من الحاجات اللي بافتخر بيها . واقدر اقول إني بامدح نفسي بيها . إني لو اختلفت مع عميل . ف ده مش بيأثر على مسار شغله معايا . اللي ليه باعملهوا له عادي

.

عشان كده أنا مش ب أؤمن بكلمة العميل على حق . باعتبر معناها ( خد العميل على قد عقله )

لكني أومن بكلمة ( العميل ليه حق ) . دي أرقى بكتير

.

وعادة الاختلاف بيني وبين العميل بيكون ناتج عن إن العميل باني قرار بناءا على ( تصور ) مش واقع

.

يعني بيكون ( متصور ) إن الحاجة دي المفروض بتتعمل كده . ف مختلف معايا انتا ليه ما بتعملهاش كده

.

أو متصور إن الحاجة دي تتكلف قد كده أو تاخد وقت قد كده . بينما الحقيقة بتكون إنها بتتكلف أكتر أو بتاخد وقت أطول

.

قال تعالى

.

وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ عَلَى أَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَى