الموضوع ده مهمّ جدّا

أخلاقيّات التواصل في البيزنس

وممكن نشيل كلمة ( في البيزنس )

ونتكلّم عن أخلاقيّات التواصل عموما

-

أوّلا

الموقف اللي في صورة البوست

ما ينفعش نقيّمه بشكل شخصيّ

لأنّنا ينقصنا حاجة مهمّة

ألا وهي العلاقة الشخصيّة بين المتّصل وصاحب الردّ

يعني ممكن فيه سابقة علاقة بينهم تخلّي الردّ الحادّ ده مبرّر

إحنا ما نعرفش هذه السابقة فهيكون تقييمنا للردّ في غير محلّه

-

فخلّونا نضع هذا الموقف بعينه جانبا

ونتكلّم عن المبدأ

ألا وهو أخلاقيّات التواصل

-

وأنا في البوست ده مش هقول لك أخلاقيّات التواصل هي كذا

ما تكلّمش حدّ بالليل

ولو رنّيت على حدّ مرّتين وما ردّش ما ترنّش تاني

وهكذا

-

ده جهد مشكور قام به الكثير من الأخوة الأفاضل

لكن خلّينا في البوست ده نرجع خطوة للخلف

ونأسّس للموضوع من حيث القواعد والأصول

اللي لو فهمتها

هتقدر بناءا عليها تستنتج لوحدك التصرّف الصحيح

هيكون إيه في كلّ موقف على حدة

يعني خلّينا نتكلّم عن السنّارة مش السمك

-

القاعدة الأولى /

-

قال تعالى بخصوص موقف حدّ بيخبّط ع الباب على حدّ

فالحدّ التاني فتح الباب

قال تعالى

وإن قيل لكم ارجعوا فارجعوا هو أزكى لكم

-

دي قاعدة عامّة

خلّيها قصاد عينك طول ما إنتا بتقرأ البوست

وفيما بعده طبعا

-

حضرتك رايح لواحد

فالواحد ده قال لك ارجع

المفروض ترجع وإنتا سعيد

سعيد لأنّك بتطبّق أمر إلهى

أمر يستحقّ إنّه يذكر في القرآن

تخيّل

-

يعني جنب آيات الصيام والزكاة والصلاة والحجّ والجهاد

فيه أمر عظيم وحادث جلل يستحقّ إنّه يذكر في القرآن

ألا وهو إنّه لو بتخبّط على حدّ والحدّ ده قال لك ارجع

يبقي ارجع

ارجع وخلاص

ما تسألوش أرجع ليه

ارجع وخلاص

-

من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه

وأحكم الناس أعذرهم للناس

-

وبعدين إنتا هتسأله يبقى هتجبره يكدب

والكدب ده من باب الذوق

هتزنقه في السؤال هيضطرّ يكدب أكتر

أو هيتخلّى عن الذوق وهيطرش في وشّك حاجة تزعّلك

أو هيستمرّ في تحمّل الذوق لحدّ ما يكرهك إنتا شخصيّا

وتتقطع الصلة بينكم

سواءا على المستوى الشخصيّ أو البيزنس

فليه القرف ده كلّه ؟!

