لغة المتخالفين بتظهر قدر كبير من ادعاء المظلومية

.

يعني . كأمثلة

.

شريكي عاوز يطلع من الشركة ( ويخسرني )

.

أو

المشتري عاوز يدفع ثمن الأرض بسعر السنة اللي فاتت ( وياكل عليا ) فرق سعر الأرض السنة دي

.

أو

شريكي عاوز ياخد أرباحه من الشركة ( ويدمرها )

.

استخدام ألفاظ زي دي بيكشف إن الطرف المشتكي بيدعي المظلومية

.

وممكن ما يكونش بيدعيها . لكنه ( بيتوهمها )

.

الموضوع ده بيفكرني بالألفاظ اللي بتستخدمها الزوجات وقت الخلاف

ألفاظ زي ( عاوز يكسرني ويدمر كرامتي )

إيه يا حاجة . إيه الأوفر ده . كل ده عشان قال لك اعملي لي شاي

أمال لو قال لم اعملي لي قهوة !!

.

الألفاظ دي مبنية على فهم خاطيء لطبيعة الشراكة أو البيع والشراء

.

الشريك من حقه يطلب يتخارج في أي وقت

وده مش معناه إنه عاوز يخسرك ولا حاجة

ولا خروجه من الشركة هيخسرك أصلا

.

ما فيش حد هيقعد بالليل يفكر ازاي أخسر شريكي . فيقوم الصبح يقول لك انا عاوز أخرج من الشركة

.

هوا عاوز يخرج من الشركة عشان هوا عاوز يخرج من الشركة . عادي

ما عادش قادر يكمل . أو محتاج فلوس دلوقتي لظروف معينة . أو شايف إنه ما بيكسبش بالقدر المتوقع

فطلب التخارج . ببساطة . ما فيش مؤامرة ولا حاجة

.

المشتري اللي اشترى السنة اللي فاتت . واتفق على سعر السنة اللي فاتت . ما كلش عليك فلوسك ولا حاجة

هيا فين فلوسك اللي كلها عليك

.

يعني انتا عطيته فلوس وكلها عليك

أو كنت متفق على سعر وكل عليك جزء منه

.

انتوا كنتوا متفقين على سعر . والراجل ملتزم بيه

يبقى كل عليك فلوسك ازاي ؟!

.

الدولار طلع الدولار نزل ده ماله ومال العقد

يعني لو الدولار كان نزل كنت هتتنازل عن جزء من سعر الارض ؟!

.

شريكك اللي ليه أرباح في الشركة وعاوز ياخدها . إيه اللي دمر الشركة في كده ؟!

.

ولا انتوا كنتوا متفقين إنكوا هتشتغلوا وما حدش هياخد أرباح . وكل الأرباح هيعاد ضخها في الشركة ؟

لأ

طيب ليه زعلان عشان هوا عاوز ياخد أرباحه

.

وإيه اللي هيدمر الشركة لما واحد ياخد أرباحه أنا مش فاهم ؟!

.

دا زي اللي يقول لك اشتريت حاجة من حد . والمجرم عاوز ياخد تمنها

معقول . للدرجة دي المجرم ده بيكرهك وعاوز يدمرك لدرجة إنه عاوز سعر الحاجة اللي باعها لك

.

استخدام الألفاظ دي مفاده إن الشخص اللي بيتكلم إما فعلا هوا مصدق اللي بيقوله

ودي مشكلة أكبر

.

أو المشكلة الأصغر إنه يكون ضلالي وعاوز يغير الموقف . فبيشنع في الألفاظ قال يعني كده هيبقى الحق معاه

.

وفي الحالتين ضروري قبل ما نناقش الموقف إننا نعيد الألفاظ لأصولها

.

يعني مثلا

في حالة البيع

نسأل . هل حضرتك كنت متفق إن الأرض ليها سعرين . سعر السنة اللي فاتت . وسعر السنة دي

فهيقول لك لأ

قول له أمال حضرتك معترض على إيه

.

أصله عاوز يدفع لي السنة دي بسعر السنة اللي فاتت

فنسأل

هل حضرتك كنت متفق إن السعر اللي في العقد بيتغير كل سنة ؟

فهيقول لأ

طيب أمال إيه ؟!

.

واعمل عبيط

ما تعملش إنك ضده

اعمل إنك معاه . وفكر بنفس السذاجة اللي هوا بيفكر بيها بصوت عالي

.

بالطريقة دي هوا هيستشعر مدى قبح طريقة تفكيره

لإنه شاف حد تاني بيفكر بيها قدامه . اللي هوا حضرتك

.

ما تدخلش في مناقشة الموضوع بينما صاحب الادعاء لسه شايف نفسه في موقف المظلوم

هتفضل تلف في دائرة مغلقة . وهوا مقموص ورافع مناخيره . ومنتظر من كل اللي حواليه يبوسوا مؤخرته عشان يرضى يتنازل ويتناقش معاهم

.

ضروري ترجع صاحب الإدعاء ده لنقطة الأصل . ووقتها ممكن ما تكونش محتاج تكمل مناقشة معاه

هوا هيرجع لنفسه بنفسه . وهيعرف إنه هوا اللي بيستعبط