

# مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر

أحمد رجب علي عبد الغني  
مسيطر

[الفهرس](#)[الفصل التعريفى](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثانى](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبا الاخرى](#)

# مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر

(نظرة متعمقة في فهم السلوك وتوجيه الفعل)

كتاب يقدم خلاصة دراسات تمت علي الفعل والسلوك البشري خلال سبع سنوات ويستنتج مع قارئه كيف تدير عقولا ....؟

بقلم

[احمد رجب على عبد الغنى \(مسيطر\)](#)

[For English copy, It will be available here! soon](#)

# مكونات صفحات الكتاب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

يمكنك الضغط علي هذه  
العناوين للتنقل بين  
فصول الكتاب

رقم الصفحة

اسم المؤلف

تعني ان هذا الفصل  
من الكتاب غير  
متضمن في هذا الملف

يمكنك الضغط علي هذه  
العناوين للانتقال الي  
المعلومات المرتبطة بالكتاب  
عبر صفحات الويب المختلفة

اسم الكتاب والشعار  
الخاص بيه

يمكنك الضغط علي  
العناوين الفرعية في  
الفهرس للانتقال مباشرة  
اليها

[الفصل الثالث : فهم وتحليل سلوك الاشخاص](#)

١. [مقدمة للفصل](#)
٢. [لماذا .....؟](#)
٣. [تعريف](#)
٤. [من اي المناظير](#)

صفحة ٢٢١ احمد رجب علي عبد الغني ٢٠٢٤

دئ السيطرة في الفكر المعاصر افهم عقلمهم .. احمي عقلك وانطلق... ٢٠٢٤

غير متوفر في النسخة الحالية

١. مقدمة للفصل
٢. لماذا .....؟

تعريف

# فصول الكتاب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## الفصل التعريفي : علم السيطرة في الفعل والسلوك

١. [مقدمة للفصل](#)
٢. [لماذا.....؟](#)
٣. [تعريف](#)
٤. [مفهوم خاطئ عن السيطرة في الفكر](#)
٥. [تطور الفكر من الانعزالية الي المجتمع](#)
٦. [الجانب السيء من الفكر الانساني](#)
٧. [كيف يراك الآخرين....؟؟](#)
٨. [علم السيطرة والعلوم الأخرى](#)
٩. [السيطرة وحدها لا تكفي](#)
١٠. [علم السيطرة وعلم النفس](#)
١١. [علم السيطرة في المجتمعات](#)
١٢. [العلوم الانسانية والعلوم الطبيعية](#)
١٣. [قوانين الاحتمال في علم السيطرة](#)
١٤. [طريقة المسايرة والحفر من اجل البناء](#)
١٥. [هل اردافك من النوع العريض؟](#)
١٦. [حب الانسان للظهور جميلا](#)
١٧. [مبادئ علم السيطرة](#)
١٨. [اهداف علم السيطرة](#)
١٩. [طرق استنباط افكار علم السيطرة](#)
٢٠. [خاتمة الفصل التعريفي](#)

**الفصل الاول : فكرة الكتاب من نظرة اخلاقية****الفهرس****الفصل التعريفي****الفصل الاول****الفصل الثاني****الفصل الثالث****الفصل الرابع****الفصل الخامس****الفصل السادس****الفصل السابع****الفصل الثامن****الفصل التاسع****الفصل العاشر****English copy****عن المؤلف****كتبنا الاخرى**١. مقدمة للفصل٢. لماذا.....؟٣. تعريف٤. حاجات الانسان٥. الحرب والسيطرة علي العقول٦. الفكر القدر٧. ضرورة السيطرة٨. صاحب عربة الفول٩. التسويق١٠. الخير والشر١١. السيطرة في الفكر في العلاج النفسي١٢. المنظور الاخلاقي لأهداف العلم١٣. احمي نفسك اولاً١٤. سيكولوجية الاختلاف١٥. راي الاغلبية١٦. المتضادات١٧. لحظة التحول الفكري الجزري١٨. خاتمة

**الفصل الثاني : مراحل تطور العقل والفكر البشري****الفهرس****الفصل التعريفي****الفصل الاول****الفصل الثاني****الفصل الثالث****الفصل الرابع****الفصل الخامس****الفصل السادس****الفصل السابع****الفصل الثامن****الفصل التاسع****الفصل العاشر****English copy****عن المؤلف****كتبنا الاخرى**١. مقدمة للفصل٢. لماذا .....؟٣. تعريف٤. من اي المناظير؟٥. المرحلة الاولى الملاحظة٦. المرحلة الثانية: التعلم من الاخرين٧. المرحلة الثالثة: التجربة٨. المرحلة الرابعة: الشك٩. المرحلة الخامسة: اليقين والايمان١٠. نظرة شمولية على مراحل تطور الفكر١١. محاولة فهم ما لم يهيا العقل البشري لفهمه١٢. من الدين الي اللادين١٣. مجتمع العقل والقلب والفكر١٤. الذكر والأنثى١٥. التطور التدريجي الطبقي١٦. نقاط الضعف في الفكر١٧. تأثير البيئة في التطور الفكري١٨. الحاجة ام الاختراع١٩. تطور التطور٢٠. الجهل بعد العلم٢١. الابتكار٢٢. الهدوء الفكري٢٣. هل هناك قرار صح ١٠٠%؟٢٤. التشوهات الفكرية

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| الخوف والحب                           | ٢٥ |
| مشكلة .....توقف وفكر                  | ٢٦ |
| مشكلة ..... ماذا لدينا..؟ ما الميزة ؟ | ٢٧ |
| الخلاصة                               | ٢٨ |


 الفهرس

## الفصل التعريفي

## الفصل الاول

## الفصل الثاني

## الفصل الثالث

## الفصل الرابع

## الفصل الخامس

## الفصل السادس

## الفصل السابع

## الفصل الثامن

## الفصل التاسع

## الفصل العاشر

## English copy

## عن المؤلف

## كتبنا الاخرى

### الفصل الثالث : فهم وتحليل سلوك الاشخاص

|   |    |
|---|----|
| ١. مقدمة للفصل                            | ١  |
| ٢. لماذا .....؟                           | ٢  |
| ٣. تعريف                                  | ٣  |
| ٤. من اي المناظير                         | ٤  |
| ٥. دوافع السلوك الحب والخوف               | ٥  |
| ٦. الحاجات الانسانية                      | ٦  |
| ٧. الحاجات الانسانية التي لا تنتهي        | ٧  |
| ٨. مراحل تطور السلوك                      | ٨  |
| ٩. الفكرة                                 | ٩  |
| ١٠. المعرفة                               | ١٠ |
| ١١. الفهم والتحليل                        | ١١ |
| ١٢. التصديق                               | ١٢ |
| ١٣. التجربة                               | ١٣ |
| ١٤. التطبيع                               | ١٤ |
| ١٥. الاعتياد                              | ١٥ |
| ١٦. اسلوب حياة                            | ١٦ |
| ١٧. نظرة شمولية علي السلوك                | ١٧ |
| ١٨. السلوك العكسي ....الحفر من اجل البناء | ١٨ |

## الفهرس

## الفصل التعريفى

## الفصل الاول

## الفصل الثانى

## الفصل الثالث

## الفصل الرابع

## الفصل الخامس

## الفصل السادس

## الفصل السابع

## الفصل الثامن

## الفصل التاسع

## الفصل العاشر

## English copy

## عن المؤلف

## كتبنا الاخرى

.١٩ التقليد.٢٠ التجديد.٢١ الشذوذ الفكرى والسلوكى.٢٢ تأثير البيئة.٢٣ الرجل والمرأة.٢٤ تأثير التربية.٢٥ السلوك العام للأشخاص.٢٦ توجيه السلوك.٢٧ الخلاصةالفصل الرابع : ترويض العقل لتمكين السيطرة.١ مقدمة للفصل.٢ لماذا.....؟.٣ تعريف.٤ التعظيم.٥ التشويش.٦ التضليل.٧ التغليب.٨ التدرج.٩ الزرع.١٠ استخدام المشوهات الفكرية.١١ زرع الثقة الخادعة.١٢ العاطفة.١٣ ما تفكر فيه يفكر فيك

## الفهرس

## الفصل التعريفي

## الفصل الاول

## الفصل الثاني

## الفصل الثالث

## الفصل الرابع

## الفصل الخامس

## الفصل السادس

## الفصل السابع

## الفصل الثامن

## الفصل التاسع

## الفصل العاشر

## English copy

## عن المؤلف

## كتبنا الاخرى

|      |  |
|------|--|
| ١٤ . | <u>التفكير السلبي</u>                                |
| ١٥ . | <u>توجيه الشخص ليسال كيف ....؟</u>                   |
| ١٦ . | <u>استخدام الحاجات الانسانية</u>                     |
| ١٧ . | <u>زرع الشك</u>                                      |
| ١٨ . | <u>ملخص سريع عن ادوات ترويض العقل لتمكين السيطرة</u> |
| ١٩ . | <u>قف وفكر</u>                                       |
| ٢٠ . | <u>استنتج</u>  |
| ٢١ . | <u>جهاز درع حمايتك</u>                               |
| ٢٢ . | <u>حلل سلوك الآخرين</u>                              |
| ٢٣ . | <u>تحليل SWOT</u>                                    |
| ٢٤ . | <u>ابدا بترويض العقول</u>                            |
| ٢٥ . | <u>استمر بالتحليل والتوجيه</u>                       |
| ٢٦ . | <u>هل الترويض خير ام شر؟</u>                         |
| ٢٧ . | <u>الخلاصة</u>                                       |

**الفصل الخامس : القاذفات الفكرية**

|     |                               |
|-----|-------------------------------|
| ١ . | <u>مقدمة للفصل</u>            |
| ٢ . | <u>لماذا .....؟</u>           |
| ٣ . | <u>تعريف القاذفات الفكرية</u> |
| ٤ . | <u>قصة زميلة وزميل العمل</u>  |
| ٥ . | <u>تقنية جهازين اللاسلكي</u>  |
| ٦ . | <u>وهم المعرفة</u>            |
| ٧ . | <u>شد الاجزاء</u>             |
| ٨ . | <u>التدرج</u>                 |

|      |   |
|------|---|
| ٩ .  | <u>اعلانات المشاهير</u>                   |
| ١٠ . | <u>طريقة ترابط المعلومات في العقل</u>     |
| ١١ . | <u>تقنية العقل لتعويض نقص المعلومات</u>   |
| ١٢ . | <u>نظرية الاستك الفكرية</u>               |
| ١٣ . | <u>تطور العقل ضد القذائف الفكرية</u>      |
| ١٤ . | <u>تطور القذائف الفكرية ضد العقول</u>     |
| ١٥ . | <u>قف وفكر... هل تم قذف فكرك؟</u>         |
| ١٦ . | <u>قذائف فكرية شهيرة</u>                  |
| ١٧ . | <u>الحب والكره</u>                        |
| ١٨ . | <u>البيع والشراء</u>                      |
| ١٩ . | <u>الحرب والسلام</u>                      |
| ٢٠ . | <u>القدرة والعجز</u>                      |
| ٢١ . | <u>الحركة والسكون</u>                     |
| ٢٢ . | <u>الكفر والتدين</u>                      |
| ٢٣ . | <u>التعليم والتعلم</u>                    |
| ٢٤ . | <u>كيف....؟ ام لماذا.....؟</u>            |
| ٢٥ . | <u>لماذا.....؟ خمس مرات علي الاقل</u>     |
| ٢٦ . | <u>احمي عقلك... افهم عقلهم..... انطلق</u> |
| ٢٧ . | <u>الخلاصة</u>                            |

