بسم الله الرحمن الرحيم

مستعينا بالله أبدأ

[#سلسلة\_تعليم\_الاستشارات\_الصناعية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B3%D9%84%D8%B3%D9%84%D8%A9_%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%8A%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%A7%D8%B9%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX1x-_u8TKZEfOvA5cY9B0EYv93LAYWCzzAHWxcT84431Ib70tNNsJjZ-5f0u2zqRaY8wcR86tHTyYGuhVQr0InhJ_IgkfH5cDTW4OwR86dF-yGPkrOsD6FdgWhj_wikRy03heJ9y8l18gWOLYdYf9Gi9Cklx7tz_3R-ulwb9BUa2PBDbrvgarYnqW4cFcFd3w&__tn__=*NK-R)

-

من فترة قّررت أبتدي في

تعليم مجال الاستشارات الصناعيّة ودراسات الجدوى

لإنّي خلال من سنتين لثلاثة إن شاء الله

هكون انتقلت لمرحلة أخرى

-

وهيكون فيه عجز في هذه الخدمات في مصر

وأتمنّى أنّ تساعد هذه السلسلة

على صناعة جيل من الاستشاريّين الصناعيّين

اللازمين للمرحلة القادمة إن شاء الله

-

وأوّل حلقة في هذه السلسلة هتكون عن

الصفات الشخصيّة للاستشاريّ الصناعيّ

-

كتمهيد

لو حضرتك صاحب مصنع

ومتقدّم ليك مهندسين طالبين التوظيف

فحضرتك هتقيّمهم على أساس قاعدة بأسمّيها ASK

A = Attitude

S = Skills

K = Knowledge

-

فيه ناس بتعكسهم

لكن أنا برتّبهم كده

-

أوّل حاجة الصفات الشخصيّة أو ال Attitude

يعني ده عصبيّ ولّا هادي ولّا طمّاع ولّا كسول

ولّا أمين ولّا انتهازيّ ولّا متكبّر ولّا ........

كلّ دي صفات شخصيّة

-

تيجي بعد كده المهارات أو ال Skills

يعني القدرة على التفاوض

أو الإقناع

أو العرض

-

بعد كده تيجي المعرفة أو ال Knowledge

ودي عبارة عن علم نظريّ في العقل

وخبرة حياتيّة من المواقف

وهمّا الإتنين وجهين لعملة واحدة

العلم ممكن تنزل تختبره في الحياة

والخبرة ممكن تسجّلها وتنشرها فتحوّلها لعلم

-

والخبرة سابقة العلم

لأنّ العلم أساسا اتكوّن من تسجيل الخبرات

فالعلوم اللي في الكتب هي خبرات في الأساس

ولو طلعت ممارسات جديدة تخالف العلم

فالواجب هو التطوير المستمرّ للعلم

بما يواكب الخبرات المستحدثة

-

إيه علاقة الكلام ده بموضوعنا

علاقة الكلام ده بموضوعنا

هي إنّ أوّل حاجة المفروض أكلّمك عنها

باعتبارك شخص عاوز يبقى استشاريّ

هي ( الصفات الشخصيّة للاستشاريّ )

-

مش متوقّع إنّي أبدأ معاك من عند العلم

لسببين

أوّلا

إنتا لو عندك العلم

فهوّا لوحده مش مؤهّل إنّك تكون استشاريّ

وياما قابلت ناس في مجالاتهم أكثر منّي علما

لكنهم ما يقدروش يكونوا استشاريّين

ولو أصبحوا استشاريّين هيضرّوا أكثر مما هينفعوا

لإنّهم عندهم العلم فقط

فهيعطوا إجابة ناقصة قد تضرّ

لكن الاستشاريّ لازم تكون عنده الخلطة الكاملة

عشان يقدر يعطي استشارة شاملة

لكلّ نواحي المشكلة المعروضة عليه

-

ثانيا

لو حضرتك ما عندكش علم أساسا

وعاوز تبقى استشاريّ

فحضرتك مكانك مش هنا

كده حضرتك هتوصل لإنّك تكون نصّاب

مش استشاريّ

-

نيجي للصفات بعد المقدّمة الطويلة

-

أوّلا /

النفس السليمة

يعني إيه ؟!

