[#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=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

[#الشعور\_بعدم\_الإنجاز](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B9%D9%88%D8%B1_%D8%A8%D8%B9%D8%AF%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%B2?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

[#متلازمة\_المحتال](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%AA%D9%84%D8%A7%D8%B2%D9%85%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%AA%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

إمبارح اشتغلت حوالي 10 ساعات - وبعد ال 10 ساعات شغل - بسأل نفسي أنا أنتجت إيه النهارده ؟!

لقيت الإجابة - ولا حاجة !!!

-

فخلّينا نتكلّم النهارده عن صفتين سلبيّتين من صفات الأشخاص الناجحين

ألا وهما - الشعور بعدم الإنجاز - ومتلازمة المحتال

-

الشخص الناجح دايما بيكون حاسس بعدم الإنجاز

إنّه بيشتغل كتير - وما فيش نتيجة

-

بينما في الحقيقة هوّا بيكون بيحقّق نتايج كبيرة - والناس تشهد على ده

لكن هوّا الوحيد اللي شايف نفسه غير منجز

-

وسبب ده هو المقام اللي الناس بتقسم عليه - واللي حضرتك بتقسم عليه

-

إنتا مثلا بتحقّق 4 أهداف في المباراة

الناس شايفه إنّه الطبيعيّ إنّ الشخص يحقّق هدف واحد في المباراة - أو هدفين

إنتا حقّقت 4 أهداف

تبقى إنتا رائع بنسبة 200 % او 400 %

-

بينما انتا بتبقى شايف إنّه الطبيعيّ إنّك تحقّق 20 هدف في المباراة - وحاسس إنّك تقدر تعمل كده

فالماتش يخلص وانتا محقّق 4 أهداف

فتقييمك لنفسك يكون 20 % فقط !!!

-

فتقييمك ينزل من عند الناس ب 200 أو 400 % - ل 20 % فقط عند نفسك

فتشعر بالإحباط

-

وعلاج المشكلة دي هو كالآتي

-

أوّلا /

[#الحياديّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%8A%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

اخرج برّا نفسك - وانظر لأعمالك بالمنظور الطبيعيّ المحايد - مش بمنظورك الشخصيّ المبالغ فيه

إسأل نفسك - حدّ في إمكانيّاتي الحاليّة - وظروفي الحاليّة - المفروض يحقّق إيه ؟

وقارن إنتاجك بده

-

لكن ما تقارنش إنتاجك بـ ( طموحك )

-

الطموح حلو وجميل - لكن لمّا يكون وقود بيدفعنا للأمام - مش وقود بيحرقنا !!!

-

الطريقة الثانية /

[#وضع\_أهداف\_مرحليّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D8%B6%D8%B9_%D8%A3%D9%87%D8%AF%D8%A7%D9%81_%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

إنتا عاوز يبقى عندك شركة ب 100 مليون جنيه

وكلّ اللي معاك دلوقتي همّا 100 ألف جنيه

هتبقى عامل زيّ اللي بيرمي كوب ماء في البحر

هتحسّ إنّك ولا حاجة - ومستحيل توصل

-

فالحلّ هو ( وضع هدف مرحليّ )

-

أنا عاوز خلال سنتين أكبّر ال 100 ألف ل مليون واحد

وفي ال 3 سنين اللي بعدهم أكبّر المليون ل 10 مليون

وفي ال 5 سنين اللي بعدهم أكبّر ال 10 مليون ل 100 مليون

-

وهنا تأتي صفات الأهداف - وهي ما تختصر في كلمة SMART

-

S = Specific

محدّد

-

ما ينفعش تقول أنا عاوز ابقى ناجح - ده مش هدف

الهدف هو إنّك تقول أنا عاوز اعمل شركة تصنيع أدوات منزليّة مثلا

-

M = Measurable

قابل للقياس

-

ما ينفعش تقول أنا عاوز تبقى عندي شركة مشهورة - إلّا إنّك تكون عندك طريقة لـ ( قياس ) هذه الشهرة

