[#الحالة\_والنظريّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R)

-

إمبارح كنت في استشارة في مصنع - ف صاحب المصنع بيسألني عن فلان - فلان دا بيطرح طريقته في الشغل باعتبارها طريقة بينصح الناس بيها

-

ف قلت لصاحب المصنع - دي حالة - مش نظريّة

-

فيه فرق بين الحالة والنظريّة

-

كمثال

واحدة ستّ خلّفت 5 مرّات - هل دي نقدر ناخد منها نصايح عن الحمل والولادة ؟!

لأ طبعا

لإنّ دي صاحبة ( حالة )

-

اللي ناخد منّه نصايح عن الحمل والولادة - هو دكتور النسا والولادة - لإنّه جايب نصايحه من النظريّات - مش من الحالات الفرديّة

-

الحالات ممكن تختلف جدّا - ولا يصحّ أن ننصح الناس بحالة - حتّى ولو كانت هذه الحالة نجحت مع صاحبها

-

ليه ؟!

لإنّ الحالات تعتمد بشكل كبير على [#ظروف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B8%D8%B1%D9%88%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R) صاحبها

-

بينما - النظريّات - يجب أن تكون ناجحة في كلّ الظروف - أو على الأقلّ - في معظم الظروف

-

ف ما ينفعش أجيب حالة نجحت مع شخص بعينه - وأحوّلها لنظريّة عامّة أدّعي بيها إنّه أيّ حدّ هيطبّقها هتنجح معاه

-

يعني لمّا نقول لك مثلا - فلان عامل قناة على اليوتيوب أو التيكتوك - ومبيعاته زادت 10 أضعاف بسبب إنّه عامل محتوى بيفيد الناس في مجاله - ف الناس وثقت فيه وبقت بتشتري منّه - ف لو عاوز مبيعاتك تزيد - إعمل قناة على اليوتيوب وعلّم الناس عن شغلك

-

دي كده محاولة لتعميم حالة لتصبح نظريّة - بدون النظر ل ( ظروف ) الشخص اللي بتنصحه

ممكن جدّا يكون التسويق بالمحتوى ( ضارّ ) للشخص ده

-

بالمناسبة - صاحب المصنع دا نفسه سألني من فترة عن حاجة شبه كده - وقلت له إنتا يضرّك إنّك تعمل تسويق بالمحتوى

-

لإنّ هوّا بيبيع منتج ذو براند - ف اللي عنده براند ده ممكن يجيب مؤثّرين يعملوا له تسويق بالمؤثّرين - ف يبان هوّا عالي قوي وما بينزلش لمستوى الناس - ف يفضل محافظ على صورته الذهنيّة ك حدّ صاحب براند

-

لكن - لو هوّا نفسه نزل يعمل فيديوهات - كده بيقلّل من الصورة الذهنيّة عن شركته عند الناس - لإنّ صاحب الشركة نفسه بقى منّنا وعلينا وبنهرّج معاه على النتّ

-

ف فيه فرق بين الحالة - والنظريّة

-

ما ينفعش تاخد حالة نجاح الشخص الفلانيّ بسبب استخدامه للتسويق بالمحتوى - في تعميم فكرة إنّ التسويق بالمحتوى ينفع مع كلّ الناس

-

والنظريّة نفسها بالمناسبة مش هتلاقيها بتقول كده - يعني لو قرأت عن نظريّة التسويق بالمحتوى هتلاقيها بتحدّد لك هيّا بتنجح مع مين - أو متصمّمة لمين - أو بكلمات أخرى ( إيه [#الظروف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B8%D8%B1%D9%88%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R) اللي تنجح فيها هذه النظريّة )

-

لكن - عشان حاجة يتقال عليها إنّها [#نظريّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R) - لازم تكون تنفع لكلّ الحالات

-

وليكن مثلا ( شرائح السوق )

دي نظريّة تنفع لكلّ حالات البيزنس - المنتجات والخدمات - وبجميع أنواعهم - صناعة سياحة زراعة

ما فيش حدّ شغّال في أيّ بيزنس - حتّى لو كان بيزنس تغسيل الموتى - يقدر يقول لك أنا كلّ الناس عملائي - أيّ بيزنس فيه شرائح

-

لو حضرتك عندك مصنع أكفان - هتلاقي أكفان بتتعمل لعامّة الشعب - وأكفان بتتعمل مخصوص للناس اللي بتموت قوي - مش زيّنا بنموت وخلاص - ههههههههه

بحسّ لمّا بيجيبوا بوستات عن إنّ الفنّانة الفلانيّة بتتشحتف ع الآخر على موت أبوها مثلا - ويفضلوا يهرونا بوستات بقى عنها وهيّا متصوّرة من كلّ الزوايا - بحسّ إنّ أبوها مات قوي - هههههههه

