بعضنا وإحنا صغيّرين كان ليه معتقدات مضحكة بخصوص الأرقام

أنا مثلا كنت متخيّل إنّ الأرقام الفرديّة مؤنّثة والأرقام الزوجيّة مذكّرة

ليه ؟!

ما أعرفش

آهو أنا كنت فاكر كده وخلاص

-

لمّا كبرت شويّه

المعتقدات دي اتحوّلت لحاجة تانية أكثر عقلانيّة وواقعيّة

ألا وهي إنّي بقيت بخاف من الرفع للأسّ

يعني لو قلت لي خد رقم 3 واضربه في 4

عادي

هتطلع 12

-

لكن لو قلت لي خد الرقم 3 وارفعه لأسّ 4

هنا كنت أخاف

لأنّي كنت بابقي متوقّع النتيجة هتطلع كبيرة جدّا

-

وبالفعل دي حقيقة

النتيجة هتطلع 81

تخيّل الفرق بين 12 و 81

-

لو قلت لك اجمع 2 + 16

هتطلع 18

لكن لو رفعت ال 2 لأسّ 16

متخيّل النتيجة هتطلع كام

أنا كنت بخاف من حاجة زيّ كده

النتيجة هتطلع 65536

متخيّل ؟!

-

لسّه ما خفتش

طيّب تعالي أخوّفك بجدّ المرّة دي

عارف حضرتك ورقة الكتابة العاديّة

متخيّل إنتا تعرف تطبّقها كام مرّة ؟

-

طبعا إنتا متخيّل إنّه عادي

أطبّقها زيّ ما أنا عاوز أطبّقها

لا لحظة

ما تثقش في نفسك قوي كده

ما تخلّيش الغرور ياخدك قوي

عشان هتحرج وهيبقي شكلك وحش

-

تطبيق الورقة لمرّة يعني ضرب سمكها في 2

فلو الورقة سمكها 0.1 مم

وطبّقتها مرّة هيبقي سمكها 0.2 مم

وتطبيقها مرّة تانية يعني هترفع ال 2 لأسّ 2

-

ابتدي خاف بقي

طالما ظهر الأسّ في الموضوع يبقي ابتدي خاف

صدّقني خاف

-

المرّة دي هيبقي سمك الورقة 0.4 مم

المرّة الخامسة هيبقي سمكها 3.2 مم

المرّة ال 15 هيبقي سمك الورق المتطبّق

تقريبا طول حضرتك

فقول لي هتطبّقه للمرّة ال 16 إزّاي ؟!

-

لو لسّه ما خفتش

فاعرف إنّك في المرّة ال 42 من مرّات تطبيق الورقة

هتكون وصلت للقمر وعدّيته

وهذه حقيق وليست كناية

لأنّ سمك الورق في الحالة دي

هيكون أكبر من المسافة بين الأرض والقمر

حقيقة مش كناية

-

عشان كده أنا باحترم جدّا التسمية الإنجليزيّة للأسّ

بيسمّوه باور

Power

كلمة معبّرة جدّا عن طبيعة الشئ ده

-

من فترة بتتملّكني رغبة شديدة أكتب موضوع عن التراكم

وبافتكر السلوجان بتاع كارير بتاع ( لا شئ يفوق الخبرة )

وعاوز أقول له لا

انا آسف - مش دي الحقيقة

الحقيقة إنّه ((((((( لا شئ يفوق التراكم )))))))))))