خد معيار - وليكن مثلا عدد المتابعين لصفحة شركتك على الفيس

-

A = Attainable

قابل للتحقّق

-

لازم الهدف يكون قابل للتحقيق

ما ينفعش مثلا في سنّ ال 35 زيّ حالاتي أحطّ هدف إنّي أكون رائد فضاء

مش هينفع

-

أنا دخلت الكاراتيه وانا عندي 16 سنة

في سنّ ال 20 كنت باكسب في بطولة الدقهليّة - لكن كنت بنافس في بطولة الجمهوريّة مع لاعبين بدؤوا الكاراتيه قبل سنّ ال 6 سنين

فما كنتش حاطط هدف إنّي احقّق مركز في بطولة الجمهوريّة

-

المحافظة ماشي - لكن بطولة الجمهوريّة كنت بنافس للمتعة الشخصيّة فقط

-

طيّب

وهوّا معقول ال 100 ألف هيبقوا مليون في سنتين

والمليون هيبقى 10 في 3 سنين

وال 10 هيبقوا 100 في 5 سنين

منين بتقول لازم الهدف يكون قابل للتحقّق - ومنين بتقول الأرقام دي ؟!

-

أيوه يا فندم - ده معقول وقابل للتحقّق

الأرباح بتمشي على منحنى متضاعف - exponential

مش منحنى خطّيّ

-

R = Relevant

مرتبط

-

لازم الهدف اللي هتحدّده يكون مرتبط بشغلك

يعني ما ينفعش تكون عندك شركة أدوات كهربائيّة

وتفكّر في تصدير البصل

-

من ثبت نبت

فكّر في تصدير الأدوات الكهربائيّة

مش كلّ ما تسمع إنّ مجال كذا بيكسب كويّس تجري وراه

بيكسب كويّس آه - للّي شغّالين فيه - الله يبارك لهم

والله يبارك لك في مجالك

من ثبت نبت

-

T = Time-Bound

مرتبط بوقت

-

لازم الهدف اللي هتحطّه لنفسك - يكون ليه جدول زمنيّ

سنتين

3 سنين

5 سنين

-

فحضرتك بدل ما تفكّر إنّك عاوز يبقى عندك شركة عملاقة

ده هدف مش صحيح

-

الهدف الصحيح - الـ SMART - هو إنّك تقول

عاوز اعمل شركة تصنيع وتجارة وتصدير أدوات منزليّة - S

قيمتها 100 مليون - M

معايا راس مال وخبرة في السوق تأهّلني إنّي أحقّق ده - A

هصدّر أدوات منزليّة - اللي انا بصنّعها وبتاجر فيها أصلا - R

الكلام ده خلال 10 سنين - T

-

لو حضرتك ( مرحلت ) أهدافك - هيظهر قدّامك أهداف صغيّرة - مش عملاقة

فالمقام اللي بتقسم عليه هيصغر

فلمّا تقارن إنجازك بيه - مش هتشعر بعدم الإنجاز

-

هيييييييه

إنتا نسيت الموضوع كان عن إيه أصلا

هههههههههه

الموضوع كان عن مشكلة ( شعورك بعدم الإنجاز )

وباحكي لك عن الطرق اللي تعالج بيها الشعور ده

-

أوّلا / قارن نفسك بالواقع

ثانيا / إعمل أهداف مرحليّة صغيرة و SMART

-

الطريقة التالتة /

[#مقارنة\_نفسك\_بالماضي](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%82%D8%A7%D8%B1%D9%86%D8%A9_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D8%B6%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

إنتا بتقول لنفسك إنّك شخص غير منجز

حلو

-

قول لي دخلك السنة دي كام ؟

دخلك السنة اللي فاتت كان كام ؟

دخلك من 5 سنين كان كام ؟

دخلك من 10 سنين كان كام ؟

-

الشخص الناجح لو رسم المنحنى ده - هيلاقي تزايد دائم - وتزايد exponential

-

طيّب - ما هي القطنة ما بتكدبش يا فندم

دخلك بيزيد - يعني انتا منجز - وإنجازك بيزيد - بل ( بيتزايد )

طيّب ليه انتا قاعد تجلد في نفسك إنّك فاشل ؟!!!

