شيّرت بوست للأستاذ صلاح ابو المجد - بيقول فيه إنّك لو عندك 30 سنة - ومتعلّم - وعندك نتّ - فالمفروض تكون بتكسب في السنة نصف مليون جنيه فأكثر

-

وللأسف التعليقات على الموضوع ده عجيبة - معظمها انتقاد - مع إنّه المفروض يكون كلام عادي جدّا - ولا يأخذ هذا القدر من الخناق !!

-

فخلّيني أبعد عن منطقة الخناق - وأناقش الموضوع من منظور آخر

-

حاجة كده زيّ اللي قال لواحد ( كلّ أهلك هيموتوا قبلك ) - فزعل

فقال له ( إنتا أكتر واحد هيعيش في عيلتكوا كلّها ) - ففرح !!

-

من أولى القواعد في الإدارة - قاعدة بتقول ( ما لا يمكنك قياسه - لا يمكنك إدارته - أو لا يمكنك تطويره )

-

فحضرتك مهما تكون بتاكل ف النجيلة - وبتنحت ف الصخر - ومش عارف انتا كده كويّس ولّا وحش - إنتا كده عند المعدّل المظبوط ولّا قبله ولّا بعده - فحضرتك كده بتخسر وبتتضرّ

-

أقول لك - إنتا حتّى لو أحسن من المتوسّط - وما تعرفش - فانتا بتتضرّ !!!

-

يا فندم - كلّ بسط محتاج مقام

على رأي سعيد صالح لمّا قال - خمسين جنيه - ف الإيه !!!

يعني خمسين جنيه في اليوم - في الشهر - في الصفيحة - خمسين جنيه ف الإيه

-

حضرتك ممكن تكون بتنحت في الصخر - وبتكسب خمسين ألف جنيه في الشهر - ومتوسّط المرتّبات حواليك مثلا 10 آلاف جنيه - فتبقى بتضرّ نفسك

-

ليه ؟!

لإنّك مش عارف خمسين ألف جنيه في الإيه

عندك البسط - وما عندكش المقام

-

حضرتك ممكن كان المفروض تكون بتكسب 100 ألف جنيه في الشهر - تبقى بتضرّ نفسك - لإنّك بتبذل المجهود ده كلّه - ومش محقّق التارجت - ومبسوط - لإنّك بتقارن نفسك بزميلك اللي بيقبض 10 آلاف جنيه

-

وممكن تكون بتكسب 50 ألف جنيه في الشهر - وبتضرّ نفسك

ليه ؟!

لإنّ في مكانك ده المفروض الناس تكون بتكسب 20 ألف جنيه

فانتا بتكسب 50 - لكنّك لسّه مبلّط في نفس المكان

-

شغّال موظّف مثلا في شركة - وبتاخد 50 ألف جنيه في وظيفة مرتّبها 20 ألف جنيه - يعني أكتر من العادي

يبقى افهم يا متخلّف إنّ الشركة شايفة فيك إمكانيّات مش عاوزة تخسرها - لكن انتا شخصيّا مش شايف الإمكانيّات دي في نفسك

-

ما هو ممكن يكون عبقريّ - ومتخلف - عادي جدّا

شاطر جدّا في شغله - لكن فاشل في ( إدارة ) شغله

-

إنتا بتكسب 50 من مكان بيكسّب 20 - تبقى انتا إمكانيّاتك أكبر بكتير من المكان ده - يبقى كان المفروض تسيب المكان ده وتروح لمكان أكبر تكسب منّه 200 في الشهر

-

عرفت بقى إنّك لو مش عارف المقام - فانتا بتضرّ نفسك

حتّى لو كنت أحسن من المتوسّط - وما تعرفش - فانتا بتضرّ نفسك بردو

-

وده - ببساطة - اللي عطاهولك أ صلاح في البوست بتاعه

هوّا عطاك ( المقام )

-

قال لك إنّ المقام بتاع مرحلة 30 سنة - وشخص متعلّم - وبيشتغل عمل حرّ - إنّه يكون ع الأقلّ بيحقّق نصف مليون جنيه في السنة

الراجل عطاك مقام المعادلة - فين الجريمة اللي أجرمها - فين الذنب اللي أذنبه في حقّك يعني ؟!!!

