امبارح سألت سؤال بخصوص

أيّهما أقلّ ضررا

إنّ التكاليف تزيد 10 %

ولا الأرباح تقلّ 10 %

-

والإجابة المثاليّة النموذجيّة هي الآتي

لو أنا باكسب

يبقي زيادة التكاليف أقلّ ضررا

ولو باخسر يبقي نقص الإيرادات أقلّ ضررا

-

دي الإجابة المثاليّة

وما كنتش متوقّع حد هيجيبها بحذافيرها كده يعني

لكن الحمد لله فيه ناس جابوها كده بالظبط

-

أنا كنت هاكتفي بالإجابة اللي هتقول

زيادة التكاليف أقلّ ضررا من نقص الإيرادات

ودي إجابة صحيحة وكافية

-

ليه

لأنّ الطبيعي إنّ الإيرادات أكبر من التكاليف

يعني مثلا بكلّف منتج 100 جنيه

وببيعه ب 150 جنيه

فبربح 50 جنيه

-

فلو تكاليفه زادت 10 %

تبقي زادت 10 جنيه

يبقي ربحي 40 جنيه

-

لكن لو الإيرادات نقصت 10 %

يبقي هبيعه ب 135 جنيه

يبقي هاكسب 35 جنيه

-

يبقي زيادة التكاليف أقلّ ضررا

-

فيه ناحية تانية تخلّيك تقول إنّ زيادة التكاليف أقلّ ضررا

ألا وهي إنّ التكاليف لمّا بتزيد بتزيد عليك وعلي المنافس

لأنّ هيكل التكاليف مرتبط بحاجات خارج الشركة

زيّ أسعار الخامات والكهرباء والنقل

ودي كلّها حاجات لو زادت هتزيد عليك وعلي المنافس

-

لكن الإيرادات لو نقصت فهتنقص عندك لوحدك

لأنّ الإيرادات مرتبطة بحاجات داخل الشركة

زيّ التسويق والإعلان

وسياسات التسعير وتحصيل الإيرادات

-

فالأقلّ ضررا هو زيادة التكاليف من ناحية المنافسة

-

أنا كنت أتمنّي أكتب المقال لحدّ كده وخلاص

لكن الحقيقة إنّ ردود الناس صدمتني

مش صدمتني عشان هيّا صحّ ولا غلط

إحنا عاملين السؤال عشان الناس تغلط ونصحّح لها

فالغلط مقبول ما فيش مشكلة

-

لكن صدمتي كانت لأنّي لقيت نسبة كبيرة من الناس

واقع من تفكيرهم حاجة بسيطة جدّا

ألا وهي إنّ المقارنة تقتضي تثبيت كلّ العناصر

خارج عنصر المقارنة

-

يعني ما ينفعش أقول لك المرسيدس أحسن ولا البي إمّ

فتقول لي ما ممكن تكون المرسيدس موديل السبعينات

والبي إمّ موديل السنة دي !!!

-

إنتا لو فكّرت كده فإنتا عندك مشكلة في التفكير

التفكير نفسه - مش الخبرة في السيّارات

-

سيبك من المرسيدس والبي إمّ

وتعالي نناقش مشكلة التفكير دي

لانّها أخطر بكتير من مجرّد إجابة سؤال

لأنّ الجزئيّة دي من المنطق لو مفقودة عندك

هتخلّيك تغلط في أيّ سؤال تاني

-

المقارنة بين شيئين بطبيعتها

لازم تفترض ثبات باقي العناصر

المحيطة بعنصر المقارنة

فإزّاي تقارن بين زيادة التكاليف أو نقص الإيرادات

فتقوم مدخّل عناصر من الشرق والغرب في المقارنة ؟!

