جزء كبير من فهمك للأمور

مبني على التحليل

إنّك تقدر تفصل مكوّنات شئ ما

وتطلّع كلّ مكوّن لوحده

وتتعامل معاه لوحده

وتفهم ده إيه بيأثّر فيه

وهوّا بيأثّر في إيه

-

لو عملت ده

هتقدر تطوّر في الشئ اللي إنتا شغّال عليه

-

كنت دايما أقول

لا يوجد شئ معقّد

ولكن يوجد شئ مركّب

-

المشكلة بتكون

في عدم فهمك للتراكب ده حصل إزّاي

فبتتعامل مع الشئ على إنّه شئ واحد معقّد

-

وده ممكن يخلّيك تفشل في تطويره

-

لكن لو قدرت تحلّله لطبقات

هتلاقي التعامل مع كلّ طبقة لوحدها سهل

وفهمها سهل

والتحكّم فيها سهل

-

ترجع بعد ما فكّكت الشئ ده

وطوّرت كلّ طبقة منّه لوحدها

تقدر ترجع تركّبه تاني

وتقدّمه للناس في شكل أفضل

-

وقتها الناس هتنبهر

لأنّهم مش هيكونوا فاهمين السرّ فين

-

القاعدة بتقول

إذا عرف السبب بطل العجب

لو عكسناها هنقول

ما لم يعرف السبب - سيبقى العجب

-

عشان كده الناس التحليليّين

ممكن يفقدوا استمتاعهم بالأمور

لأنّهم بيعرفوا السبب

فبيزول عجبهم

وبيقلّ تقديرهم للأمور

-

لكن بالمناسبة

فيه متعة تانية بيحسّوا بيها

ألا وهي متعة التحليل نفسها

لكن الاستمتاع بالشئ نفسه ممكن تقلّ

-

هتقول لي ما ده شئ وحش

خلّيني مش فاهم ومبسوط

أحسن ما أفهم ويروح الانبساط

-

تمام

ممكن يكون معاك حقّ

لكن ده مش هينفعك في شغلك

-

يعني

إنتا لو بتاكل في محلّ كشريّ

فمش هيفرق كتير إنّك تفهم السرّ فين

-

لكن

لو إنتا صاحب محلّ كشريّ

فإنتا لازم تعمل اللي بقول لك عليه ده

-

لو ما عملتوش

مش هتقدر تطوّر في منتجك

-

من الناحية الأخرى

لو ما عملتوش

هيظلّ المنتج غالي عليك في التكلفة

-

لكن لو عملته

هتقدر تقلّل تكلفة الطبق

وتبيعه بنفس السعر

فتكسب من المنبع

-

لو مش محتاج تكسب براحتك