-

الفرق بين الناس الناجحين وغير الناجحين - إنّ الناس الناجحين - عارفين المقامات

الناس الناجحين - عندهم نسب لكلّ حاجة

وأنا اتكلّمت عن الموضوع ده كتير

-

الإنسان الناجح عارف إنّه المفروض مثلا عربيته لا تتعدّى 10 % من حجم أعماله

فلو حجم أعمالي لا يتجاوز مثلا 2 مليون جنيه في السنة - يبقى عربيتي ما ينفعش تكون أغلى من 200 ألف جنيه

فلو معروض عليّا عربيّة ب 500 ألف جنيه - مش هاشتريها

-

فمراتي تقول لي - ما انتا شغّال في 2 مليون جنيه - ما تجيب العربيّة امّ 500 ألف

أقول لها - لأ - قولا واحدا

-

الإنسان الناجح عارف إنّه مسكنه ما ينفعش يتعدّى 20 % من حجم أعماله

فعشان اجيب فيلّا مثلا ب 5 مليون جنيه - يبقى لازم حجم أعمالي يكون 25 مليون جنيه

لو مش شغّال في 25 مليون جنيه - يبقى هافضل عايش في نفس الشقّة اللي عايش فيها

-

يعني تبقى شغّال في 23 مليون جنيه - وعايش في شقّة ؟!

أيوه

-

عدّ بقى كام واحد شفته شغّال في مليون جنيه - وجايب عربيّة ب نصف مليون جنيه

أنا فيه ناس بتبعت لي تقول لي عندي مشكلة سيولة - أفتح صورة الواتس بتاعته أو صورة الفيس - ألاقيه متصوّر جنب عربيّة مرسيدس !! طب مع السلامة انتا بقى

-

أو تلاقي حدّ شغّال في 10 مليون جنيه - وساكن في فيلّا ب 5 مليون جنيه

يعني حضرتك مجمّد نصف فلوسك في طوب ؟!

-

يعني حضرتك لو بعت الفيلّا دي هتضاعف حجم أعمالك ؟

فبدل ما بتكسب في السنة مليون واحد - هتكسب 2 ؟

-

يعني انتا مضحّي ب مليون جنيه مكسب - مقابل إنّك تكون عايش في فيلّا !!

-

طب إيجار الفيلّا دي كام في السنة - هيقول لك مثلا 360 ألف

طب ما تبيعها - وشغّل تمنها - إكسب منّه مليون - حطّ 360 ألف في إيجار نفس الفيلّا - وحطّ ال 640 ألف في جيبك

-

لأ طبعا - مش هيعمل كده

ليه ؟!

لإنّه ما عندوش ( المقام )

ما عندوش ( المعايير )

-

الفرق بين الإنسان الناجح والفاشل هوّا إنّ الإنسان الناجح بيكون حاطط معايير لحياته وتصرّفاته

-

وبالمناسبة - الفرق بين الخبير في مجال - والهجّاص في مجال - إنّ الخبير الحقيقيّ هيعطيك نسب وأرقام وسقوف للتعاملات

لكن الهجّاص - هيعطيك كلام حلو !!

-

يعني - الهجّاص - هيقول لك - اشتغل على قدّ ما تقدر وربّنا سبحانه وتعالى هيكرمك

-

لكن - الخبير - هيقول لك - اشتغل ب 50 % من راس مالك في كذا

ال 50 % دول المفروض يحقّقوا عائد على الاستثمار بنسبة كذا

خلال 3 سنين المفروض تكون عملت كذا

وخلال 5 سنين المفروض تكون انتقلت من مصنع إيجار لمصنع تمليك مثلا

المصنع الإيجار ده المفروض لا يتعدّى إيجاره السنويّ كذا من حجم أعمالك

والعمالة المفروض لا تتعدّى أجورها كذا سنويّا من حجم المبيعات

ولمّا تيجي تشتري المصنع التمليك - المفروض مساحته تكون إكس ضعف المساحة اللي انتا شغّال فيها دلوقتي

-

لو أرقامك كده - يبقى تمام

لو أرقامك أقلّ من كده - تعالى نشوف هيّا أقلّ ليه

لو أرقامك أحسن من كده - يبقى هنقدّم مرحلة تطوير البيزنس بتاعك من 5 سنين ل 3 سنين

-

يعني بدل ما هننقل من إيجار لتمليك بعد 5 سنين - هننقل بعد 3 سنين بسّ

-

يعني في الحالتين - إنتا لو أكتر أو أقلّ من النورم - أو المعتاد يعني - فلازم تاخد قرار

-

حتّى لو كنت أحسن من المتوسّط - وما خدتش قرار - فانتا بتخسر

باخسر إيه ؟!

بتخسر فرصة الانتقال لوضع أفضل

-

ف - أ صلاح ما عملش أكتر من إنّه قال لك النورم هوّا كذا

إنتا بقى شوف نفسك

-

لو بتعمل أقلّ من كده - شوف انتا بتعمل أقلّ من كده ليه - وصلّح ال ليه ده

لو بتعمل أحسن من كده - يبقى انتا ظالم نفسك - والمفروض تنقل لوضع أفضل

-

أنا اتكلّمت قبل كده في بوستين طوال - واحد عن معيار إمتى تنقل من الوظيفة للعمل الحرّ - والتاني عن إمتى تنقل من العمل الحرّ للبيزنس - وفي البوستين كنت حاطط معايير

-

موضوع إنّك تحطّ معايير ده ما اعرفش امتى بقى جريمة !!!