-

نروح بقى للمعضلة النفسيّة التانية - وهيّا بنت عمّ المعضلة الأولى

ألا وهي ( متلازمة المحتال )

-

معظم الناجحين بيشعروا طول الوقت إنّهم نصّابين

وإنّهم بيقدّموا قيمة قليلة جدّا لعملائهم - والعملاء بينبهروا بيها لإنّ احنا نصّابين وقادرين نليّسها على العملاء

أكيد العميل المبسوط ده - هوّا مش مبسوط ولا حاجة - هوّا بيجاملني

-

أكيد الفكرة العبقريّة اللي انا طرحتها دي - أنا كنت قرأت عنها زمان ونسيتها - ولمّا صغتها دلوقتي الناس انبهرت بيها - لكنّها مش فكرتي أصلا

أكيد الاكتشاف اللي انا اكتشفته ده - أكيد جه بالصدفة

-

الفلوس اللي انا باخدها دي هي مبالغة جدّا مقابل القيمة اللي بقدّمها - الفلوس دي حرام أصلا

-

دي اسمها ( متلازمة المحتال )

-

عارف حضرتك الشخص الفاشل اللي كلّ ما يفشل يقول ده بالصدفة والناس مستقصداني

أهو الشخص الناجح بردو كلّ ما ينجح يقول دي بالصدفة والناس بتجاملني !!!

-

فين المشكلة بقى

المشكلة إنّ الشخص الناجح ده هيحبط - وهيحسّ إنّه ما بيقدّمش حاجة - فهيسكت - وهيخمل - وهنخسر إنتاجه !!!

-

المشكلة إنّ الشخص المنتج ده هيتكسف يطلب فلوس مقابل إنتاجه - لإنّه شايف إنتاجه ( عديم القيمة ) - فما يستاهلش ياخد عليه فلوس

دا بيبقى معتبر إنّه ( حرام ) ياخد عليه فلوس

-

طيّب لمّا ما ياخدش فلوس - هتكون النتيجة إيه ؟

ما هتكون النتيجة إنّه حياته تتدهور ماليّا - فإنتاجه يقلّ فعلا !!!

-

فبنقول له - تخلّص من العقدة دي

دي عقدة المبدعين - مش النصّابين

-

النصّاب ما عندوش عقدة

النصّاب بيبقى بينصب وهوّا عارف إنّه بينصب

يعني النصّاب ما بيكونش عاوز يقدّم قيمة - وبعدين في النصّ بيكتشف إنّه يا حرام نصب على الناس

هوّا بيبقى باديء من الأوّل أصلا وعارف إنّه ما فيش قيمة ولا حاجة - واحنا هننصب على الناس النهارده

-

لكن حضرتك باديء وعارف إنّك عاوز تقدّم قيمة - وبتجتهد - وبتصنع القيمة

الناس بتشوف القيمة دي - بتنبهر بيها - ويشكروك عليها

وبياخدوها يستفيدوا بيها

-

بعد ده كلّه تطلع انتا زيّ البتاع تقول على نفسك إنّك نصّاب !!!

-

وعلاج المعضلة دي شبيه بعلاج المعضلة السابقة

-

بردو قيّم الأمور بشكل محايد - قيّم الأمور بالمنظور العام المتعادل للناس كلّها - مش بمنظورك انتا للي المفروض تكون عليه القيمة

-

فيه نقطة تانية هتساعدك في حلّ الموضوع ده

ألا وهي ( التقييم مقابل الجهل - وليس العلم )

