[#السؤال\_عن\_المواضيع\_الطويلة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A4%D8%A7%D9%84_%D8%B9%D9%86_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%A7%D8%B6%D9%8A%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D9%88%D9%8A%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

من فترة حد بعت لي استفسار طويل جدا

.

أنا لما بلاقي استفسار طويل كده باتجاوزه

.

بعدها بفترة بعت يستفسر عن إجابة أسئلته

طلبت منه يختصرها

.

اختصرها . فطلعت الأسئلة المختصرة طويلة بردو

فتجاوزتها بردو

.

فخلينا نناقش في البوست ده الطريقة الصحيحة للسؤال عن المواضيع الطويلة

.

مبدءيا . القاعدة تقول [#السؤال\_نصف\_الإجابة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A4%D8%A7%D9%84_%D9%86%D8%B5%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%AC%D8%A7%D8%A8%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

يعني حضرتك من خلال طريقة طرحك للسؤال . ممكن تاخد إجابة غلط أصلا

.

ولن يكون ذلك خطأ المسؤول . ولكنه خطأ السائل . لأنه سأل بطريقة خاطئة

.

السؤال يشبه وصف المريض لما يشعر به من أعراض للمرض

فلو المريض وصف غلط . الطبيب هيشخص تشخيص خاطئ . وستكون تلك مسؤولية المريض وليس الطبيب

.

الموضوع يكون أكثر صعوبة على السائل في حالة المواضيع الطويلة

وهنا يكون على السائل الالتزام بالملحوظات التالية

.

[#الملحوظة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D8%AD%D9%88%D8%B8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

[#الأسئلة\_المفصلية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%A6%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%81%D8%B5%D9%84%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

حول الموضوع الطويل لخريطة ذهنية . بحيث تتحول ال ١٠ أسئلة المتجاورة . ل ١٠ أسئلة متشعبة . مثل الشجرة

.

ثم ضع الأسئلة المفصلية في البداية

.

بمعنى . اختيار الأسئلة التي بناءا على إجاباتها سيتم حذف الأسئلة التالية

.

ممكن يكون فيه ١٠ أسئلة . لكن . فيه سؤال منهم لو كانت إجابته بالنفي مثلا . فسيتم حذف ٥ أسئلة من ال ١٠

.

في السؤال الثاني . إسأل السؤال بردو اللي ممكن يحذف ٢ من ال ٥ أسئلة الباقيين

.

وهكذا

.

خلي عندك معيار إنك ما تسألش أسئلة متتالية أكتر من ٣ أسئلة مثلا

ما حدش عنده صبر يقعد يجاوب لك على ١٠٠ سؤال

.

حتى لو الموضوع مهم بالنسبة لك . فهو ليس بنفس الأهمية للمسؤول

.

يعني حول ال ١٠ أسئلة اللي في ١٠ سطور

ل ١٠ أسئلة بردو . بس في ٣ سطور . وبينهم خريطة ذهنية عبارة عن شجرة متفرعة

.

فلو لغيت فرع من الشجرة . يلغي ٥ أسئلة مثلا

.

لو الموضوع بتاعك من الأول انتا عارف إنه مش هيتجاوب في ٣ أسئلة . يبقى من الأول اطلب استشارة مدفوعة . وليست إجابة سؤال

.

وحتى لو الموضوع بسيط . فيفضل تبدأ الكلام بطلب استشارة مدفوعة . وبعد كده المسؤول هوا اللي يقول لك دا موضوع بسيط ومش محتاج استشارة . تبقى جات من ناحيته هوا

.

ممكن تاخد معيار تاني بدل موضوع ال ٣ أسئلة . وهو إن النقاش يكون محتاج أكتر من ربع ساعة مثلا

.

فانتا من الأول تكون مخمن الموضوع محتاج وقت قد إيه للنقاش . لو تصورت إنه محتاج ربع ساعة فأكتر . يبقى من الأول اطلب استشارة

.

أنا شخصيا ما باعملش استشارة لموضوع ياخد أقل من ساعتين نقاش . لكن دا مش مقياس عام . دا مقياسي الشخصي

.

المقياس اللي يمشي مع معظم الاستشاريين هو ربع ساعة . ما يقدرش يعطيك وقت أكتر من كده مجانا

.

وطبعا ما تكونش عندك ١٠ أسئلة . وتقول دول يا دوب ياخدوا ١٠ دقايق . براحتك . اللي بتسأله هيحرجك ويقفل معاك الكلام بعد ٥ ولا ١٠ دقايق لما يلاقيك مسترسل ومش حاسس بالوقت

.

أنا شخصيا بطلت مكالمات التليفون من حوالي ٥ سنين بسبب موقف . واحد كلمني قال لي محتاج منك مكالمة ٣ دقايق . قعد يتكلم ساعة

.

بعده على طول واحد تاني قال لي محتاج منك مكالمة ٣ دقايق

قعد ساعة . طبق الأصل الساعة الأولى

.

قفلت معاه . وبطلت مكالمات التليفون من يومها . ومن يومها وتليفوني صامت . وأحيانا بيكون على وضع الطيران

.

الاستشاري الوقت بالنسبة له بضاعة . فبيحس بيه . غيرك انتا . الدنيا عندك ربيع

.

نرجع لموضوع تسلسل الأسئلة

قلنا إبدأ بالأسئلة المفصلية . بحيث تلغي معظم الأسئلة التالية

.

[#الملحوظة\_التانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D8%AD%D9%88%D8%B8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

[#الأسئلة\_الواضحة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%A6%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%88%D8%A7%D8%B6%D8%AD%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

إسأل سؤال لا يحتاج لاستيضاح

.