لأنّ أنا شخصيّا حاليا عايش الشعور ده

-

مشكلة الناس لمّا تكون عاوزة توصل للدور العاشر

إنّهم بيفكّروا إزّاي يوصلوا بأسرع طريقة وفي أقصر وقت

وبتكون النتيجة إنّهم بيشوفوا مسافة كبيرة جدّا

فغالبا بيفضلوا مكانهم

-

في حين إنّ المطلوب هو فقط إنّك تطلع السلّم

اطلع أوّل درجة وخلاص

وسيب التراكم يريك العجائب

-

عندنا في الدين بنقول إنّه أفضل الأعمال أدومها وإن قلّ

ودي حقيقة مغرقة في البساطة ورغم ذلك كلّنا بنتجاهلها

إنتا لو حفظت كلّ يوم صفحة واحدة فقط من القرآن الكريم

هتحفظه كاملا في أقلّ من سنتين

-

لكن المشكلة دايما بتكون في اوّل صفحة

وهنا باستذكر دائما الآية الكريمة اللي بتقول

ادخلوا عليهم الباب - فإذا دخلتموه فإنّكم غالبون

-

عظمة الخطوة الأولى

وعظمة المصابرة

المصابرة أقوي من الصبر

يا أيّها الذين آمنوا اصبروا وصابروا

الصبر لوحده مش كفاية من غير المصابرة

-

الصبر هو إنّك تطلع الدرجة الاولى

لكن المصابرة هي إنّك

بعد ما تتألّم في صعود الدرجة الأولي

تكون عندك القدرة علي مواصلة الصبر

علي صعود الدرجة الثانية

والثالثة والرابعة والألف

-

أولئك الذين يقفون علي القمّة

لم يهبطوا إليها من السماء

-

الفرق بين الناس مش أبدا في القوّة

قدّ ما هوّا في التحمّل

ممكن تكون قوي جدّا تقدر ترفع 100 كيلو

لكن يا تري تقدر تفضل رافعهم قدّ إيه من الوقت ؟!!

-

وعندنا قصّة عنترة لمّا واحد سأله ليه إنتا أقوي حدّ

قال له تحطّ صباعك تحت ضروسي

وأحطّ صباعي تحت ضروسك

وكلّ واحد يضغط علي صباع التاني ونشوف

-

وبغضّ النظر عن القرف في الطرح

إلا إنّ الشخص التاني صرخ الأوّل

وهنا عنترة قال له

الفرق هوّا إنّي قدرت أستحمل لحظة اكتر منّك

يعني لو كنت إنتا صبرت لحظة - كنت أنا هاصرخ

الفرق بيني وبينك

واللي مخلّيني أنا عنترة

هوّا مش إنّي قوي أكتر

ولكن إنّي باتحمّل أكتر

-

فيه جدليّة قديمة بتقول

يا تري النجاح أصعب ولا الحفاظ عليه

وعلّمونا كلّنا زيّ البغبغانات وإحنا صغيّرين

إنّ الوصول للنجاح سهل

لكن الصعب هو الحفاظ عليه

وده غلط تماممممممممممممممممممما

-

الصعوبة كلّها تكمن في الوصول للنجاح

لكن بمجرد ما هتوصل للنجاح

هتلاقي الناس بتترمّي تحت رجليك

ده يزقّك خطوة

وده يزقّك خطوتين

لانّ كلّ واحد منهم هينجح معاك خطوة

وهوّا بيزقّك تطلع خطوة

لكن قبل ما توصل للنجاح ما حدّش هيعبّرك

هيسيبوك تنجح لوحدك - ودي الصعوبة

-

بمجرّد ما هتنجح بشكل مبدئيّ

هتلاقي المساعدات جايّة من جميع الأطراف

وطبعا الأطراف دي بتساعدك

لمصلحة مشتركة زيّ ما قلت

-

الصعب بعد وصولك للنجاح هيكون تفوّقك علي نفسك

لكن تفوّقك علي الآخرين واحتفاظك بالقمّة دا سهل جدّا

لأنّ الناس هتكون بتساعدك إنتا ومش بتساعد الآخرين

لإنّ إنتا ناجح - فمن مصلحة الناس تقف جنبك إنتا

يرفعوك وترفعهم

لكن هيساعدوا المستجدّ ليه ؟!

فإنتا في منافسة غير عادلة لصالحك مع المستجدّ

فلو المستجدّين غلبوك يبقي إنتا اللي مهزّء بصراحة

-

كلّ دفعة من الناس بعد ما تنجح هي تراكم

وده تراكم كبير وسريع

لكن التراكم البطئ والصغير

هوّا التراكم اللي هتعمله بنفسك قبل النجاح

-

الخطوات دي بتبقي صعبة في البداية

زيّ ما تيجي تزقّ عربيّة عطلانة

هتلاقيها تقيلة في الأوّل

لكن مع الاستمرار في الدفع هتلاقيها بتخفّ شويّه بشويّه

لكن لو ما زقّيتهاش من الأصل هتروح فين ؟!

-

الله يرحمها أمّي علّمتني حاجات كتير

لكن أكتر حاجة باتشبّث بيها دلوقتي من تعليمها ليّا

هيّا جملة بسيطة

كانت تقعد تنقّي الرزّ

وأنا بالعب جنبها

فتقول لي نقّي معايا

الحبّاية اللي هتنقّيها مش هترجع تاني

-

الله علي دي حكمة !!!