ما تخلّينا حسيسين من نفسنا

ونتعلّم أدب التواصل وخلاص

-

القاعدة الثانية /

-

في البيزنس لو ما فيش منفعة مشتركة

فما فيش داعي للمهاترات

-

حضرتك لو بتتواصل مع حدّ في البيزنس

ومش مبروز المنفعة المشتركة

يبقى توقّع إنّه مش هيهتمّ بيك

ولو سمحت ما تسقّطش من كلامي كلمة

( تبروز ) المنفعة المشتركة

-

يعني

ممكن تكون أيوه فيه منفعة مشتركة

ده مش مهمّ

المهمّ هو إنّك تبروزها

ما عرفتش تبروزها

اطرشها في وشّ الطرف الآخر بدون تذويق

-

يعني ممكن تقول له إنّك عاوز منّه خدمة كذا

دي ما فيهاش بروزة ولا تذويق

-

ممكن تقول له إنّك عاوز تشتري منّه كذا

أو عاوز تعرف تكاليف خدمة كذا

كده إنتا بتبروز له المنفعة المشتركة بطريقة شيك

-

لو ما عرفتش تجيب الموضوع بطريقة شيك

قول له شوف حضرتك

أنا ببيع كذا

وإنتوا بتبيعوا كذا

لو ساعدتني في بيع منتجي ليك نسبة كذا

وأنا لو ساعدتك في بيع منتجك ليّا نسبة كذا

-

يبقى القاعدة التانية

المنفعة المشتركة

والأهمّ منها هو

بروزة المنفعة المشتركة

-

بالمناسبة

الكلام ده ينطبق بالحرف على القيمة

مش مهمّ تكون بتقدّم قيمة وخلاص

الأهمّ هو إنّك تبروز القيمة دي

-

لو عملت بروزة فقط من غير قيمة

يبقي ده اسمه إيه ؟!

أيوه

برافو

شطّار

ده اسمه نصب

-

النصب هو بروزة قيمة مش موجودة

والندم والأسف هو وجود قيمة مش متبروزة

والمهارة والاحتراف هو صنع قيمة وبروزتها

-

يبقى قلنا إنّك لازم تلتمس العذر للطرف الآخر

وتقدّر إنّه ممكن عنده ظروف تمنعه من الردّ عليك

وما تسألوش عن الظروف دي

-

وقلنا إنّك قبل ما تتكلّم مع حدّ في البيزنس

لازم تكون عارف إيه هيّا المنفعة المتبادلة اللي بينكوا

الـ Win - Win

وتكون مجهّز طريقتك لكشف وإظهار وبروزة

هذه المنفعة المشتركة

-

عشان إحنا كبرنا خلاص

وبقى عندنا عيال عاوزين نصرف عليهم

أو ملزمين نصرف عليهم

وكفى بالمرء إثما ان يضيّع من يعول

-

وبقى عندنا أحلام وطموحات ((((( ماديّة )))))

عاوزين نحقّقها

ولو أنا قنوع لنفسي بالكفاف

فمش هاقدر أكون قنوع بيه لأولادي

-

فأنا مضطرّ أجري مع اللي بيجروا

ووقودنا في ذلك هو وقتنا

وخبرتنا اللي كوّنناها في سنين

وصرفنا عليها كلّ ما نملك

وكلّ ما كان أهالينا يملكون

-

ده الشئ الوحيد اللي متاح لينا استثماره

وتحويله لفلوس

الحمد لله ما عندناش غيره

ما ورثناش مصنع ولا بنزينة

ولا عمارة بنأجّرها وعايشين من ريعها

-

كلّ واحد فينا واقف بطولة في الإعصار

ووراه أطفال ضعفاء مطلوب منّه يدافع عنهم

-

قدّر موقفي

ولو ما قدّرتوش ما تتوقّعش إنّي هاسمح لك بده

ما أظنّش إنّ الإنسان في التاريخ

كان مزنوق زنقة رجل هذا العصر

-

الراجل زمان كان باشا

إحنا دلوقتي مربوطين في الساقية وبنتجلد

وطالعة لنا شويّة نسوان قال إيه فيمينستات

يا أختي اتنيّلي إنتي وهيّا

ده إحنا مضروبين بالجزمة

إنتوا تعرفوا تشيلوا ربع الضغط اللي إحنا فيه ؟!

