نشتغل والشغل يخلص والمكنة تركب وتشتغل - نبقى نعزمكم على كباب وكفتة ونقعد نهزّر براحتنا

-

ممارسات لاحقة - وليست سابقة

-

طبعا باب الهزار ده غالبا كان ستارة لباب تاني من الفساد

اللي هوّا ممكن يقول لي بعد كده ( تبيع لنا العميل ده وتاخد كام )

-

يعني المكنة أمّ مليون - تقول عليها تسوى 2 مليون - وتقنع العميل - وتاخد كام ؟

-

وطبعا لو انا قفشت - أو بلّغت العميل

هيقولوا له ( دا مهندس محمود دا قفّوش قويّ - هوّا احنا ما نعرفش نهزّر معاه ولّا إيه )

-

ف الهزار ده بيبقى غطاء لممارسات مستقبليّة سيّئة النيّة - لو كان الشغل باديء بهزار

-

كذلك

العواطف مع الموظّفين

-

عادي جدّا مع طول فترة الشغل - تبتدي تظهر بعض الممارسات الأخويّة أو الأبويّة أو العائليّة مع الموظّفين

نعمل حفل إفطار جماعيّ في الشركة مثلا

واحد زميلنا بيعمل عمليّة نقوم نجمّع ما بيننا كموظّفين - مع مدير الشركة طبعا يساهم بمقدار اكبر من الموظّفين - ونتكفّل بعمليّته

-

لكن

ما ينفعش من أوّل يوم في الشغل ييجي الموظّف يتحجّج بمشاكل عنده في البيت - وإنّه محتاج ييجي متأخّر أو يمشي بدري - ف نقول له تمام اتفضّل براحتك

-

دا ينفع بعد ما يكون الموظّف دا شغّال معانا من فترة ومعروف عنّه الصدق والجدّيّة - وييجي يحصل له موقف - ف نتفهّم موقفه بشكل عاطفيّ

لكن - مش نبدأ الشغل مع بعض كده

-

وده مش هيضرّ نفسه فقط - ولكنّه هيضرّ زملائه في الشركة - ما كلّنا بقى هتطلع لنا ظروف عائليّة فجأة

-

لكن - لو واحد فعلا قديم معانا - وحصل له موقف - والشركة تفهّمت موقفه - دي هتكون رسالة إيجابيّة لباقي الموظّفين إنّنا بنقدّر الموقف الإنسانيّ

-

لكن - بشرط - تكون الممارسات دي ((( لاحقة ))) - وليست سابقة

-

كذلك - بالعكس - أنا ك مدير - ما اجييش أطلب تاسك إضافيّة من موظّف جديد من باب العشم

لكن ممكن اطلبها من موظّف قديم - مع تقدير مادّيّ طبعا - لكن - مش مع موظّف جديد

-

ف العواطف دي متبادلة - من الاتّجاهين

في البداية - لا ينفع الموظّف يتعشم في الشركة - ولا الشركة تتعشّم في الموظّف

-

وإلّا - لو المدير اتعشّم في الموظّف في بداية الشغل - تاني يوم هتلاقي الموظّف بدأ ينحلّ من حالة الانضباط بتاعته - ويتعشّم إنّك هتسمج له بالتحلّل ده مقابل عشمك فيه امبارح

-

ف خلاصة النصيحة ف الموضوع ده - هي إنّ الهزار - أو العواطف - تكون ممارسات لاحقة للعلاقة - وليست في بداياتها