### الفصل السادس : فهم الفكر وتوجيه الفعل

١ . مقدمة للفصل

٢ . لماذا.....؟

٣ . تعريف

## الفهرس

## الفصل التعريفى

## الفصل الاول

## الفصل الثانى

## الفصل الثالث

## الفصل الرابع

## الفصل الخامس

## الفصل السادس

## الفصل السابع

## الفصل الثامن

## الفصل التاسع

## الفصل العاشر

## English copy

## عن المؤلف

## كتبنا الاخرى

٤ . التقليد٥ . الاستحسان٦ . العاطفة٧ . الاعتیاد٨ . الحاجة٩ . التلمیح١٠ . القشة التي قسمت ظهر البعير١١ . تحليل DISC١٢ . دراسة الفيسبوك عن قراءة العناوين١٣ . القناع١٤ . التكيف١٥ . الاستمرار١٦ . التعليم١٧ . حلال ولا حرام١٨ . الكذب المباح١٩ . الأنسان والآلة والذكاء لاصطناعى٢٠ . سياسة التخلی عن البعض من اجل الاخر٢١ . ضد التنمية البشرية٢٢ . احتفظ بسرك٢٣ . خطوات التفكير السليم٢٤ . قبل ان ..... لا بد ان .....٢٥ . انتهز الفرصة فهي لن تعود٢٦ . الخلاصة

**الفصل السابع : عقل الطفل****غير متوفر في النسخة الحالية**[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

١ . مقدمة للفصل

٢ . لماذا .....؟

٣ . تعريف

٤ . مرحلة الحمل

٥ . الولادة

٦ . مرحلة الرضاعة

٧ . بدا ادخال الطعام

٨ . الحبو

٩ . المشي

١٠ . الكلام

١١ . الحضانه

١٢ . الابتدائية

١٣ . الاعدادية

١٤ . الثانوية عند بعض المرفهين

١٥ . تأثير البيئة

١٦ . تأثير التربية

١٧ . الحاجة ام الاختراع

١٨ . الخوف والحب

١٩ . الفهم والتوجيه

٢٠ . علاقة الجنس الاخر

٢١ . البراءة

٢٢ . الصدمة

|   |    |
|---|----|
| السؤال  | ٢٣ |
| الثقة بالنفس                                      | ٢٤ |
| السيطرة علي الفعل قبل السابعة                     | ٢٥ |
| السيطرة علي الفعل في فترة من السابعة الي الثانوية | ٢٦ |
| الخلاصة   | ٢٧ |


**الفهرس**
[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)**الفصل الثامن : عقل الانثى (مابعد الطفولة)****غير متوفر في النسخة الحالية**

١. مقدمة للفصل
٢. لماذا .....؟
٣. تعريف
٤. دراسة الفيسبوك
٥. عاوزة اتجوز
٦. انا حرة
٧. التصور الجنسي
٨. عاطفة الغضب
٩. الخطوبة
١٠. الزواج
١١. الحمل
١٢. الولادة
١٣. العمل
١٤. علاقة الجنس الاخر
١٥. الطلاق

## الفهرس

## الفصل التعريفي

## الفصل الاول

## الفصل الثاني

## الفصل الثالث

## الفصل الرابع

## الفصل الخامس

## الفصل السادس

## الفصل السابع

## الفصل الثامن

## الفصل التاسع

## الفصل العاشر

## English copy

## عن المؤلف

## كتبنا الاخرى

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| المُعقَّة                 | .١٦ |
| التجارة بالجنس            | .١٧ |
| ربات البيوت وربات الاعمال | .١٨ |
| نظرة الي العلاقات المحرمة | .١٩ |
| العاطفة العالية           | .٢٠ |
| السيطرة علي عقل الانثي    | .٢١ |
| نقاط ضعف المرأة           | .٢٢ |
| نقاط القوة                | .٢٣ |
| من الأقوى ..؟             | .٢٤ |
| كيدهن عظيم                | .٢٥ |
| علاقة تكامل               | .٢٦ |
| الخلاصة                   | .٢٧ |

## الفصل التاسع :عقل البالغين (من الرجال)

## غير متوفر في النسخة الحالية

- ١ . مقدمة للفصل
- ٢ . لماذا .....؟
- ٣ . تعريف
- ٤ . الاختلافات مع الطفل
- ٥ . الاختلافات مع الانثي
- ٦ . تأثير البيئة
- ٧ . تأثير العمل
- ٨ . المادية والروحية

٩ . العلاقة بالجنس الاخر

١٠ . الزواج

١١ . العقل واليد

١٢ . البحار الهائجة تصنع بحارا ناجحا

١٣ . الابوة

١٤ . الشمولية في التفكير

١٥ . التكامل

١٦ . نقاط الضعف

١٧ . نقاط القوة

١٨ . التحديات

١٩ . الفرص

٢٠ . نظرة الرجل للعالم

٢١ . السفر والاغتراب

٢٢ . قيمة الإنسان

٢٣ . الجريمة

٢٤ . كيف ....؟ ولماذا .....؟

٢٥ . ذكر شرقي مسيطر

٢٦ . عديها عادي مشي حالك

٢٧ . الخلاصة

**الفصل العاشر : نظرة في جموع الاختلاف**١ . مقدمة للفصل٢ . لماذا .....؟٣ . تعريف٤ . تفهيمات الفهرسالفصل التعريفيالفصل الاولالفصل الثانيالفصل الثالثالفصل الرابعالفصل الخامسالفصل السادسالفصل السابعالفصل الثامنالفصل التاسعالفصل العاشرEnglish copyعن المؤلفكتبنا الاخرى

٥. قف وفكر اولاً
٦. سد حاجات الاخرين طريق لتحقيق حاجتك
٧. في استخدام القوة الحمار اقوي ! استخدم عقلك
٨. اسأل لماذا .....؟ خمس مرات او اكثر قبل سؤالك كيف ....؟
٩. مع العسر يسرا... ماذا لدينا الان
١٠. توجيهات
١١. بادر وانتهاز الفرصة
١٢. ضع خطتك
١٣. لست علي هذه الارض وحدك فتألم
١٤. يمكنك العمل لنفسك او جعلهم يعملون لنفسك
١٥. تحذيرات
١٦. لا تضع يدك في فم ثعلب
١٧. لا تخرع العجلة
١٨. لا تكن شريراً
١٩. لا تقف علي قدم واحدة
٢٠. لا تفعل الفعل نفسه وتنتظر نتيجتين مختلفتين
٢١. اخطاء
٢٢. السيطرة علي العقل تغنيك عن باقي العلوم
٢٣. انت محور العالم
٢٤. كيف يرقص الفيل علي المنضدة...؟
٢٥. ايهما اجمل طعام الصيد ام التفاح ؟
٢٦. يمكنك تعلم كل شيء
٢٧. الخلاصة

# الفصل التعريفي

## علم السيطرة

### في الفعل

### والسلوك

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

## ١. مقدمة للفصل

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

لا لا.... الافضل اقول سيداتي انساتي سادتي .....

بردو مش هينفع لان كده هيبان ان انا ضد ال (م)

طب اقولكم ..... مرحبا يا اصدقاء...

بصراحة كده وبعيدا عن اي خيال علمي او حتي خرافي فهم  
العقول البشرية حاجة معقدة ....

انا مش جاي اعملك البحر طحينة ولا اقولك انك هتبقى ساحر

بعد ما تقرا الكتاب... انا في الكتاب ده بوجهك معلومات ونتائج

دراسات اتعملت خلال سبع سنين علي عقول مصرية من

محافظات ونواحي مصر كلها ، اتعملت علي طريقة تفكيرهم

وتفضيلات الناس في الربع الاول من القرن الواحد و العشرين

وهدف الكتاب انه يضعك علي اول طريق السيطرة علي فعل

وسلوك البشر وكمان تحمي نفسك انك تقع في الافخاخ ال غيرك

عملها .....

الكتاب هيكون مقسم لفصول طبعا كل فصل هياخدك لمرحلة من

مراحل الاعداد لتكن قادر علي استخدام ما لديك من معرفة بسلوك

وحاجات وتأثيرات علي الشخص الذي امامك في فدمة اهدافك

لعلك تجد كتاب مثل هذا بعد اعوام ولعلك تجد مثله في لغة اخري

ومؤلف اخر لكن هناك بالطبع اختلافات بين الفكر الذي يعتنقه من

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

حولك وفكر الغرب او الفكر الروسي اما عن الفكر العربي فهو متشابه كثيرا فان وجدت كتابا عربيا ليس مجرد مترجما من كتاب اجنبي ابقني ابتهولي عشان وربنا ما هتلاقي.....

اما عن طريقة قراءة الكتاب فقد يحتاج قرائته لقرابة الشهر واما عن المؤلف فقد عاني الكثير من اجل ان يقدم لك هذا الكتاب ليس لجمال عيونك ولكن كان هذا من اجل ان اقف علي سبل التفكير عندنا هنا في

مصر وكمان اقدمك الكتاب عزيزي القاريء عشان انت دافع تمنه يعني ومتسألش اذاي دا انا مش شاريه ....؟

واما عن اهداء الكتاب...

فألي امي قره عيني وابي.....

ايه الي انت بتقراه دا انت فاكتر نفسك بتقرا كتاب رسايل البحر لا دا كتاب مبادئ علم السيطرة!....

فانا اهديه لكل من تعاملت معهم لان كل منهم قد اعانني بشكل ما علي اكمال هذا الكتاب بشكل ما وبطريقة ما....

واما عن ادخال الكتاب وتصميمه وتوزيعه فمتبقاش غبي...!  
يعني هو ال هيكلك عن ازاي تتحكم في افعال وسلوكيات البشر  
فاكيد يعني مش

هيغلب يطبع ويوزع ويرخص وكل الحاجات التافهة دي!؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٢. لماذا .....؟

الحقيقة انا تعمدت انا اكتب الجزء ده في كل فصل كعنوان منفصل في

الاول وبعد المقدمة عشان اكلمك انا هكتب الفصل ده ليه ...؟

وانت هتقرا الفصل ده ليه ...؟

لان احيانا كتيرة بيتوه الانسان بفكرة ازاي..؟ وينسي الهدف الاساسي

والسؤال الاساسي ليه...؟

فاكر من فترة كده دخل حد بحترمه وسال هو انا ممكن اخلي فيل يدخل

الغرفة دي ازاي..؟ ساعتها رديت انا بكل سزاجة هنقطعه وغيري قال ان

ممكن نوسع الباب وفيه ال لاحظ ان الباب واسع بما يكفي لادخال فيل

لكن

كان رد الشخص ده وال بحترمه جدا لهذا ان مين قالك ان لازم ندخل

الفيل اصلا..؟ وبدا يتكلم عن ان تفكيرنا الزايد في حل المشكلة ممكن

ينسينا اهدفنا الاساسية ويخلينا نعرف المشكلة غلط

فمثلا انا بقولك الكتاب اسمه مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر وبدات

اكتبلك عن محتوى الكتاب وانت مندمج نسيت انت.. انت ليه هتقرا اصلا

...؟الكتاب او انت ليه هتقرا فصل المقدمة ..؟

الحقيقة ان اغلب كتب الجامعة بتبدا باهداف واضحة للمحاضرة لكن ده

مش كفاية كل منا لا بد ان يعرف المشكلة بشكل صحيح

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

لما نظرت الي سؤال كيف ندخل فيلا للقاعة كانت نظرة ساذجة لانك تجاهلت سؤال لماذا..؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

فلو عرفت مثلا ان الهدف من ادخال الفيل هو الاحتفال ومن ثم سؤال لماذا وعرفت... لنشر روح المحبة بين الاشخاص في العمل لكان اسهل عليك ان تضع الف بديل لفعل هذا بدل من تكسير الباب وبدلا من تقطيع الفيل وبدلا من ان تلاحظ ان الباب واسع كنت سأسال هل سيصعد الفيل للدور السادس؟

ولهذا لا تعجب من نقاش بسيط في اول كل فصل من فصول الكتاب بعنوان لماذا اناقشك فيه عن هدف هذا الفصل

اما الان دعني اقول لك ان هدف هذا الفصل هو توضيح طريقة التفكير الانساني من وجهة نظر علم وافكار السيطرة في الفكر المعاصر كما الحال حينما يدرس طالب الطب للتشريح قبل ان يدرس الامراض والعلاج وغيرها

### ٣. تعريف

ايه هو علم السيطرة ده بقي يا سيدي؟

بص هو ممكن تحسه للوهلة الاولى لما تسمعه انه يا ده علم شيطاني وشعوذة وسحر وغيره وخصوصا لو انت من الناس ال عايشة الحياة بتقليدية كبيرة عاوز تعمل زي الناس لانك مش حابب تظهر مختلف وبصراحة عندك حق

المجتمع مبقاش بيطبق اي حد مختلف عن الجمع او بيغرد خارج السرب

بس متقلقش الكتاب ده هيخايك تفرض كلمتك وتمشي في الاتجاه ال انت  
عاوزه ... وربما هتعرف انك كنت راكب قطر غلط!!!