-

المهمّ يعني

يا حضرة جناب العميل

هتاخد منّي وقت يبقي تعطيني عائد مادّيّ

غير كده مش هاتفاهم معاك

والبوست اللي أنا باكتبه ده

عارف إنّه هيعود عليّا بعائد مادّيّ

لو أنا عارف إنّه مجرّد تضييع وقت

صدّقني ما كنتش كتبته

-

ولو لقيتني باعمل حاجة

وإنتا مش فاهم إيه العائد المادّي بتاعها عليّا

فده معناه إنّك إنتا اللي مش فاهم

إيه العائد المادّي بتاعها

مش معناه إنّها مالهاش عائد

-

ولو لقيتني باعطيك معلومات ببلاش

فتأكّد إنّ هيّا دي المعلومات

اللي أنا قرّرت إنّها تكون ببلاش

ده الطعم يعني

مش إنتا اللي شاطر وذكي وناصح

وعرفت تاخدها منّي ببلاش

الوين وين يا حضرات

-

القاعدة الثالثة /

-

قاعدة الطالب والمطلوب

ودي بتقول إنّ الطرف المطلوب

هو الوحيد اللي من حقّه يحدّد أولويّاته

فتعامل من المنطلق ده

-

طالما حضرتك اللي طالب

فإنتا هتظبّط نفسك علي المطلوب

هتظبّط نفسك على مكانه

وعلى وقته

وعلي طريقته

-

فالأوّل نعرف مين اللي طالب ومين اللي مطلوب

مجرّد ما نحدّد ده

كلّ حاجة هتتظبط

-

طيّب

إزّاي نحدّد الطالب والمطلوب ؟

ممكن بحسبة بسيطة نحدّد القاعدة التالية

في المنتجات اللي هيدفع الفلوس هو المطلوب

في الخدمات اللي هياخد الفلوس هو المطلوب

واظبط نفسك على كده

-

يعني

بتكلّم واحد عشان تشتري منّه ماكينة

يبقي حضرتك الطرف المطلوب

هوّا يتشقلب لحضرتك

ويجيلك مصنعك يعرض عليك الكاتالوجات

وتقول له

كلّمني الساعة كذا اشرح لي مواصفات المكنة

يكلّمك الساعة كذا يشرح لك مواصفات المكنة

-

طالما منتج

يبقي الشاري هو المطلوب

وهوّا اللي يحطّ الشروط

-

في الخدمات العكس هو الصحيح

حضرتك محتاج تكشف عند دكتور

محتاج محامي

محتاج محاسب

محتاج استشاري بيزنس

محتاج مهندس صيانة

في الحالات دي

بيكون اللي هياخد الفلوس هوّا المطلوب

هوّا اللي يحدّد ظروفه إيه

وإنتا تظبط نفسك علي ظروفه

-

طيّب

افرض إنّه حصل لبس في بداية التعامل

وفيه عدم وضوح عند الطرفين

لنظريّة الطالب والمطلوب

يبقي لحظة

نقف لحظة

ونوضّح لبعض مين فينا الطالب ومين المطلوب

-

يعني

افرض إنّي بكلّم شركة عاوز أشتري منهم ماكينة

وبقول لهم ابعتولي كاتالوج الماكينة

وعرض السعر على واتساب كذا

فقالوا لي حضرتك شرّفنا في المكتب نتناقش

أو قالوا لي

ابعت لنا الإيميل نبعت لك عليه عرض السعر

-

وقتها الناس دي مش فاهمة إنّه أنا المطلوب

أنا اللي هاعطيهم فلوس يجيبوا بيها ممّ لعيالهم

وبناءا عليه

فهمّا اللي المفروض يلبسوا هوت شورتات

ويرقصوا لي ستريب تيز على باب المصنع

أقول لهم تجوا لي المصنع يجوا لي المصنع

أقول لهم ع الواتس يبقى ع الواتس

-

طبعا مش هتقولها لهم بالطريقة دي

لكن بمنتهى الكهانة هقول لهم

أصل أنا مكلّم سبع شركات تانية يا فندم

وهيبعتوا الكوتيشنز ع الواتس

وأنا بصراحة مرتاح في التعامل مع شركتكم

( مش عارف ليه يعني )

فخايف إنّ الكوتيشنز التانية توصل أسرع

وصاحب الشركة يعجبه كوتيشن منهم

وما نتشرّفش بإنّنا نشتري من حضراتكم

-

وبينك وبين نفسك بتقول لهم

( يلّا يا شويّة خولات

إنتوا اللي هتعرّفوني تبعتوا ع الإيميل ولّا ع الواتس )

