من يومين كنت في استشارة في شركة

وكعادة أيّ استشارة - بتبدأ دايما بإنّي باسمع قصّة الشركة من المستثمر

بدأنا ازّاي - وعملنا إيه - ووصلنا لفين - وعاوزين نوصل لفين قدّام إن شاء الله

الموضوع ده بياخد عادة من نصف ساعة لساعة

-

ملحوظة على الهامش /

لو حضرتك متخيّل إنّي باتكلّم كتير - فده لإنّ حضرتك بتقابلني في مكان الطبيعيّ فيه إنّي هاتكلّم كتير

زيّ فيديو تعليميّ مثلا - أو حتّى لايف تعليميّ - فهوّا تعليميّ - يعني الطبيعيّ فيه إنّي هاتكلّم كتير - ونسبة السماع هتكون أقلّ بكتير من الكلام

لكن في العادي - فالأصل هوّا إنّ الإنسان يسمع أكتر ما يتكلّم

-

نرجع للاستشارة /

صاحب الشركة حكى لي قصّة 15 سنة من الكوارث

من ساعة ما والده توفّي - وترك له شركة ليها 5 فروع في مصر - في محافات مختلفة - وشركة في ألمانيا

ومن ساعتها وهوّا في مشاكل وقضايا وخلافات مع كلّ الأطراف

-

مشاكل مع الحكومة - والضرايب - والبنوك - والمحافظات

والتنمية الصناعيّة - والكهرباء - والمياه - والمحلّيّات

والموظّفين بتوعه - وموظّفين الحكومة - ومحافظ إحدى المحافظات شخصيّا

والمنافسين - بما فيهم شركات صينيّة

والعملاء

والشركاء - ومن ضمنهم شركة أوروبيّة

والجيران - ومنهم ناس دخلوا خدوا أرض ليهم بالسلاح - فاضطرّوا يرجّعوها بالسلاح بردو

حتّى مستأجر مصنعهم في ألمانيا - والضرايب في ألمانيا - والبنوك هناك

-

15 سنة تقريبا كلّهم مشاكل - والقضيّة الواحدة كانت بتاخد حوالي 5 سنين عشان تخلص

وبعضها كان بيخلص بغرامات كبيرة

-

نصف ساعة بيحكي لي عن كوارث مستمرّة لمدّة 15 سنة

-

خلال الجلسة جات له مكالمة إنّه إلحق الحكومة جات تعاين مش عارف إيه في المصنع - وعملوا مشكلة بخصوص كذا

والمشرف على المصنع مريض من أسبوع - فما كانش موجود عشان يردّ على موظّفين الحكومة في النقطة دي

-

دي حاجة كده ف السكّة يعني

-

فين الملحوظة بقى ؟!

الملحوظة إنّه خلال النصف ساعة اللي في الأوّل - وخلال ال 3 ساعات بتوع الاستشارة - لم أسمع منه كلمة سلبيّة - ولم يظهر أيّ شعور بالتشاؤم !!

-

ما هو لو كان متشائم كان باع الشركة من أوّل يوم - من أوّل سنة - من أوّل 3 سنين

-

والراجل دكتور في الجامعة - يعني كان هيمسك عشرات الملايين من بيع الشركة

وكان هيبقى بردو عنده برستيجه كحدّ دكتور في الجامعة

-

والراجل متعلّم في أمريكا - يعني كان ممكن يبيع - ويرجع أمريكا

أو يروح ألمانيا - ويتسلّى مع المصنع اللي هناك

-

لكنّه رغم كلّ ده - واجه كلّ الصعوبات دي هنا لمدّة 15 سنة - لحدّ ما قدر يرجّع الشركة على بداية المسار الصحيح الحمد لله

-

كلّ المشاكل دي - ولم أسمع منه كلمة سلبيّة واحدة

وقلت له الملاحظة دي في وسط الكلام بالمناسبة

-

عاوز تقول إيه ؟!

عاوز أقول إنّ السلبيّة هي شعور يتحرّك من الداخل للخارج - وليس العكس

-

الشخص السلبيّ - هو سلبيّ - عشان هوّا سلبيّ - مش عشان الدنيا حواليه سلبيّة

-

السلبيّ يصنع السلبيّة من داخله - ويا ريت لو لقى بقى حاجة جنبه سلبيّة - يفرح بيها جدّا - لإنّها هتعطيه الفرصة إنّه يبرّأ نفسه - ويقول إنّ سلبيّته هي ردّ فعل - وليست صفة أصيلة فيه

-

بينما الحقيقة إنّ سلبيّته هي فعل منه - وليست ردّ فعل - هي صفة أصيلة فيه

-

الإنسان السلبيّ زيّ البير - بيجيب السلبيّة من جوّاه

-

عشان كده أفضل طريقة تتعامل بيها مع الشخص السلبيّ - هي إنّك تعمل له بلوكّ

-

الإنسان السلبيّ مهما تحاول تعالجه من الخارج - فانتا غلطان - لإنّ سلبيّته جايّه من داخله

هوّا انتا لو قعدت تسحب ميّه من بير لمدّة 10 سنين - هتيجي في السنة ال 11 تلاقي البير بيطلّع تمر هنديّ مثلا ؟!

ما هيطلّع ميّه بردو

-

كذلك الشخص السلبيّ

-

الإنسان السلبيّ بيستخدم السلبيّة دي كطريقة دفاع - فما تحاولش تاخدها منّه

-

يعني إيه طريقة دفاع ؟!

يعني أنا كسول - مش عاوز اشتغل - هل هاطلع أقول لك انا ما باشتغلش عشان أنا كسول ؟!

لأ طبعا

-

طيّب هقول إيه - ما لازم الاقي حاجة ادافع بيها عن نفسي

-

وهنا تيجي السلبيّة تساعده في إنّه يصبغ كلّ ما يحيط بيه بالسلبيّة

-

وبناءا عليه - يلاقي طريقة دفاع يدافع بيها عن نفسه - وتحافظ له على منطقة الكسل - المريحة بالنسبة له

-

الإنسان السلبيّ هوّا في الأساس شخص باحث عن الراحة - مش سلبيّ ولا حاجة

لكن الراحة دي ما ينفعش تيجي لوحدها كده - وإلّا هيتّهم بالتقصير

-

فبيحوّل الراحة والكسل - لتشاؤم وسلبيّة

ويحوّل المعركة ما بينك وبينه في وصفك ليه بالكسل

لمعركة بينه وبين الظروف

-

بيحوّل نفسه من مقصّر - لضحيّة !!

-

ومن يك ذا فم مرّ عليل - يجد مرّا به الماء الزلالا