-

ده اللي عمله معظم الناس

ودي غلطة منطقيّة بعيدا عن البيزنس والصناعة

-

ولازم تفهم إنّ المنطق والعقلانيّة

هما دور تحت دور البيزنس والصناعة

ده لو افترضنا إنّ التفكير زيّ العمارة

فلو إنتا عندك مشكلة في المنطق والتفكير

يبقي أوتوماتيك مش هتقدر تمشي في البيزنس والصناعة

-

لحدّ كده معقول وغلطة مقبولة

لكن الفظيع والشنيع بقي

إنّ فيه ناس قارنت بين البديلين مع تغيير أحدهما !!!

-

يعني بقول له إيّهما أفضل

زيادة التكاليف أم نقص الإيرادات

فيقول لك مثلا زيادة التكاليف هتؤدّي لزيادة الإيرادات

-

يا حلاوة

هوّا إنتا مش فاهم

إنّي بقارن بين حاجتين في ظلّ ثبات أحدهما

يعني لمّا بقول زيادة التكاليف

فطبيعي ومنطقي إنّي أقصد مع ثبات الإيرادات

-

ولمّا بقول نقص الإيرادات

فطبيعيّ ومنطقيّ إنّي أقصد مع ثبات التكاليف

-

يعني تخيّل بقول لك أيّهما أفضل

نزوّد ساعات العمل ونزوّد المرتّب

ولا نسيب كلّ حاجة زيّ ما هيّا

فتقوم تقول لي

إحنا نسيب كلّ حاجة زيّ ما هيّا ونزوّد المرتّب

-

المقارنة بين شيئين تقتضي ثبات أحدهما

وتقتضي ثبات كلّ العناصر المحيطة بالشيئين دول

أنا مش محتاج أقول ده

لأنّ ده منطق مشترك بين الناس

زيّ ما أقول لك تعالي نصلّي

فتقوم تقول لي هوّا لازم أكون متوضّي ؟!

أنا مش محتاج أقول لك اتوضّي قبل ما تصلّي

-

ففيه حاجات في المنطق مش محتاج أشرحها لك

دي حاجات مشتركة بين البشر ومتّفق عليها

مش محتاجة أذكرها كلّ ما نيجي نتكلّم

لو المنطق ده واقع عندك

يبقي سيبك من البيزنس والصناعة وارجع ذاكر منطق

-

المشكلة دي لو خرجنا بيها للدايرة الأوسع

فهنوصل لأنّنا في الحياة حاليا للأسف

ونتيجة لممارسات التجهيل المتعمّدة

أصبح تفكيرنا ((( هلاميّ )))

-

يعني الناس بقت تايهة

ما حدّش فيهم قادر يحطّ إيده علي إجابة قاطعة لحاجة

لأنّ المعطيات اللي بتتعطي للناس تدوّخ أيّ حدّ

وتدمّر أرضيّته وتشكّكه في صوابع إيديه

-

بقيت تسأل أيّ حدّ عن أيّ حاجة

يقول لك الموضوع نسبيّ !!!

دي مش حكمة حضرتك

ده توهان

دي هلاميّة في التفكير

-

لازم تبحث وتذاكر لحدّ ما تحطّ رجلك علي أرض ثابتة

وتوصل لإجابات شافية وقاطعة للأسئلة

ما ينفعش تعيش طول حياتك عايم

-

أخيرا

المبدأ ده في الحياة أو البيزنس اسمه

قارن التفّاح بالتفّاح

[#COMPARE\_APPLES\_TO\_APPLES](https://www.facebook.com/hashtag/compare_apples_to_apples?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmMqpsT_lB7eK69aApZ2eYk1OGx0AHCdlgtxJXDfE2U1Zhkds7FoKqB1AoSy9WGP-KF56J-0IZaPWYxvcQMVClz2eDqj2ycAZOjDi9pcp4B4fM8nOvl8HTws7GQGDR_57f_a9BjHd04JPLbBw98mizAvNHYA_8MOyWrzfkW7EipuWx_jLpj5Bsv0qtAqBGUJ0&__tn__=*NK-R)