سنة 2004 بدأت ممارسة الكاراتيه

سنة 2007 انتقلت لاستاد المنصورة مع مدرّب جديد - الكابتن يوسف إبراهيم حفظه الله

وهو من مؤسّسي رياضة الكاراتيه في مصر في السبعينات - ومن خبرائها المعدودين

-

بدأ يدرّبني على أسلوب مختلف تماما في الآداء

وبدأت اكتشف أخطاء في أسلوبي القديم

-

فبقت الأخطاء أنا عارفها - وباتدرّب على الطريقة الجديدة

وبقيت بأدّي بالطريقة الجديدة خلاص خلال سنة مثلا

-

دخلت بطولة - لقيت نفسي بالعب بالأسلوب القديم - اللي أنا سايبه بقالي سنة !!

-

عدّت سنة تانية - اتدرّبت فيها أكتر على الطريقة الصحيحة

دخلت بطولة - لقيت نفسي بالعب بالأسلوب القديم !!!

-

وهنا الكابتن يوسف وضّح لي إنّ دا العادي

الجسم بيكون مختزن آداء الحركات بالطريقة القديمة في العقل الباطن

-

في وقت الرخاء - في التمرين - العقل الواعي هوّا الل بيشتغل - وبتلاقي نفسك شغّال بالطريقة الجديدة

في البطولة - تحت الضغط - عقلك الباطن بيقول لعقلك الواعي بعد إذنك كده يا عقل يا واعي - اركن لي على جنب شويّة - ويدخل يشتغل هوّا

فيطلّع الآداء القديم المختزن في العقل الباطن من سنين

-

المشكلة دي حاصلة في كلّ حاجة بقى

المدام اللي بقالها سنين شايفاني رايح فين يا محمود رايح المصانع

جايّ منين يا محمود جايّ من المصانع

وكلّ يوم ارجع احكي لها عن اللي شفته النهارده في المصنع الفلانيّ

بتقول لي النهارده ( أصل مصر ما فيهاش صناعة ) !!!

-

ده سببه إيه ؟!

-

سببه هو اختزان الفكرة دي في العقل الباطن

-

المدام طول عمرها بتسمع الكلمة دي في كلّ مكان

فترسّخت الكلمة دي في عقلها الباطن من صغرها

فمهما تقعد تغذّي العقل الواعي بأفكار جديدة - بردو العقل الباطن بيغلب في الآخر

-

خلّيني أقول مثال تالت وننقل للفائدة من البوست

د إيهاب مسلّم حفظه الله

في لقائي معاه في بودكاست عيادة الشركات

وبعد ما خلّصنا البثّ

قعدنا دردشنا شويّة

فقلت له

حضرتك عليك مسؤوليّة كبيرة في نشر ثقافة احترام العملاء في مصر

لكن !!

فيه مشكلة كبيرة هنا !!!

-

المشكلة هي - إنّ حضرتك مهما اجتهدت مع الناس - اللي هتقدر تعمله هو تغيير القناعة في العقل الواعي

لكن وقت ما البائع ده هتحصل له مشكلة مع العميل - غصب عنّه هيتمّ تعطيل مود العقل الواعي - وهيدخل العقل الباطن يقود

فهتطلع لك كلّ تصرّفات الباكابورت تاني

-

نروح للفائدة بقى !!

الفائدة هي

-

[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXB6YbgLO6h8HQwY7RM6zQGaV8sJG_nI9g6TS78_pF84PrSXzO69bi2U701wFdxF-85E7cR6GcJfgUWsKW02xzPxX2IZk1LKVO5Rwi_Ijb2YAa_e3M_SR-jZPRzslbKQAMoIwtf3SZFEeM681MkrYtkF5mdLSvyPdLd0nZcPUrjPW9c411C109nAXs7GMPh0ro&__tn__=*NK-R)

-

كرّر نفس التعليم ونفس الآداء الصحيح ونفس المعلومة الصحيحة مرّة واتنين وألف ومليون - لحدّ ما القناعة الجديدة تنتقل من العقل الواعي للعقل الباطن - وتزيح القناعة القديمة الخاطئة المترسّخة فيه

ما تكتفيش بإنّك فقط تقول المعلومة الصحيحة - أو تؤدّي الأداء الصحيح

إنتا محتاج تكرّر - وتكرّر - وتكرّر

لإنّ العلومة الصحيحة أو الآداء الصحيح حتّى لو عملتهم - فانتا بتعملهم بعقلك الواعي دلوقتي

وقت الجدّ هتلاقيهم ضاعوا - اتبخّروا

-

كرّر

وكرّر

وكرّر

فيه قاعدة بتقول ( ما تكرّر تقرّر )

-

أنا في الكاراتيه بعد سنين من المقلب بتاع تتدرّب سنة كاملة على طريقة وتروح تلعب بطريقة تانية كإنّك مالكش حكم على جسمك ده - مع مرور السنين - والإصرار على الطريقة الجديدة - وصلت لإنّ الطريقة الجديدة انتقلت من العقل الواعي للعقل الباطن

-

د إيهاب مسلّم بعد استمراره لسنين في نشر ثقافة احترام العميل - ممكن يكون نقل المعلومة للعقل الواعي - وأقنع العقل الواعي بالمنطق بالتخلّي عن قناعاته القديمة ( الباكابورت ) وتبنّي قناعة جديدة ( احترام العميل )

لكنّه ما زال محتاج سنين تانية أكتر عشان ينقل المعلومة دي من العقل الواعي للعقل الباطن

أكيد ناس قالت له يا دكتور أنا اقتنعت بكلامك - لكن مع أوّل قفشة مع عميل - لقيت نفسي كإنّي ما اتعلّمتش منّك حاجة !!