-

يعني إيه ؟

-

يعني انتا مثلا دكتور أطفال - عارف معلومات عن دور كذا اللي بييجي للطفل في سنّ كذا

وعارف أعراضه وعارف علاجه

وجات لك أمّ ملهوفة بابنها

فانتا شخّصت المرض - ووصّفت العلاج - والطفل الحمد لله تمّ شفاؤه

-

ما ينفعش تقارن معلومتك هنا بـ ( علمك ) بيها

ولكن بـ ( جهل الأمّ بيها )

-

لو قارنت معلومتك مقابل علمك بيها - فهيّا معلومة تافهة - تشبه معلومة أيّ حدّ إنّ 1 + 1 = 2

لإنّنا كلّنا اتعلّمنا من مليون سنة إنّ 1 + 1 = 2

فما بنحسّش بقيمتها

-

فانتا لو قارنت معلومتك بعلمك بيها - هتحسّها تافهة

لكن قارن المعلومة دي - بجهل الأمّ بيها

الجهل ده اللي كان يساوي ( حياة ابنها )

-

تعالى بعد شهر مثلا ونفس الأمّ دي جات لك بابنها بنفس الحالة

فانتا كتبت نفس الروشتّة

-

هنا الأمّ هتبتدي تحسّ بـ ( تناقص ) قيمة المعلومة

عادي

ما هيّا بقت بتقارن المعلومة مقابل علمها بيها

-

تالت طفل لنفس الأمّ لمّا تجيله نفس الحالة اللي جات لكلّ أخّ من اخواته مرّتين تلاتة على مدار 7 سنين

والأمّ تجيلك بابنها التالت عنده نفس الحالة للمرّة التاسعة على التوالي - ممكن الأمّ دي تبقى مستحرمة فلوس الكشف أصلا

-

عادي

خد فلوس الكشف وابتسم ابتسامة عريضة عادي جدّا

وحلال عليك فلوس الكشف يا دكتور

-

قارن المعلومة بقيمتها الحقيقيّة - قيمتها مقابل الجهل - مش مقابل العلم

القمر له ميزة عشان بيطلع بالليل والدنيا ضلمة - لكن الشمس مالهاش قيمة عشان بتطلع بالنهار والدنيا منوّرة

-

حضرتك لو قرأت البوست ده تاني - هتحسّ بقيمته أقلّ !!

-

ما بتشوفش واحد زوجته زيّ القمر - وهوّا مش مهتمّ بيها !!

اهو ده كان بينام يحلم بيها قبل الجواز - وكان مخانق ابوه وامّه وشارعهم كلّه عشانها

-

إلف العادة يا بيه

-

وهيّا كمان كانت كده - كانت مسمّياه ع الموبايل حلم العمر - دلوقتي تقول لك الموكوس راح الموكوس رجع

-

فحضرتك قارن المعلومة بجهل الناس بيها - مش بعلمك بيها - وقتها مش هتحسّ إنّك نصّاب

والناس تجهل معلومات بسيطة جدّا - فما تستصغرش معلومة إنّك تشرحها للناس

إشرحها حتّى لو بسيطة - هيّا بسيطة عندك انتا - لكنّها عند ناس كتير جدّا ذات قيمة كبيرة جدّا

-

المعلومة قيمتها تنبع من جهل الناس بيها

كتير بادخل بنزينة أكشف على ضغط الهواء في كاوتش العربيّة - فالاقي ال 4 فرد قاريين 35

هل باعطي عامل البنزينة فلوس ولّا لأ ؟!

باعطي له طبعا

-

طيّب هوّا ما زوّدش هوا !