-

النظريّات بتصنع من تكرار الحالات بشكل مطّرد - ف بنلاحظ تكرار نمط معيّن - هنا بتطلع نظريّة

لكن - النظريّة ما تطلعش من مجرّد حدوث حالة لمرّة واحدة

-

يعني - مثلا - أنا انتقلت للسكن بجوار محطّة القطار

-

الساعة 6 صباحا فات قطار

الساعة 8 فات قطار

الساعة 10 فات قطار

الساعة 12 ظهرا فات قطار

كده ممكن أقول نظريّة بتقول ( القطار يمرّ كلّ ساعتين )

-

طيّب

إيه فايدة النظريّة

فايدة النظريّة هيّا إنّي ممكن أقول ( سيمرّ القطار القادم الساعة الثانية ظهرا إن شاء الله )

يعني - فايدة النظريّة - هي استنتاج المستقبل

-

طيّب

إفرض لقيت القطار مرّ الساعة 3 عصرا - ثمّ 6 عصرا - ثمّ 9 مساءا

هنا ممكن أعدّل النظريّة وأقول ( تمرّ القطارات صباحا كلّ ساعتين - ومساءا كلّ 3 ساعات )

-

طيّب إفرض لقيت ما فيش قطارات بتمرّ يوم الجمعة

كده أزوّد على النظريّة جملة ( والجمعة أجازة )

-

ف النظريّات بتصنع من ملاحظة تكرار حدث ما بشكل مطّرد

وبتصنع لغرض استنتاج حدوث أحداث مستقبليّة

-

دا يختلف تماما عن ( الحالات )

الحالة معناها إنّ حاجة حصلت بشكل فرديّ مع شخص ما - في ظروف ما

دي لا يعتمد عليها

-

مع إنّنا بردو ممكن نغوص أكتر في الحالة - ونحاول نستنتج منها نظريّة - ونجرّبها

لقيناها مش شغّالة - يبقى خلاص - هارد لاك

لقيناها شغّالة - يبقى نكمّل عليها ونستفيد منها - ثمّ تعمّم للعامّة ك نظريّة

-

مثال

عليّ حميدة عمل أغنيّة لولاكي سنة 1988

الأغنيّة دي من أكتر الأغاني اللي [#إنتشرت](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D9%86%D8%AA%D8%B4%D8%B1%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R)

إنتشرت بشكل جنونيّ - بقت ما فيش قاعة أفراح في مصر ش مشغّلاها - وحفلات و و و

-

دي إسمها حالة ولّا نظريّة

دي إسمها ( حالة )

-

فيه ناس اتعاملت مع الحالة دي باعتبارها طالما نجحت - يبقى نقلّدها - دول متوسّطي الذكاء - ( الأغبياء يعني ) - بسّ بنقولها كده من باب الشياكة

-

لكن - واحد زيّ عمرو دياب تعمّق شويّة وقال ( إيه النظريّة اللي خلّت الأغنيّة دي تنجح )

ف كانت النظريّة هي ( الهتاف )

-

يعني إيه الهتاف

يعني - عليّ حميدة كان بيقف على المسرح ويقول لولاكي - ف الناس تقول ( لولا لولا لولا )

هوّا دا السرّ في أغنيّة لولاكي - إنّها بتعطي للجمهور مساحة يخرّج فيها طاقة الصراخ والهتاف - الناس جوّاها طاقة مش عارفة تخرّجها ازّاي

-

ف عمرو دياب بعدها على طول قام عامل أغنيّة ( ميّال )

وكان بيقف على المسرح يقول ( من كام سنة وانا )

ف الناس ( تصرخ - وتهتف ) وتقول ( ميّال ميّال )

-

هنا تحوّلنا من حالة ( لولاكي ) اللي نجحت مع عليّ حميدة - وما نجحش عنده غيرها تقريبا

لنظريّة ( الهتاف ) - اللي تقدر تنجح مع الناس كلّها

-

[#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=AZUMc6FRkvT2Sur8eESX0ueckctIgjrRPsKKRZm7VOqPbwixU94YIGhoWVsvvXVmr7TxU8AbfqO6gdffvsudHQr2a_2n4HbeG0nx8ZASFHO6XiyXBvPror49qJ1qcbwmI6w92kQOEKJ3ljbsY5O2IcfYo0kOpcXIJXeIAiUsrKZoGpG19cj6Xh1QTtwns8eMv-g32s-m_O73GO9euLXsrXlJ&__tn__=*NK-R)