[#علم\_نفس\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%84%D9%85_%D9%86%D9%81%D8%B3_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWcZlVRv6lARbDdIpVnzuXE-Nrc0a1wIHjMsGb_Ip10OIvD4REdgBhUMoqrhpDajlksONjw8SGupYxnlMz5C4s81BqUS8TDIwhD3l0Xc0K6EuR8VUBa4aMf1VYbDcCEuECK4L8B8M6n-DGzzzxzf6vYPmTIMITSQfmsjWFinjUbF2gGEmK77zqfrsstAbAAmok&__tn__=*NK-R)

-

أهل الوديان !!

-

الشفيق أحمد فريق كان قال كلمة كده الناس خدتها بهزار

كعادتنا يعني بناخد كلّ حاجة بهزار ونسيب المضمون

كان قال إنّ سكّان الوديان سهلي المعشر والانقياد

-

فخلّينا نشوف ده بيحصل إزّاي في صفّك الصناعيّ

قبل ما يتحوّل لكراهة أكتر منها ما يكون في صفّك

هوّا الفشيق أحمد رفيق قال كده

-

الشعب المصريّ عاش في مصر

اللي هيّا هبة النيل

والنيل هبة إيه - هبة الفيضان

طب والنيل وهب لنا إيه

وهب لنا الوادي

والوادي يعني إيه

يعني طين

والطين يعني إيه

يعني زراعة

والزراعة يعني إيه

يعني المزارع هيتربط جنب الزرعة بتاعته لحدّ ما تتحصد

-

ومن هنا بدأ العجز يدبّ للشخصيّة المصريّة

وده تفسير إنّ سكّان السهول سهلي الانقياد

-

طول عمرك تسمع إنّ سكّان الوادي والدلتا كانوا بيتعرّضوا للغزو من القبائل المحيطة بيهم

طيّب ليه مش العكس ؟!!

السبب هو إنّ سكّان الوادي والدلتا كانوا مربوطين بالزرعة بتاعتهم

-

على رأي جمال حمدان رحمه الله ( الكلام كتير عليه اليومين دول - ههههههه )

لمّا قال ( المصريّ يعيش على الطين ومن الطين وفي الطين )

-

على الطين - يعني الشوارع غير مرصوفة

من الطين - يعني يعيش من الزراعة

في الطين - يعني يعيش في بيوت مبنيّة بالطوب اللبن

-

فالإنسان اللي عايش في الطين ده - هيتعلّم العجز والخنوع

بخلاف خالص سكّان الصحراء !!

-

كتبت بوست طويل هتلاقوه في مقالات صفحة ( مرزوقيّات فنّ الحياة )

عن بعض خصائص مكّة اللي أهّلتها إنّها تكون مهبط الرسالة

-

استحالة الرسالة كانت تهبط على شعب مزارع

لإنّ الشعب المزارع ده مرتبط بالطين - فمستحيل يسيب بلده ويطلع يغزو ويفتح البلدان

-

لكن الشعب اللي عايش في الصحراء - هوّا أصلا من غير رسالة كان العشب بيخلص في حتّة

بيفكّ الخيمة ويحطّها على ضهر الجمل - وينقل لحتّة تانية

-

فلمّا تنزل عليه الرسالة - ويكون مطلوب منّه ينتقل لبلد تانية ليغزوها ويفتحها - عادي

ما هوّا أساسا كان العادي عنده إنّه عايش في صحراء - كلّ شهر قبيلة بتغير على قبيلة - فهوّا كان متعوّد على كده

-

وهوّا باعتباره بلده ما فيش فيها زراعة - فما فيش منتجات - فهيحتاج يسافر لليمن والشام في رحلة الشتاء والصيف

فهوّا متعوّد على الانتقال ده

-

لِإِيلَٰفِ قُرَيۡشٍ (1) إِۦلَٰفِهِمۡ رِحۡلَةَ ٱلشِّتَآءِ وَٱلصَّيۡفِ (2)

-

اعجبوا لإلف قريش واستقامة أمورهم التجاريّة قبل الرسالة !!

-

والبدويّ ده متعوّد على الاشتباك مع قطّاع الطرق في الصحراء

فكلّ ده بيؤهّل أهل مكّة إنّهم يكونوا حملة الرسالة

-

دا طبعا غير إنّ كلّ العرب بيروحوا عندهم من نفسهم بغرض الحجّ

فهمّا يعرفوا كلّ العرب - وكلّ العرب تعرفهم وتحترمهم

لو شفت واحد من مكّة في بلدك هتخاف تتخانق معاه - ما انتا مصيرك هتروح تحجّ - فتخاف يصطادك في مكّة

-

فَلۡيَعۡبُدُواْ رَبَّ هَٰذَا ٱلۡبَيۡتِ (3) ٱلَّذِيٓ أَطۡعَمَهُم مِّن جُوعٖ وَءَامَنَهُم مِّنۡ خَوۡفِۭ (4)

-

فببسبب حجّ البيت الحرام - جاء العرب بتجاراتهم لمكّة - فطعم أهل مكّة

وبسبب البيت الحرام - أمن أهل مكّة - وأمانهم سهّل لهم الحركة في الصحراء

-

قال تعالى

أَوَلَمْ نُمَكِّنْ لَهُمْ حَرَمًا آمِنًا يُجْبَى إِلَيْهِ ثَمَرَاتُ كُلِّ شَيْءٍ

-

تاني - أمان - وطعام

-

فده كلّه كان تأهيل لمكّة لاستقبال الرسالة

دا غير طبعا إنّهم عندهم مرجعيّة اللغة - لإنّ كلّ القبائل كانت بتروح تحجّ - فهمّا كانوا بيسمعوا لهجات كلّ القبائل

لكن القبائل الأخرى ما كانتش بتسمع غير لهجتها بسّ

-

نرجع لموضوعنا

المصريّين - المزارعين - في مقابل البدو - كانوا دايما همّا المهزومين - ليه ؟!