ولو

-

أنا باعطي له فلوس مقابل ( المعلومة )

مقابل القلق اللي كنت فيه قبل ما ادخل البنزينة - و ( الاطمئنان ) اللي بقيت فيه وانا خارج - بناءا على المعلومة اللي هوّا عطاها لي

-

طيّب عامل البنزينة هل يصحّ إنّه يعتبر نفسه نصّاب عشان هوّا خد فلوس مقابل اللا شيء

لو حسّ بكده - تبقى عنده ( متلازمة المحتال )

-

مقابل متلازمة المحتال - فيه حاجة اسمها ( تأثير داننج كروجر )

-

وده معناه إنّ الجاهل في بدايه تعلّمه - بيشعر بشعور مبالغ فيه بالعلم - فيبتدي يهبد

-

في المرحلة التانية - بيكتشف إنّه هبّاد - فثقته في نفسه تنهار - ويبتدي يتجنّب العمل

-

في المرحلة التالتة - بيبتدي يكتسب علم ومهارة حقيقيّين - فيبتدي يكتسب ثقة [#حقيقيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D9%82%D9%8A%D9%82%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R) [#تدريجيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AF%D8%B1%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX_vozqL_gP1lvHoB75fvJ7htMFEN4_HKrrSCWpXrCGwx9K8N6PTE2-Tm5OHfGWIkfNyBkSxA9GOcT3WqRGirCWegG3xGl6eb9K4RLaKqCgRm-OEmr5KhkAUnN0M1U3B2UbmVo50qSqGBjPiVbn0djjk3wroHMpBiPf6gd_jxCma1_JQ8PxRr43W_vc9gJzvS8&__tn__=*NK-R)

-

لكن الكارثة لو في المرحلة التالتة دي - أخينا ده قام لابس في ( متلازمة المحتال ) - فيفضل طول عمره مصدّق إنّه هبّاد

-

أيوه انتا كنت هبّاد - واتعالجت - واتعلّمت - وبقت عندك قيمة حقيقيّة - اتعامل بيها بقى وفيد الناس بيها

لأ - يفضل محبوس جوّا سجن ( متلازمة المحتال )

-

العلم يضيع بين جاهل مدّعي العلم - وعالم مستقلّ بعلمه فلا ينشره

-

عشان كده في تصنيف الناس بين العلم والجهل الناس اتصنّفوا لأربع أصناف

1 - رجل يعلم - ويعلم أنّه يعلم - فهذا عالم - فتعلّموا منه

2 - رجل يعلم - ولا يعلم أنّه يعلم - فهذا غافل - فنبّهوه

3 - رجل لا يعلم - ويعلم أنّه يعلم - فهذا أحمق - فتجنّبوه

4 - رجل لا يعلم - ويعلم أنّه لا يعلم - فهذا متعلّم - فعلّموه

-

النوع الأوّل ده أنا باعتبر نفسي منّه دلوقتي - أعلم - وأعلم أنّي أعلم - فبانشر العلم اللي أعلمه - واللي بيجادلني باعمل له بلوكّ وخلاص

-

حضرتك متخيّل إنّك هتجادلني وتنجح في منعي من نشر العلم وإفادة الناس - كده أبقى خاين لهذا العلم

ابقى عامل زيّ اللي امّه بعتته يوصّل حلّة محشي لخالته ميار - فقابله واحد صاحبه جرّ خناقه - فاتخانق معاه - وقام رامي حلّة المحشي في التراب - وفي الآخر انتصر في الخناقة

-

هوّا انتا كنت نازل من بيتكم توصّل حلّة محشي - ولّا تنتصر في خناقة ؟!!!

كده انتا خاين للمحشي حضرتك

وأمّك هتعاقبك

ولله المثل الأعلى

-

صاحبك اللي قابلك وجرّ خناقك ده هو شيطان من الشياطين اللي بتتسلّط على الناس عشان تمنع خيرهم عن الآخرين - متخيّل إنّي هشوفك شيطان وهاعمل لك إيه ؟!!!

