[#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=AZU7-4jsPRpBTuqtDwG4FL5y1f8wfU4OYFIRl8ymCnDC36Pb2_JVTedeFf0HZ7q8ElPlutmXFQmtskLKyNmgYQr7elqY9MrISNmwuJuh1VvnljUmmmuEgG3eVZ-pOBCB8rxJu5FU7uF3Joiwhyth1WandPC87fqMhRXSgH65r6ynjub9OuXc3HewnEEE8jsuLPA&__tn__=*NK-R)

-

اتكلّمنا امبارح عن معيار الانتقال من مرحلة العمل الحرّ لمرحلة البيزنس

إنّ العمل الحرّ يكون وصل لإنّه يحقّق لك 10 أضعاف راتب زميلك الموظّف لمدّة 6 شهور متّصلة - وتفاصيل أخرى

فجالي سؤال منطقيّ - وهو - [#معيار\_الانتقال\_من\_الوظيفة\_للعمل\_الحرّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D9%8A%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%86%D8%AA%D9%82%D8%A7%D9%84_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D9%88%D8%B8%D9%8A%D9%81%D8%A9_%D9%84%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%B1%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7-4jsPRpBTuqtDwG4FL5y1f8wfU4OYFIRl8ymCnDC36Pb2_JVTedeFf0HZ7q8ElPlutmXFQmtskLKyNmgYQr7elqY9MrISNmwuJuh1VvnljUmmmuEgG3eVZ-pOBCB8rxJu5FU7uF3Joiwhyth1WandPC87fqMhRXSgH65r6ynjub9OuXc3HewnEEE8jsuLPA&__tn__=*NK-R)

-

فخلّينا نناقش النقطة دي

-

أوّلا /

-

[#لا\_تقفز\_بكلتا\_قدميك\_في\_النهر](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D9%82%D9%81%D8%B2_%D8%A8%D9%83%D9%84%D8%AA%D8%A7_%D9%82%D8%AF%D9%85%D9%8A%D9%83_%D9%81%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%87%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7-4jsPRpBTuqtDwG4FL5y1f8wfU4OYFIRl8ymCnDC36Pb2_JVTedeFf0HZ7q8ElPlutmXFQmtskLKyNmgYQr7elqY9MrISNmwuJuh1VvnljUmmmuEgG3eVZ-pOBCB8rxJu5FU7uF3Joiwhyth1WandPC87fqMhRXSgH65r6ynjub9OuXc3HewnEEE8jsuLPA&__tn__=*NK-R)

-

يعني ما ينفعش النهارده تقدّم استقالتك من الشركة كموظّف - وتبدأ مرحلة العمل الحرّ

لازم تاخد فترة تكون شغّال فيها بالتوازي بين وظيفتك في شركتك نهارا - وعملك الحرّ بعد انتهاء دوام

-

دوس بنزين وشيل دبرياش -- بالتدريج

لكن ما تشيلش دبرياش مرّة واحدة - العربيّة هتبطّل منّك

-

بسّ ده متعب قويّ !!

ما انا عارف

-

الراحة يقابلها ضخّ راس مال - هل انتا معاك راس مال ؟!

لا

-

يبقى ما عندكش حاجة تضخّها غير وقتك ومجهودك

فهتشتغل 16 ساعة تقريبا - وهتبذل مجهود شخص ونصف أو شخصين - لفترة حوالي سنتين أو تلاتة

-

ثانيا /

-

[#المنافسة\_والأمانة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%81%D8%B3%D8%A9_%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%85%D8%A7%D9%86%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7-4jsPRpBTuqtDwG4FL5y1f8wfU4OYFIRl8ymCnDC36Pb2_JVTedeFf0HZ7q8ElPlutmXFQmtskLKyNmgYQr7elqY9MrISNmwuJuh1VvnljUmmmuEgG3eVZ-pOBCB8rxJu5FU7uF3Joiwhyth1WandPC87fqMhRXSgH65r6ynjub9OuXc3HewnEEE8jsuLPA&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك محتاج توضّح مساحة المنافسة بين شغلك الجديد وشركتك اللي انتا شغّال فيها كموظّف

