[#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=AZUGiuv1zaYJZimXE0bQrBcWM5DibXU0otQPQZCWAdWSy8mF2DTVSeE54QoNvFX_P5mY57gEoynReVWgrgkAGf8itF43b_ifFW0oS-pLXZ7GU5rsKKCLMSqXr0Fr1ofZMFqFxCeaY25GXyjDSZ_19CiBHQPQBc9AINnPDPONIK1paQ&__tn__=*NK-R)

.

ما تسيبش نفسك تخدعك بنجاحك في مهمة صغيرة

وتخدرك عن فشلك في مهمة كبيرة

.

من حوالي ٦ شهور كنت في زيارة لمصنع منشآت معدنية

بيصنعوا جمالونات المصانع

متخيل حجم المنتج ؟!

.

والمصنع متعثر

.

ومن ضمن الاستشارة إن صاحب المصنع كان بياخد رأيي إنه عاوز يجيب ماكينة ليزر ويعمل ورشة صغيرة لتقطيع المعادن بالليزر

.

فحذرته من الخطوة دي

إلا لو كان هيجيب الماكينة عشان تخدم على شغله

لكن ما تبقاش مشروع مستقل

.

المصنع الأول قيمته مثلا ١٠ مليون جنيه

والورشة قيمتها مثلا مليون جنيه

فممكن جدا حضرتك تسيب المصنع الكبير في تعثره

وترضي ضميرك بنجاحك في الورشة الصغيرة !!

.

فأصبحت الورشة دي هي ( المخدر ) اللي بيعفيك من ألم الخسارة الحقيقية في المشروع الكبير

بيخدرك بربح صغير جدا بيحققه المشروع الصغير لا يضاهي الربح اللي هتحققه لو صلحت المشروع الكبير

.

من حوالي شهر كنت في زيارة لمصنع قيمته حوالي ٣ مليون جنيه

ومتعثر بردو

والمصنع فيه شركاء

.

الشريك اللي كان داعيني للزيارة قال لي إنه من فترة عمل نشاط توزيع مستحضرات تجميل أونلاين

وناجح فيه جدا الحمد لله

.

فقلت له دا المخدر

نشاط مستحضرات التجميل ده قيمته كام

قال لي ١٠٠ ألف جنيه

.

فاللي حاصل إن نجاحك في المشروع الصغير . مخليك قادر تواجه نفسك . وتقول لنفسك أنا ناجح لوحدي . لكن لما بكون مع الشركاء . بنفشل كلنا . لإنهم مقصرين

.

لكن أنا . أنا شخصيا . ناجح

بدليل النشاط الصغير اللي بديره لوحدي وناجح فيه

.

لكن كلمني عن حجم أرباح النشاط الصغير بالمقارنة بأرباح النشاط الكبير لو قدرنا نظبطه !!

.

النهارده حصل الموقف التالت في نفس السياق !!

صاحب مصنع عنده نشاط في مجال ما . ونشاط كبير يعني الحمد لله . لكنه مش عاطي العائد المرضي

فقعدنا بردو نفكر في مخرج

هل المخرج ممكن يكون في الانتقال لنشاط تاني ؟!

أو إضافة ماكينات بتعمل عمليات تصنيع مختلفة ؟!

.

وبعدين انتبهت إننا بنقع في نفس الخدعة !!!

.

يعني

هنعمل نشاط موازي . النشاط الموازي هينجح . فهنتخدر بالربح الجديد . ونسيب مشكلة النشاط القديم قائمة !!

.

لكن الأكثر حكمة هو إننا نعصر لمونة النشاط الأساسي ده . وقبل ما نفكر نعمل نشاط جديد . أو نزود مكن . لازم نشوف النشاط دا على وضعه كده ازاي نقدر نصلحه ونشغله بأقصى طاقة ليه

.

الحل السريع ممكن يكون مضر . نتيجة لإنه بيعميك عن وجود حلول أكثر نفعا من داخل سياق المشكلة الأصلية

.

فلما هتوصل لحل من خارج سياق المشكلة . مش هتقدر تشوف الحل الأفضل الموجود في سياق المشكلة الأولى