[#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=AZUHB2vfh86TyrC2V_CuAzqNFs8LQOn-VtAAVPuJKHhi3qSajBnClbymwNRdg7-zmJ6gq6MTYfSi78YF1ki6v-MzFJ82Aojp7lDN2MKH071jku65xnWv9xTezsFX6Fh2B2g1S2Lsq1Fyj0D7wjE3GpaM1qDWZJRajnvCyQgVfH8DOCBFVKJpy4Xk3FY2izmr1icUd4n8AxZsxDYs4QvzJtKR&__tn__=*NK-R)

-

من آداب البيزنس - إنّك ما تكلّمش حدّ عن شغل مستقبليّ وانتا لسّه ما دفعتش حساب الشغل الحالي

-

ليه ؟!

لإنّ الموضوع قد يفهم منه المساومة على تكاليف الشغل الحالي - أو ( تعشيم ) يعني

-

يعني - إعمل لي تخفيض على الحساب الحالي - بحيث تفتح مجال للشغل المستقبليّ

أو - بصيغة أخرى معكوسة - لو رفعت تكاليف الشغل الحالي - ممكن تخسر الشغل المستقبليّ

أو لو ما عملتش تخفيض - هتخسر الشغل المستقبليّ

-

فالصحيح هو إنّك تخلّص حساب المرحلة الحالية - وبعد كده تفتح كلام جديد عن المرحلة التالية

-

في المقابل - لا تقبل هذه الصيغة من الآخرين

-

يعني حدّ يقول لك ( إكرمنا المرّة دي عشان نبقى زباينك ) - إرفض هذا النوع من المساومة

حضرتك إكرامك هو إنّي أعمل لك شغلك مظبوط - مش أعملهولك أقلّ من تكلفته

-

زمان كنت باقعد اتسلّى بالناس دي واقول لهم - حضرتك تحبّ نلغي لك جزء إيه من الدراسة مقابل الخصم اللي حضرتك طالبه

كنت باحرق دمّهم يعني قبل ما اعمل لهم بلوكّ

-

الغريبة إنّهم كانوا بيستغربوا من موضوع نلغي لك جزء من الدراسة ده - مع إنّه هوّا هوّا نلغي لك جزء من التكلفة - لكن تعمل إيه في الضلال والتطفيف

-

ولو الطرف اللي قدّامك حطّ دي قصاد دي - قول له للأسف مش هنقدر نتعامل مع حضرتك

الأمور بسيطة

-

بردو زمان كنت باقعد العب بيهم واقول لهم - وحضرتك هتكرمنا بقدّ إيه زيادة في التكلفة

وكانوا بيستغربوا بردو - مع إنّ هيّا هيّا حضرتك هتكرمنا بقدّ إيه خصم من التكلفة

-

دلوقتي زهقت من موضوع اللعب ده

هوّا بلوكّ وخلاص

همّا كلّهم 60 70 سنة - هنقضّيهم لعب !!