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

علم السيطرة يا سيدي هو طريقة منهجية للعيش بسلام في اي مجتمع من  
خلال فعل ما تريد واقناع الكافة ان ده هو ما يريوه هم ومن ثم يثنون عليك  
ويسيرون خلفك في الاتجاه الذي تريده  
عاوز انوه بس ليك علي حاجة انه .....

انه ممكن وانت داخل تقرا الكتاب ده يكون ليك اسبابك في فهم علم  
السيطرة

عاوز تكسب فلوس وده الاغلب ...

او حابب تشقظ واحدة او غيره ...

بس متقلقش مش لواحدك ال بتدور علي علم السيطرة

في الاف من الناس ال عاوزين يفهمو العلم ده تحت اي مسمي ممكن يكون  
مدير شركة عشان يوجه موظفيه او تاجر عشان يقنع عميل يشتري او  
حرب ودولة عاوزة تسيطر علي عقول شعب دولة تانية

لكن ايا كان اسبابك حاليا من علم السيطرة ال انت مسكت الكتاب ده وقاعد  
تقراه مخصوص عشان تحققها فتأكد ان بعد اكمال الكتاب اما انك هتحققها  
او هتغير اهدافك شوية..

#### ٤. مفهوم خاطئ عن السيطرة في الفكر

يمكن تكون ليك اهداف اكبر بكثير

مش هيكون هدفك اكيد تشقظ زميلة في الكلية معاك او انك تقنع خالد صاحبك انكم لازم تزوحو المشوار ال انت عاوزه

وبصراحة وانا بألف الكتاب ده من سنة ٢٠١٧ وانا متردد من نشره لان ممكن تكون ليه عواقب مش لطيفة خالص علي دماغنا كلنا

بس احب اقولك برده ان في المقابل في احتمال ان افادتك من الكتاب ده تكون افادة مناعية

## ٥. تطور الفكر من الانعزالية الي المجتمع

ايوه يعني تقدر تمنع غيرك يسيطر علي دماغك

هتقولي برده طب وليه يعني احنا عاوزين نسيطر علي عقولهم وهم عاوزين يسيطرو علي عقولنا طب وليه الوش ووجع الدماغ ده ما كل واحد يخليه في حاله وبس ويعمل ال هو عاوزه

بص للاجابة علي السؤال الساذج ده لازم نفهم كويس اوي ان الكلام ده كان ينفع في العصر الحجري ايام ما كان الانسان قادر يعيش بدون تكوين علاقات معقدة

خليني نقول ان العلاقات الانسانية منذ نشأة الانسان علي وجه الارض مرت بثلاث مراحل

الاولي كانت الانسان بيعيش بدون علاقات مع قدرته علي تكوين علاقات مع غيره

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

والتانية كانت تكوين علاقات مع قدرته علي الانفصال عنها ال هو انا لسه  
 في بداية علاقاتي مع الناس بس لازلت قادر علي الاستقلال عنهم  
 والمرحلة الثالثة وال حاليا احنا فيها وهي تكوين علاقات مع المجتمع  
 والناس مع عدم القدرة علي الانفصال عنها يعني يا حوستك السوداء يا  
 مرسي !....!

مبقاش في مجال انك تعيش بمفردك مستقل عن الناس يا حبيبي

خلاص بقي لازم تعيش بعلاقاتك المعقدة في المجتمع

طيب برده ما اعيش في مجتمع وكون علاقات نضيفة وكلام من ده .....

بص هو كلام محترم وجميل بس برده ليس معني انك عاوز تعيش في  
 سلام وامان ان غيرك عاوز يعمل كده

اطلاقا

## ٦. الجانب السيء من الفكر الانساني

الانسان بطابعه في حاجة مستمرة لا تنتهي بتبدا بانا عاوز اعيش وبتنتهي  
 بانا عاوز اعيش لوحدني انا...والباقي من تحتي

الحاجات دي بتكون في الاول حاجة نبيلة جدا انا عاوز اعيش واكل  
 واشرب واسكن واحس بالامان واحب واتحب وامارس العلاقة

هوب

انت بتقول ايه ...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

ده الجانب المنور من الحكاية بعد كده بندخل ف الجانب السيء من الحاجات الانسانية ال هو انا عاوز احقق ذاتي وال للاسف ده مش هدف معروف الا انه هدف يستمر مع الانسان لحد ما يجيب اجله لان ببساطة الحاجات الانسانية ال فانت اهداف ساكنة انت بتحاول توصلها فمممكن توصل عادي

انما تحقيق الذات ده عامل بالضبط زي ال رابط سلك في دماغه ومثبت في مقدمته سمكة وكل ما يجر عينه شايقة السمكة علي بعد ٥٠ سنتي بس منه ..... الا انه وهو بيجري عشان يجيبها بيتفاجيء ان المسافة بينه وبين السمكة ثابتة

او بمثل تاني ال كاتب هدف في حياته انا عاوز ازود دخلي بنسبة خمسين في الميه بعد شهر وكل شهر يلاقي نفس الهدف بيكرر نفسه

وبم ن الناس كلها بتدور علي تحقيق الذات ال هو هدف لايمكن الوصول ليه لانه هدف نسبي ديمما بيكون اود ان اكون افضل مما انا فيه لما لا نهاية اذا فانت للاسف بتكون مسيطرة عليك اهداف الالاف من الناس ....

## ٧. كيف يراك الآخرين....؟

بتاع الفول عاوز يقنعك انك جعان عشان يبيع وبتاع العربية او السيارة عاوز يقنعك عشان تتركب معاه

رايس الشركة عاوز يقنعك انك بحاجة للعمل بشركته بلا مقابل وصاحب المتجر عاوز يقنعك انك بحاجة لشراء كل ما علي الرف

م الاخر حتي لو انت شايق نفسك ملكش عوزة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

ففي الاف من الناس شايفينك جزء مهم يمكن ان يخدم مصالحهم اذا وجهوك زي ما هم عاوزين ....او بمفهوم اخر يسيطرو علي عقلك

وبرده عشان منظمش كل دول هم مش هدفهم الاساسي انهم يضروك اطلاقا هم ممكن يكونوش عارفينك اصلا لكن هم في الاخر بيحاولو يحققوا ذاتهم ال هو مش هيتحقق في الاخر .....

وهو ده السبب ال خلي علم السيطرة علي العقول ينشأ

بص هوانت مش هنتعلم السيطرة علي العقول عشان تسيطر علي حد ...

انت انسان محترم وانا عارف والله انك حابب تتعلم ده عشان تعرف غيرك بيسيطر علي عقلك ازي فتحمي عقلك من ده

وحتي لو حاولت تهاجم عقول بعض الناس فده هيكون في سبيل ضربات استباقية لعقول اولئك الذين يحاولون السطو علي عقلك بكل ما اوتو من قوة

فبالتاكيد انت لست هذا الشخص الذي تحاول تعلم هذا لاجل تدمير البشرية

وحتي لو انت سيء للدرجة ... دي فانا واثق من ان عقلك سيتحول بعد اتمام هذا الكتاب لشخص يستخدم هذا الكتاب في الخير فقط

لكن اي خير وما هو تعريف الخير عندك ايها الكاتب ...؟

ستعرف خلال صفحات الكتاب يا محترم.....

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

العلوم بصفة عامة كانت بتحاول تسيطر علي المادة يعني انا بدرس علم الزراعة بكل فروعها عشان اسيطر علي الارض واتخلص من الافات الزراعية واوفر مائة وازود الانتاجية

وبدرس علم الطب عشان افهم الامراض واعالجها و..... الخ

وكذلك كل لعلوم الطبيعية بتدرس السيطرة في المادة وده الحقيقي بيخلي دايم العلوم الطبيعية سهل تقنع الناس بيها لان الانسان بيتحكم في حاجة شايفها امامه فبيكون سهل تفهمها علي عكس العلوم الانسانية ال بتتعامل مع الانسان في الاساس وبما ان الانسان كائن عاقل فهو كمان بيستخدم علمه الانساني ضد العلوم الانسانية ال عند غيره

وبما ان العلوم كلها متداخلة ومتشابكة فكل علم له طريقته في تحقيق الهدف الاسمي من العلم وهو تحقيق الذات

وبالطبع هذا هو الهدف الاسمي لعلم السيطرة علي العقول البشرية من خلال هذ الكتاب باسم مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر

الامر الاخر ال عاوز انوه عنه ان العلوم الطبيعية غالبا بتكون مبادئها واحدة تطبق في كل مكان حتي وان اختلفت مخرجاتها فالطب في امريكا هو الطب في فلسطين وغيرها حتي وان اختلفت الامراض الشائعة في كل منهم الا ان في العلوم الانسانية التي سنذكرها لاحقا فالامر يختلف بعض الشيء لان م يمكن تطبيقه في المادية الغربية لا يمكن تطبيقه في الروحية الشرقية

ولكن مع هذا فهناك قواسم مشتركة للعلوم كافة مهما اختلفت مناهجها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

العلوم التي يدرسها البشر من خلال العقل البشري غالبا تتحدث عن تحويل شيء موجود الي شيء اخر او تعديل صورة المادة باستخدام كل الوسائل المتاحة لذلك هناك جانب دائما من العلوم التي يدرسها العقل لبشري والتي لا يمكن تفسيرها بالعقل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

العقل البشري محدود في فهم تحول صورة الموجودات الي موجودات ربما يمكنك سماع شخص ساذج بيقولك مثلا ان الارض نشأت من الانفجار العظيم لك انت تتصور كيف فكر العقل في نشاء الوجود هو دائما يفكر في ان شيء موجود حدثت له عملية خلته انتج شيء اخر لكن كيف تحول اللا شيء الي شيء ليحدث الانفجار العظيم التي نشات عليه الارض...؟! لا احد يمكن ان يصل الي هذا بهذا العقل البشري