-

يبقى ده في حالة المنتجات

-

طيّب في حالة الخدمات

حضرتك محتاج تقابل محامي عشان ممسوك في حاجة

بغضّ النظر عن الحاجة دي إيه يعني

لكن

حضرتك هتكلّم المحامي

قال لك تعالى لي المكتب روح له المكتب

قال لك قابلني في المحكمة روح له المحكمة

قال لك اقفل وكلّمني كمان نصّ ساعة

يبقي اقفل وكلّمه كمان نصّ ساعة

-

مقدّم الخدمة دائما هو المطلوب

لأنّ احتياجك إنتا للخدمة

أكبر من احتياجه هوّا للفلوس

احتياج المتّهم للبراءة

أكبر من احتياج المحامي للأتعاب

احتياج المقدم علي إنشاء مصنع للتوجيه

أكبر من احتياج الاستشاريّ للأتعاب

وخسارة صاحب المصنع في حالة إنّه خد قرار غلط

هتكون أكبر بكتيييييييييير من أتعاب الاستشاريّ

-

بينما في حالة المنتجات

بيكون احتياج البائع للفلوس

أكبر من احتياج المشتري للمنتجات

البائع أصلا بيكون وجود المنتج في مخزنة

مؤلم جدّا له

وخسارة لفرصة بديلة

بينما المشتري

قدّامه عشرين بائع تانيين ممكن يشتري منهم

-

طبعا فيه حالات استثنائيّة

يعني أنا عندي 100 مكنة في المخزن

وبعت منهم 70 ومسحول في التسليمات

وال 30 مكنة التانيين

فيه 60 واحد مكلّمينني عليهم

وقتها لا أنا باعت كوتيشنز علي واتس

ولا أنا كاتب إيميلات

-

حضرتك عاوز تشتري المكنة تعالى شوفها

ولو ما جيتش خلال أسبوع

هيكون ال 30 مكنة اتباعوا

ويلّا من هنا عشان هنرشّ ميّه

شويّة عملا مالهمش عازة أصلا

-

ولو أنا محامي واقع وما فيش زباين

يبقي تشوف الزبون قاعد على أنهي قهوة

وتروح تقعد معاه

بلا تشرّفنا في المكتب بلا تقابلنا في المحكمة

ده إنتا محامي عاوز حدّ يترافع عنّك أساسا

ده صايع قديم ده

ده جايب تلات تأبيدات لموكّلينه لوحده

وماشي في إعدام للرابع

-

طيّب

بمناسبة حتّة الطالب والمطلوب دي

أحيانا الذوق بيتفهم غلط

يعني أنا كمطلوب

ممكن أقول لك حضرتك حابب نتقابل فين

ده مجرّد ذوق منّي

فمال تفهموش غلط

ويتهيّأ لك إنّي واقع وهجيلك آخر الدنيا

-

لو استهبلت وقلت لي قابلني في اسكندريّة مثلا

وإنتا عارف إنّ مكتبي في القاهرة

هتلاقيني بقول لك

أنا نازل إسكندريّة في الصيف إن شاء الله

عشان أصيّف

هابقى أقابلك وقتها إن شاء الله

-

الموضوع كلّه موضوع حساسة ومفهوميّة

وعلى قدر ما هيكون الطرفين

عندهم الحساسة والمفهوميّة دي

على قدر ما الأمور هتمشي بسلاسة

الحساسة بتجيب سلاسة

هاشاج مرزوقيّات علي ضهور التكاتك

-

طيّب

هتقول لي

الطرف التاني هوّا الطالب وأنا المطلوب

لكنّه مش فاهم ده

يبقي أرجع وأقول لك

ده دورك إنتا إنّك تبيّن المصلحة المشتركة

والمنفعة المتبادلة والمكاسب الجوهريّة

والرؤية الاستراتيجيّة في النظرة المبعديّة

أيّ حاجة فيها إيّه

-

يعني إنتا عاوز تشتري مكنة من تاجر ماكينات

وبتكلّمه تقول له كده

فهوّا قال لك تعالى لنا المعرض

إيه ده

ما اتشقلبش يعني

أمّال إنتا بتقول بائع المنتجات هوّا الطالب

والمشتري هو المطلوب ليه ؟!

