[#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=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R)

-

أحيانا باكتب نصائح فيها طريقة تفكير ( انتقائيّة )

يعني مثلا أقول لك - تجنّب العميل الفلانيّ - أو إرفد الموظّف الفلانيّ

-

فبيكون تعليق الناس هو - ما كلّ العملاء كده - هنجيب عملاء منين ؟!

ما كلّ الموظّفين كده - كدا أنا هارفد كلّ الموظّفين !!

-

الحقيقة إنّ سبب التفكير ده من الناس هو ( [#العجز](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%AC%D8%B2?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) )

-

حضرتك لو عاوز تقول كلامك بشكل أدقّ ممكن تقول

ما كلّ العملاء [#اللي\_انا\_وصلت\_لهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%8A_%D8%A7%D9%86%D8%A7_%D9%88%D8%B5%D9%84%D8%AA_%D9%84%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) كده

كلّ الموظّفين [#اللي\_انا\_عيّنتهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%8A_%D8%A7%D9%86%D8%A7_%D8%B9%D9%8A%D9%91%D9%86%D8%AA%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) كده

-

لكن ما تقولش كلّ العملاء كده - وكلّ الموظّفين كده

-

السوق في مجالك لوحدك فيه مثلا 1000 شركة

حضرتك اتعاملت مع 100 شركة - فوصلت لتحويل 10 منهم لعملاء

-

ال 10 عملاء دول منهم 9 سيّئين

تيجي تشتكي لي - فأقوم قايل لك ( اقطع علاقتك مع ال 9 دول )

-

فطبعا هتعتبر كلامي كلام واحد قاعد على الأريكة ومش شايل همّ حاجة

وهتقول المثل الشهير بتاع ( ما هو اللي إيده ف الميّه مش زيّ اللي إيده ف النار )

-

الحقيقة إنّ المشكلة عند حضرتك - وانتا اللي حاطط إيدك ف النار

-

إنتا تعبت في بداية شغلك عشان توصل لتحقيق مبيعات لل 10 شركات دول

لمّا الدنيا استقرّت - إنتا أصبحت خلاص - عاجز - [#مش\_مستعدّ\_تتعب\_تاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B4_%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%B9%D8%AF%D9%91_%D8%AA%D8%AA%D8%B9%D8%A8_%D8%AA%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) !!

-

فأصبح السوق بالنسبة لك خلاص هوّا ال 10 عملاء دول

فبتفكّر ازّاي أصلّحهم لو همّا وحشين - ما بتفكّرش تستبدلهم

-

بقيت عامل زيّ اللي عنده عربيّة قديمة ما بقاش بينزل لها قطع غيار - فبقى بيتشقلب عشان يخلّيها ماشية

لو اكصدام فيها باظ - بيحاول يصلّحه - لإنّه ما فيش اكصدامات جديدة عادت بتنزل للعربيّة دي خلاص

-

بينما الحقيقة مش كده

الحقيقة إنّ السوق فيه 900 عميل تانيين - إتعب معاهم - هتطلّع منهم 9 عملاء ممتازين

إطرد بقى ال 9 الوحشين من قائمة عملائك - ودخّل ال 9 الكويّسين

-

لكن المشكلة عندك انتا إنّك مش مستعدّ تتعب التعب اللي تعبته مع ال 100 عميل الأوّلانيّين على ما طلّعت منهم ال 10 عملاء الحاليّين

-

في استشارة لأحد الشركات - كانوا بيشتكوا من ضعف المبيعات

فسألتهم - سوقكم فيه كام عميل - قالوا لي حوالي 1000

قلت لهم - طيّب إنتوا تواصلتوا مع كام عميل منهم - قالوا لي 200

طب أقوم امشي يعني ؟!!!

-

طبعا كانت ردودهم إنّه - أصل عشان تتواصل مع ال 800 الباقيين دل - محتاج كذا وكذا وكذا

تمام - ما نعمل الكذاكيذ دي - أمّال احنا شغلتنا إيه ؟!!!