-

النوع التاني من الأربعة - رجل يعلم - ولا يعلم أنّه يعلم -هو ده اللي بنتكلّم عنّه في البوست هنا - وهو المصاب بـ ( متلازمة المحتال )

-

واحد عنده علم - لكن حاسس إنّه ما عندوش علم - وحاسس إنّه لو نشر العلم ده - فهو علم ما لوش قيمة أصلا - فقاعد ساكت

فواجبنا نقول له يا فندم إكتب - يا فندم علّم الناس

-

ما عندوش كاريزما - نشجّعه يطلع ويقابل الجمهور ويصوّر فيديوهات - الكاريزما مش مهمّة

-

النوع التالت هو الهبّاد

رجل لا يعلم - ومتخيّل أنّه يعلم - فده الهبّاد - أو علميّا نقول إنّه ( في المرحلة الأولى من منحنى داننج كروجر )

-

النوع الرابع هو الشخص طالب العلم - هو شخص لا يعلم - ويعلم أنّه لا يعلم - معترف بجهله - فهذا متعلّم - فعلّموه

-

عشان كده اللي بيسألني سؤال استنكاريّ باعمل له بلوكّ بردو

السؤال الاستنكاريّ بيطلع من واحد لا يعلم - بسّ صعبان عليه نفسه إنّه يظهر بصورة الذي لا يعلم - فبيسأل سؤال بصيغة استنكاريّة

قال يعني هوّا زيّه زيّك - إنتا ليك رأي - وهوّا ليه رأي - وبيتناقش معاك راس براس بقى - فبيستنكر عليك

-

مع إنّ الحقيقة مش كده - الحقيقة إنّك عندك معلومة - وهوّا عنده رأي !!

فمنين الرأي هيحطّ راسه براس المعلومة ؟!!!

-

وأحيانا لا بيكون عنده لا رأي ولا معلومة - لكنّه مش عاوز يسأل عشان ما يبانش جاهل - فيقوم إيه ؟!

يقوم يستنكر !!!

-

يعني مثلا - بدل ما يقول ( لو سمحت كيف نتعامل مع الشخص الهبّاد )

هتلاقيه بيسأل بصيغة ( وليه ما نتناقشش مع الهبّاد ده ونفهّمه بهدوء )

فده سؤال استنكاريّ صادر من شخص لا يعلم - لكنّه متكبّر إنّه يقول إنّّه لا يعلم

وطلب العلم - والتكبّر - لا يلتقيان

-

ففي المقال دا اتكلّمنا عن آفتين بيصيبوا الشخص المجتهد المنتج المنجز

ألا وهما - الشعور بعدم الإنجاز

والشعور بالاحتيال

-

يتبقّى ليك في ذمّتي حاجة تالتة

ألا وهي

-

ممكن حضرتك تكون حاسس بعدم الإنجاز - أو بالاحتيال - لإنّك فعلا بتتمرقع وما بتنجزش حاجة

فما تاخدش الكلام لنفسك إنّك لو حاسس بعدم الإنجاز - تبقى جميل

ممكن انتا فعلا حاسس بعدم الإنجاز - لإنّك فعلا غير منجز

-

طيّب وتعرف ازّاي ؟

اقرأ البوست تاني هتلاقيني بانصحك بمقارنة إنتاجك بالإنتاج الطبيعيّ

لو إنتاجك أقلّ من الطبيعيّ - وانتا حاسس بجلد الذات - فانتا تستاهل جلد الذات فعلا - وانا هاجي أجلدك مع ذاتك عادي - وهنجيب ناس تجلد

-

قلت لك قارن نفسك بالماضي

دخلك من سنة - من 5 سنين - من 10 سنين

لو لقيته ثابت !! يبقى حضرتك بتستعبط وانتا فعلا شخص غير منجز

-

ولو جدع أكتر - قارن دخلك بقيمة الدولار في كلّ وقت - عشان ما تبقاش بتضحك على نفسك وانتا في الحقيقة دخلك ثابت أصلا - بيزيد كرقم فقط - لكن القيمة ثابتة

-

فحضرتك ما تاخدش الكلام لنفسك إنّك جامد بسّ هيّا مشكلة نفسيّة محتاج تتخلّص منها

إنتا فعلا منجز ومنتج - لكنّك مرهف المشاعر يعني - فحاسس بتأنيب الضمير رغم إنّك جامد

-

ممكن تكون لا جامد ولا نيلة

وما خدتش من صفات الناجحين إلّا تأنيب الضمير !!