-

يعني النفس اللي تفرح للخير في إيد غيرها

وما تحسّش بالحقد أو النقمة عليه

ولا تعمل مقارنات

-

خصوصا إنّ الغير ده هيكون في وضع السائل

وحضرتك كاستشاريّ هتكون في وضع المسؤول

-

فحضرتك هتلاقي داخل عليك مليونير

فردة الكاوتش في عربيته

بتمن عربيتك

-

أو هتكون حضرتك جاي بتاكسي أصلا

وما عندكش عربيّة

وبعدين تلاقي هذا الشخص

بيقول لك أعمل إيه

وأروح فين وآجي منين

وإيه صحّ وإيه غلط

-

مش مفروض إطلاقا

يطلع جوّاك السؤال بتاع ( إزّاي )

إزّاي أنا أعلم من ده

وهوّا أغنى منّي ؟!

-

السؤال ده مش وارد إطلاقا

بل الواجب هو إنّك تفرح بالخير اللي في إيده

وتدعي ربّنا يحفظه له

وتدعي له إنّ ربّنا ييسّر له استخدام الخير ده

في الحلال وفي نفع الناس

-

وتكون حريص على عدم فقدانه لألف جنيه واحد

من عشرات الملايين اللي عنده

وتطلب ثمن خدمتك فقط

من غير مقارنة بما يملكه الطرف الآخر

-

يعني لو بتقدّم له استشارة بألف جنيه

وهوّا معاه 100 مليون جنيه

فأنا عاوز الألف جنيه فقط

وماليش أيّ علاقة بال 99.999 مليون التانيين

-

ولو كل عليّا 500 جنيه من الألف جنيه

فهوّا كل عليّا 50 مليون من بتوعه

أحارب عليهم زيّ ما هوّا بيحارب على ال 50 مليون

ولو خدتهم يبقى ماليش علاقة بال 100 مليون بتوعه

-

ممكن تكون رايح استشارة لمصنع

تكلفة بناء السور بتاعه

أغلى من تكلفة بناء بيتك كلّه

-

ما ينفعش تقول ( إزّاي ) ؟!

دا أنا الاستشاريّ اللي المصنع ده عطلان وواقف

ومنتظرينّي آجي أقول لهم يشغّلوه إزّاي

-

ما لكش دعوة

تدخل تقول لهم يشغّلوه إزّاي

وتاخد تكلفة الاستشارة بتاعتك فقط

وتمشي

-

ولو نفس الاستشارة دي هتقدّمها لورشة مديونة

فإنتا ليك الاستشارة بردو

ما ينفعش تقول لهم

خلاص هاعمل لكوا الاستشارة ببلاش

عشان إنتوا غلابة

-

زيّ ما بالظبط ما ينفعش تغلّي الاستشارة

على المصنع العملاق لأنّه عملاق

-

الصفة الأولى والأهمّ فيك كاستشاريّ

هي ( النفس السليمة )

ممكن تكون إنتا مديون

وحدّ بيستشيرك في استشارة

هتزوّد أرباحه من 90 مليون في السنة

ل 100 مليون في السنة

-

فإنتا بكلمة هتكسّبه 10 مليون جنيه

وإنتا أساسا مستلف من واحد 10 آلاف جنيه

ومش عارف تجيب منين فلوس

تسدّد بيها الدين اللي عليك

-

أيوه يا فندم - تقدّم الاستشارة بنفس راضية

وتاخد الألف ولّا الألفين جنيه الاستشارة بتوعك

وتمشي

-

مالكش دعوة بال 10 مليون

اللي صاحب المصنع كسبهم في كلمة

كلمة إنتا قلتها له

وصاحب المصنع مالوش دعوة

بال 10 آلاف الدين اللي عليك

اللي الألفين جنيه بتوع الاستشارة

مش هيعملوا فيهم حاجة

دي حاجة --- ودي حاجة

-

كلّ واحد منكم في بلاء خاصّ بيه

إنتا في بلاء

وهوّا في بلاء

-

لو نفسك مش بالسلامة دي

يبقى اتعلّم سلامة النفس الأوّل

دي أهمّ صفة

-

وفي هذا السياق

أنصحك بمشاهدة حلقة ( الأزاق )

من سلسلة مفاهيم مهمّة في البيزنس

هسيب لك رابطها في أوّل تعليق إن شاء الله

-

الصفة الثانية

العين المليانة

-

حضرتك كاستشاريّ

فإنتا زيّ طبيب النساء

اللي نساء البلد كلّهم

بيقلعوا قدّامه الأندر بتاعهم

وهوّا يتفرّج على فروجهم

-

مش من حقّك تنظر لواحدة نظرة مريضة

ولا تلمسها لمسة غير عفيفة

حضرتك الناس بتستأمنك على عرضها وشرفها

-

حضرتك كاستشاريّ

هتتفتح قدّامك أسرار شركات

وخطط أصحاب مصانع

يكفيها فقط أن تعرف لتفشل

-

بل والأصعب

إنّك احيانا هتكون استشاريّ

لاتنين متنافسين

دي كارثة !!!

