[#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=AZWHA39_26Zb0PIJMQ5mM31J5qYj25rvTkaNstbkULy6yVQWIBOBOSGEZbN2wC-sIUPgKxZ6mIjrHrDJYRT8TlHE34epFQzgLC-TVyOaan9BBT9BrY4r6s1JYeiuMIqEjqtaCBld5PlJB3wTnH0v0-rbbaGpv4rlycsAXYWLgVWw5Q&__tn__=*NK-R)

.

لو انتا شغال في المجالات دي

إحذر لإنها هتصيبك ببعض الأمراض السلوكية

.

لو انتا شغال في مهن شاقة . زي العمل في مسابك المعادن مثلا . أو الحدادة

المجالات دي هتكسبك قسوة الطبع

.

لو انتا شغال في مجالات الزراعة وما يرتبط بها

زي تربية الدواجن . أو صناعة الأعلاف

المجالات دي هتكسبك المكر والملابطة

هتكسبك الكذب والمماطلة في سداد الديون

.

لو انتا شغال في مجال فني دقيق جدا

المجالات دي هتكسبك الخبث

.

حاجة مثلا زي صناعة الاسطمبات . كلها تفاصيل وفروق دقيقة بين أنواع خامات وماركات اكسسوارات

فهتلاقي نفسك بسهولة جدا ممكن تخدع وتنخدع

فهتلاقي نفسك بتساق ناحية تعلم الخبث في التعامل

.

لو انتا شغال في المقاولات

المجال ده هيكسبك صفة الغش

ممكن تقبل أسمنت بدرجة جودة أقل

ممكن تستلم شغل تشطيبات معمول بصنعة أقل من المطلوب

.

لو انتا شغال في العلاقات العامة

المجال دا هيكسبك التملق

هتلاقي نفسك بتنادي الناس بألقاب مبالغ فيها

زي ( معاليك ) مثلا . اللي هيا ما حدش بيقولها لحد في الحياة العادية

.

لو انتا شغال في المبيعات . المجال ده هيكسبك الكذب والخيانة

.

لو انتا موظف

المجال ده هيكسبك اللامبالاة

يعني هيا ما كانتش شركة أبونا

.

وهتموت عندك حاسة الحرص على الصواب

خصوصا بعد تجربة واتنين وتلاتة حاولت فيهم تجتهد وتعمل الصح . فكانت النتيجة لا شيء . وأحيانا كانت نتيجة عكسية

.

لو انتا شغال في المحاماة . ممكن تعلمك الظلم . اللي هوا عكس هدف مهنتك أصلا

.

هتلاقي موكل بيدفع لك فلوس عشان يطلع براءة من قضية انتا عارف إنه مذنب فيها

.

أو واحد بيدفع لك فلوس عشان ترفع قضية على حد وتؤذيه . وانتا عارف إنه ما عملش حاجة

هيا مرازية كده وخلاص . أو ابتزاز لفلان عشان يتنازل عن حاجة من حقه . وانتا عارف . بس هتقول لنفسك دا أكل عيشي

.

لو انتا شغال في المخازن . ممكن تتعلم السرقة

.

لو انتا شغال في المشتريات . ممكن تتعلم الرشوة

شركة عاوزة منتجها يتباع لشركتك . وانتا اللي بتقارن بين عروض الأسعار باعتبارك مسؤول المشتريات

فهتلاقي نفسك معروض عليك رشوة من الشركات المتقدمة بالعروض عشان تقبل واحدة منهم

.

لو انتا شغال في الطب . هيعلمك الجمود

الطبيب بتعدي عليه عشرات السنين وهوا عقله زي ما طلع بيه من الكلية

طريقة تعليم الدكاترة بتحطهم جوا قوالب . ممنوع عليهم التفكير في كسرها والخروج منها

.

وقد يكون دا مناسب ليه كطبيب . لكن في حياته العملية . كل اللي حواليه بيعانوا من التعامل معاه . لإنه جامد ومتحجر

وطبعا لو دخل البيزنس بتبقى كارثة

.

المهندس بقى عنده مشكلة خطيرة . وهي الفكر التشاؤمي

المهندس بيحطوه في قالب توقع الأسوء دائما

ودوره إنه يحط احتياطاته للتعامل مع الأسوء ده

القالب اللي محطوط فيه المهندس ده بينفعه في شغله . لكن في البيزنس بيضره

البيزنس قائم على المخاطرة . والهندسة قائمة على منع المخاطرة !!

.

لو انتا عشت فترة في الخليج . هتتعلم الجفاء وجفاف الطبع

.

لو انتا شغال في صناعة الملابس . أو محطات الفواكه . أو مصانع التجميع . أو شركات عالمية

هتلاقي كل اللي حواليك نساء . وبنات . إحذر

.

الصفات دي كلها مش بقول إنها هي الأصل في أهل هذه المجالات

لكن هي عدوى موجودة في هذه المجالات

البيئات دي . منتشر فيها الأمراض دي

.

غرض البوست إنه يقول لك ( إلبس كمامة ) عشان العدوى دي ما توصلش ليك

.

ومش بقول لك تتعامل مع الناس بسذاجة

سيدنا عمر رضي الله عنه قال ( لست بالخب . وليس الخب يخدعني )

يعني لست بالرجل الخبيث . لكني لست ساذجا فيخدعني الرجل الخبيث

.

يعني تبقى عارف ومدرك اللي بيحصل حواليك . وواعي بيه ومنتبه ليه وحذر منه

عشان تقدر تحمي نفسك منه

لكن !! لا تمارسه