-

الأصل في أيّ عقد عمل إنّه بيمنعك من القيام بأيّ نشاط منافس للشركة اللي انتا هتشتغل فيها - فراجع البند ده في عقد عملك الأوّل - غالبا - أو أكيد - هتلاقيه مكتوب

-

وممكن تلاقيه كمان بيمتدّ لعدم المنافسة بعد ما تسيب شغلك الحالي - فتأكّد من البند ده - ونصيحتي ليك اعترض عليه في أيّ عقد عمل

-

إحنا كتبنا بوست في منتهى الطول عن ( شرط عدم المنافسة ) في عقود العمل - ممكن يكون من أطول 3 بوستات كتبتهم في حياتي - مع بوست المرتّبات - وبوست نفسيّة العامل

-

فحضرتك محتاج توضّح المساحة دي بمنتهى الشفافيّة مع شركتك

-

والحلّين اللي يخرّجوك من النقطة دي همّا كالآتي

-

الحلّ الأوّل /

-

إنّك تنافس شركتك خارج مساحة عملها الجغرافيّة أو المجاليّة

-

جغرافيّا /

-

يعني شركتك بتعمل اسطمبات في مصر - وانتا هتعمل تصميم اسطمبات أونلاين لشركات في أوروبّا - فكده مش هتضرّ شركتك في حاجة

-

مجاليّا /

-

يعني شركتك بتبيع مكن - وما بتقدّمش خدمات الصيانة - بتبتيع بسّ - فانتا هتقدّم خدمة الصيانة - فانتا بتنافسها خارج مجالها

-

غالبا لو عرضت الفكرة دي على شركتك - هتقول لك ما تيجي نجوّزك هنّومة - ونعمل قسم في الشركة يقدّم الخدمة دي - وانتا تمسكه - إرفض

-

الحلّ الثاني /

-

إنّ الشركة الحالية ترفض الكلام ده - يبقى استقيل - واشتغل موظّف في شركة تانية - تكون رايح لهم بالوضع ده أصلا

-

إنّك أصلا شغّال عمل حرّ في مساحة كذا - وجاي اشتغل عندكم موظّف في مساحة كذا

فهنا العقد اللي هيتعمل طبيعيّ يكون متجنّب لموضوع عدم المنافسة

-

وطبيعيّ همّا ما يعترضوش عليك وانتا بتعمل عملك الحرّ - لإنّ همّا عارفين كده من الأوّل

-

وهيقبلوني ؟!

طبيعيّ يقبلوك كموظّف طبعا - لإنّك أساسا جامد جدّا لدرجة إنّك قادر تعمل عمل حرّ

الكلام دا كلّه مش لحدّ كسر يعني

-

زيّ اللي رايح يتجوّز زوجة تانية - هتقبلك - ما انتا مش هتفكّر في الجوازة التانية إلّا لو كنت جامد

لو بتفكّر في الجوازة التانية وخايف تترفض - يبقى اصرف نظر

-

وطبعا ما ينفعش بعد ما تشتغل معاهم على اتّفاق إنّك بتنافسهم خارج مساحتهم - تقوم رايح منافسهم في مساحتهم

قال تعالى

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

-

هذا عن المافسة

-

أمّا بخصوص الأمانة /

-

فما ينفعش تشتغل بتصميمات الشركة مثلا

اللي من حقّك تستفيد بيه بشكل شخصيّ من الشركة - هوّا الخبرة اللي اكتسبتها ودخلت جوّا عقلك من الشركة

-

يعني كمثال - للتفريق بين النقطتين السابقتين

-

إنتا شغّال في شركة بتصمّم وتصنّع ماكينات - واتعلّمت خلال العمل ف الشركة دي إنّك تعمل تصميم كامل لماكينة - وعملت التصميم ده بالفعل - وبقى من ملفّات الشركة

وبعدين اتطلب منّك خارج الشركة تصمّم ماكينة مشابهة

-

الغلط - والحرام - إنّك تاخد التصميم اللي في الشركة تشتغل بيه مباشرة - لإنّ ده بقى من ممتلكات الشركة - زيّ الكولدير اللي في الشركة بالظبط

-

وانتا خدت راتب مقابل ما عملت التصميم ده لحساب الشركة - فالتصميم ده بقى ( ملك ) الشركة - لا يحقّ لك الانتفاع بيه بدون ما تشتريه من الشركة

-

لكن !