## ٨. علم السيطرة والعلوم الأخرى

اذا فكل العلوم التي عرفها الانسان تعامل مع المادة والظواهر الكونية والانسان والموجودات تعامل مع الخصائص ليس مع كيف تكونت وهذه هي ربما النقطة الاهم التي يتشابه فيها علم السيطرة علي العقول بكافة العلوم الاخرى وهي ان هذا العلم يحاول فهم سلوك الانسان تجاه مواقفه وردود افعاله كيف تكونت وعلي اي مبدا ظهرت ومن ثم يستثير رد الفعل هذا عند الحاجة

بكل بساطة ان الانسان لما اكتشف ان ضرب حجرين يولد شرارة يمكن استخدامها في اشعال نار فكر في كيف يمكن استخدام النار لطهي الطعام

وبالتالي استخدم النتيجة التي وصل اليها بالملاحظة في احداث الفعل المطلوب وهو اشعال النار فمثلا اذا قلنا انه اثناء دراسة اجراها كاتب الكتاب هذا علي مستخدمى الفيسبوك في مصر انهم بنسبة فوق الثلثين لا يقرأ من المنشورات سوي اول اربع جمل

ويُراد بناء عليهم

فبالتالي يمكن كتابة المعلومات الجيدة في اي منشور في الاول وجعل اخر المعلومات هو الاسوء وبالتالي ستكون انت قد قمت بالمعلومات مثلا كاملة من العيوب والمزايا في مستند وحصلت علي توقيع احدهم عليه دون ان يلحظ كيف ان المستند فيه بلاوي سودة ومنيلة بستين نيلة تحت في اخر المستند وهذا ما سيتم مناقشته فيما بعد تحت عنوان ترويد الفعل لتمكين السيطرة

اذا فعلم السيطرة مبني علي الملاحظة والاستنتاج كاي علم اخر في العلوم الطبيعية لكن وبما انه في مجموعة العلوم الانسانية فهو لديه بعض من مشاكلها وهو التعقيد في الوصول للمعلومات وصعوبة الملاحظة

اذكر وانا احاول استنتاج تلك المعلومات انني عانيت الامرين مرة وانا اتصنع المشاكل ومرة استحقارهم لي وهم ينظرون الي وانا اتصنع الغباء في كثيرا من الاحيان

هذه المعلومات المقدمة في الكتاب بدا التحضير لها وتسجيل بعضها باستخدام الاوراق وبعضها باستخدام التسجيل الالكتروني وبعضها الاخر في تخزين سحابي كي لا يكون مكان واحد في كافة المعلومات التي جمعتها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لكن رغم هذا اذكر اني بعد كتابة ١٠٠ صفحة فقدتهم تماما بخطأ ما

واذكر ايضا اني بعد ما كنت مجهز اول فصلين مع الفصول الخمسة الاولى بمواقف وتفاصيل الدراسات ال تمت من دون ذكر اسم شخص واحد منهم

اني لما رجعت اكمل الفصول الخمسة ال اتحذفو من جديد غيرت في اسلوبي وتجاهلت كل تفاصيل المواقف

ورغم اني كان باقي معايا اول فصلين من قبل التعديل الجزري ده

فكان عليا ان ازيل اغلب المواقف ال حصلت تماما

منعا للاحتكاك مع هؤلاء الاشخاص

لاني في مرحلة ما وانا بقرا الفصل ده فكرت

الميزة اكيد واضحة من اضافة التفاصيل دي

بس المشكلة ال بتظهر من وجود التفاصيل دي اكبر من الميزة بالتاكيد

## ٩. السيطرة وحدها لا تكفي

اذكر اني كان علي في استنتاج اسس هذا العلم الاستعانة بالله كي يلهمني

الصبر واستخدام ادوات تقنية اخري مثل الذكاء الاصطناعي وبرامج

الميكروسوفت كنت طالبا في كلية تمريض وادرس البرمجة والادارة في

جامعة ما وانسحبت منها مؤخرا واللغة الفرنسية والالمانية

ده بس عشان اوضحلك ان علم السيطرة هو مجرد مبدا يمكنك استخدامه

مع باقي العلوم لفعل ما تريد

الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

تخيل انك دكتور شاطر وعاوز تمسك مدير مستشفى

اكيد هيكون سهل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

طيب تخيل ان انت مهندس فاشل وفاهم اسس السيطرة علي العقول وعاوز تمسك ادارة شركة هندسية

للهولة الاولي ساخبرك بان سنتجح في اقناع الالاف انك تقدر تدير الشركة حتي مؤسس الشركة نفسه وللوهلة الاولي هقولك انك ممكن تستمر شهور في اقناع الناس انك تدير بشكل جيد وكمان يمكن تخلي امهر المهندسين يشتغلو لحسابك وتقدم انجازتهم علي انه انجازك لكن بينك وبينك نفسك فلازلت انت مهندس فاشل ...

وهذا هو احد اخطر المشاكل في دراسة هذا العلم

ربما ستساعدك مبادئ السيطرة علي الانتقال من مكان لمكان واقناع الناس وادارة عقولهم كيفما تريد لكن ايضا عليك ان تكون متفهم لاصول العلم الذي من المفترض انك قائم عليه

هل هو الهندسة الزراعية او الطب او التجارة او خلافه ....واقرب ما يكون من علم السيطرة هو التجارة لانك في الاساس تعتمد علي توجيه عقول الناس لشراء منتجك الغبي باعلي سعر ممكن

العلوم الانسانية قد تتخذ مواصفات مختلفة قليلا تميزها عن باقي العلوم ولعل ابرز نقطة هي ان العلوم الانسانية في مصر والشرق الاوسط قد تنظر الي الانسان علي انه هذا المخلوق المعقد خلقه الله لهدف وعليه ان ينفذ ذلك الهدف وبالتالي هي تنظر نظرة ايمانية معقدة ....وكاحد سكان

الشرق الاوسط فلدي نفس النظرة ... اما الغرب فينظر ربما الي الانسان كهذا الجسد المكون من هرمونات وانزيمات وتركيبات كيميائية وعليه فالغرب ربما يتعامل مع البشر و الانسانية بلغة الارقام اكثر من لغة الاديان

لكن لأكون واضحا انا اتحدث في هذا الكتاب بنظرة الي الانسان بالطريقة الشرقية المتدينة نظرة العقل المحدود الذي يستطيع فهم تحول الاشياء الي اشياء

وربما الغرب له احقية في نظرتة للانسان انه مادة وانه يمكن التعامل مع العلوم الانسانية بنفس طرق دراسة العلوم الطبيعية وحسابات الرياضيات

اما في نظرتي ككاتب هنا فانا انظر للانسان منظور كلي من الروح والجسد والقدر والجانب الخفي الذي لا يمكنني فهمه ولكن يمكنني احساسه وادراكه وانا اذ اكتب تلك الصفحات مؤمنا تماما بقدرة الله علي كل شيء وانه قد اكون دارسا لكل العلوم ولا استطيع اقناع شخص بفترتة لان الامة لو اجتمعت علي ان تضر شخصا والله لم يقدر هذا فلن يصله ضرر او كما قال النبي صلي الله عليه وسلم

## ١٠ . علم السيطرة وعلم النفس

وال عاوز اوضحه ان احنا في مقدمة الكتاب ده حاولنا نوضح الموضوع من العام للخاص يعني العلم وبعدين العلوم الانسانية وبعدين علم لنفس وال هو ممكن اكثر من حد يخلط بينه وبين علم السيطرة في الفكر المعاصر وبصراحة ده مش غلط ان العلمين لهم هدف واحد بس ممكن يكون علم

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

النفس مهتم بالجانب التحليلي اكثر يعني من خلال دراستي السطحية لعلم النفس قدرت افهم انه يحلل سلوكيات البشر اكثر ما يهتم انه يطورها

علي عكس علم السيطرة ال مهتم برده بفهم سلوك البشر ولكن في الجانب الثاني توجيه افعالهم بشكل مباشر من خلال فكرة الفعل ورد الفعل وكمان علم السيطرة اكيد بيتداخل مع كافة العلوم الاخرة بس التداخل مع العلوم الانسانية بيكون اكبر دائما

اتذكر طلب مني ذات يوم امليء استبيان من ٢٠٠ سؤال في مقابل ما \*

بساطة كتبت كود بلغة برمجية ما وخليتو يملي الاستبيان يختار اخر اجابة ديمًا

حتي اني لما راجعت الاجابات وجدت ان من ضمن الاسئلة الدين

اسلام او مسيحية او دين اخر

بالطبع زي ما فكرت كود هذا المشروع اختار الاجابة الخيرة دين اخر

وقيس عل ذلك ان حتي لو الاسئلة قليلة والانسان يجاوب بنفسه مش كود

تفكر لما احد الكليات تعمل استبيان عن مدي رضاء الطلبة عن دكتور

مادة ويطلبو تكتب اسمك هتكتب انه فاشل وميعرفش اصلا \*\*\*كذا وكذا

تفكر الدكتور ال بيدخل لأول مرة تعامل مع طلبة بتوعه ويقولهم قولولي

رايكم في في ورقة مكتوب فيها اسمك هيتكلم بصراحة

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

## ١١ . علم السيطرة في المجتمعات

يستخدم علم السيطرة علي العقول علي نطاق واسع من سيطرة بعض الدول علي الاخري سواء بالسيطرة الجمعية علي عقول شعب معين او باستخدام امير او حاكم او رئيس هذا البلد

والسيطرة علي العقول ليست قائمة لخدمة الافراد ولتوجيه الافراد فقط ، فقد تستخدمها دول باكملها او افراد بشكل متقن للسيطرة علي عقول شعوب اخري لخدمة مصالحها

اتذكر كم مرة قامت حرب بين دولتين فقامت دولة ثالثة بدعم حركات مقاطعة داخل الدولة الاولي لمنتجات الدولة الثانية وايضا حملة مقاطعة لمنتجات الدولة الاولي داخل لدولة الثانية ومن ثم تبيع الدولة الثالثة منتجاتها في كلا الدولتين

## ١٢ . العلوم الانسانية والعلوم الطبيعية

تختلف العلوم الانسانية عن العلوم الطبيعية في المنهج التجريبي لان المنهج التجريبي اسهل في العلوم الطبيعية بعكس العلوم الانسانية التي ربما تكون تجاربها مؤدية لحروب شاملة او لتدمير الفكر الانساني وللأسف فغالبية اهل العلوم الانسانية في العصر الحالي وبخاصة علماء النفس اصبحو ممن يستسهلون العلم.... بقو يا دوب يعملو نموزج علي جوجل والناس تدخل تملي النموزج وبس كده هم جمعو بيانات وهيئات هيئات لما يجمعون من بيانات

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وكيف يجبرون من يملي تلك النماذج احيانا وهيئات هيئات لاكواد  
البرمجة وكيف تملي تلك البيانات في الواقع وهيئات هيئات لطريقة تحليل  
البيانات تلك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وبما ان العلوم الطبيعية قد تكون ثابتة تقريبا في كل مكان فهي تخرج من  
الغرب وتنفذ علينا وعلي الغرب علي حد سواء اما العلوم الانسانية فكانما  
للغرب دراسات خاصة بنتائج مختلفة عن تلك النتائج لدينا وهيئات لما  
لدينا ...!

### ١٣ . قوانين الاحتمال في علم السيطرة

والعلوم الانسانية قد تتفق مع العلوم الطبيعية في وجود نسبة من الخطا في  
التقديرات رغم ان تلك النسبة قد تختلف فلو فكرت باطلاق رصاصة تجاه  
جسم ساكن علي بعد منك وانت ساكن في مكان ما فالامر سهل

تخيل انك تتحرك ولكن الجسم ساكن ربما الامر صعبا ..!