كلّ واحد بيكشف قدّامك أسراره

ومطلوب منّك

تعطي استشارة أمينة لكلّ واحد

أحد الاستشاريّين مرّة نصح

إنّك تعتذر عن العميل التاني

-

حضرتك كاستشاريّ

هتتعرّض لناس عاوزة تبيع حاجة لصاحب المصنع

وحضرتك اللي بتعمل له التقييم

-

الناس دي هتعرض عليك عمولات

عشان ترشّح شغلهم

ممكن العمولة دي

تكون 100 ضعف تمن الاستشارة

واجبك إنّك ترضى بتمن الاستشارة

وترفض ال 100 ضعف

-

امبارح بسّ أعطيت استشارة لعميل

مفادها إنّه هيمتنع عن شراء مصنع

كانت لي عمولة فيه

ممكن تتخطّى النصف مليون جنيه

وعادي

-

وأنا مش أهبل

هتيجي عمولة تانية من مصنع تاني عادي

لكن أنا لن أخالف ضميري

-

أحد الأصدقاء طلب منّي تصميم مصنع لعميل عنده

فصمّمته له

وأرسلت الكيروكيّ له ولصاحب المصنع

-

لقيت صديقي بيكلّمني بيصرّخ

بيقول لي

لو ما كانش العميل شاف الكيروكيّ ع الواتس

اعمل له حذف عندك وعنده

-

قلت له ليه ؟

قال لي إنتا مصمّم المكن على 1000 متر فقط

وأنا عاوز أبيع له مصنع أكبر

عشان تكون عمولتي أكبر

-

قلت له دي حاجة بينك وبينه

وأنا مش هاحذف الرسالة

-

بالمناسبة

ما ينفعش استشاريّ يكون وسيط في حاجة

وياخد فيها عمولة

لأنّ ده يطعن في حياديّته

-

أكثر من شركة صينيّة

عرضت عليّا عمولات على بيع ماكيناتهم

فكنت بقول لهم

أنا استشاريّ باعمل دراسات جدوى

مش من حقّي آخد عمولة

-

كانوا بيستغربوا

لكن أنا بالفعل باعمل كده

-

الحالة اللي باحكي عليها وحصلت إمبارح دي

أنا استشاريّ للعميل فيها من حوالي 6 شهور

ومن حوالي شهر

عرضت عليه شراء مصنع أنا أعرف مالكه

-

في الحالة دي لو تمّ الشراء فهيكون ليّا عمولة

كوسيط

مع إنّي في الأصل استشاريّ

وده وضع مركّب

نادر الحدوث

لكنّه حصل

-

وانا باعتباري في الأساس استشاريّ العميل

طلب منّي تقييم المصنع

وقيّمته بسعر أقلّ بكتير من المعروض

فالعميل رفض الشراء

وضاعت العمولة

-

كنت ممكن أقول للعميل ده مصنع لقطة

ويتمّ البيع

وأنا آخد عمولتي

لكن مستحيل طبعا

-

بالمناسبة

المزنق ده

هو السبب اللي مخلّيني دلوقتي

بعلّم الناس الاستشارات

-

لانّي مقرّر إن شاء الله

أعمل خطّة انسحاب من المجال ده

وأقدّم نفسي خلال سنتين تلاتة

كـ ( مقاول ) مشروعات

Turn-Key Projects

مش استشاريّ

-

يعني دلوقتي حضرتك بتجيلي

عشان تعمل دراسة جدوى

في وضعي ده

أنا محرّم عليّا آخد عمولة

-

لكن

خلال سنتين تلاتة

هتجي لي عشان

( أعمل لك مشروع تسليم مفتاح )