-

أنا أيّام ما كنت شغّال فري لانس - كان أيّ حدّ بيسألني لو هاعمل الشغلانة الفلانيّة فري لانس - أطلب كام

كنت ببساطة بقول له - احسب شغل الأسبوع بمرتّب شهر - ده معيار

-

لمّا كان الدولار ب 7 جنيه - كنّا بنقول إنّ الشغل خارج مصر بنفس تكلفة الشغل في مصر - بسّ بالدولار

يعني لو باعطي الكورس ده في مصر مثلا ب 3 آلاف جنيه - وقتها يعني

يبقى خارج مصر ب 3 آلاف دولار - لو بتعمل غير كده - تبقى بتظلم نفسك

دا معيار بردو اهو

-

لمّا حدّ يسألني - أسافر الخليج على مرتّب كام - كنت ببساطة بقول له ع الأقلّ 5 أضعاف راتبك هنا

واحد من ال 5 دول مقابل سفرك ومصروف حياتك هناك

و ال 4 الباقيين بتوع إنّ الفريلانس الأسبوع فيه بشهر

-

فطول عمرنا بنقول معايير- أمّال هتحسب بسط لوحده من غير مقام ؟!!

خمسين جنيه في الإيه

ما لا يمكنك قياسه - لا يمكنك إدارته

-

ممكن أ صلاح قال نصف مليون جنيه في السنة

لكن أنا قلت أسوء من كده !!

بسّ ما اتشتمتش الحمد لله - ههههههههه

-

من حوالي سنة عملت محاضرة قلت فيها إنّك المفروض ك فري لانس يكون دخلك من 10 ل 20 ضعف راتب زميلك

-

يعني - لو زميلك راتبه 10 آلاف جنيه في الشهر

فالمفروض لو انتا شغّال فري لانس يبقى دخلك من 100 ل 200 ألف في الشهر

يعني بمتوسّط 150 ألف جنيه - يبقى المفروض دخلك يكون 1.8 مليون جنيه في السنة

فليه زعلانين من الراجل اللي قال نصف مليون جنيه في السنة ؟!

-

إنتا عارف يعني إيه 500 ألف جنيه في السنة

يعني 10 آلاف دولار في السنة

يعني 800 دولار في الشهر تقريبا

-

فيه حدّ شغّال فري لانس ما يعرفش يعمل 800 دولار في الشهر ؟!

أمّال حضرتك شغّال فري لانس فين

-

آاااااااااااه

إنتا شغّال فري لانس من اللي هوّا موظّف عادي بسّ شغّال على مزاجه - فآخرة المتمّة بتجيب نفس مرتّب زميلك اللي شغّال موظّف عادي - لكن الفرق عندك إنّك بتقوم من النوم بمزاجك

طب ما انتا كده مش فري لانس يا ابني !!

-

هيّا المشكلة انّك تصحى من النوم براحتك يعني

هوّا احنا كنّا بنقول لك اعمل فري لانس عشان تنام براحتك

-

الفريلانس ده هوّا مرحلة تمهيديّة للبيزنس - مش هدف في حدّ ذاته

-

إنتا عارف أنا ضاع منّي عمر قدّ إيه عشان كنت معتبر إنّ الفريلانس هدف !!!

ما ضاعش ولا حاجة الحمد لله - كلّ شيء بقدر

لكن - الذكيّ يتعلّم من أخطائه - والحكيم يتعلّم من أخطاء الآخرين

والغبيّ - يبرّر لأخطائه ( دي من الإضافات المرزوقيّة - مش هتلاقيها في الكتاب )

-

أنا كنت ذكيّ - وعازك تكون حكيم - ومش عاوزك تكون غبيّ وتقعد تناهد - بدل ما ارزعك بلوكّ يرجّعك تعمل أكّاونت على هاي فايف

-

يا أخي - السعيد من وعظ بغيره

-

طب تعرف أنا إيه اللي نقلني ؟!

اللي نقلني هوّا المرّة الأولى اللي قعدت فيها مع نفسي - وحسبت !!

-

مش قلت لك - ما لا يمكنك قياسه - لا يمكنك إدارته - لا يمكن تطويره

-

قعدت مرّة وحسبت أنا كسبت كام الموسم ده ( الموسم فقط )

طلعوا 120 ألف جنيه في 6 شهور - سنة 2017

-

يعني لو قلنا 180 ألف في السنة موسم بغير موسم - وكان وقتها الدولار ب 18 تقريبا

يعني كانوا يعملوا 10 آلاف دولار - يعني نصف مليون جنيه - سنة 2017

-

لكن - حسبت حاجة تانية - ألا وهي ( أنا متبقّي معايا كام )

طلع صفر !!!!!!!!!!