ثم تخيل ان الجسم يتحرك بطريقة عشوائية او باسلوب اخر انت لا تفهمها  
بينما انت تتحرك بانتظام في اتجاه معيا ثم نصل الي الامر الاصعب ان  
كنت تحاول اصابة هدف متحرك بدون معرفة مساره وانت علي ظهر  
سيارة تسير وانت ايضا لا تعرف وجهة تلك السيارة هنا سيكون الامر  
اشبه بالمستحيل

لكن يظل ممكنا وهذه هي العلوم الانسانية

فانت تتعامل مع انسان عاقل متحرك قد يكون يدرس نفس العلوم التي  
تدرسها ويحاول تطبيقها ايضا وانت علي ظهر تلك السيارة التي لاتعرف

وجهتها \*\*\* (حقيقة السيارة التي تتركب علي ظهرها هي افكارك وتوجهاتك الفكرية داخل عقلك الباطن)

نعم فالباحث في العلوم الانسانية قد يحاول توجيه رصاصته او توجيه الشخص الاخر الي ما يريد بينما عقله البطن يوجه هذا الباحث لاتجاه اخر او لهدف اخر او يشوه معلوماته

وربما يكون الشخص الضحية قد قراء عن القاذفات الفكرية والقي قذيفته الفكرية نحو الباحث او بالادق نحو عقله الباطن وبالتالي تغير الفكر في عقل الباحث الباطن من اطلاق الرصاصة الي اللهو فوق السيارة ربما ببساطة انت تتعمل بعلماتك الانسانية مع اشخاص هم ربما درسو تلك العلوم او علوم متقدمة عنها ويحاولون اصابتك او تضليلك

#### ١٤ . طريقة المسائرة والحفر من اجل البناء

ساوضح لك في البقية من الكتاب طريقة المسائرة في السيطرة علي العقول وهي ببساطة ان تقول لعقل من امامك انا غبي انا سأطيع اوامرك بكل سهولة وتسير معه نحو هدفه حتي يعتبرك صديقا بدلا من عدو بالتالي يمكنك في الوقت التالي مهاجمته بالقاذفات الفكرية المختلفة وحينها لن يفهم ايا كنت انت صديقه ام عدوه

انا اتفهم تماما ان ربما احد يعرفني بيقرا الكتاب يبدا يقول

طيب دا احمد ده ما ينفعش نثق فيه لآكن هذا حقيقة مجرد مثلا للتوضيح لا اكثر

الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

بالمناسبة يعني انا لما كنت ببحث خلال السبع سنين ال فاتو في سلوكيات البشر كا لازم اعمل تنش او مشاكل مع ناس كتيرة عشان يتعاملو معايا بواقعية ويعملو معايا نفس ردود الافعل ال بيعملوها مع الناس ال بيكرهوهم

لكن ب ده عملت الافعال دي مع ناس خليتهم حبوني جدا كان في ٣٠ % بيحبوني و ٣٠ % بيكرهوني ٣٠ % بتعامل وادرسهم من دون تكوين علاقات اولية لكن ال ١٠ % الاخيرة كنت مخليها ديما طوق نجاة لو حسيت اني هروح في داهية وبعدين الانسان يا اخي ده معقد جدا تخيل انه من الصعب تعيش من غير صحاب انا اتأكدت من موضوع الحاجات الانسانية ان الانسان محتاج علاقت انسانية زي ما محتاج مائة وهواء لو مش عشان يحبهم ويحبوه علي الاقل يدافعو عنه وينقلولو صورته في منظور الناس

## ١٥ . هل اردافك من النوع العريض

علماء النفس احيانا بيقيسو المعدلات والافتراضات بتاعتهم بالاستفتاءات واستطلاعت لكن هيهات هيهات لم يفعلون

علي العكس علم السيطرة يجمع البيانات بطرق مختلفة وبيفترض في الاساس سوء النية للاسف

يعني علماء النفس او علي الاقل اولئك \*\*\*\* ممنهم يدرسون علم النفس بيعملو فورم علي جوجل والناس تدخل تجاوب علي الاسئلة وياخدو المعلومات دي ويحللوها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

طب تخيل كده انت مطلوب منك استبيان بيسجل اميلك الشخصي وبياناتك  
حتي لو مكتبتش اسمك ويجي يسالك  
هل تعرضت للاغتصاب قبل كده ؟

او هل اردافك من النوع العريض او الضيق ؟

بالله عليك تتوقع انك تجاوب ؟

وضيف علي كده البشر بصفة عامة مش بيحبو يفصحو عن خصوصيتهم

وضيف علي كده الحمق الاعلي

## ١٦. حب الانسان في الظهور جميلا

اتذكر مرة فتحت كتاب ما \*\*\*\*\* علي حاسبي الشخصي لاجد ان الكتاب  
كله ملنك او روابط خلفية لمقالات في ويكيبيديا وده معناه ان الكتاب كله  
من موسوعة ويكيبيديا بالنص

تفكر لو حد جه وسال الشخص ال عامل الكتاب ده عن مصادره هيقول  
ويكيبيديا ...؟

الانسان يا عزيزي يميل دائم الي تقديم الجواب يخليه مشرق في الصورة  
يعني مثلا لو هو سالت واحد رد فعلك لما حرامي بيهجم علي بيتكم...؟  
ممكن يحسسك في الاجابة انه سبيدر مان... ولما يتحط في الموقف تلاقيه  
استخبي تحت السرير عشان كده كانت طريقة ملاحظة واستنتاج المعلومات  
في علم السيطرة مبنية علي مشاكل فعلية اضطر الكاتب افتعالها لفهم رد

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

الفعل عليها خلال السبع سنين ال فاتو وهو ده ال يخليني اقولك في الجزء  
الجاي اهم مبادئ علم السيطرة .....

## ١٧. مبادئ علم السيطرة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

من اهم مبادئ علم السيطرة افتراض سوء النية وسبق ووضح الكاتب  
ليه...؟! والمبدأ الثاني هو النسبية فكعلم يدرس هناك نسبة خطأ وكعلم  
انسانى تزداد نسبة الخطأ والمبدأ الثالث هو الترابط العلمى بينه وبين  
العلوم الاخرى فاغلب القواعد يمكن تطبيقها على العلم وكذلك فهمةك للعلوم  
الآخرة يسهل عملية الايقاع بتوجيه فعل الشخص او الاشخاص والمبدأ  
الرابع هو التطور المستمر فالانسان دائماً ما يطور دفاعته تجاه الامراض  
وايضا يطور دفاعات عقله تجاه القاذفات الفكرية ويتطور هو ذاته لمنع  
السيطرة عليه او لاحكام السيطرة على عقل احد غيره والمبدأ الخامس  
وهو احكام السيطرة على العقل باقل قدر من الضرر فكاتب هذا الكتاب لم  
يدرس هذا العلم للضرر باحد وانما لمواكبة التطور المضاد في علم السيطرة  
ولمنع ان يقع فريسة في يد احد يسيطر على غيره والمبدأ السادس هو  
الشيئية فهذا العلم يعيد تغيير السلوك ويوجه الفعل ولا يخلقه وهذا لان علم  
السيطرة يقع في نطاق العلوم التي يدرسها البشر وبالتالي لا يفهم كيف  
يتحول اللا شيء الى شيء..؟! هو فقط ينظر الى تحول الشيء لآخر .....

وبالتالى فكاتب الكتاب كان كل تركيزه كان على اي الافعال ستؤدي الى  
اي السلوكيات

يعني ببساطة ما هي ردود الافعال الانسانية تجاه افعالنا نحن او افعال  
غيرنا وبالتالي فهم الفعل ورد الفعل الشائع عليه وما ان تكون بحاجة لان

يفعل الشخص هذا الشيء ستفعل بالتأكيد فعل ما يكون رد فعل الشخص الطبيعي عليه بشكل لا واعي هو افعل المطلوب

متقلقش انك مفهمتش لان ده هيتم مناقشته في الكتاب بالتفصيل

## ١٨ . اهداف علم السيطرة

واهداف العلم علم السيطرة في الفكر المعاصر تتمثل في هدفين رئيسيين هم حماية نفسك من القاذفات الفكرية الاخرى وتوجيه القاذفات الفكرية للاهداف الشخصية مع مراعات مبدأ عدم الحاق الضرر قدر الامكان

فكما وضحت قبل البدا في الكتاب ان الكتاب ربما يغير بعض اهدافك لتي التقطت هذا الكتاب من اجلها او نزلته علي تليفونك عشانها

انت ممكن جدا تكون جبت الكتاب ده عشان تبقي الواد المثقف او البنات المطلعة والمسيطرة في العلاقة لكن بالاساس سيعلمك الكتاب كيف تسيطر علي نفسك وتحدد اهدافك قبل السيطرة علي الاخرين والا العملية هتبقى حرام

يعني اجيب ناس معندهمش اخلاق واعلمهم السيطرة...؟ يبقي علي الكوكب السلام

عشان كده الفصل الاول من الكتاب بيتكلم عن نظرة إلي الكتاب من جانب اخلاقي لكن ده ما يمنعش انك هتتعلم ازاي تحلل سلوك الاشخاص وتفهم سلوكهم وتوجه فعلهم وتحمي نفسك من مقذوفاتهم الفكرية

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ١٩. طرق استنباط افكار علم السيطرة

تاتي طرق استنباط قواعد علم السيطرة من مبادئ العلم التي ذكرتها سابقا فعادة ما يتم استخدام التجارب الاكاديمية المباشرة مع نماذج مختلفة من الناس اولهم المحبين و ثانيهم الكارهين و اولئك الذين يتم التعامل معهم للمرة الاولى كما يتم استخدام باقة من الاساليب العلمية التقليدية في البحث والملاحظة والاستنتاج والتجربة والتطوير المستمر فمن سمات العلم انه علم مستمر التطوير لمواكبة احدث التقنيات واساليب القذف الفكري والمسايرة والتشويش والتضليل والتعتيم وفكرة التغليف او بمعنى ادق وضع الكلام الغير مرحب به وسط الكلام المرحب به لكي لا يلاحظه احد وغيرها ما كانت لتوضع الا من خلال التجارب ..، كذلك هناك قواعد يتم تعميمها احيانا بعد قياس مداها علي نماذج عشوائية من البشر يمكن ايضا تجربة بعض القواعد التي تسري في مجتمعات اخري لمحاولة تطبيقها علي مجتمعات جديدة لقياس مدي دقتها هنا لدينا

## ١٩. خاتمة الفصل التعريفي

بطبيعة الحال علم السيطرة مش قائم بذاته وبالمناسبة ما فيش علم قائم بذاته كل العلوم بتتشابك مع بعض وممكن نقص عندك في علم تقدر تعوضه بمعلومات في علم تاني

بص العلوم كلها بتتعمل عشان الانسان يوصل لاهدافه ال من خلالها الانسان بيحقق الحاجات بتعته من الدنيا في علوم طبيعية وفي علوم انسانية لكن كلها متشابكة في الاخر انت بتدرس هندسة وانا بدرس ادارة و اسلام بيدرس ميكانيكا عشان نشتغل ونجيب فلوس نامن بيها حياتنا عشان نعرف

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

نكسب كتر فنتجوز ونستقر فنشتغل افضل ونكسب اكثر فنجيب عربية ونقعد في مكان راقى او بمعنى اخر مكان مش كل الناس بتعرف توصله غير ال تعبو بس وده عشان تكسب اكثر وتعرف تبقي حد مهم ومعروف والناس المعروفة دي بتحاول تشتغل اكثر وتكسب اكثر عشان تبقي في مكان احسن وتدور الدائرة لحد ما تلاقي نفسك اشهر حد في بلدك فتفكر تكون بقى بشكل دولى فتشتغل اكثر بقيت على مستوي الكوكب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ايلون ماسك بعد ما بق تقريبا اشهر في الارض بقى يشتغل اكثر ويتعب اكثر عشان يبقي الاشهر في المجموعة الشمسية وتستمر الامانى وتستمر المساعى خلف هدف غير معروف قوامه عاوز ابقى افضل والافضل والاكبر والواحد

والعلوم الدينية ليها نفس الهدف والتسلسل عاوز تعمل عمل صالح يدخلك الجنة وبعدين تحب تعلى درجاتك في الجنة فتعمل اكثر في مستويات يا عاوز اعلى ويستمر العمل من اجل مكانة افضل

وبما ان العلوم كلها بتتشارك في الهدف الاسمى للعلم وهو السلف اکتوليزيشن او تحقيق الذات فبالتالى انت ممكن تستخدم علم واحد تحقق بيه ذاتك كانك بتبني عمود خرسانة مسلح وتحط فوق راسه شقة سكنية ليك تفنكر ده حل ممكن اه ممكن طبعا وبتوع هندسة عارفين بس للاسف تكلفة العمود ده بتكون اكبر من اربع اعمدة ممكن يشيلو الشقة دي .؟؟؟

وده ال يخليني نقول ان رغم انه الاعتماد على علم واحد ممكن يساعدك تحقق اهدافك وتمشي على طريق تحقيق الذات الا انه مش الحل الافضل

# الفصل الاول :

## فكرة الكتاب من

## نظرة اخلاقية

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

## ١ . مقدمة للفصل

في هذا الفصل من الكتاب وددت التحدث عن نقطة جوهرية عن علم السيطرة وهي جانب الاخلاقيات العلمية

او كما يسأل احد الأغبياء ...