-

وفي الحالة دي

أنا هقوم بدور إدارة الناس اللي هتنفّذ المشروع

هجيب المقاول يبني المصنع وآخد عليه عمولة

وأجيب شركة الماكينات تركّب وآخد منها عمولة

وهكذا

-

والوصف ده صحيح لا غبار عليه

لإنّي في الحالة دي مقاول - مش استشاريّ

-

وهتكون دراسة الجدوى وقتها

هديّة بقدّمها للعميل

فوق المهمّة الأساسيّة بتاعتي

كـ ( مقاول مشروعات )

-

فأنا حاليا مش قلقان

من تعليم الناس الاستشارات ولا دراسات الجدوى

لأنّي خلاص مش مكمّل في الكارير ده

-

وحرام على المسلم إنّه يتعلّم حاجة وينساها

أو ما ينقلهاش للي بعده

-

قال رسول الله صلّى الله عليه وسلّم

من علّم الرمي ثمّ تركه فليس منّا

-

يعني ما ينفعش يكون معاك

عنصر من عناصر تقوية الأمّة

ثمّ تتركه

لأنّك بذلك تضعف الأمّة

-

وفيه مبدأ بيقول ( مت فارغا )

يعني قبل ما تموت

لازم تكون نقلت كلّ اللي اتعلّمته للناس

-

فالصفة الثانية

هي إنّ حضرتك تكون عينك مليانة

كما قال عنترة

فأرى مغانم لو أشاء حويتها

ويعفّني عنها الحيا وتكرّمي

-

وكما قال أيضا

وأغضّ طرفي ما بدت لي جارتي

حتّى يواري جارتي مأواها

-

وفي هذا السياق

يتساوى الألف جنيه

مع المليون جنيه

مع ال 100 مليون جنيه

-

أذكر صفقة بيع مصنع ضاعت بردو

بسبب إنّي كنت في الحالة دي سمسار عادي

سمسار البائع

وجبت مشتري يتفرّج على المصنع

وكان مطلوب في المصنع 22.5 مليون

-

المشتري اختلف مع البائع

وطلبوا منّي تقييم المصنع

فقلت لهم أنا حاليا في صفّ البائع

فما أقدرش أقيّم بدون ما يسمح لي

فهل حضرتك كبائع تسمح لي أقول تقييمي

-

فقال لي اتفضّل

-

قلت لهالمصنع وضعه 1 2 3

وبناءا عليه يسوى 17 مليون جنيه

-

يعني خسّرته 5.5 مليون جنيه وإحنا واقفين

-

وبالمناسبة

البائع كان مقتنع بكلامي

لكن عيلته رفضت البيع بالسعر ده

وباظت البيعة

وضاعت عمولتي

اللي كانت حوالي نصف مليون جنيه بردو

-

والامثلة على ذلك كثيرة

الأمانة مثل الشرف

زيّ ما زنا المراة يضيّع شرفها

والقبلة في الحرام تضيّع شرفها أيضا

فرغم اختلاف حجم الذنبين هنا

إلّا أنّ كلاهما يضيّع الشرف

-

فخيانتك في مليون جنيه

هي مثل خيانتك في ألف جنيه

-

ما ينفعش تخدّر ضميرك مع ارتفاع الربح

يعني يبقى ضميرك صاحي

لو اتعرض عليك ربح حرام ب 100 جنيه

وينام لو الربح كان 100 مليون جنيه

هوّا الشرف واحد

-

والقليل مثل الكثير

كما قال امرؤ القيس

فلو أنّ ما أسعى لأدنى معيشة

كفاني - ولم أطلب - قليل من المال

ولكنّما أسعى لمجد مؤثّل

وقد يدرك المجد المؤثّل أمثالي

-

الصفة الثالثة

أن تعرف الحقّ وتصدع به

-

ما ينفعش حضرتك تكون ما تعرفش الحقّ

وما ينفعش ما تصدعش بيه

-

مطلوب من حضرتك ياللي سالف تمن التاكسي

إنّ صاحب المصنع أبو 100 مليون جنيه

يقول على معلومة غلط

تقول له دي غلط

والصحّ كذا

-

وتكون مستعدّ للنقاش

وتوضيح ليه كلامك صحّ

-

الموضوع ما فيش فيه وجهات نظر

لو هتقعد مع صاحب المصنع

كلّ واحد منوا يعرض وجهة نظره

فإنتا تمشي من الاستشارة وما تاخدش فلوس

-

إنتا كنت بتتبادل وجهات النظر

إنتا عطيته وجهة نظر

وهوّا عطاك وجهة نظر

فليه حضرتك عاوز فلوس ؟!