هوّا ده

-

الناس دي محتاجين يكرّروا تعلّم مبدأ احترام العميل تاني - ويتدرّبوا عليه تاني وعاشر وميّه وألف ومليون

لحدّ ما ينتقل لإنّه يبقى قناعة

-

أيّام ما كنت باعطي كورسات سوليدووركس - كنت ما بحبّش أعطي كورس المستوى المتقدّم لمجموعة ما خدتش معايا كورس الأساسيّات

كان كلّ المدرّبين بيدرّبوا بطريقة استخدام بطيئة للبرنامج

والبرنامج ده أساسا ميزته التنافسيّة هي ( الإنتاجيّة ) - يعني سرعة الآداء

كلّ البرامج بتصمّم زيّ بعضها - لكن السوليدووركس مستهدف نقطة واحدة فقط - وهي إنّك ازّاي تعمل نفس التصميم بطريقة أسهل وأسرع

-

فكان اللي بيدخل معايا كورس الأساسيّات - بعلّمه طرق الاستخدام السريع للبرنامج

فييجي في المستوى المتقدّم خلاص ما عندوش مشكلة في الطرق دي

-

لكن اللي كان بيدخل معايا كورس المتقدّم - وهوّا ما خدش معايا كورس الأساسيّات - كان بيشوفني باشتغل بسرعة - بتعمل ده ازّاي - أقول له اعمل كذا - وأعلّمه الطريقة

يتعلّمها - وتعجبه - ويقتنع بيها

أعطيه نموذج يرسمه لوحده - ألاقيه بيرسم بالطريقة البطيئة !!!

هيّا نفس المشكلة !!

-

الناس كانت تقول لي - إحنا مقتنعين بالطريقة السريعة - واتعلّمناها - لكن وقت الشغل - بنلاقي نفسنا غصب عنّنا بنرسم بالطريقة القديمة !!

-

هيّا هيّا

قاوم نفسك

واجبرها على تعلّم الطريقة الصحيحة بـ [#التكرار](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%83%D8%B1%D8%A7%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXB6YbgLO6h8HQwY7RM6zQGaV8sJG_nI9g6TS78_pF84PrSXzO69bi2U701wFdxF-85E7cR6GcJfgUWsKW02xzPxX2IZk1LKVO5Rwi_Ijb2YAa_e3M_SR-jZPRzslbKQAMoIwtf3SZFEeM681MkrYtkF5mdLSvyPdLd0nZcPUrjPW9c411C109nAXs7GMPh0ro&__tn__=*NK-R)

ما تكرّر تقرّر

-

الناس اللي مقتنعين إنّنا في مصر ما بنصنّعش حاجة - محتاجين منّنا فقط [#نكرّر](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D9%83%D8%B1%D9%91%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXB6YbgLO6h8HQwY7RM6zQGaV8sJG_nI9g6TS78_pF84PrSXzO69bi2U701wFdxF-85E7cR6GcJfgUWsKW02xzPxX2IZk1LKVO5Rwi_Ijb2YAa_e3M_SR-jZPRzslbKQAMoIwtf3SZFEeM681MkrYtkF5mdLSvyPdLd0nZcPUrjPW9c411C109nAXs7GMPh0ro&__tn__=*NK-R) عليهم الكلام عن الصناعة المصريّة

-

ودا دور بحاول أقوم بيه على الصفحة هنا - جهد المقلّ

لكن الدور الأساسيّ في ده هو دور الدولة والإعلام

-

مؤخّرا فيه برنامج اسمه ( الكونتينر ) - بيعمل زيارات للمصانع ويصوّر فيها

على غرار برنامج ( الجدعان ) المهتمّ بالمشاريع الزراعيّة أكتر

البرامج دي ليها دور في نشر فكرة إنّ مصر فيها صناعة - وصناعة كبيرة

-

أنا شخصيّا ما زلت أذكر برنامج ( يوم مع بابا )

كنت طفل - وكانت بتيجي حلقات البرنامج ده يوم الجمعة قبل الصلاة - وكنت باتفرّج عليه

كانت فكرته إنّ أبّ بياخد ابنه ويروح معاه يزوروا مصنع ويحكي له طريقة تصنيع المنتج الفلانيّ

-

نصيحة

ما تزهقش من التكرار

إنتا محتاج تقول المعلومة عشان توصّلها للعقل الواعي

لكن عشان توصّلها للعقل الباطن - فانتا محتاج تكرّرها

وإذا كانت حاجة بتعملها - فانتا محتاج تكرّر عملها

ما تكرّر تقرّر