علم السيطرة ده حلال ولا حرام ...؟

بص هو الكاتب هنا باصصله من ناحية المنفعة بالتوازن مع الضرر

يعني هو السيف حلال ولا حرام..؟ و الكحوليات حل ولا حرام..؟  
والسكينة حلال ولا حرام ..؟

الكثير من الاشياء في حياتنا لا يمكن النظر اليها نظرة شاملة بمنطلق هذا حرام وهذا حلال...!

لكن يعتمد علي الموقف والاسلوب الذي تستخدم فيه فالسكينة ال بتدبح بيها فرخة هي نفس السكينة ال بتدبح بيها انسان والالكحول ال بتشربه وتسكر وتبقي عامل زي الطور الهايج هو نفسه او معدل قليلا ال بنعقم ونطهر بيه والسيف الذي يقتل القاتل هو ربما نفسه الذي قتل به القاتل المقتول .....

مش مهم تفهم الاخيرة انت كده كده فهمت المثالين ال قبله

اذا فالاساس في علم السيطرة في الفكر هو حماية النفس من الاساس فكون ان البعض سيحاول استخدامه في الحرام فهذا ليست مسئوليتي



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لا والله هي مسئولية كبرى بالنسبة للكاتب ليتخلص من الاخلاقيات السيئة  
لدي بعض القراء الذين ربما امسكو بالكتاب لاذي الاخرين فانا وعدت ان  
همنع ده بطريقتي في السيطرة علي العقول

ومتسالش ازاي عشان ده اصلا جوهر الكتاب

## ٢. لماذا .....؟

في هذا الفصل سنوضح المنظور الاخلاقي لعلم السيطرة علي العقول  
وحماية النفس الحقيقة ممكن تكون في منظور البعض احنا يعني هنمنع  
الموت ..؟

لا والله مش هتمنع الموت ولكن انت وانا والناس كلها ربنا خلقنا لتادية  
رسالة

الانسان مش بس مخلوق عشان ياكل ويشرب ويتجوز ويمارسها كده زي  
البهايم خالص

الانسان محتاج يضيف جديد من فكره للناس ويعلم غيره ويخدمهم

وامام طريقك لخدمة الناس ودعمهم بتلاقي اشخاص ممكن تشكل عقبات  
كثيرة من الاشخاص وربما هم انكي مني لكن علي اي حال بيختلف فكرك  
وثقافتك واخلاقك وعاداتك عنهم

فلا شك ان في الاخر في واحد رأيه هيمشي...

يبقي انت اكيد محتاج تعرف ازاي توجه عقلم يعملو ال انت عاوزه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٣. تعريف

يمكن تعريف علم السيطرة من الجانب الاخلاقي علي انه علم وقائي يهدف الي حماية النفس وتجنب الوقوع في افخاخ الغير والتوجيه الي ما فيه المصلحة العامة وعلاج الامراض النفسية المتوطنة في بعض المجتمعات من خلال فهم وتحليل سلوكياتهم وتوجيهها بشكل سليم

## ٤. حاجات الانسان

هسمع واحد ذكي او يفهم شوية

بيسال تاني

طب وانا ليه (احارب واقتل وانتقل زي ما بيقولو يعني ) ويا اما اسيطر علي عقل حد او حد يسيطر علي عقلي ..؟

ليه وجع الدماغ دي ..؟

اقولك انا لمحت للاجابة في الفصل التعريفي وهو ضحهالك

الانسان بطبيعته لي حاجات انسانية زي ما قولنا

ياكل ويشرب ويتجوز ويمارس علاقة حميمة والكلام الممتع ده

وده الحقيقة ما في هوش مشكلة لان انا في الارض سهل اكل واشرب و  
وكمان زي مانا عاوز اتجوز كراجل في ست عاوزة ده برده فاعلمية  
متكافئة لحد كبير

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

## ٥. الحرب والسيطرة علي العقول

وبالمناسبة انا اعتبر السيطرة علي العقول احد اجيال الحرب زي ما ال  
قبلنا حاربو بالسيف والدبابة والفيروسات الخ وصولا للحرب الفكرية  
الحرب مش حاجة وحشة لان احيانا انت بتحارب عشان فكرك وعقيدتك  
ومبادئك وانسانيتك

لكن اصعب حاجة في الحروب الاعتيادية وال بينتمي اليها اغلب اجيال  
الحروب السابقة انك بتخلي العدو يفقد حياته

انما في جيل الحرب بالسيطرة علي العقول انت بتحافظ علي حياة العدو بل  
وتحافظ كمان علي انه يعيش مستوي رفاهية عالية  
ومتتسر بعش وتسبق الاحداث فهملك اذاي بعدين

بس برده في انتقاد هيظهر لطريقة تفكير الكاتب....!

## ٦. الفكر القذر

لكن المشكلة الكبيرة بتبدا تظهر ..

لما انا اكون عاوز اتجوز نسمة وخالد عاوز يتجوزها

هنا بتظهر مشكلة ان الموضوع مبقاش حاجتك للعلاقات الحميمة

خالص

لان في الاخر ال تعمله نسمة هتعملو اي انثي تاني في سد حاجتك الجنسية

لكن هنا انت بتتحول بشكل غير مدرك من سد حاجتك الجنسية

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

الي مرحلة اعلي واغبي وهي سد حاجتك في تحقيق الذات

الموضوع مبقاش انثي بقي

لا الموضوع بقي انا عاوز ابان انا ال فوزت بالبنت دي

وانا انتصرت عليه

حتي لو عقلك مش موضحك ده وقعد يضحك عليك واصل انا بحبها وبتاع

لان المشكلة هنا هي ان كلنا لينا نفس الهدف نفسه في مرحلة تحقيق الذات

يعني في مرحلة سد حاجة الاكل او الشهوة او الامن انت ممكن تحقق

هدفك وغيرك يحقق هدفه انما في مرحلة تحقيق الذات في الاخر لازم

واحدة ينتصر

طبعا للاسف لما بتحقق ذاتك في مستوي عقلك بيحط مستوي اعلي

وييحاول يوصله

## ٧. ضرورة السيطرة

ال حصل علي كوكب الارض ان اول ما نزلنا من الجنة وبدانا نعيش علي

الكوكب ده

\* ايا كنت مؤمن بده او لا

كان كل واحد قادر يعيش في سلام ياكل من تحت شجرة ويستظل بها

لكن بعد شوية بدات تتكون علاقات

ال هو تلاته ولا اربعة يتفقو هم وولادهم ان هم مع بعض ويوزعو الادوار

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

انا هستاد الغزال وانت تشيله ومحمد هيطيبه وناكل وناكل عيالنا

هنا في المرحلة دي كل واحد فينا يقدر يعيش حياته لوحده لكن هم بيعتمدو  
عي بعض بس لو اختلفنا كل واحد هيصتاد ويدبح ويسلخ ويطيب وياكل  
عادي

لكن بعد شوية الناس ال بتدبح دي بقت مش بتعرف تصتاد وال بيطبخ  
مبقاش بيعرف يدبح فالموضوع بيتعقد لان انا بقيت في مجتمع جزء منه  
ومعتمد عليه ومعتمد عليا

يعني ايه ....؟

يعني انا اتنقلت من مرحلة ان انا عايش بطولي

لمرحلة انا عايش بتعاون بس برده لازلت قادر اعيش بطولي للمرحلة  
التالته ال هو انت خلاص اتدبست

انت مبتعرفش تعمل حاجة غير انك تدي حقن انت تمرجي فمضطر تعتمد  
علي الطباخ والجزار والمكوجي احيانا

انت هنا بقيت جزء من المجتمع او كما كتبت في ملاحظاتي للفصل ده

انت اتنقلت من الانعزالية الممكنة الي الانعزالية اللا ممكنة

وبالتالي في المجتمع ده كل واحد ليه اهدافه وحاجاته وهدفه في السلف  
اكتوليزيشن متنساش او تحقيق الذات

## ٨. صاحب عربية الفول

يعني في المجتمع ده بتاع الفول عاوزك تجوع وتروح تاكل فيكسب

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

هو هنا مش هدفه ضرك بل بالعكس هو عاوز يفيدك ويستفيد فيكسب ويفتح بدل العربية مطعم

وده مثال بسيط بس لما نتنقل لمرحلة اعمق

## ٨. التسويق

مثلا مارك زيكنبورج صاحب الفيسبوك

بنفس منطوق صاحب عربية الفول

راجل ناجح ومش مهتم يضرك اكيد بل انه بيحاول يوصل العملاء في منصات ميثا للرفاهية وغيره بس في سبيل ذلك مهتم اكيد بنجاح مشروعاته حتي لو كان علي حساب بعض التضحيات بجوانب معينة

ده مش هدفه مش هدفه للضرر بعملائه لكن ده بيحصل لان هدف مارك انه يقدم رفاهية للعملاء بيخليهم اكثر ارتباطا بمنصاته

الراجل يكلم اهله عالوتساب ويخلص يدخل الفيسبوك يتصفح شوية يفتح جوجل يبحث عن جزم كويصة يقوم يلاقي اعلان جزم من محل تحت بيتهم

رغم ان المحلات ال تانية اخص

بس المحل ال عامل اعلان ممول بقاله شهر هيطهر وهيقنع الراجل انه يشتري لانه بيلاقي خمستلاف لايك عالصفحة والف واحد في التعليقات

كل دول مارك وايلون ماسك وغيرهم مش هدفهم يضروك بس هم مش مهتمين من الضرر ال هيصالك في سبيل تحقيق ذاتهم

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

كل واحد هدفه يحقق اهدافه وبس وانت كمان جايب الكتاب ده عشان تتعلم  
اذاي تحقق اهدافك من خلال علم السيطرة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

اذا فالعلم مثله مثل اي علم يهتم بتحقيق اهدافنا في تحقيق الذات دون النظر  
في الضرر للاخرين حتي وان كان كما ذكرت يهتم بتقليل الضرر لاقل حد  
ممكن

