السوق المصريّ تقدر تعتبره بشكل عامّ سوق غير ناضج

أو بتعبير أكثر تفاؤلا هو سوق في طريقه للنضج

ومن أكبر المجالات اللي بيبان فيها عدم نضج السوق المصريّ

هي منطقة أخلاقيّات العمل

تكلّم الناس إزّاي وتقابلهم إزّاي وهكذا

لكن أنا عاوز آخد شريحة من المجال الكبير ده

واتكلّم عنها بتفصيل أكتر

ألا وهي مسألة ((( الطالب والمطلوب )))

-

إحنا في السوق المصريّ عندنا جهل بفكرة الطالب والمطلوب

يعني ببساطة

لو أنا وإنتا قعدنا علي كافيه

ندردش في بيزنس

مين اللي هيحاسب علي المشاريب

ده ببساطة معني موضوع الطالب والمطلوب

-

الطبيعيّ هو إنّ الطالب هو اللي يحاسب

يعني لو أنا صاحب شركة وإنتا محاسب هيعمل لي شغل

يبقي أنا اللي أحاسب

لأنّ أنا اللي طالب منّك شغل

-

لو إنتا محاسب وأنا محاميّ وإنتا عاوزني أرفع لك قضيّة

يبقي إنتا اللي تحاسب

-

لكن لو إنتا ماسك حسابات مكتبي

ومتقابلين عشان نتكلّم بخصوصها

يبقي أنا اللي أحاسب

-

ده مثال بسيط

الموضوع بيتطوّر بعد كده لحاجات أكثر تعقيدا

الأسوء من ده بقي

هوّا أساسا عدم إدراك الطالب لأنّه هوّا الطالب

يعني أحيانا الطالب بيستهبل

ويتعامل علي أساس إنه هوّا اللي مطلوب

-

يعني يتعامل معاك من منطلق

إنّه بيتفضّل عليك إنّه بيطلب منّك شغل

بيقلب الوضع

ويبتدي يتعامل من منطلق إنّه هوّا اللي مطلوب

ويتشرّط بقي

-

الحالة الأخيرة دي بيغذّيها بشكل كبير ذوق المطلوب

يعني الطرف المطلوب لو ذوقه عالي

فعادة الطالب بيسئ فهم ده

ويتصوّر إنّ المطلوب بيعامله كده

لأنّه هوّا اللي محتاجه

فيتقلب في نفسه ويتعاظم

ويتعامل من منطلق إنّه هوّا المطلوب

-

وللأسف الموضوع ده

بيجبرنا أحيانا للتعامل الجافّ ابتداءا مع العملاء

لترسيخ وضع إنّي انا المطلوب وإنتا الطالب

يعني نظريّة إنّك تدبح لها القطّة

وجوزك علي ما تعوّديه وابنك علي ما تربّيه

-

عملاء كتير لو رنّ عليك وإنتا مشغول

وما قدرتش تردّ عليه

فجيت بعد ساعة تتّصل عليه

وتقول له أنا آسف كنت مشغول

وما قدرتش أردّ علي حضرتك

خير أؤمر

-

فجأة تلاقيه بيتحوّل لأنّه هوّا اللي مطلوب

وأنا اللي باتّصل بيه عشان محتاجه

عملاء كتير ممكن أرتّب معاهم مقابلة في شركتهم

عشان أنا هكون في زيارة لشركة بالقرب من شركتهم

فجأة يبتدي يتعامل علي أساس إنّي أنا اللي طالب مقابلته

ويشوف جدول أعماله بقي

هيسمح يفضّي لي ربع ساعة من وقته ولا لأ

واحتمال كبير تروح له تلاقيه مش موجود

-

التصرّفات دي بتدفعنا دفعا

تجاه إنّنا نفضّل الجفاف في المعاملة

تجاه إنّ اللي يتّصل بيّا وما أكونش متاح وقت الاتّصال

يبقي بلاش تعاود الاتّصال بيه عشان تشوف كان عاوز إيه

وهوّا لو عاوز حاجة يبقي يتّصل

-

مع إنّ أخلاقيّات البيزنس ما بتقولش كده

أخلاقيّات البيزنس بتقول إنّك لازم تتّصل

بالشخص اللي اتّصل بيك وكنت غير متاح

لكن مين هيفهم إنك بتعمل كده

عشان دي أخلاقيّات البيزنس

-

تصرّفات زيّ دي بتجبرك تقول للعميل

مكتبي في الحتّة الفلانيّة

ولو عاوزني تعالالي الساعة 2 ظهرا

وتقابله الساعة 6 مساءا

للأسف السوق هوّا اللي بيجبرنا علي كده

وزيّ ما بيقولوا السيّئة بتعمّ

-

كان عندي عميل صاحب مصنع

لو حدّ كلّمه بعد ميعاد العمل بخمس دقايق

يقول له كلّمني بكره في مواعيد العمل الرسميّة

ولو حدّ اتصل بيه وإحنا بنتناقش بخصوص الشغل

يقول له أنا في اجتماع حالا

مش هاقدر أردّ علي حضرتك

مع السلامة يا فندم ويقفل السكّة

ولو حد جاله وإحنا قاعدين

ممكن يسيبه قاعد بالساعة والاتنين برّا

-

بابقي أنا قاعد محروج للشخص اللي مستنّي برّا ده

بسّ للأسف واحدة واحدة بادئ أقتنع

إن ده هوّا اللي ينفع في مصر