[#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=AZWcbB6SksYdZJiQd_poRmeOMV9kDv62a23J4IO5C7Tg8eCc0OKQV7OaloYcmespznyYP0ryCDz6vFAC6EdXS3xUyy2PegMFLOQyfrJHIkMwp_Xv-1pd_Cb-_Ctkvy1p36rnJqkR44x3DnmgpkO4mIBYWRD6M-xu-Kh0OCHwLdf6i3yDExsXuiGAsz8rHxpSI-0&__tn__=*NK-R)

-

كلّ محاولات تزويق الكلام في البيزنس - ما هي إلّا تضييع وقت - وتوجيه للعلاقات في اتّجاهات خاطئة

-

خلّي كلامك قليّل - وألفاظك محدّدة ومباشرة - حتّى لو كانت جافّة

-

البيزنس مش مجال للزعل من الألفاظ الجافّة - واللي بيزعل منها - هوّا في الحقيقة مش زعلان ولا حاجة

-

كلّ ما في الموضوع إنّه عاوز ياخدك لمساحة الألفاظ الدبلوماسيّة المطّاطة - عشان ينصب عليك مش أكتر - مش عشان هوّا مرهف المشاعر يعني

-

الألفاظ الدبلوماسيّة فيها مشكلتين

-

إمّا تتفهم غلط - ودا في حالة حسن النيّة

-

أو - في حالة سوء النيّة - هتتفهم صحّ - وبعدين لمّا تحصل مشكلة قدّام يتقال إنّها اتفهمت غلط - فتلاقي نفسك حقّك ضاع مع الطرف الآخر

-

وتيجي تقول له ( إحنا كنّا متّفقين على كذا ) - فيقول لك ( بسّ انا فهمت كذا )

-

معظم الناس ما بتحبّش تتكلّم في التفاصيل لسببين

-

إمّا بيكون عارف إنّ التفاصيل دي هتفتح عليه باب التزامات إضافيّة - وهوّا مش عاوز يلتزم بيها

أو بيكون ناوي يغدر قدّام - فبيداري على التفاصيل دي عشان ما تتمسكش عليه بعد كده

-

لكن في الحالتين - حضراتكم هتوصلوا عند نقاط الخلاف دي في وقت ما غصب عنّكم

-

ووقتها - لو كنتوا تجاوزتوا التفاصيل دي في الأوّل - مستحيل تتّفقوا

-

لإنّ وقتها - كلّ طرف بيكون عاوز ياخد 100 % من حقّه - ومش مستعدّ يتنازل عن 1 % منّه - دا في المرحلة دي

-

لكن قبل الاتّفاق - كلّ طرف هيكون مستعدّ للتنازل عشان الاتّفاق يمشي وكلّ طرف ياخد الفائدة اللي بيرجوها من التعاون

عشان كده - هوّا دا وقت النقاش - الوقت اللي قبل الاتّفاق - الوقت اللي فيه كلّ طرف مستعدّ يتنازل

لكن بعد بدء العمل - ما حدّش هيرضى يتنازل - فما تأجّلش النقاش لوقت الخلاف

-

أنا قبل أيّ دراسة بوضّح للعميل إيه النقاط اللي ( مش بنعملها ) في الدراسة

لإنّ الخلاف بيكون دايما على النقاط اللي ( مش بتتعمل ) - واللي ما اتقالش قبل الاتّفاق إنّها مش بتتعمل - واللي الطرف التاني كان متوقّع إنّها بتتعمل - لكنّه ما سألش عنها باعتبارها من الافتراضيّ إنّها تتعمل - لكن ده مش افتراضيّ ولا حاجة

-

حاجة مثلا زيّ الخلطات بتاعة بعض المنتجات - دي بيعملها متخصّصين فيها

لو هتصنّع صابون مثلا - أو أعلاف - فدي منتجات الخلطات بتاعتها ليها ناس متخصّصين فيها

كيميائيّ مثلا في حالة الصابون - أو متخصّص في تغذية الحيوانات في حالة الأعلاف

فضروريّ أوضّح للعميل إنّ دي مش من ضمن محتويات الدراسة

-

الدراسة هتقول لك تجيب المكوّنات منين - الماكينات منين - التغليف منين - المواصفات إيه - هتبيع لمين

لكن نقطة الخلطات والتركيبات دي تحديدا مش من ضمن الدراسة

فلازم توضّح دا للعميل بشكل قاطع

-

طيّب ما ده ممكن يضيّع الشغلانة قبل بدايتها ؟!

لا أبدا

لمّا بتوضّح للعميل هوّا هياخد إيه تحديدا - ومش هياخد إيه تحديدا - دا بيكون مدعاة عنده للثقة فيك - مش العكس

-

في المقابل

لمّا بتكلّم العميل بلغة دبلوماسيّة في مسألة الفلوس - العميل بياخد طرف الخيط - وينسج منّه سرير مريح ينام عليه ويتمطّع - وابقى قابلني بعد كده بقى لو عرفت تاخد حقّك - أو تاخد باقي حقّك - أو حتّى تلاقي العميل حاسس بتأنيب الضمير لو ما عطاكاش حقّك

-

ما انتا قلت له عنينا ليك يا باشا - والراجل من كرمه ما خدش عينيك - دا خد شويّة فلوس بسّ - وانتا مسامح له فيهم

-

الحقيقة إنّ الناس دايما بتتكلّم الكلام الدبلوماسيّ بغرض سوء النيّة

الوحيد اللي ممكن تظنّ فيه حسن النيّة - هو المبتدأ - اللي لسّه ما يعرفش عواقب الكلام الدبلوماسيّ

-

لكن - لو لقيت حدّ قديم ( يعني في السوق بقاله سنتين تلاتة - أو أكتر ) وبيتكلّم كلام دبلوماسيّ - فده ما لوش تفسير غير سوء النيّة - فاحذر

-

أو يكون الكلام الدبلوماسيّ من طرف العميل - فالعميل مش متوقّع منّه يكون عنده خبرة في السوق

عادي جدّا يكون العميل ده أوّل مرّة يشتري المنتج ده - أوّل مرّة يشتري سيّارة مثلا

-

وهنا تنتقل المسؤوليّة للبائع - لإنّه هوّا اللي عنده الخبرة الكافية لمعرفة عواقب الكلام الدبلوماسيّ