-

وإنتا لمّا بتقعد تدردش مع صاحبك ع القهوة

بتاخد منّه تمن استشارة وإنتا ماشي ؟!

-

إنتا استشاريّ

جاي تجاوب

مش تتناقش

-

دور حضرتك هو أن تخبرنا بـ ( الحقائق )

مش وجهات النظر

-

وجهات النظر دي تقولها لواحد استشاريّ زيّك

تتناقشوا

-

لكن لمّا حضرتك كاستشاريّ تقعد مع عميل

فإنتا المفروض عندك حلول نهائيّة للمسائل

دي اللي بتاخد فلوس عليها حضرتك

-

لو ما عندكش حلول نهائيّة

يبقى أجّل موضوع الاستشارات ده

لحدّ ما تعرف الحلول النهائيّة

-

طيّب افرض العميل مش مقتنع

واجبك إنّك تعرف تقنعه

نروح بقى لمساحة ( المهارات )

مهارات العرض والإقناع

-

وده اللي أنا ما باعملوش ع الصفحة !!!

-

يعني لو اختلفت مع حدّ على الصفحة

ما باقنعوش

باعمل له بلوكّ وخلاص

-

لإنّ الإقناع ده بفلوس

أنا مش هاعمله ببلاش ع الصفحة

-

حقّ العميل اللي عاطيني فلوس

هو إنّي أقول له ع الصحّ

وأقنعه بيه

لكن ع الصفحة أنا بقول ع الصحّ فقط

لكن ما باقنعش بيه حدّ

-

زيّ ما اتنين بيدخلوا محلّ حلواني

الحلوانيّ هيعطي لكلّ واحد منهم

قطعة بسبوسة يدوقها

-

لكن مش هيلفّ كيلو بسبوسة

إلّا للي هيشتريه

مش هيلفّ كيلو بسبوسة

لكلّ واحد داق حتّة منها

-

المعلومة هي قطعة البسبوسة المجّانيّة

لكن الإقناع هو كيلو البسبوسة اللي بفلوس

-

فأنا مش من واجبي

إنّي أقنع بالصحّ كلّ واحد قلت له عليه

-

وهنا يظهر سؤال

وهوّا إنتا يعني عارف الصحّ المطلق ؟!

-

وهنا أقول لحضرتك

لو مش عارف الصحّ المطلق

ما تشتغلش استشاريّ دلوقتي

-

إحنا جايبينك نستشيرك

مش جايبينك تغيّر لنا الأنبوبة

-

ولو ما بتعرفش تغيّر الأنبوبة حتّى

خلّيك في بيتكم

-

إحنا عاوزين واحد عارف هوّا جاي يعمل إيه

مش جايّ يجرّب ولا يلعب

وإلّا الشقّة هتولع

-

الاستشاريّ مش دوره إنّه يتناقش مع العميل

الهبل اللي حاصل ع الفيسبوك ده

مالوش مكان في الاستشارات

-

إنّك تدخل تقول معلومة

فيطلع لك كلّ من هبّ ودبّ يدلو بدلوه

طب روح كده ادلو بدلوك ده لشركة

وقول لهم أنا عاوز عليه فلوس

وشوف مين هيعطيك فلوس على دلوك ده

-

الاستشاريّ مش دوره يتناقش

يتناقش فقط في مرحلة

إنّه بيسمع من العميل عشان يفهم الموقف

-

لكن بمجرّد ما يفهم الموقف

فواجبه إنّه يطلق رصاصة بالحكم

مش يقعد يدردش

-

يا إمّا حضرتك تكون كده

يا إمّا تأجّل فكرة تقديم الاستشارات

لحدّ ما توصل لكده

-

أنا شخصيّا في الأوّل

قعدت حوالي سنة أعطي استشارات مجّانيّة

لإنّي كنت بقابل العميل أتناقش معاه فقط

-

لمّا وصلت لمرحلة إنّي ما بقيتش باتناقش

وبقيت باعطي إجابات قاطعة

بقيت باخد فلوس

-

وما زلت حاليا

لو الجلسة الاستشاريّة خلصت

وحسّيت إنّ معظمها كان نقاش

ما كانش معظمها إصدار أحكام

برجّع للعميل جزء من الاستشارة

-

عشان كده بكون مصرّ

إنّي أستفسر من العميل عن الموقف

قبل الاستشارة

-

ممكن العميل يستغرب

مش هوّا هيعمل استشارة وياخد فلوس

بيستفسر كتير قبلها ليه ؟!