وهنا قلت لازم أبطّل شغل الفريلانس - وانقل لشغلانة جديدة

-

قعدت وحسبت - إيه هوّا أكبر بند باصرف عليه - طلع العربيّة

فقلت لنفسي - يبقى لازم انقل لشغلانة لا تعتمد على العربيّة ( التدريب كان بيعتمد على العربيّة - لإنّك كلّ يوم بتعطي كورس في بلد غير التانية )

-

اليوم اللي حسبت فيه - هوّا اليوم اللي نقلني

-

اليوم التاني اللي نقلني - كان بردو بسبب إنّي حسبت

-

جيت سنة 2022 - في آخر السنة - بصّيت على البانك ستيتمنت بتاعتي على مدار السنة

طلعت باكسب رقم أنا ما كنتش متخيّله

-

جبت المدام عرضت عليها الفلوس اللي دخلت لنا السنة دي - قالت لي ( الفلوس دي راحت فين ؟!!!!! )

وأنا الحمد لله لا ليّا في المشي البطّال - ولا باشرب خمورات

طب الفلوس دي راحت فين ؟!!!!

-

ومن هنا - بدأت أقول لنفسي ( فيه حاجة غلط )

-

فبدأت أخصّص مبلغ لمصروف البيت - لا يزيد عنّه

وبدأت أخصّص نسب لكلّ حاجة

فسحنا في الشهر لا تتعدّى نسبة كذا مثلا

في الموسم المفروض الدخل يكون كذا - خارج الموسم المفروض الدخل يكون كذا

-

فالمرّتين في حياتي اللي اتنقلت فيهم - كانوا مرتبطين بحاجة واحدة

قاعدة واحدة بتقول ( ما لا يمكنك قياسه - لا يمكنك إدارته - ولا يمكنك تطويره )

-

ف - أ صلاح - ببساطة - عطاك المقياس اللي هتقيس عليه

روح قيس وشوف حالك بقى

ليه بتتخانق معاه هوّا ؟!

-

طيّب - هل الرقم بتاع 500 ألف في السنة طبيعيّ أو معقول ؟!

-

هقول لك - الرقم بتاعي أنا هوّا 10 أضعاف زميلك كحدّ أدنى

فلو زميلك بيقبض في الشهر 10 آلاف جنيه - فأنا بقول لك الحدّ الأدنى ليك ك فريلانس المفروض يكون 100 ألف في الشهر

يعني 1.2 مليون في السنة - يعني أكتر من المقياس بتاع أ صلاح

-

فتعالى أبرّر لك ال 1.2 مليون - وانتا برّر النصف مليون براحتك

-

على أيّ أساس قلت إنّ الفريلانس المفروض يكسب على الأقلّ 10 أضعاف الموظّف زميله

-

أوّلا - هنتفترض إنّ الموظّف زميله ده بيصرف ال 10 آلاف ولا يدّخر منهم شيء - وده واقع بالمناسبة - اللي هيقبض النهارده 10 آلاف هيصرفهم كلّهم

-

فحضرتك ك فريلانس بقى - مقارنة بالموظّف - فالمفروض بيتك يعيش في مستوى على الأقلّ ضعف مستوى زميلك الموظّف

المفروض تلبس أحسن انتا وولادك - وتاكل أحسن - وتتفسّح أكتر - أمّال انتا بتخاطر مقابل إيه لو مش هتاكل لقمة حلوة ع الأقلّ

-

اللي ما بيخاطرش مستمتع بمنطقة الأمان - إنتا - ك مخاطر - هتستمتع بإيه

مش كلّ حاجة ليها تمن

-

ففتح كلام كده - حقّقنا 2 إكس من راتب الموظّف

يتبقّى عندك إكس كمان محتاج تصرفه تسويق على نفسك

-

ما هو الفريلانس ده إيه غير ( بيرسونال براند )

والبيرسونال براند ده ما هو محتاج مصاريف

-

محتاج ع الأقلّ تعمل إعلانات مموّلة على الفيسبوك

محتاج تشتري مايك - كاميرا - تجهّز مكان تصوّر فيه فيديو محتوى

محتاج تدفع فلوس لحدّ بيعمل لك كاتالوج - بيعمل لك موقع

ففيه إكس كمان حضرتك هتصرفها على نفسك ك بيرسونال براندنج

فكده وصلنا 3 إكس

-

ضيف كمان مصاريف على مكان إيجار وموظّف سكرتير

كلّ واحد منهم بنصف إكس مثلا

يبقى كده زاد علينا إكس كمان

فبقينا 4 إكس

-

يعني انتا عاوز الفريلانس يقبض 10 إكس

والموظّف يقبض نصف إكس ؟!!