لإنك لو سألت سؤال مبهم . فبدل ما اللي بتسأله يجاوبك . هتلاقيه بيسألك عشان يستوضح . ف ال ٣ فرص بتوعك ضاع منهم واحدة في الفاضي

.

ما تقولش مثلا . عندي مصنع فيه مشكلة . أعمل إيه

.

آهي الناس بتستعبط

.

سؤال زي ده لو اللي بتساله قال لك . عندك مصنع إيه . وإيه هيا المشكلة . يبقى هوا اللي بيستعبط

.

أنا شخصيا في الحالات دي باسكت . فسبحان الله بعد شوية تلاقي السائل بدأ يوضح بنفسه من غير ما اطلب منه توضيح !!

.

هوا بيبقى عارف إنه بيستعبط . بس عامل نفسه مش عارف إنه بيستعبط . بيستعبط تاني يعني

.

أو حد اقول له معاك راس مال كام

فيقول لي ٥٠٠

.

باسكت بردو

فبعد شوية يقوم قايل ٥٠٠ ألف جنيه مصري فقط لا غير

قال يعنى هوا من الأول مش عارف إنه المفروض يقول ٥٠٠ ألف جنيه

.

الإجابات دي بتكون كاشفة جدا لطبيعة تعامل الشخص ده في مشروعه

.

اللي بيقول ٥٠٠ ده . من غير ما اشوفه ولا اعرف هوا شغال في إيه . هابقى وانا قاعد مكاني عارف إنه شغله مش محكوم

.

فيفضل سايبها ماشية بالسبهللة كده . لحد اما يبقى على وش سجن . يقوم قايل لك عندي مشاكل . أعمل إيه

.

فاقول له ( إعمل الصح )

.

[#الملحوظة\_الثالثة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D8%AD%D9%88%D8%B8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

[#الأسئلة\_المحددة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%A6%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%AF%D8%AF%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)

.

ما تحطش سؤالين في سؤال

.

أنا شخصيا لو اتسألت سؤال فيه أكتر من سؤال . باسكت بردو

لو حاولت تجاوب . هتلاقي السؤالين بقوا ٤ احتمالات . دا بفرض إن كل سؤال ليه تفصيلتين فقط

.

إحنا عاوزين السؤالين يبقوا سؤال . عشان نوصل لنهاية قمع الأسئلة . مش السؤال يبقى سؤالين

.

فما بالك إنك تسأل سؤالين ليهم ٤ احتمالات . كل احتمال بسؤال . فكده بدل ما احنا هنوصل لنهاية قمع الأسئلة . كده احنا بنفتح الموضوع ومش هنعرف نقفله ولا هنوصل لعقاد نافع

.

أخيرا خلينا ناخد مثال

.

واحد عنده الأسئلة التالية

.

١ . هل التصدير مفتوح في هذا المنتج

٢ . ما هي أفضل دول للتصدير

٣ . هل الموظفين يحتاجون مدير موارد بشرية

٤ . ما هو عدد الموظفين اللازم للمشروع

٥ . ما هي المنطقة الصناعية المناسبة للمشروع

٦ . ما هي مقاسات المنتج الاكثر انتشارا

٧ . ما هي الماكينات اللازمة للمشروع

٨ . ما هي التراخيص الخاصة بالمصنع

٩ . ما هي أماكن تجارة المنتج

١٠ . ما هي طريقة تحصيل ثمن البضاعة

.

دول ١٠ أسئلة

.

طيب تخيل معايا إني في الأول سألت . هل المرحلة اللي انا فيها دي أنسب ليها أبدا بالتجارة ولا الصناعة

.

تخيل كام سؤال من ال ١٠ هيتلغي ؟!

تقريبا نصف الأسئلة !!

.

طيب تخيل في السؤال التاني إني سألت وقلت

طيب أنا دلوقتي هابدأ بالتجارة بناءا على توصية حضرتك . المبلغ اللي معايا ٥٠٠ ألف جنيه . حضرتك ترشح لي اشتغل في منتجات بمقاسات إيه . واجيبها منين

.

كده هوا حط ٣ أسئلة في سؤال واحد . وما حدش خد باله . هههههههه

.

فالصح إنه يسأل سؤال واحد . وهو . هل ممكن أبدأ ب ٥٠٠ ألف جنيه

فهقول له . لأ

.

كده يبقى لغينا ال ٥ أسئلة التانيين . وهوا سأل سؤالين فقط . لسه له سؤال واحد

.

فهيقول

طيب حضرتك تقترح عليا أعمل إيه بالمبلغ الحالي

.

فهقول له حول المبلغ ده لدهب . وكمل في شغلانتك الحالية . وركز في برنامج الادخار بتاعك . لحد ما يبقى معاك مثلا مليون جنيه . أو ما يعادل ٢٠ ألف دولار . عشان لو الدولار زاد يبقى معاك رقم تقيس عليه . وكلمني تاني وقتها

.

فكده هوا كان بادئ ب ١٠ أسئلة

لكن . بإعادة ترتيب الأمور . سأل ٣ أسئلة فقط . وخد إجابة وافية لموقفه الحالي

.

[#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=AZUBuleuoHnkmir7fraE62btE3ITuyEuPiHT1Y590B7BDIfttYxOTzlJr_v7_NDZOVKXtABqeln6iCUOP_Bz3pm9wEHrm5tzDdUIHM3WMZeSR0I0G-tP3wO-fMAEHiOJw_X3b-sduJlBAVBQN4qH-kB9q9kT1oyaNjK5kE4hUAh84orccANevTMZwTIn0cUn8j4&__tn__=*NK-R)