[#من\_آداب\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%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=AZX7ntPk2YjoK4HGUSPz8N-Kf0hQFfLEcthafdzycm6UwSHw2PRgqpN4Pc6cxsaPqJ_nCaQFcGN8VmlkYryr4FZeQ_1cM4p4pa_P4dUM1s7bJ36BOgGcHIh_2OkvSfAWeM94Zp0HrY0UK4AfoUPr6XMUiSVQpPkooUb_N6yDEzvy5Dz1xxc5X4gux4osBWpLDzc&__tn__=*NK-R)

-

من آداب العمل - إنّك لمّا حدّ يطلب منّك حاجة مش عندك - ما تكتفيش بعدم الردّ - ولكن لازم تردّ وتقول له إنّها مش عندك

-

ما تفترضش إنّ عدم الردّ ده هوّا ردّ ضمنيّ معناه إنّ الحاجة دي مش عندك

هوّا ردّ ضمنيّ معناه إنّك مش بروفيشينال - مش أكتر

-

ومن آداب العمل بردو - إنّ الطرف التاني لمّا يقول لك إنّ الحاجة مش عنده - ف إنتا بردو ما تكتفيش بعدم الردّ - ولكن لازم تشكره

ما تفترضش إنّ دورك في الاعتذار هو فقط إنّك تشوفه وما تردّش - دي بردو قلّة ذوق

-

ليه الكلام ده

هوّا مش مجرّد أدب

ولكن ليه فوايد في البيزنس

-

منها

-

[#أوّلا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX7ntPk2YjoK4HGUSPz8N-Kf0hQFfLEcthafdzycm6UwSHw2PRgqpN4Pc6cxsaPqJ_nCaQFcGN8VmlkYryr4FZeQ_1cM4p4pa_P4dUM1s7bJ36BOgGcHIh_2OkvSfAWeM94Zp0HrY0UK4AfoUPr6XMUiSVQpPkooUb_N6yDEzvy5Dz1xxc5X4gux4osBWpLDzc&__tn__=*NK-R) /

-

إنّ الطرف التاني يعرف إنّك أساسا بتفتح الإيميلات - دا في حدّ ذاته معيار لتقييم الشركات

-

[#ثانيا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX7ntPk2YjoK4HGUSPz8N-Kf0hQFfLEcthafdzycm6UwSHw2PRgqpN4Pc6cxsaPqJ_nCaQFcGN8VmlkYryr4FZeQ_1cM4p4pa_P4dUM1s7bJ36BOgGcHIh_2OkvSfAWeM94Zp0HrY0UK4AfoUPr6XMUiSVQpPkooUb_N6yDEzvy5Dz1xxc5X4gux4osBWpLDzc&__tn__=*NK-R) /

-

إنّه يعرف إنّك مقدّر رسالته في الطلب - ف ردّ عليك لإنّك بذلت مجهود في كتابة الطلب

أو هوّا مقدّر رسالتك في الاعتذار - فشكرك - لإنّه مقدّر إنّك قدّرته

-

مجرّد التقدير ده ممكن يفتح باب لشغل تاني في حاجة متاحة حاليا - أو شغل مستقبليّ - أو ترشيح لحدّ يقدّم له الخدمة للعميل - أو ترشيح الشركة لعميل تاني

-

[#ثالثا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX7ntPk2YjoK4HGUSPz8N-Kf0hQFfLEcthafdzycm6UwSHw2PRgqpN4Pc6cxsaPqJ_nCaQFcGN8VmlkYryr4FZeQ_1cM4p4pa_P4dUM1s7bJ36BOgGcHIh_2OkvSfAWeM94Zp0HrY0UK4AfoUPr6XMUiSVQpPkooUb_N6yDEzvy5Dz1xxc5X4gux4osBWpLDzc&__tn__=*NK-R) /

-

في المستقبل - نفس الشركة اللي بعتت لك طلب وانتا ما ردّيتش عليها دي - ممكن ما تردّش على طلبك التالي - لإنّهم هيعتبروك مستهتر - بينما ممكن طلبك التاني يكون عندهم - لكنّهم يخافوا يتعاملوا مع حدّ مستهتر

-

كذلك اللي اعتذر لك وانتا ما ردّيتش عليه ده - المرّة الجايّة مش هيكلّف نفسه عناء الاعتذار

-

إحنا بنشوف في السوق المصري هنا ( جلافة ) في عدم الردود

-

لدرجة إنّي ساعات بفكّر إنّ اللي ابعت له رسالة وما يردّش اعمل له بلوكّ

-

وبالفعل بقيت باعمل كده - يعني الشركات اللي بعتت لها رسالة مرّة واتنين اطلب حاجة وما ردّوش - بدأت اشيلهم من قاعدة بياناتي - دا نوع من الفلترة أنا محتاجه أصلا

-

زمان كنت باكتب طلب عرض سعر للشركات الأجنبيّة بالانجليزيّ - وللشركات المصريّة بالعربيّ