من حقّك جدّا تبدأ من الصفر للعميل الجديد في عمل تصميم جديد لماكينته

-

ما هيّا هيّا - ما التصميم ده هجيبه من دماغي - من الخبرات اللي اكتسبتها خلال عملي في الشركة

-

حلو

ما هي الخبرات اللي انتا اكتسبتها دي ملكك انتا - مش ملك الشركة - فمن حقّك تستغلّ خبرتك بغضّ النظر انتا اكتسبتها منين

لكن التصميم نفسه ( المنتج ) فده مش من حقّك

-

ثالثا /

-

[#إبدأ\_بابو\_بلاش](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%A8%D8%AF%D8%A3_%D8%A8%D8%A7%D8%A8%D9%88_%D8%A8%D9%84%D8%A7%D8%B4?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7-4jsPRpBTuqtDwG4FL5y1f8wfU4OYFIRl8ymCnDC36Pb2_JVTedeFf0HZ7q8ElPlutmXFQmtskLKyNmgYQr7elqY9MrISNmwuJuh1VvnljUmmmuEgG3eVZ-pOBCB8rxJu5FU7uF3Joiwhyth1WandPC87fqMhRXSgH65r6ynjub9OuXc3HewnEEE8jsuLPA&__tn__=*NK-R)

-

ما تبدأش عمل حرّ بحاجة محتاجة تدفع فيها فلوس - إبدأ بحاجة محتاجة فقط وقت وجهد - ولكن ليس مال

-

ما ال 3 دول همّا موارد أيّ إنسان في الحياة ( مال - جهد - وقت )

فانتا موظّف - يعني ما عندكش راس مال - إنتا خالك حسن مات مرفّص من الجوع - فما تبدأش العمل الحرّ بحاجة محتاجة مال

-

ما انا بردو ما عنديش وقت ولا جهد - أنا بخلّص ال 8 ساعات شغل بابقى خلصان

حلو - اشتغل كمان 4 ساعات - وابذل كمان نصف مجهود شخص

-

بسّ كده هاتعب قوي

تمام

-

تمام إيه ؟!

تمام - عارف إنّك هتتعب قوي - أعيّط جنبك يعني ولّا إيه

-

ما فيه حلّ تاني - استقيل من الوظيفة - ويبقى عندي وقت وجهد كاملين

-

هيّا الناس بتحبّ كلمة ( الاستقالة ) دي قويّ - بتحسّسهم إنّهم مالكين زمام الأمور - فتلاقيهم بيكرّروا الكلمة دي كتير

زيّ ما الستّات تحبّ تكرّر كلمة ( تلّأني ) - عشان تحسّ إنّها مش عبدة عندك يعني

-

فحضرتك عاوز تستقيل - حلو قويّ - هتصرف على بيتك منين ؟

من العمل الحرّ

-

إنتا ضامن العمل الحرّ ده ؟

أيوه

-

متهيأ لك - ما فيش عمل حرّ مضمون

-

وانتا مش من حقّك تستقيل وتعرّض أهلك لمشاكل عدم استقرار الدخل

قال رسول الله صلى الله عليه وسلّم

كفى بالمرء إثما أن يضيّع من يقوت - أي من يعول

-

وعموما ما فيش مصدر رزق مضمون

الرزّاق سبحانه وتعالى جعل الرزق غير معلوم - عشان نفضل طول عمرنا عباد ليه سبحانه وتعالى - فشيل كلمة ( مضمون ) من جنب أيّ كلمة ( رزق )