-

وال 200 عميل الأوّلانيّين أصلا ما احنا عملنا معاهم الكذاكيذ دي - وكانت نتيجتها تحقيق المبيعات الحالية

ليه الكذاكيذ دي بقت صعبة دلوقتي - ما انتوا بالفعل عملتوها قبل كده ؟!!!

-

عشان كده باتكلّم عن ما أسمّيه [#لعنة\_النجاح\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%B9%D9%86%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R)

-

النجاح الأوّل بيستنفذ طاقتك - فبتبقى مش مستعدّ تبذل مجهود تاني - ودي لعنته

-

فتغلّب على اللعنة دي بإنّك تواصل العمل ولا تتوقّف ولا تعتبر نفسك خلاص قفّلت اللعبة

إنتا محتاج مش مجرّد الصبر - إنتا محتاج [#المصابرة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D8%A7%D8%A8%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R)

-

المصابرة هي [#الصبر\_على\_الصبر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%A8%D8%B1_%D8%B9%D9%84%D9%89_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%A8%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R)

-

فيه واحد بيصبر مرّة - بيستحمل مرّة - ورصيده بيخلص على كده

إنتا محتاج رصيد مفتوح من الصبر وتكرار بذل الجهد والاستمرار في بذل الجهد

-

ال 10 موظّفين اللي عندك - إنتا تعبت كتير على ما علّمتهم - وصرفت كتير عليهم - وصرفت على ناس وسابوك ومشيوا

فبقى عندك دلوقتي 10 موظّفين - فيهم 9 مضايقينك

فآجي أنا زيّ الباشا وأقول لك عيّن 9 كويّسين بدل ال 9 الوحشين

فتقول إيه - معروفة طبعا ( ما هو أصل اللي إيده ف الميّه مش زيّ اللي إيده ف النار )

تفسير الموقف هو شرحه تفسير الموقف اللي فات

-

ودائما تظلّ القاعدة الوحيدة غير القابلة للتغير هي [#قاعدة\_التغيير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D8%B9%D8%AF%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%BA%D9%8A%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R)

أنّك تحتاج أن تتغيّر دائما لتظلّ ناجحا

-

أخيرا /

قد يكون سبب هذه المشكلة - إنّ الناس مش مدركة [#حججججججججججم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D8%AC%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) السوق

-

حضرتك متخيّل إنّ السوق فه 1000 عميل - وانتا حاولت مع 100 - فوصلت ل 10

بينما الجقيقة إنّ السوق فيه 10 آلاف عميل - وأكتر

لكن انتا مش مدرك [#معضلة\_الحجم](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%B6%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%AC%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVGiMj4C3u_7_SszG_fntiVQl1tiLliEwaZEkSYBpGU4zY8S7w-Z8-NIrn00vw8ZYleXgci1GMIjKvdtHYD_tDnS9YkUNhxcXHV26t6nZ-ZegGOrIfzgCsEddTzMaGnVru8pFICWDQXFiMY9mnpH2ZgpR5gtMlnKut5_Aq1AF6EPQ&__tn__=*NK-R) اللي اتكلّمت عنها كتير والناس متخيّلة إنّي ببالغ في تقدير أهمّيتها

-

حضرتك متخيّل مثلا إنّه هنجيب مهندسين منين - بينما السوق فيه آلاااااااف المهندسين اللي بيدوّروا على شغل

الآلاف دول فيهم المئات كويّسين جدّا - لكن انتا خيالك واقف قدّام ال 10 مهندسين اللي في شركتك - ومش متخيّل هتجيب أكتر منهم منين

-

عشان كده باجتهد أكتر في تغيير المفاهيم العقليّة عند المستثمرين - أكتر من تغيير المفاهيم الاقتصاديّة

حضرتك ممكن يكون سبب تعطّلك في البيزنس بتاعك هو عائق في التفكير

في العقليّة - في الفكر - في ال mentality - في ال mindset

دا محتاج يتعالج الأوّل

-

لو القناعات دي اتغيّرت - هتلاقي قناعات كتير اتصحّحت في البيزنس لوحدها