يعني الفيسبوك مش عاوز الراجل يدفع كل فلوسه في الجزمة ال في  
الاعلان ده لان هو عاوز تفضل معاه فلوس عشان يستمر في الدفع  
والشراء ويستمر هو في تلقي الاموال مقابل الاعلانات ومهتم بالرفاهية  
للعلاء عشان كل ما هيكون المستخدمين سعداء هيستهلكو منتجات اكثر  
فالمعلنين يبيعو اكثر ويدفعو اكثر ويرتبو اكثر بالفيسبوك

ده بياخدنا لنقطة اكثر عمقا هل الناس دول مارك وايلون ماسك خير ولا  
شر ..؟

يعني بيفيدونا ولا بيضرونا كويسين ولا وحشين ..؟

الحقيقة الاجابة بتكون صعبة بردو لان الخير والشر في حد ذاتهم  
ممدوجين بشكل غريب

يعني صعب تلاقي حاجة فيها كل المميزات من دون عيب

او ذي ما احد دكاترة الفارماكولوجي قالنا في يوم مفيش دوا ملوش اثار  
جانبيه لازم يبقى ليه بس بتفرق بقي انت بتعالج ايه وبتتاثر جزئيا بايه

يعني مارك وايلون ماسك وبتاع الفول

صاحبنا دول في جانب الخير هم بيقدمو لنا جانب محترم من سد حاجتنا للمعرفة والطعام والتواصل وخدمتنا وتوفير اعلي معايير الرفاهية

انت لما بحثت عن جزمة علي جوجل ولقيت اعلان جزم في فيسبوك فده سهل حياتك

وانت لما اشتريت الفول سديت احتياجاتك ولما فتحت الفيسبوك وكلمت منار صاحبك فانت سديت حاجتك في التواصل البشري او غيره

لكن ده ما يمنعش انهم بياخدو تمن ده

بس ايه المشكلة ..؟

طب ما هو الراجل بيخدمك ايه المشكلة لما ياخذ مقابل ده

يعني الراجل شاربي سيرفارات ومشغل مهندسين وقواعد بيانات وبيخدمك اكيد لازم يستفاد يعني يا اخي بالله عليك

انت كنت متصور انه هيقدم ده ببلاش اذاي يعني ..؟

علي راي صديقي لما قالي ان لم تدفع تمن السلعة فاعلم انك سلعة اخري وبالمناسبة مثلا مارك عرض خدمة دلوقتي انك تدفع مقابل ال لا اعلانات

تفكر حد هيعمل ده ..؟؟

لا

فببساطة خالص العلم ليه اضرار اكيد من استخدامه طبيعي ...!

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٩. الخير والشر

فموضوع الخير والشر هذا مرتبط بالفكر والعقيدة والديانات والعادات والاعراف وافكارك الشخصية وقناعاتك المؤقتة ومدى تأثير اصحاب الرأي عليك... وايضا مرتبط بتجاربك الشخصية ومفاهيمك ولغتك ومشاعرك

كما كانت تحدثنا احدا المَحَاضِرَات تقول ان البعض ممكن يشوف البنطلون ممنوع للبننت والبعض يقول لا مش ممنوع كل له تبريراته

لكن لحد هنا ممكن اكون خلصت فكرة ايه هو الخير وايه الشر وناقشتك هل علم السيطرة في الفكر خير ولا شر

## ١٠. السيطرة في الفكر في العلاج النفسي

يبقى لازم تفهم ان الناس ايوه حابة تستفاد منك بس ده لا يعني ضرك انت ممكن تكسب وهم يكسبو عادي وده ال قام عليه منظور العلم الاخلاقي

انا يوه هسيطر علي عقل حد لكن ليس لاني عاوز استعبده

انا ممكن اكون دكتور نفساني وبالعلاج مريض مقتنع انه اتين شويه زي مرضي انفصام الشخصية فانا هنا خير ولا شر..؟

هل انا عشان بسيطر علي عقل شخص وبغير افكاره يبقي انا بضره ..؟

السيطرة علي العقول ليست تلك الافكار الغبية لان توقع ابتسام جارتكم في حبك ولا انك تخلي الناس تعبدك والعياذ بالله ولا غيره

لا ده علم متكامل الاركان هدفه الخير في الاساس

↑

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

انا ممكن يكون هدفي العلاج النفسي وممكن يكون هدفي تغير الجهل بالعلم  
والافكار الهدامة بالبنائة وغيره وغيره

## ١١ . المنظور الاخلاقي لاهداف العلم

انا ممكن اكون شايف دولة فيها حرب اهلية وانا دولة مجاورة ليس هدفي  
من فرض السيطرة الفكرية اني اضر حد

.. لا انا ممكن عادي يكون هدفي الاساسي ذي ما قولنا حماية النفس فانا  
بدخل فرض السيطرة الفكرية علي الشعب يبطل حرب اهلية ويقلل  
مهاجرين ليا وتصبح دولة منتجة وحدودي امنة وهم في اثناء انصياعهم  
لتوجهاتي الفكرية بينعمو بالاستقرار

وانا هنا ببقني مهتم برافاهيتم مش عشان حبا فيهم طبعا بس هنا انا سيطرت  
علي عقول بشر لخدمة مصالحه وده كان من خلال اني اخليهم يعيشو  
حياة اصلا ما كانوا يحلمو بيها ايوه انا استفدت بامن علي حدودي لكن  
ده ما يمنعش انهم بقو في حياة احسن

وهنا تظهر نقطة خلاف لان الخير والشر في حد ذاته كل واحد بيعرفهم  
في تقديره الشخصي يعني في المثال ال فات ده هيطلع صوت من الكهوف  
يقولك لا .... ان حرية الناس اهم من حياتهم ... اكيد انت مكذب الصوت ده

بس علي اي حال

انت وانا واحنا بنتكلم وبنتعلم وبندرس علم السيطرة هدفنا خدم انفسنا من  
خلال احيانا خدم الاخرين لمنع الاخرين من ان يهددو مصالحنا الشخصية  
او يصبحو عالة

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

مثلنا كمثل قوم رفضوا ان يعطوك السمك و علموك الناس كيف يصتاد انا هنا منعت غيري انه يعتمد عليا في تدبير الغذاء وخليته يجيب بنفسه فحياته اتحسنت وحياتي انا كمان اتحسنت لان مبقتش مضطر اصطاد لينا وليهم

مع ملاحظة تناقضية ان احيانا بيكون الزام الاخر بالاعتماد عليك خير

زي مثلا انك تكون بتصدر اكل لدولة تانية عشان تضمن ان غذائهم بيروح من عندك وبكده تضمن انهم ما يقرروش يحاربوك لانهم هيقتطعو برزقهم لو عملو كده لانهم معتمدين عليك

انا اتكلمت كثير علي فكرة السيطرة المجتمعية لكن في الكتاب ده هو وضح ازاي السيطرة علي العقول بشكل فردي ممكن تكون خير.

في الجزء ال فات اتكلمت معاك ان علم السيطرة هدفه الاساسي خير مش شر زي مانت ظنيت في الاول واد ايه ممكن يكون ليه اهداف انسانية كثيرة لكن النقطة الجوهرية هو ايه لخير وايه الشر ال احنا اصلا بنحكم بيهم

الخير والشر مصطلحين بنستخدمهم كثير للدلالة علي ما يفيدنا بالخير وما يضرنا بالشر

فمثلا الناس بتشوف ن الفلوس الكثيرة الحلال خير وان الفقر وقلة الحيلة شر

## ١٢ . احمي نفسك اولاً

علي الرغم من ان عنوان الكتاب قد يكون دعوة واضحة للسيطرة علي عقول الاخرين، الا انه الهدف الاول منه هو رقم واحد حماية عقلك الا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

تكون فريسة سهلك يوجهك هذا لشراء منتجه، وهذا يوجهك لخدمته ، وهذا يتلاعب بافكارك لتزيد من ارباح شركته

قف وفكر واجعل قراراتك صادرة بكل عفوية من داخلك لا تكن كالدمية في يد احد

## ١٤ . سيكولوجية الاختلاف

طيب سؤال هو الاختلاف بين الناس في الالوان والاطوال والاديان وغيره خير ولا شر

مش هجاوبك بصراحة عشان انا ممكن ماعرفش... بس خد بالك ان لما بنتشابه حاجتنا بنتعب يعني في المثال بتاع نسمة لما كانوا اتنين بيحبوها هنا يفضلو يتخانقو وفي الاخر واحد يقتل الثاني عشانها يبقي واحد فقد حياته والثاني بقي قاتل لانهم نفس الحاجة

شوفت بقا ان اختلافنا نعمة يبقي علي هذا اختلافنا خير بس لما نكون مختلفين في الراي انا شايف ان السمك روح حية وحرام ناكله لاننا يا حرام بنقتله وانت شايف ان كل حاجة مُسخرة للانسان وبالتالي الانسان يحقله انهاء حياة السمكة في سبيل استمرار حياته

وانت تقوم عامل هجمات علي اسواق السمك بحجة انها شر لانها مش بتحترم حياة السمك وانا الاقبيك في هجومك علي الاسواق في ناس اتاذت فاشوف انك شر واشوف انك ممكن تاذي الناس في هجومك فاوصفك بالارهاب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

الموضوع فعلا معقد فكل واحد يبشوف الدنيا من منظوره وبيشوف الشيء من ناحيته ...ورغم ان حوار السمك مثلا مفيش خلاف كبير عليه لان اغلب الاديان بتحلل اكل السمك وا اقلية بس هي ال شايفة راي ان السمك يا حرام مينفعش ننهي حياته عشا نعيش

## ١٥. راي الاغلبية

بس بتظهر هنا برده مشكلة

هل عشان الاغلبية شايفة حاجة تبقي صح ....؟

هل قرار الاغلبية هو الخير وقرار الاقلية هو الشر ....؟

هل معني اني شايف الحاجة دي وغيري شايف غيرها ده في حد ذاته

مشكلة ...؟

الحقيقة لو تخيلنا رقم خمسة الانجليزي علي لوح زجاج كل واحد شايفه من جنب انا هشوفه خمسة وانت من جانب الثاني تشوفه اتنين عادي كل واحد فينا اصح من ناحيته

اذا فكوني علي صواب ليس بالضرورة انت علي خطأ وكوني خيرا ليس بالضرورة ان من يخالفني الراي علي شر

بل ان هناك الكثير من المنتقادات التي قد تظهر تضاد فيما بينهم رغم انهم دائما اصدقاء واصحاب

## ١٦. المتضادات

الخير والشر ربما يكونو احبة وربما يكونو من نفس المصدر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

من الذي ارسل الانبياء ...؟

ومن الذي خلق ابليس..؟

بالحق هل ابليس خيرا ام شر...؟ ربما هو مخلوق ربنا خلقه لغاية معينة

لذلك في المرة الجاية لما تسمع لفظ ولد وبنت ..ذكر وانثي ...ابيض  
واسود .. خير وشر

لا تتسرع في ان تقول انهم تضاد لكن افهم جيدا ان المتضادات دائما  
تنجذب مثل اقطاب المغناط وكذلك الرجل والست والخير والشر كلا منهم  
مختلط بالآخر وكل منا ينظر فيري ما يفكر فيه ... من هذه الجوانب  
والمواصفات في نفس الشيء

كما اخبرني احد الدكاترة

هي علاقات معقدة بحث الكثيرين في جوهرها لكن ليست محل دراستنا في  
هذا العلم فنحن ندرس الظواهر ونستخدمها دون ان نر حقيقة كيف  
تكونت منذ كانت والعدم سواء ...انا انظر ان الشخص احلل افكاره  
واستنتج الارتباط بين افعالنا وردود افعاله وافعل مايبثير افعاله التي اريدها  
ان تحدث دون ان انظر...