-

وما فيش حاجة اسمها أمان ماليّ

إنتا عبد - لازم تفضل طول عمرك مش ضامن رزقك - مش حاسس بأمان - عشان تفضل طول عمرك متعلّق بالرزّاق سبحانه وتعالى

-

ولو حصل - ولقيت حدّ رزقه مضمون ( ظاهريّا ) - إعرف إنّه في ابتلاء عظيم من الله سبحانه وتعالى - هل قلبه هيظلّ متعلّق بربّنا سبحانه وتعالى رغم استقرار رزقه - ولّا هيطغى لمّا يحسّ بالاستغناء !!

-

قال تعالى

كَلَّا إِنَّ الْإِنسَانَ لَيَطْغَىٰ . أَن رَّآهُ اسْتَغْنَىٰ

-

فإنسى موضوع إنّك تتفرّغ للعمل الحرّ دي

العمل الحرّ شغل موسميّ - زيّ المسحّراتي

أنا عدّيت على المراحل دي - وباوصفها لك من الداخل

-

طيّب - تستمرّ قدّ إيه المرحلة دي ؟

-

شوف حضرتك

العمل الحرّ نفسه المفروض ياخد معاك 5 سنين

خد منهم سنتين أو تلاتة شغّال بالتوازي مع الوظيفة

لحدّ ما العمل لحرّ يضمن لك دخل يساوي 3 أو 5 أضعاف دخل الوظيفة كمتوسّط

-

وقتها تتفرّغ للعمل الحرّ

وتقعد تزوّد في عملك الحرّ لحدّ ما توصل ل 10 أو 20 ضعف أجر الوظيفة - وقتها تنقل للبيزنس

-

وقلت لك لو لقيت النسب دي مش متحقّقة - فانتا عندك خطأ في إدارة عملك الحرّ

-

المشكلة اللي الناس بتقع فيها مع العمل الحرّ- إنّهم بيتاعملوا معاه كإنّه ( خارج سياق البيزنس )

يعني بيعتبر نفسه خلاص كده بقى حّر نفسه !!

إنتا بتستعبط ؟!

-

العمل الحرّ هو نوع متطوّر بين الوظيفة والبيزنس - فلازم ياخد صفات البيزنس والوظيفة

لازم يكون ليه مواعيد

لازم يكون ليه مستهدف - أو تارجت

لازم يكون ليه تسويق

-

لكن الناس بتاخد العمل الحرّ بمفهوم أقرب ما يمكن وصفه بيه هو ( السبّوبة )

يعني شغلانة كده ( ع الطاير )

آدينا قاعدين - جه شغل - أهلا وسهلا - ما جاش - آدينا قاعدين

عشان كده ممكن تلاقي واحد ( مبلّط ) في العمل الحرّ 10 سنين

-

أنا شخصيّا ما بدأتش أخرج من العمل الحرّ إلّا لمّا فهمت كده - لمّا فهمت إنّي باتعامل مع العمل الحرّ غلط - كنت فاهمه غلط - ما كنتش فاهمه كـ ( مرحلة في البيزنس )

-

عشان كده بانصح بما أسمّيه ( البيزنس الوهميّ )

والبيزنس الوهميّ ده هو عبارة عن إنّنا بناخد العمل الحرّ - ونلبّسه بدلة وكرافتّة

-

هوّا نفس الشخص - بسّ بدل ما هوّا لابس شورت وفانلّة - هيلبس بدلة وكرافتّة - لكن من جوّا - هوّا نفس الشخص

-

يعني إيه ؟

يعني هتستأجر شقّة - وهتجيب مكتب - وتعمل سجلّ تجاريّ - وتعمل ويكأنّ عندك شركة

لكنّك في الحقيقة إنتا شغّال عمل حرّ

-

يعني إيه بردو ؟

يعني

ما تبقاش شغّال عمل حرّ بشكل فاضح - بتقابل عملائك على القهوة مثلا

وبردو - ما تعملش بيزنس بشكل كامل - وتجيب موظّفين وهيكل إداريّ وليلة جامدة قوي سعاتّك يعني