يبقي حضرتك ما بروزتش له الفايدة المشتركة

أو تكون ما بروزتلوش الرؤية الجوهريّة

-

أو

ممكن تكون الفايدة دي

أقلّ من إنّه يتحرّك لك مخصوص

يعني لو هيفرش ورشة فيها 10 مخارط

و 7 فرايز ومنشارين ومكبس

وفاضل لكوا جوز شنايير وتعلنوا الحرب

هيقول لك إحنا خدّامين الجزم يا فندم

هتلاقيه جاي لك السلّوم زاحف

-

لكن بتكلّمه تقول له عاوز متقاب تزجة

هيقول لك تعالا لي المعرض

أو هيقول لك ما عنديش أصلا وهوّا عنده جوّا

-

أخيرا

افرض هوّا فعلا مستفيد وبردو ما اتشقلبش

خلاص

إنتا مش وليّ أمره

شوف غيره

وهوّا اللي مش عارف مصلحته ده

هيفلّس ويقفل قريّب

إنتا مش جاي الحياة تعلّم الناس مصلحتها فين

ركّز في مصلحتك إنتا وعلى الله تفلح فيها

-

بل إنّه ممكن يكون هوّا صحّ

وإنتا اللي مش مدرك إنّ طلبك ده تافه

ولا يمثّل له القدر الكافي من المنفعة

اللي تخلّيه هوّا الطالب وإنتا المطلوب

-

لو حضرتك رتّبت الأمور بالشكل ده

مش هتبقى محتاج حدّ يقول لك

إيه يصحّ وإيه ما يصحّش في آداب التواصل

والأفاضل أسهبوا في ذكر هذه الآداب

فما فيش داعي لإعادة ذكرها

-

أنا كاتب البوست ده كخطوة للخلف

بنشوف فيها الآداب دي جات منين

مش هيّا إيه

لمّا تبعت لحدّ رسالة صوتيّة على الواتس أو الماسنجر

مدّتها مثلا 5 أو 10 دقائق

فده معناه إنّك بتطلب منّ الحدّ ده يعطّل كلّ حواسّه

لمدّة 5 أو 10 دقائق بحالهم

ما عدا حاسّة السمع

عشان يسمع رسالتك بتركيز

-

أو هيسمع رسالتك وهوّا بيعمل حاجة تانية

فمش هيركّز

يبقى إنتا بتجبره يسمع رسالتك بدون تركيز

-

وكمان بتجبره

إنّه يتذكّر كلّ النقاط اللي إنتا اتكلّمت فيها

على مدار 10 دقائق

ويجاوب عليها

طبعا مستحيل

-

لو سمحت اكتب النقاط اللي عاوز تتكلّم فيها

في هيئة سطور مختصرة

ولو عندك أكتر من سؤال

اكتب كلّ سؤال في رسالة منفصلة

بحيث أقدر أجاوب عليه لوحده

-

ولو أرسلت أسئلة محتاجة وقت طويل لإجابتها

فده معناه إنّي هأجّل الإجابة لحدّ ما ألاقي وقت

وممكن أنسى الرسالة

-

فالأفضل هو إنّك تختصر في الأسئلة بقدر المستطاع

وتسأل عن النقاط المهمّة فقط

-

أو حتّى ترتّب الأسئلة

وتسأل سؤال بسؤال

بحيث يكون سهل على الطرف التاني إنّه يجاوب عليك

-

وبلاش تدفع النقاش من الرسائل نحو الكلام في التليفون

مش كلّ الناس بتحبّ تتكلّم في التليفون

وطالما إنّك اللي بتسأل

يبقي لازم تظبط نفسك على تفضيلات اللي بتسأله

مش على تفضيلاتك إنتا

-

وبلاش لو بتتكلّم في التليفون

تدفع النقاش ناحية التنسيق لمقابلة

ممكن اللي إنتا بتتناقش فيه مش محتاج مقابلة

ويخلص في التليفون

فاللي بتسأله هينهي المكالمة

من غير ما يجاوبك ومن غير ما ينسّق لمقابلة

-

أو هتلاقيه بيقول لك أتعاب المقابلة كذا

وتلاقي نفسك كلّفت نفسك فلوس

كنت في غنى عن دفعها

-

وأنا أعرف ناس المكالمة بتاعتها أصلا بفلوس

أنا لسّه ما وصلتش للمرحلة دي

بسّ بدأت أعرف ليه الناس دي

عملت المكالمات بفلوس

-

خلّيك مع الناس دي ع الواتس أفضل

وما تطلبش منهم مكالمة

وإلّا بردو هتلاقي نفسك دفعت فلوس

ممكن ما كنتش تدفعها

-

الحقوا اتكلّموا ع الواتس قبل ما

شويّة شويّة تبقى المراسلة عليه بفلوس أصلا

ههههههههههه

-

بالمناسبة

أنا باتجنّب أكلّم حدّ

على وسيلة تواصل صوتيّة مجّانيّة

زيّ الواتس أو إيمو أو بوتيم

بيبقى مش دافع فلوس بقى

فبيفرد رجليه ويرحرح