الحباية اللي هتنقّيها مش هترجع تاني

-

دي أكتر حاجة أنا متشبّث بيها دلوقتي في شغلي

الصفحة اللي هاكتبها في دراسة جدوى

مش هترجع تاني

اكتبها وبيعها مرّة

بعد كده هتبيعها عشرات المرّات

وتاخد فلوس بدون ما تبذل مجهود يذكر

-

الزيارة البسيطة لشركة كذا اللي بتصنّع كذا

مش هترجع تاني

اعملها

طالما عملتها - خلاص

بعد كده لو احتجت حاجة من الشركة دي

هيكون كافي إنّك تكلّمهم في التليفون

لكن لو عمرهم ما شافوا وشّك

فعمرهم ما هيثقوا فيك

مهما تكلّمهم في التليفون أو تبعت ليهم إيميلات

-

كلّ خطوة صغيّرة واثقة هتعمل لك ((((( تراكم ))))))

التراكم يا أحباب

التراكم

-

التراكم ده يستحقّ نفس الشعور بتاع الأسّ

شعور الخوف

يعني لو ركّزت معاه هتوصل بعد فترة لإنّك تكون مخيف

مخيف لأنّك عندك تراكم يقدر يأمّنك من كلّ الجهات

تراكم ممكن يخلّيك تعمل المهمّة اللي محتاجة شهور

ممكن تعملها إنتا في مكالمة تليفون

-

ما يجيش وقتها حدّ يقول ده ظلم

لا إطلاقا

إنتا ما شفتش فلان ده عنده قدّ إيه من التراكم

اللي يخلّيه يقول كلمة تجيب المركب من الشرق للغرب

التراكم مخيف

-

اعرف إنّ معلوماتك كلّ 4 سنين هتقلّ قيمتها للنصف

أنا قرأت الحكمة دي من حوالي 6 سنين

صدّقتها - وما كنتش فاهمها

-

يعني ما كنتش فاهم ليه قيمتي هتقلّ للنصف

بسّ قلت واضح إنّ اللي قال الحكمة دي فاهمها

وما فيش فرصة أوصل لمين اللي قالها عشان يشرحها لي

فصدّقتها كده عميانيّ ومشيت عليها

-

ووقتها قرّرت أسيب مجال تدريب السوليدووركس بالتدريج

لأنّي كان فيه حاجة بتقول لي

إنّ قيمتي كمان 4 سنين هتكون النصف

-

فأنا احتراما لنفسي سنة 2015

ما حبّيتش إنّي سنة 2019 أكون أقلّ من 2015

فكان لازم أروح مساحة تانية أعمل لنفسي فيها قيمة جديدة

-

سنة 2019 فهمت اللي قال الجملة دي كان يقصد إيه

كان يقصد إنّك سنة 2015

عارف 100 معلومة الناس ما يعرفوهاش

سنة 2019 هتكون 50 معلومة من دول اتكشفوا واتعرفوا

فإنتا بقيت الشخص

اللي يعرف 50 معلومة الناس ما يعرفوهاش

فإنتا مقارنة بالشخص بتاع 2015 قيمتك نزلت للنصف

-

سنة 2015 كنت إنتا و 4 زمايلك فقط المدرّبين

فإنتا كنت واخد 20 % من السوق

سنة 2019 هتبقوا 10 مدرّبين

فمساحتك هتنزل من 20 % من السوق ل 10 % منّه

فقيمتك هتنزل للنصف كلّ 4 سنين

-

طب والحلّ

الحلّ هوّا إمّ إنّك

تفضل تضيف لنفسك معلومات الناس ما تعرفهاش

بشكل يوازي تسرّب المعلومات

اللي إنتا تعرفها والناس ما يعرفوهاش

فحتّي لو الناس اتكشف ليهم 50 معلومة

هتكون إنتا عرفت 50 معلومة تانيين

يفضلوا مخلّيين قيمتك قدّام الناس 100 مش 50

-

طيّب وإذا كان المجال نفسه آخره كده

آخره ال 100 معلومة

يبقي اهرب منّه وروح مجال تاني أوسع

وقد كان

-

وحاليا بقيت في مجال تاني أوسع

الا وهو مجال الصناعة والبيزنس

وده بقي مجال مش مطروح فيه فكرة

إنّهم 100 معلومة وخلاص

لا

إطلاقا

-

دي بحور من المعلومات

ومجالات متشعّبة جدّا ومترابطة جدّا

وافضل طول عمرك اتعلّم فيها

مش هتجيب آخرها

لكن إزّاي هتفضل طول عمرك تتعلّم

ما لم تكن تؤمن بفكرة (((((( التراكم )))))))

-

عشان كده أنا أكتر شئ بأكرهه في حياتي

هوّا إنّي أعمل حاجة غلط وأضطرّ أصلّحها

لأنّ وقت التصليح ده هو وقت ضائع حرفيّا

وقت ضائع بمعنى الكلمة

وقت مش هتضيف فيه حاجة لنفسك

وقت ما فيش فيه (((((( تراكم ))))))