-

والحقيقة إنّي باستفسر

عشان لو لقيت إنّ الجلسة

هتكون غير مفيدة للعميل

بارفضها

-

لإنّها لو غير مفيدة للعميل

هرجّع له فلوسه

يبقى أنا استفدت إيه

غير العطلة وتضييع الوقت

-

ملحوظة ع الهامش

إنتا كاستشاريّ

رأس مالك سمعتك

ومادّتك الخامّ وقتك

وصنعتك علمك وخبرتك

-

فحضرتك اكتسب العلم والخبرة الأوّل

مش هتتخرّج من الكليّة امبارح

تبقى استشاريّ النهارده

-

حضرتك عشان توصل

لإنّك تقول إنّك استشاريّ

مطلوب منّك تمشي مسار طويل جدّا

من العلم والخبرة والمهارات

-

أنا عامل سلسلة اسمها

نصيحة من خبير

-

بغضّ النظر عن محتوى السلسلة

إلّا إنّ كلمة نصيحة ( من خبير ) دي

تحمل بداخلها تحدّي

-

تحدّي بقول فيه

أنا خبير آهو

أيوه أنا خبير

وده كلامي

وحاول تغلّطني فيه كده

أتحدّاك

مش هتعرف

-

فإنتا محتاج توصل للمرحلة دي

قبل ما تقول أنا استشاريّ

إنّك تكون عارف الإجابات القاطعة للأسئلة

-

تحدّي تاني أنا عامله

في اسم الصفحة الشخصيّة

مرزوقيّات - فنّ الحياة

كلمة ( فنّ الحياة ) دي - فيها تحدّي

إنّي بقول لك

دي الطريقة الصحيحة اللي تعيش بيها حياتك

وأنا باتحدّى

-

فلو مش هتكون واصل للمرحلة دي

أجّل الكلام شويّة وشويّتين وتلاتة

-

سيّدنا عمر رضي الله عنه قال

( تفقّهوا قبل أن تسوّدوا )

-

فحضرتك قبل ما تقول ( ها أنا ذا )

اتعلّم في صمت الأوّل

-

ولمّا تتعلّم

وتكون قادر على إصدار الأحكام القاطعة

اتفضّل

إحنا محتاجينك

-

إحنا زهقانين من ناس كغثاء السيل

ناس ما تقدرش تثق هيّا نفسها في آرائها

الناس دي زيّ ماء البحر

لا يمكن البناء عليه

-

إحنا محتاجين ناس كجذور الجبال في الأرض

دول اللي ممكن نبني عليهم

-

وهيقولوا لك إنتا متكبّر

دول بهايم مش قادرين يفرّقوا بين الكبر

وبين الحكم المبني على علم وخبرة

-

أيوه نعمل لكوا إيه عشان نبقى متواضعين يعني

نشوف الغلط ونقول إنّه احتمال يبقى صحّ ؟!!!

كده هنبقى حلوين يعني ؟!