ويقعد يتكلّم من العصر للمغرب

-

اللي بالنسبة لك كلام

هوّا بالنسبة لناس تانية منتجات بتتباع

فاتعامل من المنطلق ده

-

تعاملك مع عربيتك الملّاكيّ

يفرق عن تعامل سوّاق التاكسي مع التاكسي بتاعه

-

وتعاملك مع غرفة نومك

تفرق عن تعامل صاحب الفندق مع الغرفة في فندقه

-

كذلك وقت المكالمة أو المقابلة بالنسبة لك

الاستشاريّ هينظر ليه نظرة تانية خالص

[#آداب\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A2%D8%AF%D8%A7%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUSXJNoOTwsTIgvkubk4z9mvMNktBP_StQ3gmzQLWjk01vMMTXeBKTMEmm9k_aEZpCdFBeqwKC6Zm8ZuUoLSf2_2GL8thWtSI2Dn2KZae501Z25fOLUqtE2d-HNBZF179GVqptzcgh5wlGU2bE94Suc&__tn__=*NK-R)

-

أن ترسل رسالة صوتيّة لشخص ما على الواتس

فده معناه إنّك بتقول له إنّه واحد فاضي ووقته مش مهمّ إنّه يضيّعه في سماع رسالتك

ومعناه إنّك بتقول له إنّك مش مستعدّ تتعب في الكتابة

-

هوّا يضيّع وقته في سماعك عادي لإنّ وقته مش مهمّ فعادي يسيب شغله ويقعد يترزع يسمعك وهوّا مطبّق إيده ومؤدّب

لكن إنتا شخص مهمّ مش معقول هتسيب شغلك وتكتب

-

نفس الموضوع ينطبق على إرسال الرسائل المكتوبة الطويلة

معناها إنّك معتبره شخص فاضي بردو عشان يقعد يقرأ رسالتك الطويلة دي

وإنّك شخص مهمّ ومش مستعدّ تضيّع وقتك في انتقاء الكلمات واختيار التعبيرات التي توصل الفكرة في رسالة قصيرة

-

نفس الكلام ينطبق على إرسال رسالة فيها أخطاء كتابيّة

ده معناه إنّك مش فاضي تقعد تراجع كلامك كلمة كلمة بقى - ما فيش وقت - إنتا حدّ مهمّ والملايين هتتسرسب من بين إيديك لو قعدت تدقّق الكتابة

-

لكن هوّا شخص فاضي - عادي يقعد يخمّن الكلمة المكتوبة غلط دي ليها كام معنى - ويشوف المعنى الأقرب لسياق الكلام - ما هوّا لازم يشغّل مخّه بردو

-

طبعا الكارثة الأكبر هي إنّك تتّصل على حدّ في التليفون

ده معناه إنّ الطرف الآخر ده قاعد تحت رحمة حضرتك في أيّ وقت ترنّ عليه يقوم يفزّ يجري يردّ على مكالمتك

-

يا أحباب

البيزنس مبني على الكتابة

الأصل فيه إنّ أيّ حدّ بيتعامل مع حدّ يتعامل معاه بالإيميل

طلع الواتس آب - فقرّب الدنيا شويّة - لكن ما زال التعامل على الواتس بالكتابة

-

إنتا بتكلّم اصحابك بقى ع الواتس وتبعت لهم رسائل صوتيّة - عادي - دول صحابك

لكن ما تنقلش نظام الصحوبيّة للبيزنس

ولا تسمح لحدّ يتكلّم معاك في اليزنس بطريقة الصحوبيّة

-

أنا أيّ حدّ بيبعت لي رسالة فيها كلمة مكتوبة غلط - بسأله عن الكلمة دي - حتّى لو انا عارف معناها

ولو كاتب 10 كلمات غلط - بسأله عنهم واحدة واحدة - ومش في رسالة واحدة

باقعد اتسلّى عليهم كلمة كلمة لحدّ ما يزهق - او لحدّ ما يكتب صحّ

-

الغريبة إنه بعد كده ما عادش بيكتب كلمات غلط - يعني انتا كنت بتعرف تكتب صحّ اهو !!

أيوه طبعا هوّا كان يقدر يكتب صحّ - بسّ يتعب نفسه ليه طالما الطرف التاني متقبّل استهتاره

-

كذلك الرسائل الصوتيّة

اي حد بيبعت لي رسالة صوتية باطلب منه يرسلها مكتوبة

و 90 % من الناس بتكتب عادي - وممكن أكتر من 90 % كمان

و 10 % ما بيردّوش - دول ما كانوش أساسا جادّين - ما فيش حدّ جادّ ما بيعرفش يكتب

-

ما فيش حدّ جادّ كان محضّر 3 ولّا 5 مليون جنيه وقايم يعمل مشروع - وبعدين مش هيعمل المشروع عشان حدّ طلب منّه يكتب بدل ما يبعت رسائل صوتيّة !!