أيوه

اللي بعده عشان الشوجار ماشي ف البلد اليومين دول

-

محتاج بقى بعد ده كلّه - تدّخر مبلغ من شغلك عشان تحوّش على الأقلّ مليون جنيه ينقلك من مرحلة الفريلانس لمرحلة البيزنس

ما الفريلانس ده عقيم حضرتك - ما منّوش فايدة - لو فضلت قاعد فيه طول عمرك عمرك ما هتعمل فلوس - هتعيش كويّس - بسّ مش هتعمل فلوس

-

حاجة كده زيّ المدارس الخاصّة حضرتك - ابنك هيقعد في مكان كويّس - بسّ مش هيتعلّم - ههههههه

-

فحضرتك عشان تعمل فلوس - لازم تنتقل لبيزنس يحقّق لك دخل محايد أو سلبيّ - يعني يجيب فلوس من نفسه - من استغلال موارده - مش من مجهودك الشخصيّ

وموارده دي أوّلها الموارد الماليّة

-

فلو انا محتاج أدّخر مثلا مليون جنيه خلال فترة من سنة لسنتين - يعني قول متوسّط 18 شهر

يعني مليون جنيه على 18 شهر

يبقى أنا محتاج أدّخر حوالي 60 ألف في الشهر

يعني 6 إكس

وكان معانا 4

يبقى حضرتك محتاج على الأقلّ تكسب 10 إكس في الشهر

يعني 1.2 مليون جنيه في السنة

-

أنا كده برّرت لك ال 1.2 مليون - شوف انتا بقى هتعمل إيه في النصف مليون

-

الخناقة بقى بتحصل لمّا حدّ يكون مش بيحقّق الرقم ده - فيقوم ماسك في خناق اللي بينصحه - ويتّهمه إنّه غير واقعيّ وغير منتكي والكلام الكبير ده

-

يا فندم - الدكتور بيقول لك المفروض ضغطك يكون كذا - رحت تقيس ضغطك - لقيته أعلى أو أوطى من الطبيعيّ -تقوم تروح تتخانق مع الدكتور ؟!!

يعني نعمل لك إيه حضرتك

إيه يرضيك

نغيّر لك قانون الضغط يعني عشان حضرتك تمبصط

ولّا نكسّر لك جهاز الضغط - ولّا نعمل إيه لحضرتك عشان يرضيك ؟!!!

-

حضرتك لو أقلّ من المتوسّط المذكور - فالمفروض الطبيعيّ تحطّ خطّة عشان تتنقل للمتوسّط

-

وقبل ده - المفروض تؤمن إنّك غلط - إنّك أقلّ من المتوسّط - إنّ اللي انتا شغّال فيه دلوقتي وبيحقّق لك دخلك الحالي مش هينقلك لحتّة

مش عاجبك الكلام - طاب يا عمّ انتا جميل - واحنا غلطانين لسيادتك - وخلّيك في اللي انتا فيه - هوّا احنا خسرانين حاجة ؟!!!

-

إحنا اللي بنخسره إنّنا بنتشتم لمّا ننصحك مش أكتر

من سنتين كتبت بوست بانتقد فيه اللي يبعت لي رسالة يقول لي أنا بقالي 10 سنين شغّال في الخليج - وقرّرت أنزل مصر واعمل مشروع

طب حضرتك معاك راس مال كام

يقول لي 500 ألف جنيه !!!

-

وقلت في البوست ده إنّك المفروض كحدّ شغّال في الخليج تصفّي صافي دخل بعد مصاريفك هناك ومصاريف بيتك هنا تصفّي ع الأقلّ مليون جنيه في السنة مثلا

وخد عندك بقى - كلت شتيمة للصبح من ناس شغّالة في الخليج

-

هوّا انا لمّا أقول لك ( المفروض ) تعمل كذا - ليه بتسمعها إنّك بتحقّق الكذا ده فعلا

إنتا مختلّ ؟!!

-

أنا بقول لك المفروض ما تشربش سجاير - تقول لي دانا باشرب علبة في اليوم

وانا مالي يا عمّ - ما تشرب علبتين - أنا بقول لك ( المفروض )

-

أو يقول لي ( دا فيه ناس بتشرب مخدّرات )

كده بقت السجاير حلوة يعني ؟!

-

الناس في الشرق الأوسط محتاجين يتفرمتوا في تفكيرهم الأوّل أصلا - قبل ما نكلّمهم في البيزنس والهمّ التقيل ده

-

بالمناسبة

لسّه لغاية النهارده - وبعد ارتفاع الدولار ( والريال والدرهم ) ناس بتكلّمني تقول لي أنا راجع من الخليج بعد شغل 5 ولّا 10 سنين وعاوز اعمل مشروع

أقول له معاك كام - يقول لي 500 ألف

-

500 ألف دولار طبعا

لأ جنيه

يا عمّ اردم بقى ما تتعبناش معاك - هوّا انتا راجع في التسعينات وفرحان بالمروحة والكاسيت الناشونال ابو بابين

هوّا انتا كنت في إعارة

-

أخينا ده لو كان أوّل يوم سافر فيه حدّ قعد معاه وحطّ له ( المقامات ) - كان ارتاح - وكان كسب - بدل ما كان ضيّع عمره في الوهم