-

حضرتك دكتور جرّاح

فاتح قلب مريض بتعمل له عمليّة

متوقّع منّك لو حصلت أيّ مشكلة من أيّ نوع

تكون عارف هتعمل إيه

-

لو لسّه ما تعرفش

فما تفتحش قلب حدّ

-

ومش متوقّع من اللي حواليك

يناقشوك وإنتا بتاخد القرار

اللي بقالك سنين بتتعلّمه كعلم

وبتمارسه كخبرة

-

أو يقولوا عليك ده متكبّر ما سمعش لرأينا

-

الدكتور في الحالة دي ما ينفعش يكون بيخمّن

هوّا يا إمّا عارف فهيتعقّم ويدخل العمليّات

يا إمّا مش عارف

فنقول له لو سمحت ما تدخلش العمليّات دلوقتي

-

ورغم حساسيّة مشهد دكتور فاتح قلب مريض

إلّا إنّ وضعك كاستشاريّ بيكون أصعب

-

لإنّ المريض مش هيجادلك وهوّا في البنج

لكن صاحب المصنع

هيجادلك وإنتا بتقول له ع الصحّ

-

وهنا حضرتك واخد فلوس

حلال الفلوس دي

هوّا إنّك تشرح للعميل

إنتا منين جبت الإجابة اللي بتكلّمه عنها

ده حقّ العميل عليك

-

الإجابة الصحيحة دي

أنا بشبّهها بماء البئر

-

إنتا بتحطّ الدلو في البئر

بتطلّع ميه

ده اللي ممكن تعمله لو فتحت كتاب

وخدت منّه معلومة

-

لكن الاستشاريّ هو ( البير ) نفسه !!!

البير ده بيجيب الميّه منين ؟!!!

هوّا ده الاستشاريّ !!!!!

-

الاستشاريّ هوّا اللي له تشعّبات

في باطن العلم والخبرة

يقدر منها يجيب نقطة من هنا

ونقطة من هنا

فيصنع لك دلو من الماء

-

واجبك كاستشاريّ بقى مع العميل

إنّك تشرح له التشعّبات دي جات منين

ده حلال الفلوس اللي العميل دفعها

-

فإنتا مش بتناقش العميل

من باب إنّكوا عاوزين توصلوا

لإنّ مين فيكوا الصحّ ومين الغلط

-

إنتا المفروض ما تبدأش تعطي استشارات

قبل ما تكون حسمت كلّ المسائل

وعارف إجاباتها

-

وتكون نسبة الأسئلة

اللي ممكن تعتذر عنها

لإنّك ما تعرفش إجابتها

تكون نسبة بسيطة جدّا

ومقبولة داخل الاستشارة

-

وتتعهّد إنّك تجيب إجابتها بعد الاستشارة

نسبة لا تتجاوز 10 % من الاستشارة

لكن مش هتضقّيها ( من قال لا أعلم فقد أفتى )

ما هو من قال لا أعلم ده بردو ياخد فلوس ليه ؟!