-

ولو هوّا جادّ فعلا - ومجهّز ال 3 ولّا ال 5 مليون وقايم يشتغل - وما عجبوش نظام الكتابة بتاعي - وسابني وراح لحدّ تاني مستعدّ يسمع منّه رسايل صوتيّة

يبقى هيلبسوا مع بعض خلال شهور في أنا قلت لك وانتا قلت لي وانا كنت اقصد وانتا كنت تقصد

وبعدها الحدّ التاني ده نفسه هيبقى زيّي ومش هيقبل يسمع من العملاء أيّ رسايل صوتيّة

وهيبقى رخم كده بردو وبيطلب منهم كلّ حاجة تكون مكتوبة

-

وهمّا يتقمصوا بردو ويسيبوه ويروحوا لحدّ تالت يخوضوا معاه نفس التجربة - لحدّ ما الحدّ التالت ده يتعلّم الرخامة بردو زيّنا

-

يا أحباب - لا يصحّ إلّا الصحيح

-

أخيرا

الكلام دا كلّه فرع من نظريّة أكبر انا بسمّيها [#نظريّة\_الطالب\_والمطلوب](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8_%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B7%D9%84%D9%88%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUSXJNoOTwsTIgvkubk4z9mvMNktBP_StQ3gmzQLWjk01vMMTXeBKTMEmm9k_aEZpCdFBeqwKC6Zm8ZuUoLSf2_2GL8thWtSI2Dn2KZae501Z25fOLUqtE2d-HNBZF179GVqptzcgh5wlGU2bE94Suc&__tn__=*NK-R)

يعني

لو حضرتك بتكلّم حدّ ومحتاج منّه حاجة - وبعت لك رسالة صوتيّة ع الواتس

اسمعها عادي - طالما انتا اللي طالب - وسيبك من كلّ الكلام اللي فوق ده

-

لو حضرتك بتبيع حاجة - والعميل طلب يكلّمك على التليفون - ردّ على التليفون عادي

-

طيّب لو بتبتيع حاجة لحدّ - وبعتّ له رسالة صوتيّة على الواتس - فطلب منّك تكتب الرسالة

اكتبها

طيّب لو ردّ على كلامك برسالة صوتيّة

اسمعها

طالما بتبيع - يبقى العميل يعمل فيك اللي هوّا عاوزه

-

طيّب لو حضرتك كلّمت حدّ - إنتا اللي بدأت الكلام - عشان تشتري منّه حاجة

فهوّا بعت لك رسالة صوتيّة

مين هنا الطالب ومين المطلوب

الطالب هوّا الطرف الآخر - الطالب هوّا اللي بيبيع

-

مش معنى إنّك انتا اللي بدأت الكلام معاه - إنّك انتا الطالب

الطالب هوّا الشخص ( المحتاج ) للطرف الآخر - مش اللي بدأ الكلام

-

عشان كده ناس تقول لي

( إنتا بتنصح بالاختصار - بينما إنتا بتكتب بوستات طويلة وبتعمل فيديوهات طويلة !! )

بسيطة - ما تقرؤوهاش - وما تشوفوهاش

لو مش محتاجينها ما تقرؤوهاش وما تشوفوهاش

-

إنتا اللي محتاج تقرأ وتتعلّم

لكن لو أنا اللي محتاج منّك حاجة - هاكتب لك بمنتهى الاختصار - وهاعمل فيديوهات مختصرة

-

أنا لو لقيت حدّ عامل فيديو مختصر جدّا - وواضح في الفيديو التعب المبذول في إخراجه في وقت قصير

على طول بافهم إنّ اللي عامل الفيديو ده عاوز يبيع حاجة

هوّا اللي محتاج للمشاهد - مش العكس - عشان كده عاوز يروح للمشاهد بالطريقة اللي المشاهد بيفضّلها

-

ولو ما كانش واضح في الفيديو إيه اللي هيتباع - يبقى اللي هيتباع هو المشاهد نفسه

إذا لم تدفع ثمنا - كنت أنت السلعة

-

ما حدّش هيتعب نفسه ويصوّر ويعمل مونتاج بالساعات - عشان يضحّكك - إنتا اهبل ؟!!!