-

أخينا ده لو حدّ كان قال له ما تسافرش على أقلّ من 5 أضعاف دخلك هنا - ما كانش فرح بالعقد اللي فيه ضعفين راتبه هنا - فراح صرف نصف راتبه هناك على أكل وشرب - وبعت لعيلته هنا نفس الرقم اللي كان بيقبضه وهوّا شغّال هنا

-

لو كان قرأ البوست اللي كتبته عن معامل القوّة الشرائيّة - ما كانش حسب إنّ ال 5 آلاف ريال ب خمسين ألف جنيه

كان حسبهم ب 10 آلاف جنيه - مش خمسين

-

ويطلع إيه معامل القوّة الشرائيّة ده كمان ؟!

لا ولا حاجة

دا بوست اتشتمت فيه بردو لمّا قلت وقتها إنّ الدولار ب 2 جنيه - وهوّا كان في البنك ب 16 تقريبا

-

بالمناسبة - الدولار دلوقتي ب 3 جنيه تقريبا - يعني لو بتقبض في أمريكا 3 آلاف دولار - يبقى زيّ 10 آلاف جنيه في مصر

اشتموا بقى - ما احنا فاتحين الصفحة دي عشان نتشتم - ههههههه

-

يا فندم - الجنيه جنيه بلده - فانتا رايح مسافر ومتغرّب ومش حاسب حساباتك ازّاي

إزّاي مسافر ( وناوي ترجع ) - ومش حاطط خطّة ل ( هترجع بكام )

-

إزّاي ناوي ترجع تعمل مشروع - وما سألتش المشروع ده هيحتاج كام - ومحتاجني أرجع وانا عندي كام سنة

-

المشروع محتاج مثلا 5 مليون جنيه - وأنا محتاج ارجع وانا عندي 30 سنة

يبقى المفروض أحوّش 5 مليون جنيه في 5 سنين

يعني مليون جنيه في السنة

تقوم ترجع لي بعد خمس سنين معاك 500 ألف

يا جدع !!

يا جدع !!!!!

-

إنتا محتاج خطّة

الخطّة دي محتاجة تارجت

أخينا ده لو كان حدّ حطّ له ( التارجت ) - كان ارتاح

-

التارجت يعني إيه ؟!

يعني ( المقام )

فاحنا بنحدّد لك المقام

بتتخانق معانا ليه ؟!!

-

ينفع تقول لي أجري قدّ إيه عشان اخسّ - أقوم أقول لك اجري لحدّ ما تتعب !!!

طب ما انتا هتتعب من أوّل كيلو

-

قول لي اجري كام يا فندم - حطّ لي تارجت

وإلّا - تبقى انتا مش خبير

-

لمّا تتعب في وسط التارجت بقى - هنا هتعرف انتا محتاج إيه - وناقصك إيه

لكن - طول ما انتا شغّال بمزاجك - هتتعب - هتنام

الناس بتدفع فلوس لمدرّب الجيّم فقط عشان ي ( جبرهم ) يكمّلوا التمرين

إنتا محتاج تعرف التارجت

-

الهجّاص - هيقول لك ( اشتغل لحدّ ما تحسّ بالرضا عن نفسك )

لكن الخبير هيعطيك أرقام ونسب - فليه لمّا بنعطيك أرقام ونسب بتزعل

-

أقول لك - اعمل الصحّ - اشتغل لحدّ ما تحسّ بالرضا عن نفسك

دا على أساس إنّك انتا عارف إمتى المفروض تحسّ بالرضا عن نفسك

-

نيجي بقى للنقطة قبل الأخيرة في المقال

ألا وهي

يا أخي دي أرزاق - والناس مش زيّ بعضها - والمهمّ التوفيق - و و و

-

والإجابة هي

ومين قال لك إنّنا كفرنا بالأرزاق والتوفيق ؟!

ومين قال لك إننا بنقول الناس زيّ بعضها ؟!

-

هوّا انتا لمّا تحطّ لنفسك معيار إنّك في تانية أو تالتة ثانويّ ما تقلّش عن 95 % من نتيجة أيّ اختبار طول السنة - عشان آخر السنة إن شاء الله تجيب 95 % فتدخل هندسة - انتا كده كفرت ؟!!

ما لازم تحطّ لنفسك معيار يا فندم

إنتا ما كفرتش عشان عاوز تدخل هندسة - إدخل بسّ وهمّا هيعملوا معاك الواجب جوّا

-

لمّا والدك يقول لك - لازم ع الأقلّ تذاكر 8 ساعات يوميّا - هل والدك كده ظلمك ؟!!