-

أخيرا أختم بالشئ

اللي أنا باعتبره أسخف شئ في الحياة

أسخف فكرة في الحياة

أسخف فكرة في الحياة هيّا إنّ شخص يموت

بدون ما يكون كشف عن كلّ معلوماته

الشخص ده حرفيّا دفن معاه جواهر

وده معني كلمة ( كم في المقابر من جواهر )

-

حدّ مرّة قال إنّ فلان - وفلان ده كان عالم كبير

فحدّ قال إنّ فلان

أخذ معه للمقبرة علما أكثر مما نشر

-

كان يقصد يقول إنّه قدّ إيه فلان ده كان غزير العلم

انا من ناحيتي قلت يخرب بيت فلان

يا فرحتي

وأنا استفدت إيه لمّا هوّا يكون عنده العلم ده كلّه

وياخده معاه للمقبرة

-

الفكرة دي هي أسخف فكرة في الحياة

لأنّها بتتضاد تماما وعلي طول الخطّ مع فكرة التراكم

-

فيه ناس كتير سألوا نفسهم سؤال وجوديّ

يا تري إيه الفرق بين الإنسان والحيوان ؟!

ناس قالت الكلام

فناس ردّت وقالت لهم ما فيه حيوانات بتتكلّم

ناس قالت الضحك

ناس قالت التفكير

وكلّ ده كان مردود عليه

-

لكن الفرق الحقيقي الوحيد بين الإنسان والحيوان

هو التراكم

الأسد بتاع النهارده

عايش بنفس طريقة عيشة الأسد اللي عاش من 1000 سنة

-

والسمكة بتاعة النهارده ما عملتش تطوير في طريقة أكلها

الحصان بتاع النهارده ما بناش لنفسه حظيرة جديدة أو أرقي

لكن الإنسان عمل ده

عمل ده نتيجة لحاجة واحدة

التراكم

-

التراكم هوّا اللي عمل لنا كلّ المدنيّة والحضارة

اللي إحنا فيها دلوقتي

يقوم ييجي واحد يموت

وفي بطنه معلومات تعب لحدّ ما يوصل لها

وبعدين يلبّسنا إحنا في فترة زمنيّة ضائعة من عمرنا

عشان نرجع نكتشفها تاني من الصفر

الإنسان ده بيحارب أقوى فكرة في الكون

فكرة التراكم

-

التراكم يا أخواننا

الترااااااااااااااااااكم

معظم تقييماتك لمردودات مجهودك

هي تقييمات خاطئة

ما لم تأخذ في الاعتبار فيها المردود بعيد المدى

-

يعني

أبسط مثال

البوست اللي حضرتك بتقرأه دلوقتي ده

لو نتج عنّه مثلا إنّ 5 عملوا لايك للصفحة

فده تقييم خاطئ لمردود البوست ده

-

المردود الصحيح هو

حساب يا تري ال 5 اللي عملوا لايك دلوقتي

كام واحد منهم ممكن يكلّمني علي شغل

كمان سنة أو سنتين

-

خد الكلام ده واسقطه علي أيّ حاجة بقى

-

إيه سبب كتابة البوست ده ؟

السبب هو إنّي شغّال علي دراسة ما حالا

وكنت عامل حسابي إنّ مبيعات أوّل سنة

هتكون مثلا 10 آلاف وحدة

-

فقلت لنفسي لأ

خلّيها أوّل سنة 5000 وحدة فقط

لسّه الناس في أوّل سنة ما تعرفش المصنع

فخلّينا نحسب المبيعات علي 50 % فقط

من طاقتنا الإنتاجيّة

-

تاني سنة رفعت المبيعات ل 10 آلاف وحدة

اللي هيّا طاقة المصنع

تالت ورابع سنة 20 ألف وحدة

علي أساس تشغيل ورديّة ليليّة في ثالث سنة

خامس سنة 40 ألف وحدة

-

وبعدين رجعت قلت

إزّاي هترفع الإنتاج من السنة الرابعة للخامسة

200 % مرّة واحدة ؟!