اللي عامل ده عارف هوّا هيكسب من وراك إيه - فانتبه جدّا للفيديوهات اللي زيّ كده

-

في كلّ تعامل بتتعامله - عشان ترتاح - اسأل نفسك - مين الطالب ومين المطلوب

وأقرب معاملة بنتكلّم عنها في البيزنس هي معاملة البيع والشراء

ودي فيها بيكون الطالب هو الشخص المحتاج لإتمام البيعة

-

طبعا هتقول لي كلا الطرفين محتاج لإتمام البيعة

لأ طبعا

البائع هوّا اللي محتاج لإتمام البيعة - والمشتري بيتردّد

وممكن المشتري يكون محتاج السلعة - بسّ مين قال إنّه محتاجها منّك انتا

وممكن يكون محتاج يشتري - بسّ مين قال إنّه محتاج يشتري الحاجة اللي بتبيعها انتا تحديدا

وممكن يكون محتاج يشتري - بسّ مين قال إنّه موافق يشتري بالسعر ده

-

فالبائع هوّا اللي محتاج يتعامل مع كلّ العقبات دي - مش المشتري

-

عشان كده فيه علوم ومحاضرين وأكاديميّات وكورسات واختراعات لتعليم البيع

لإنّ البيع هو الشيء اللي الناس محتاجاه - فالبائع هو الطالب

لكن ما فيش حدّ هيعطيك كورس إزّاي تشتري

[#آداب\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A2%D8%AF%D8%A7%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXoVgRzzyVicGMVCDNWZ4rw72uJNK1ZfSrVV0nt20Tai_ETLwGvqYG9EeDMIe3sfX2eTRXzCUJwvaE3nrgpJ3y9DET1TazzUkZtKh3GegLcPKYlnhTyfGVhMvebOrfaINGxNwo051mdKYyEKh34VeLN7WjBTQkcfoFv8y5yttT91GrFUz0oXYAakX1Ua9naxn4&__tn__=*NK-R)

-

من آداب البيزنس

إنّ الردّ يكون على قدر الرسالة

-

يعني

لو حدّ بعت لك رسالة طويلة

قدّر إنّه تعب في كتابتها

فما يصحّش تقول له مثلا ( تمام ) !! وبسّ كده

-

كذلك

لو الرسالة كان محتواها رقيق ومهذّب

ضروريّ تحطّ في ردّك كلام رقيق ولطيف

-

يعني لو الراجل طول الرسالة عمّال يقول لك مثلا ( وحفاظا على مصلحتكم ننصح بالآتي )

أو ( نتمنّى أن نكون وفّقنا في إيصال المعلومة المفيدة والأمينة لكم )

-

ما ينفعش تردّ عليه ردّ جاف من نوع ( تمّت قراءة الرسالة وسنردّ عليكم لاحقا ) !!

-

المفروض تقول له

( أشكرك على كلماتك الرقيقة - ورسالتك اللطيفة - وألفاظك المنتقاة - وأسلوبك الراقي )

أو ( نقدّر بكلّ امتنان نصيحتكم الغالية - وسوف نضعها أمام أعيننا وفوق رؤوسنا )

-

ملحوظة

الكلام ده له علاقة بالبيزنس !!

-

يعني

فيه مندوبين شركات بيبعتوا ردود بتقفل الواحد من الشركة

ومندوب تاني بيبعت رسالة لطيفة تخلّيك مستريّح نفسيّا لو هتكلّمه تاني

لكن الأوّلانيّ بتبقى عاوز تشوف طريقة تتجنّبه بيها

-

وفي النهاية ده كلّه بيتترجم لمبيعات وفلوس - بيزنس يعني

-

الصينيّين بقى ساعات بيأفوروا - وتلاقيه باعت لك ورد ودباديب - أو تبعت لك صورتها مع بنتها في عيد ميلادها في البيت !!

ده ممكن يكون ليه ردّ فعل عكسيّ - إنّ العميل يحسّ إنّك هتنصب عليه - واللطف ده غرضه إنّك تدخّله المصيدة - فيبتدي يخاف منّك

ولكن - عليكم بالاعتدال