-

لو حاطط لابنك معيار إنّه يحفظ جزء قرآن كلّ شهر مثلا - أو كلّ 3 شهور - هل دا حرام - هل دا افترا يعني - هل انتا كده ظلمته

-

بسّ الطفل اللي عنده 10 سنين غير اللي عنده 5

مظبوط

معاك حقّ

والراجل بيقول لك يكون عندك 30 سنة - ومتعلّم - وعندك نتّ

-

فلو انتا عندك 20 سنة - واخد الكلام لنفسك ليه ؟!

لو انتا صنايعيّ ولا تعتمد على تعليمك في الفريلانس - زعلان ليه ؟!

الكلام مش ليك

لو انتا ما عندكش نتّ ( يعني مش شغّال فريلانس أصلا ) - زعلان ليه ؟!

الكلام مش ليك

-

اعتقد إنّ ناس كتير ما فهمتش إنّ كلمة ( عندك نتّ ) كان المقصود بيها إنّك تكون شغّال فري لانس

ويا ريت لو مع عملاء من خارج مصر

-

فالناس خدت الكلام وأسقطته على الموظّف

موظّف مين يا فندم اللي هيعمل نصف مليون في السنة - وإن كان دا ممكن - صعب - لكن مش مستحيل

-

كتبت قبل كده - إنّك لو عاوز توصل لهدف معين - والوظيفة دي مش هتحقّقه - فما تظلمش نفسك - يا تتخلّى عن الهدف - يا تتخلّى عن الوظيفة

-

يعني - إنتا شغّال وكيل نيابة - وعاوز يبقى عندك فيلّا في الساحل ب 50 مليون جنيه

هل الوظيفة دي - هتحقّق لك الهدف ده ؟

لأ

يبقى يا تتخلّى عن الهدف - يا تتخلّى عن الوظيفة

لكن - لا تعذّب نفسك

ولا تسيب نفسك لحد ما تجبرك على الحرام

-

قال رسول الله صلّى الله عليه وسلّم

لا ينبغي لمؤمن أن يذل نفسه ، قالوا : وكيف يذل نفسه ؟ قال : يتعرض من البلاء ما لا يطيق

-

فلو حاجة خارج طاقتك - طلّعها من عقلك وقلبك - وارحم نفسك

-

أو - لو هيّا في طاقتك - فشوف ازّاي بتتعمل - واعمل ال إزّاي ده

-

لكن ما تقعدش عاضض صباعك - وبتصرّخ

يا تشيل صباعك - يا تعضّ صباعك وانتا ساكت - مش عاوزين غاغة

-

دي النقطة قبل الأخيرة في المقال

-

النقطة الأخيرة بقى

هي الأستاذ صلاح أبو المجد نفسه

-

معظم انتقاد الناس للكلام - كان إعادة إخراج لانتقادهم لصاحب الكلام نفسه - لكن في صورة انتقاد للكلام

وده للأسف مغالطة كبيرة جدّا في مجتمعاتنا

-

إحنا بنسمع من ناس برّا همّا في الأساس ممكن يكونوا ملحدين وبيشربوا بانجو وبيوئدوا بنات عادي جدّا

لسّه سامع إنّ كينز ( من مؤسّسي علم الاقتصاد ) - كان بتاع عيال - بنات وولاد - ورغم ذلك - بنسمع منهم عادي جدّا

وتيجي بقى على قرمط - وتقول له لأ بقى - أنا مش عاجباني تسريحة شعرك - يبقى كلامك في البيزنس غلط !!

-

معظم الناس في انتقادهم للبوست - همّا في الحقيقة بيعبروا عن انتقادهم لشخص صلاح ابو المجد - سيبك من كلامه - هوّا شكله مش عاجبني

بينما الحكمة تقول ( خذ الثمار - وخلّي العود للنار )

-

يعني شجرة طرحت لك برتقال مثلا - خد البرتقال

الشجرة نفسها آخر السنة هنرمي أعوادها في النار - عادي - الأعواد ما بتتاكلش

-

لكن تخيّل واحد عرف إنّ العود ده ما بيتّاكلش - فرفض ياخد الثمرة اللي عليه !!!

-

هوّا صلاح أبو المجد قال لك تعالى أناسبك ؟!!! ولّا انتّخذني كصديق على رأي حزلقوم

-

بقالي حوالي أسبوع مشغول بردود أقوام الأنبياء على الأنبياء

لاحظت إنّ أوّل ردّ معتمد عند الناس دي كان عادة بيكون إنّهم يقولوا على الأنبياء إنّهم بيدعونا لدين جديد عشان ( عاوزين كذا )

عاوزين يتفضّلوا علينا - عاوزين يكون لهم الكبرياء في الأرض

عاوزين يكونوا قادة - عاوزين يكونوا أصحاب الطريقة المثلى

عاوزين يخرجوكم من أرضكم - عاوزين يشتموا آبائكم وأجدادكم

-

ما حدّش فيهم كان بينتقد النبيّ بتاعه إنّه بيقول كلام غلط

كلّهم تقريبا كانوا بيسيبوا الكلام - وينتقدوا ( نيّة ورغبة ) النبيّ

-

أو كانوا بيسيبوا الكلام - وينتقدوا ( شخص ) النبيّ

-

دا .. دا ساحر - دا حدّ معلّمه

دا ضعيف - دا لولا عيلته كنّا رجمناه

دا مهين ولا يكاد يبين - مش عارف يتكلّم

-

طب وكلامه - صحّ ولّا غلط

إيه ؟! كلامه ؟!