ردّيت علي نفسي وقلت

مبيعات السنين السابقة

هيّا اللي هتفتح السكّة لمبيعات السنة الخامسة

-

يعني

إنتا وإنتا بتجتهد عشان تحقّق

مبيعات ال 20 ألف وحدة في السنة الرابعة

ونجحت في ده

فده مش معناه تحقيق مبيعات 20 ألف وحدة وخلاص

لا إطلاقا

ده معناه كمان تسجيل عملاء أكتر

وعمل ثقة في منتجك أكتر

العملاء دول والثقة دي

هيسمحوا لك تضاعف مبيعاتك في السنة الخامسة

-

الموضوع يشبه لمّا تضرب بشاكوش

99 ضربة علي صخرة

فتيجي الصخرة تتكسر في الضربة ال 100

جاهل من يعتبر أنّ ال 99 ضربة الأولى

كانوا هباءا

والأجهل منه

هو من يتراجع عن الضرب بعد الضربة ال 99

ظنّا منه أنّ التجربة فاشلة

-

( إلا لو كانت التجربة فاشلة فعلا

وده له كلام تاني

واحد بيضرب بشاكوش علي حديد مثلا

فمش هيتكسر ولو بعد 1000 ضربة

لكن ده مش موضوعنا دلوقتي )

-

كلّ مجهود بتبذله له مردودين

واحد ظاهر وواحد غير ظاهر

مردود لحظيّ آنيّ

ومردود علي المدى البعيد

-

بتسمع بيّاع اللبان في الأتوبيس بيقول

وبعنا ب 5 جنيه

وآدي خمسة اشتروا

وآدي كمان واحد اشترى

-

لو تفتكر إنّ الخمسة اللي اشتروا

همّا دول مكسب البيّاع

فإنتا فاهم غلط

البيّاع فاهم صحّ

بدليل إنّه بيعطيك معلومة

إنّ فيه خمسة اشتروا

-

البيّاع فاهم إنّ الخمسة اللي اشتروا

هيضغطوا عليك تشتري

هيقنعوك

ما هو أصل دول مش 5 مجانين يعني

طالما الخمسة اشتروا

يبقي اللبان حلو

وما حدّش اعترض علي البيّاع

يبقي اللبان حلو

يبقي إنتا كمان تشتري

يبقي مكسب البيّاع اللحظيّ كان ال 5 جنيه

مكسبه بعيد المدى كان إقناعك إنّك تشتري

-

أمّال انا نزّلت صور دراسات الجدوى بتاعتنا

وعملتها صورة الصفحة ليه

أنا بيّاع لبان أساسا

هههههههه

-

خد الموضوع واسقطه علي أيّ بيزنس هتلاقيه شغّال

ممكن تروح مشوار لسوق بعيد

عشان تشتري حديد مثلا

تشتري الحديد أرخص ألف جنيه من السوق القريب

فتظنّ إنّك كسبت ألف جنيه

-

لا

إنتا في السوق الجديد شفت محلّ بتاع نحاس مثلا

سجّلت رقمه

وشفت محلّ تاني بتاع رمّان بلي

سجّلت رقمه

-

بعد سنة أو سنتين احتجت نحاس

يبقي ضيف علي الألف جنيه

اللي كسبته في مشوار النهارده

الفايدة اللي هتجي لك لمّا تحتاج تشتري نحاس

-

وممكن واحد يسألك عن رمّان بلي

فتعطي له رقم محلّ رمّان البلي

فتحصل بينكم صداقة

وتلاقيه جاي يطلب شغل منّك

لأنّك ساعدته لمّا أعطيته رقم المحلّ

-

وممكن واحد تالت بيدردش معاك عن السوق الجديد

فتقول له

( عارفه يا عمّ - مش ده السوق اللي فيه محلّ الحديد -

جنبه محلّ النحاس - جنبهم محلّ رمّان البلي )

-

فالشخص اللي بيكلّمك يعرف إنّك لافف وداير

فيثق فيك ويفتح معاك شغل

-

كلّ ده

وإنتا حاسب إنّك كسبت ألف جنيه فقط !!!

ده غلط

-

ما تحسبش فقط المردود المادّيّ اللحظيّ

للخطوة اللي بتعملها حالا

أنا وأنا باعمل دراسة جدوى

باكسب 3 مكاسب

أحقرهم بالنسبة لي هو الفلوس اللي خدتها من العميل

وأهمّهم بالنسبة لي

هو المعلومات اللي اتعلّمتها أثناء عمل الدراسة

-

وفيه مكسب رابع ما أعرفوش

يعني فيه مكسب القدر مخبّيه ليك

ممكن تقدر بذكائك تحصر 3 مكاسب

لكن ذكائك يكون قاصر عن إدراك مكسب مستقبليّ

-

وتشاء أنت من البشائر قطرة

ويشاء ربّك أن يغيثك بالمطر

-

وتشاء أنت من الأماني نجمة

ويشاء ربّك أن يناولك القمر

-

وتشاء أنت من الحياة غنيمة

ويشاء ربّك أن يسوق لك الدرر