-

ولكن

خد من العمل الحرّ تكاليفه القليلة ( مش حرّيّته )

وخد من البيزنس الشكل الرسميّ والالتزام والمواعيد ( مش تكاليفه )

دي مرحلة بسمّيها ( البيزنس الوهميّ )

-

لمّا تحسّ إنّك بقيت مؤهّل للانتقال من مرحة العمل الحرّ لمرحلة البيزنس - زيّ ما شرحنا امبارح - وقتها نفس الشقّة اللي انتا مأجّرها للبيزنس الوهمي - هات فيها موظّفين - وانتقل لمرحلة البيزنس

-

فالنصيحة التالتة زيّ ما قلنا هي - إبدأ بابو بلاش

-

طيّب - لو في وسط الشغل محتاج اصرف فلوس ؟

هنا يبقى المصاريف على العميل

-

إنتا في العمل الحرّ ما تصرفش أيّ فلوس - ما تشتغلش مونة ومقاولة - إنتا عليك المقاولة فقط - المونة على طالب العمل

-

لكنّك هشتتغل بنّا ومناول

يعني هتعمل شغلك بشكل مستقلّ - هتساعد نفسك - بدون الاستعانة بموظّفين

الموظّفين يجولك في مرحلة البيزنس إن شاء الله

-

فما تصرفش فلوس في مرحلة العمل الحرّ - إنتا شغّال فقط بجهدك ووقتك - مش بفلوسك

-

يعني - عميل عاوزني اعمل له اسطمبة

حلو

إنتا هتاخد شغل إيدك في التصميم

-

محتاجين نشتري خامة - العميل يشتريها

-

محتاجين ننقلها لشركة تصنيع الاسطمبات - العميل يجيب عربيّة - أو انتا تجيب عربيّة وهوّا يحاسب السوّاق

-

شركة تصنيع الاسطمبات محتاجة دفعة مبدئيّة - العميل يدفع

-

إنتا بتاخد فلوس مقابل الخدمات ( التصميم - والإشراف على التصنيع )

لكن ما تشتريش خامات وتدفع فلوس من جيبك

-

العميل مش عاجبه الحال ده - يروح يشتري الاسطمبة جاهزة من شركة اسطمبات - ويدفع ضعف التكلفة اللي انتا هتعمل له الاسطمبة بيها

-

دي قيمتك اللي بتوضّحها للعميل بمنتهى الصراحة - إنّك في آخر اليوم هتكون مجموع تكاليفك أقلّ من ما يشتري المنتج جاهز

-

دي القيمة اللي هتقدّمها للشركة الأوروبّيّة أو الأمريكيّة اللي هتصمّم لها الاسطمبة من هنا من مصر

إنّك هتكون أرخص من المهندس الأوروبّي أو الأمريكيّ - مع نفس الجودة اللي هتقدّمها لهم

-

طبعا ممكن تستغرب إنّه معقول فيه مهندس مصريّ هيعمل اسطمبات لأوروبّا وأمريكا - استغرب عادي

-

همّا يعني ما عندهمش مهندسين ؟

عندهم - بسّ غاليين - لإنّهم عايشين في مجتمع غالي

لكن إنتا عايش في مجتمع تكاليف المعيشة فيه رخيصة - فقادر تستفيد بفرق العملة

-

اقرأ البوست - أو البوستات الي كتبناها عن ( معامل القوّة الشرائيّة )

-

فـ خلاصة الموضوع /

-

تنتقل من الوظيفة للعمل الحرّ بعد ما تكون اشتغلت بالتوازي سنتين أو تلاتة

وبقيت بتحقّق دخل متوسّط من 3 لـ 5 أضعاف أجرك كموظّف

دا الملخّص - بدون ما تتغافل عن الملاحظات الكتير اللي في البوست