-

دلوقتي هوّا كلّه طلب عرض سعر بالانجليزيّ

-

لإنّي بقيت متوقّع إنّ معظم الشركات المصريّة مش هتردّ أصلا على طلب عرض السعر - فاتعب نفسي في كتابة طلب عرض سعر ليه

-

ملحوظة /

طلب عرض السعر اللي في الصورة ده كان 8 صفحات - خد في كتابته حوالي ساعة

مش بقول لهم صباح الخير احنا عاوزين خطّ إنتاج يعني - لو عملت كده ما حدّش هيردّ عليك - إلّا اللي بيصطاد

-

كذلك بقيت بفكّر إنّ اللي يبعت يطلب حاجة وأعتذر له إنّها مش موجودة عندي وما يردّش - بقيت بفكّر اعمل له بلوكّ بردو

أنا قدّرتك واعتذرت لك - إنتا ما قدّرتش اعتذاري - تبقى قليل الذوق - ف لو طلبت حاجة تانية وأنا عملتها لك - أبقى استاهل اللي يجرالي بقى

-

التصرّف ده بيكون نابع من عقدة ( استحقاق ) لدى الطرف التاني

-

هوّا شايف إنّه كان ( من حقّه ) يلاقي عندي اللي طلبه - ف لمّا ما لقاهوش - اتقمص - وعبّر عن القمصة دي بعدم الردّ

-

في المقابل - المرّة الجايّة لو طلب حاجة ولقاها - مش هيشكرني - لإنّه هيعتبر إنّه لمّا يلاقي الحاجة ف دا كان ( من حقّه ) بردو

-

المرّة التالتة لو طلب حاجة وما لقاهاش - مش هيكتفي بعدم الردّ - ولكنه هيشتمك لإنّك ( منعته من حقّه )

=============

قلت قبل كده - إنّ اللي بينتقد الكتب - ما هو إلّا شخص [#ما\_قرأش\_الكتب](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7_%D9%82%D8%B1%D8%A3%D8%B4_%D8%A7%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUzF9LBfg2MVECLO3a4m66xgNTvMnPEAiiljAG0Sr_OF4lqR07hdD0WaqQ7Q6LOhhQKQ_rT7pe_vhTL8rrgHrn1-CzadcPa_LKyTGnf0p0mPscGP0rMfTngMTsEsXm0NWNk2vzMqom4ucM3ZiJEjDEn_Duu3OvbqSEFczPF8x1OL_cIt1uxA79pbIcHGH2Kb4Y&__tn__=*NK-R)

هو شخص [#عنده\_تصوّر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%86%D8%AF%D9%87_%D8%AA%D8%B5%D9%88%D9%91%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUzF9LBfg2MVECLO3a4m66xgNTvMnPEAiiljAG0Sr_OF4lqR07hdD0WaqQ7Q6LOhhQKQ_rT7pe_vhTL8rrgHrn1-CzadcPa_LKyTGnf0p0mPscGP0rMfTngMTsEsXm0NWNk2vzMqom4ucM3ZiJEjDEn_Duu3OvbqSEFczPF8x1OL_cIt1uxA79pbIcHGH2Kb4Y&__tn__=*NK-R) عن اللي مكتوب في الكتب

-

فمتصوّر إنّ اللي مكتوب في الكتب كلام غير واقعيّ ومخالف للخبرات

بينما الكتب ما هي إلّا خلاصات من خبرات السابقين

-

يعني لو السوق هيعطيك خبرة - فالكتب هتعطيك خبرات

-

حاصل طبعا تدهورات في البورصات العالميّة دلوقتي

فأحد الناس اللي بتابعهم بيقول

-

أنا اشتريت أسهم في البورصة اليومين اللي فاتوا

ليه ؟!

ما هو دا الفرق بين الشخص العمليّ - والشخص اللي جايب معلوماته من الكتب

( إنتهي كلامه )

-

ودا معنى اللي كنت بقوله لمّا قلت إنّ اللي بينتقد الكتب ما بيكونش قرأها أساسا - هوّا بينتقد ( تصوّره هوّا ) عن اللي مكتوب في الكتب

-

فين في الكتب موجود إنّه لمّا تحصل مشاكل في البورصة ما تشتريش !!

ما حدّش قال كده في الكتب

-

بالعكس

المكتوب في الكتب هوّا إنّه أفضل وقت للشراء هوّا وقت المشاكل

لإنّه ببساطة الجبناء بيخافوا - فيبيعوا بكثرة - فالأسهم أسعارها تنزل

يتبعهم القطيع - فيبيعوا أكتر - فالأسعار تنزل أكتر

-

فانتا تشتري في الرخيص

أسبوع ولّا شهر والأسعار ترجع - تبقى كسبت من الهوا

-

ودي نظريّة قديمة جدّا - من أيّام جدّو روتشيلد - وماليه الكتب عادي جدّا

ممكن انتا خدت وقت عان تتعلّمها بالاحتكاك - بينما واحد قرأها في كتاب اتعلّمها في لحظة