لإنّهم مرتبطين بالزراعة

لكن البدويّ صائل - بيتحرّك بحريّة

-

فده صنع عند المصريّ جين من جيناته - هو جين الاستسلام والخنوع

-

ولمّا كبارات البلد شافوا إنّنا قاعدين نتضرب نتضرب - قاموا قالوا لأهل البلد احنا هناخد عيالكم نعمل منهم جيش ندافع بيه عن البلد

ومن هنا اتصنع الجيش لحماية المزروعات

واتصنعت الهايراركيّة المصريّة بالطريقة دي

-

بردو

وده ماله بالبيزنس ؟!!!

ما انا جاي لك اهو

-

لو حدّ من حضراتكم راح اشتغل موظّف في شركة في الخليج تحت مدير مصريّ

هيلاحظ إنّ المدير المصريّ مستكتر عليه ال 5 آلاف ريال اللي بياخدهم

دول 40 ألف جنيه - إنتا كنت تحلم بيهم في مصر ؟!

-

مش دي المشكلة

المشكلة إنّ المدير ده نفسه بياخد 20 ألف ريال

مش دي المشكلة

-

المشكلة فين بقى ؟!

المشكلة إنّ المدير الانجليزيّ اللي قبل المدير المصريّ ده - كان بياخد 20 ألف دولار !!!

هيّا دي المشكلة يا فندم

-

الصفحة هنا مش بتناقش مشكلة الموظّف اللي بيقبض 5 آلاف ريال

إحنا زبايننا من طبقة المدير اللي بياخد 20 ألف ريال

فبنقول له إنتا عندك مشكلة نفسيّة من أيّام الفراعنة - هيّا اللي خلّتك تقبل بال 20 ألف ريال - مع إنّ اللي قبلك كان بياخد 20 ألف دولار

المشكلة دي هيّا الخنوع

-

والخنوع ده اتصنع في جيناتك من أيّام ما كان جدّ جدّ اللي خلّفوا جدّك مزارع قاعد جنب زرعته - وخايف يتحرّك ويسيبها

فاتعلّم يرضى بقليله - ويرضى بالأمر الواقع - ويتغلب على أمره ويقهر ويصبّر نفسه

-

بينما على الجانب الآخر كان فيه ناس عايشة في الصحراء ضاربها السلك أصلا - فلم يكن لديهم ما يخسرونه - ومن هنا اتعلّموا الجسارة

-

المدير المصريّ اللي بياخد 20 ألف ريال ده - كان رايح يقول لصاحب الشركة الخليجيّة إنّه عاوز 20 ألف دولار زيّ المدير الانجليزيّ اللي كان قبله

فالشيخ الخليجيّ قام راجع بضهره فجأة على الكرسي - وقال له شم ؟!

قال له 20 ألف ريال

-

المصريّ اتراجع في لحظة خوف - لحظة الخوف دي اتولدت من 7000 سنة حضارة يا فندم

-

فأنا جاي اقول لك - اثبت يالا فيه إيه !!

اثبت على 20 ألف دولار

-

ليه خفت وقلت 20 ألف ريال في لحظة خوف

وتفضل قاعد سنين تضرب نفسك بالجزمة على اللحظة دي

-

إنتا مش عارف تفسّر لنفسك ازّاي نزلت في لحظة من 20 ألف دولار ل 20 ألف ريال

أنا بقى عامل سلسلة علم نفس البيزنس عشان اشرح لك الحاجات دي

-

من فترة اتّفقت مع شركة سعوديّة على دراسة ب 50 ألف جنيه - وقلت لهم هارسل لكم عرض مش مختوم

لو عاوزين العرض مختوم - هضيف 10 آلاف جنيه

قالوا لي تمام

-

أرسلت العرض لصاحب الشركة

وافق

-

وبعدين لقيت محاسب الشركة بيكلّمني بيقول لي ابعت لنا العرض مختوم بقى عشان نحوّل لك الدفعة المقدّمة

قلت له العرض المختوم هيزيد 10 آلاف جنيه

-

رفض

وأنا رفضت

وضاعت الدراسة

-

السؤال هنا

إنتا مش زعلان ؟!

والإجابة لأ

-

الحمد لله أنا متخلّص من عقدة الخنوع اللي عند الشعب المصريّ دي

وباكتب البوست ده عشان أشرح لك العقدة دي حصلت عندك إزّاي - عشان تنتبه ليها وتتخلّص منها

-

حطّ الرقم - وخد الموقف - وان عملت ما تخافش - وان خفت ما تعملش

وخلّي مبدأك مع الغير take it or leave it