-

معاك سؤال من كلّ 10 أسئلة تقول فيه لا أعلم

لكن فيما خلاف ذلك

فحضرتك واخد فلوس عشان تجاوب

مش علشان تدردش

-

الحالة الوحيدة اللي تكون فيها

وجهة نظر العميل صحيحة

في الخلاف بينكم

هيّا إنّك تقول للعميل

هل فيه مدخلات أخرى

إنتا مش حابب تقول لي عليها ؟

-

لو قال لك لأ

قول له يبقى الحلّ الوحيد

هو اللي قلت لك عليه

-

لو قال لك

أيوه فيه أمور أخرى

أنا لا أريد أن أطلعك عليها

فده حقّه تماما

-

وفي الحالة دي تقول له

أنا بنيت حكمي بناءا على معطياتك

لو عندك معطيات أخرى

مش عاوز تقول لي عليها

فده حقّك

-

وخد الحلّ بتاعي

وعدّله بناءا على المعطيات

اللي إنتا مش عاوز تقولها لي

-

الرسول صلّى الله عليه وسلّم قال

إنّما أنا بشر

وإنّما أقضي بينكم بما أسمع منكم

-

ففيه مدخلات أنا باحكم عليها

لو حضرتك أخفيت جزء منها

فحكمي مبني على ما سمعته فقط

-

طبعا إحنا لو في حكم شرعيّ

فمش من حقّ حدّ يخفي جزء من الحقيقة

-

لكن

لو عميل صاحب مصنع

عاوز يطلعني على جزء من تفاصيله

ويخفي عنّي جزء

فهو حرّ تماما

-

لكن أنا لازم أوضّح له إنّ حكمي

هو بناءا على ما علمته من مدخلات فقط

-

العميل يقول لك على اللي هوّا عاوز يقوله

وما يقولش على اللي مش عاوز يقوله

زيّ ما حقّ حضرتك لو اشريت كيلو بسبوسة

إنّك تاكله كلّه

أو تاكل نصّه

أو ما تاكلوش خالص

إنتا حرّ

-

وأنا كبائع بسبوسة

مش من حقّي أجبرك

إنّك تاكل كيلو البسبوسة كلّه

-

كذلك

أنا كاستشاريّ

مش من حقّي أجبرك

تكشف لي كلّ أسرار مشروعك

-

لكن

بناءا على ما كشفته من تفاصيل

فالحلّ الصحيح الوحيد هو اللي قلت لك عليه

-

الصفة الرابعة

وهي قليلة في الأهمّية

عن الثلاثة صفات الأولى

هي عزّة النفس

-

حضرتك كاستشاريّ

لو العميل اتأخّر عليك ربع ساعة

سيب مكان الاجتماع وامشي

-

لو كنت في بلده

وطلبت منّه يقابلك في مكان

قريب من الطريق

عشان يكون سهل عليك وإنتا راجع

وهوّا أصرّ تدخل له جوّا البلد

سيبه وامشي

-

لو عميل أساء ليك بربع كلمة

اوقف شغلك معاه

حتّى لو ده هيخسّره ملايين

-

عادي جدّا

كرامتك أهمّ من ملايينه

-

زيّ ما إنتا احتقرت ملايينه

لمّا كنت ممكن تاخد منها مليون جنيه رشوة

احتقر ملايينه

لو هيخسر منها مليون جنيه بسبب إساءته ليك

-

اللي نفسيّته فيها الشرف ده

هتكون فيها الكرامة دي

-

حطّ لاستشاراتك نظام

لو عجب العميل كان بها

ما عجبهوش نظام استشاراتك

يبقى ربّنا يوفّقه لوحده

أو مع استشاريّ تاني

-

الكلام بتاع العميل على حقّ

وخدمة العملاء

وبوس العميل من بقّه

ده ما اتعملش للاسشاريّ

-

فكّر تروح لدكتور بيكتب لك روشتّة

وتقول له

بسّ أنا شايف

إنّي المفروض آخد دوا كذا بدل كذا

-

هيقول لك

لو سمحت ورّيني الروشتّة دي كده

وهيقطّعها ويرميها في الزبالة

وهيقول للسكرتيرة تعطيك تمن الكشف

وتوكّل على الله

-

حتّى لو هتتوكّل على الله

هتموت على باب المستشفى وإنتا خارج

الله يرحمك

أنا مش مسؤول عن حياتك

لكن مسؤول عن أمانتي في وصف الدواء

-

عاوز تناقشني ؟!

روح اقعد 7 سنين في كليّة الطبّ

تتعلّم علم الطبّ

-

وخد لك 20 30 سنة كمان

تتتمرمط في المستشفيات تكتسب خبرة الطبّ

وابقى تعالى نتناقش عن الروشتّة إن شاء الله

-

الصفة الخامسة

الكرم

والكرم هنا المقصود بيه الكرم بالعلم والخبرة

إنتا استشاريّ

يعني إنتا كبير

والكبير ده له أمارات

مش كبير بالكلام يعني

-

فلازم تعطي استشارة مجّانيّة مرّة

حلقة مجّانيّة مرّة

نصيحة مجّانيّة مرّة

محاضرة مجّانيّة مرّة

-

حدّ بيسالك على حاجة

فتقوم عاطيه رقم حدّ يعملها له

طالب في الكليّة بيسألك عن حاجة

فتقوم عاطيه جزء من دراسة مجّانا

بسّ تقول له ما ينشرهاش

عشان دي بتاعة ناس

-

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم

فطالما استعبد الإنسان إحسان

-

قدّمت استشارة بفولس لحدّ مرّة

وبيسألك سؤال بعدها

أو كنت فايت على مصنعه

فدخلت تشرب معاه قهوة

فتقوم تعطي له نصايح مجّانيّة

مش لازم تاني مرّة

تقول له دي استشارة مدفوعة بردو

المرّة دي ببلاش يا سيدي

مش منشار هوّا طالع واكل نازل واكل

-

عميل عامل دراسة

وطلب منّك بيانات

عن الاستيراد والتصدير مثلا

وما كنتوش متّفقين عليها

اعملها له ببلاش عادي

-

عميل طلب دراسة 3 منتجات

ويوم المناقشة طلب منتج رابع

اعمله له ببلاش عادي

-

خلّيك زيّ البطّيخة

من برّا ناشف ومن جوّا حلو

-

وما تبقاش زيّ المانجة

من برّا حلو ومن جوّا ناشف

-

وأخيرا

المخرجين همّا اللي حصروني ف أدوار الشرّ

لكن أنا في الحقيقة

طيّب جدّا

زيّ كمال أبو ريّة

ومحمود مرزوق

-

مع تحيّاتي