يا عمّ سيبك منّه - دا مجنون

أقول لك - دا مراته زانية

-

فرصة ما تضيّعهاش - إكتب في الكومنتات إنّي بشبّه صلاح ابو المجد بالأنبياء

فرصة - أوكازيون - إوعى يفوتك - مش بقول لك مجتمع محتاج يتفرمت

-

ممكن يكون سبب ده إنّ صلاح أبو المجد نفسه اعتمد طريقة الصدمة في كلامه

-

وهو كذلك

الطريقة دي موجودة - وبتجيب نجاح مع ناس كتير - لإنّ الناس دول بيكونوا عاوزين اللي يصدمهم ويفوّقهم

واللي بيعمل الطريقة دي بيكون قاصدها - بينما هوّا في الحقيقة ممكن ما يكونش صدامي ولا حاجة - لكنّه بيعتمد الطريقة دي كجزء من البيرسونال براند بتاعه - فيوصّلك لإنّك تقول لصاحبك مثلا - إسمع من فلان - لكن ما تجادلوش - عشان هيعمل لك بلوكّ

طبعا انتوا عارفين انا باتكلّم عن مين - ههههههههه

-

فالطريقة دي ناجحة جدّا في البيزنس - لإنّها بتتناسب مع الناس اللي شغّالين في البيزنس

همّا بتوع البيزنس بيحبّوا اللي يبكّيهم ويبكي عليهم

-

لكنّها بردو بتجيب صدود مع ناس كتير - اللي همّا مش شغّالين في البيزنس - فبيعتبرونا بنشتمهم - مش بننصحهم

-

عادي - إحنا مش عاوزين نعجب كلّ الناس - من أبجديّات البيزنس أصلا هي إنّنا بنتعامل مع شريحة من العملاء - مش مع العملاء كلّهم

ولو انتا مستهدف تكون استشاريّ في البيزنس - فشريحة عملائك أصلا هيكونوا من النوع الأوّل اللي بيحبّ الصدمة

في المقابل هتلاقي هجوم من ناس كتير خارج الشريحة بتاعتك - عادي جدّا - ما فيش حدّ عليه إجماع

-

[#بسط\_ومقام](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B3%D8%B7_%D9%88%D9%85%D9%82%D8%A7%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXn76RwE1O2JEpF3mj75nnv-63zg98YsAph4TJ9lD6ciub0FBjxEiOK7jucz9P8WmVjGOwMKxtYt0-IeVjmrq44YmM_4nM_BYLacuGuIN4P_p9rXidF4phbSEMMyB80_4qIARmeaAtQgJ0HB69irWQgWwObtcXQ-wvZyWLpJ8pL5uDNTThQp3VoZ9YNaFWCGAqFe0OBxNr_Ku9xxmSuV8dw&__tn__=*NK-R)

[#خمسين\_جنيه\_ف\_الإيه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D9%85%D8%B3%D9%8A%D9%86_%D8%AC%D9%86%D9%8A%D9%87_%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%8A%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXn76RwE1O2JEpF3mj75nnv-63zg98YsAph4TJ9lD6ciub0FBjxEiOK7jucz9P8WmVjGOwMKxtYt0-IeVjmrq44YmM_4nM_BYLacuGuIN4P_p9rXidF4phbSEMMyB80_4qIARmeaAtQgJ0HB69irWQgWwObtcXQ-wvZyWLpJ8pL5uDNTThQp3VoZ9YNaFWCGAqFe0OBxNr_Ku9xxmSuV8dw&__tn__=*NK-R)

[#له\_ما\_له\_وعليه\_ما\_عليه](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D9%87_%D9%85%D8%A7_%D9%84%D9%87_%D9%88%D8%B9%D9%84%D9%8A%D9%87_%D9%85%D8%A7_%D8%B9%D9%84%D9%8A%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXn76RwE1O2JEpF3mj75nnv-63zg98YsAph4TJ9lD6ciub0FBjxEiOK7jucz9P8WmVjGOwMKxtYt0-IeVjmrq44YmM_4nM_BYLacuGuIN4P_p9rXidF4phbSEMMyB80_4qIARmeaAtQgJ0HB69irWQgWwObtcXQ-wvZyWLpJ8pL5uDNTThQp3VoZ9YNaFWCGAqFe0OBxNr_Ku9xxmSuV8dw&__tn__=*NK-R)