تخيّل إنّ فيه علاقة بين إنّك تبدأ حياتك في أعمال تطوّعيّة - بإنّك تعمل بيزنس ؟!!!

-

الظاهر هو العكس

يعني لو جبت لك واحد وهوّا شابّ أو طالب في الجامعة كان شغّال في عمل تطوّعيّ

وشابّ تاني ما كانش فاضي للكلام الفارغ ده - ومركّز في مصلحته وبسّ

-

غالبا إنّك هتقول إنّ المؤهّل أكتر إنّه يعمل بيزنس لمّا يكبر هوّا الشخص اللي مركّز على مصلحته

-

أبسوليوتلي

خلّيني أصدمك وأقول لك - العكس هو الصحيح

-

والسؤال طبعا هو - ليه ؟!

والإجابة ببساطة هي ( تقبّل الخسارة - وتقبّل بذل المجهود بدون عائد )

-

البيزنس محتاج منّك نفسيّة الشخص اللي

1 - مستعدّ يخسر

2 - اللي مستعدّ يحاول 5 مرّات عشان واحدة من الخمسة تنجح

3 - اللي مستعدّ يشتغل وهوّا عارف إنّه مش هياخد أجر - ع الأقلّ دلوقتي

4 - البيزنس محتاج الشخص اللي مش بيقول ( وقت الشغل خلص )

5 - اللي مش بيقول ( الموضوع دا متعب قويّ )

-

كلّ النفسيّات دي موجودة عند مين أكتر ؟!

بالظبط

موجودة عند الشخص اللي كان شغّال في عمل تطوّعيّ

-

بصّ على ال 5 نقاط اللي فاتوا - وشوف كده هل ينفع معاهم الشخص ( بتاع مصلحته )

هتلاقيها لأ طبعا

-

أخيرا

مش شرط العمل التطوّعيّ يعني إنّك تشترك في جمعيّة خيريّة مثلا

-

ممكن مجرّد إنّك بتعمل فيديوهات شرح لحاجة على اليوتيوب فده عمل تطوّعيّ

ممكن مجرّد إنّك بتساعد مدرّبك في تدريب الأطفال فده عمل تطوّعيّ

ممكن إنّك مجرّد بتنزّل بوست في الشتاء تقول فيه يا جماعة طريق كذا عليه شبّورة - الناس تاخد بالها - فده عمل تطوّعيّ

-

اللي شايف الممارسات دي كلام فارغ - فهو بعيد عن ( نفسيّة البيزنس )