للأسف . نتيجة لانتشار ثقافة التلخيص والزاتونة . أصبح بعض الناس يظنون أن الاحترافية تنشأ نتيجة لمعرفتك بالمعلومات الشاذة أو الحالات الخاصة في مجال ما

.

ويتخيلون أنهم بمجرد معرفتهم بالمواقف النادرة التي تحدث في بيزنس ما . أنهم بذلك أصبحوا مؤهلين لهذا البيزنس

.

بل إنهم قد يتناقشون عن هذا البيزنس ويستشهدون بالحالات النادرة فقط ل [#يبدوا](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%8A%D8%A8%D8%AF%D9%88%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXAFnidDwjidl_zNe2b7fUH4_rSazOhu0VDAk6yoGiEJXQ_E8HeDWSnEW6XcG0G_VW4dE6pLjXbusGMZqbmuB2NB1799tfhfuZ3z0k3J37JpPg5fx94SbcuGcvuNNABGOyBdhA6ss1rnEUw8Euc3dxXNi0T9nMg1DckwAmkR_UwZJ1lZMpUOEraEnrQFOVzJ4U&__tn__=*NK-R) كالمحترفين في هذا المجال . لمجرد معرفتهم بالحالات الخاصة في مجال ما . والتي سمعوا عنها من خلال مقاطع الريلز التي لا تتخطى الدقيقة الواحدة !!

.

بينما . الحقيقة . أن معرفتك ببيزنس ما . هو معرفتك بحالاته العامة . وليست الخاصة

.

وإن كانت الحالات الخاصة خطيرة . ويجب معرفتها أيضا . إلا أن الأساس والأصل هو معرفة الحالات العامة . وليست الخاصة

.

يعني

لو حضرتك بتبيع خضار مثلا . ف الأصل هو معرفة كيفية بيع الخضار . كل يوم . ومتابعة الأسعار . ومعرفة كيفية اختيار كل نوع من الخضار بطريقته الصحيحة

.

ثم يحدث موقف طاريء بعد ٣ أو ٤ شهور من العمل العادي اليومي التكراري الممل . ف تعرف ازاي تتعامل مع الموقف الطاريء ده

.

لكن . تخيل إن واحد عرف سر التعامل في الموقف الطاريء الفلاني . ف فتح بيزنس الخضار ده . ف اكتشف إنه محتاج معاملات يومية تكرارية مملة هوا لا يجيدها !!

.

أو واحد عرف إن قطعة الغيار الفلانية هي أكتر قطعة غيار بتكسب . ف راح اشترى كميات منها . قال يعني كده هوا هيعلم على تجار قطع الغيار اللي بقالهم سنين في المجال . وما حدش منهم قرر يشتغل في القطعة دي دونا عن غيرها

.

وبعد فترة . يكتشف إنه ما ينفعش تبيع القطعة دي لوحدها . لازم حاجة تشيل حاجة . والزبون بييجي يشتري حاجة مع حاجة . إنتا بتكسب عادي من ٩ حاجات . وبتكسب كتير من القطعة رقم ١٠ دي

.

للأسف دي ثقافة [#اللقطة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%82%D8%B7%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXAFnidDwjidl_zNe2b7fUH4_rSazOhu0VDAk6yoGiEJXQ_E8HeDWSnEW6XcG0G_VW4dE6pLjXbusGMZqbmuB2NB1799tfhfuZ3z0k3J37JpPg5fx94SbcuGcvuNNABGOyBdhA6ss1rnEUw8Euc3dxXNi0T9nMg1DckwAmkR_UwZJ1lZMpUOEraEnrQFOVzJ4U&__tn__=*NK-R) . واللي غذاها بقوة ثقافة الملخصات واديني بريف ف رغيف . قال يعني هوا البريف دا اللي هيعمله أسطورة في المجال

.

النجاح في مجال بييجي من صبرك عليه . وإنك تعرف أساسياته وقواعده وأصوله . التكرارية . المملة . وتتميز بمعرفتك بالنقاط الخاصة في المجال

.

لكن . إنشاء المجال واستمراره بيعتمد على معلوماته العامة . وليست الخاصة

.

والمعلومات العامة دي مش معناها إنها معلومات على المشاع

دي بردو محتاجة منك تختلط بالمجال وتمارسه لسنين

.

يعني فيه شركات كتير ما عندهاش نظام حسابات مثلا

هل إنشاء نظام حسابات ده هوا معلومة على المشاع

لأ طبعا

إنتا محتاج حد متخصص يعمله

.

ف . مش معنى إن نظام عام . إنه سهل وعلى المشاع

.

لكن . هتلاقي الكلام بتاع الريلز هو عن معلومة نادرة جدددا من معلومات الحسابات . ف تتخيل إنك لو عرفت المعلومة دي إنها خلاص كده خلصت . بينما انتا ما عندكش نظام الحسابات نفسه أصلا !!

.

سبب كتابة البوست ده هوا إني لما باشرح معلومة عامة أساسية من معلومات مجال . بتلاقي بعض الناس بتناقش النقاط الخاصة جدا في الموضوع

قال يعني الناس خلاص خلصت المعلومات العامة . وهنتفزلك على بعض في الحالات الخاصة

بس البلوكات ما قصرتش يعني الحمد لله

.

الموضوع ده ممكن يزداد سوءا لدرجة إنك تلاقينا بقينا بنتكلم عن الحالات الخاصة فقط . ويبقى الأشطر فينا هوا اللي بيتكلم عن خاصة خاصة الخاصة بقى . ويبقى هوا الفزلوك الأكبر !!

.

بينما العلم مش كده . العلم هو نشر المعلومات العامة الأساسية . اللي هتخدم أكبر عدد من الناس . في أكبر عدد من المواقف