لماذا مثلا لما كنت بتتاوب ال امامي تتاوب زيي...؟

هي كي لا نخرج عن موضوعنا في هذا الفصل عن منظور العلم من  
ناحية اخلاقية لا يمكننا القول انه اصله الضرر بل اصله الخير للنفس  
وربما الخير للعامة وهذا كما قلنا من منظور الكاتب ربما تتفق او يختلف  
غيرك الامر مرتبط بكثير من الامور لكن لكي لا ننسي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ١٧ لحظة التحول الفكري الجزري

الانسان احيانا بل كثيرا بل ربما دائما لما يعمل الشر او يفكر فيه .....

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

بيكون ده في سبيل سد حاجته الانسانية بشكل او باخر

بص انا هنا حابب اقولك انك هتتغير مش عشان انا عاوز اغيرك

بل لان اهدافك هتعلي وطموحاتك مش هيكون ليها سقف لانك هتكتشف

قدراتك الحقيقية وتعرف ان كان عندك قوة كامنة مكنتش عارفها من الاخر

كده هتتعرف تدير اصولك الغير مستغلة

يعني ببساطة كده انا هناقتك اذاي تقدر تقنع مدير بنك انه بيدك قرض

(رغم اني مش بحب القروض) بس اكيد يعني مش هتبقى فاضيل تدور

علي نسمة وتتواصل مع علياء وتحاول تقنع امنية او تجري وراء حسناء

وانت كمان اهدافك هتكبر يعني مش هيبقي كل هدفك اي شخص يجي

يتقدم والسلام

مش من باب الاستغناء ولا الانعزال خالص ....! بس الموضوع شبه واحد

ماسك عدة (تليفون) الف ميه واتناشر وجاله ايفون ٦٦ برو ماكس

تفتكر هيقعد يفكر في ال ١١١٢ ....؟

لو ايوه متكلمش الكتاب

يعني هبسطهالك انت لما يكون عندك شركات واموال وراس مالك بيكسب

هتفكر في انك تسرق واحد كل ل حيلته ٥٠ جنيه اذاي...؟

الموضوع ببساطة لما يتاح ليك امكانيات هائلة من خلال مبادي السيطرة في الفكر المعاصر فمش هتحتاج تضر حد بل بالعكس انت هتكون مهتم بمكسبك اكثر من خسارة الاخرين ومش بس كده لا انت كمان هتهتم بمكسب لاخرين لان ده في حد ذاته مكسب ليك بشكل هتفهمة قدام شويه

وبالتالي سقف حبك للخير هيعلي ووقتك ال كنت بتقضيه تبحث في صفحة شخص او تحسده او الخ هيقبل لان تركيزك هيكون علي اهدافك

## ١٨ . خاتمة

بس مكلمتكش في موضوع انك هتتغير بعد ما تقرا الكتاب وان رغبتك في الشر اصلا هتتقص جدا لان ببساطة هتطلع من دايرة الفشل

ومتقلتش الموضوع مش مرتبط بجوهرك واصلك وفصلك انت بعد ما تخلص الكتاب ده عمرك ما هتهتم اي حاجة متفدش الناس او تفيدك وده وعد لاني بجانب الفصل الاخلاقي ده فانا تعمدت في باقي الفصول اعطيك امثلة من الخير في الخير فيكون كل تفكيرك ازاي استفاد وليس اذاي اخلي فلان يخسر وفلانة ال رفضتني لما اتقدمتها او عملت مشكلة ما معايا تعنس..؟

وازاي اعطل ترقية زميلتي ال معايا وغيره

هدفك هيكون خدمتك وبس لانك هتتعلم ازاي تعمل ال انت عاوزه من غير ضرر رغم اني عارف ومتأكد انك لما مسكت بالكتاب وقريت اسمه بنسبة كبيرة كان ده هدفك وكان الشر غايتك...؟ وبدات ساعتها تفكر كل شخص اذاك وكل حد كنت نفسك تنتقم منه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

هل انت جاهز لتسير معي في تلك الرحلة الي الخير من منظور الكاتب  
لنتناقش خلالها ما هي اساليب واستراتيجيات السيطرة علي العقول وكيف  
يتم استخدامها ومتي ومع من ؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هيا بنا يا عزيزي ويا عزيزتي لنخوض في اعماق علم السيطرة علي  
العقول في رحاب كتاب مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر بنظرته  
المتعمقة في فهم السلوك وتوجيه الفعل ومن جهاذك هذا او كتابك المطبوع  
لست ادري

# الفصل الثاني :

## مراحل تطور

## العقل والفكر

## البشري



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ١ . مقدمة للفصل

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

في الفصل ده وقبل ما نخش في فكرة ازاي بتم عملية السيطرة علي العقول كان لازم نفهم الاول العقل البشري في اطار مبادئ السيطرة في الفكر بيتطور ازاي ونشوف بين قوسين كده ثغرات الافكار الانسانية وازاي بتم عملية السيطرة علي العقول وتوجيهها من خلال تلك الثغرات او زرع افكار صغيرة جدا وكمان نشوف مراحل تطور العقل البشري الخمسة من وجهة نظر الكاتب في اطار السيطرة علي العقول رغم ان الكاتب عارف ان الاف من الكتب كتبت في مجال مراحل تطور العقول البشرية الا ان في هذا الكتاب ولانه بيناقش فكرة جديدة لفظا وقديمة استخداما كان لازم نضع النقاط علي الحروف ونشوف الخطوط العريضة من تطور افكار الانسان من اول ما بيلاحظ حاجة جديدة لغاية ما بتحول لعقيدة فكرية متكاملة عنده هو علي استعداد تام ليقاقل ويقتل من اجلها وكمان نلقي نظرة علي بعض المشوهات الفكرية ال بتكون قاعدة في عقلك عمالة تحركك في اتجاهات معينة من طبقة الوعي او العقل الباطن وانت ولا داريان وهي نفسها ال لو فهمتها هتقدر تزرعها في عقل ما ومن خلالها بتم عملية توجيه الشخص مع ملاحظة اني زي ما قولتلك في المقدمة ،فهم هذا الكتاب لن يكون

الا بانك تقرا الكتاب بنفس ترتيبه لان كل جزئية فيه مبنية علي ما قبلها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

٢. لماذا .....؟

[الفصل الاول](#)

ياتي هذا الفصل في مقدمة الكتاب ليكون القاعدة الاساسية قبل

[الفصل الثانى](#)

الدخول في المصطلحات العميقة فهو يوضح العديد من الافكار

[الفصل الثالث](#)

حول العقل لتكون بمثابة دراسة التكوين الجسماني ال بيدرسه

[الفصل الرابع](#)

طالب الطب اول ما يدخل الكلية عشان يكون عارف هو هيدرس

[الفصل الخامس](#)

ايه وفين ويكون عنده فكرة كاملة عن جسم الانسان هنا برده انا

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

بوضحك مراحل التطور العقلي والفكري قبل ما اكلمك عن

[الفصل الثامن](#)

ترويض العقول والقاذفات الفكرية وغيرها فهذا الفصل يهدف الي

[الفصل التاسع](#)

تمكين القاريء من فهم المراحل المختلفة من التفكير الانساني

[الفصل العاشر](#)

وكذلك المصطلحات الكبرى الخاصة بالتفكير والعقل والعاطفة

[English copy](#)

وغيرها وتعريف القاريء بماهية الكتاب وطرق وافكار واهداف

[عن المؤلف](#)

المنهج العلمي لمبادئ السيطرة في الفكر المعاصر بشكل سطحي

[كتبنا الاخرى](#)

ليكون علي درارية بمحتوي الكتاب وكمان يزيل الافكار المغلوطة

ال عنده ال تكونت لما راي عنوان الكتاب والتعرف علي

التشوهات الفكرية ومن انت وكيف تكون عقلك وافكارك فلا يمكن

لانسان ان يذهب لتوجيه عقل الاخرين و هو لا يعرف من وما

وكيف يتم توجيه عقله لذلك اخي القاريء لا تكن غبيا ومتستعجلش

بالانتقال الي اخر صفحة في الكتاب والتنقل بين العناوين الفرعية  
بل لابد من التدرج

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وبلاش الاستنتاج ال من غير اكمال قراءة مش معني انك قرأت  
كلمتين في اول الكتاب وفهمتهم تبقي كلام كل الكتاب انت عارفه  
.....

### ٣. تعريف

مراحل تطور العقل والفكر هي تلك الخطوات الواضحة التي ينتقل  
بها الانسان من ملاحظة امر ما الي تحويله الي فكرة وعقيدة  
راسخة في فكره والايمان وبها والدفاع عنها والبناء عليها او  
القياس اليها عندما يتعرض لملاحظة اخري وهي عند الكاتب  
تتكون من مراحل خمسة تبدا بالملاحظة ثم السؤال وهنا السؤال  
يكون للافكار والملاحظات السابقة التي لديك في عقلك وكذا الامر  
السؤال للاخرين لمعرفة افكارهم ومعلوماتهم عن تلك الملاحظة  
ومن ثم التجربة التي يحاول بها الانسان التاكد من صحة  
المعلومات لديه ثم في النقطة الرابعة بعد الملاحظة والسؤال  
والجربة تاتي مرحلة الشك في الافكار التي لدي والنظر اليها بعين  
الشك يجعلها محل تحليل عميق وبحث عن مصدرها وسببها  
والسؤال لماذا ومن ثم امام تلك المعلومات طريقتين اما ان تتحول  
الملاحظات الي هراء ويتم قذفه خارج العقل ورفضه او الايمان به

وتحويله الي عقيدة فكرية متكاملة يمكن القياس عليها ، وتمر تلك المراحل علي اي ملحوظة يتلقاها الانسان مع ايضاح فكرة ان تلك الملحوظة ربما كانت من حاسة السمع او البصر او اي حاسة وسيتم ايضاح تلك المراحل بالتفاصيل فيما هو ات عزيزي وعزيزتي ....

#### ٤. من اي المناظير

ربما تسال نفسك الان انا قرئت الاف من الافكار وفكرت بنفسي ويمكن كمان عندك معتقداتك الخاصة ال من خلالها عملية التفكير والتطور الفكري بيختلف عن شكل وترتيب تلك المراحل وده طبيعي وانا عارفه كويس عشان كده حبيت انوه ان التقسيمة دي بناء علي ما سيتم خلال الكتاب من ايضاح ومن منظور مبادئ السيطرة في الفكر ومن منظور كيف تدير عقولا اخري او تتحكم في عقلك ولذلك ربما تم تقليل او تكثير او حتي تجاهل بعض المراحل الفكرية الاخري نظرا لعدم اهميتها في اطار هذا الكتاب

#### ٥. المرحلة الاولى الملاحظة

في هذه المرحلة يلاحظ الانسان شيء غريبا قد يكون صوت الاشخاص المحيطين به عند الاستيقاظ من النوم او او خطأ ما ارتكبه احد اصدقاءك في حقك او حتي صوت المحيطين بك في اثناء الولادة وقد يكون في شكل ملاحظة هوء بارد او شيء ما

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

يمشي علي قدمك ربما طعما مر في فمك او حتي رائحة شياط  
طعام ما علي النار ،في هذه المرحلة تعمل الحواس الخمسة السمع  
والبصر والشم والاحساس والتذوق علي استقبال تلك المعلومات  
من الحواس بتجاهل ،وتأمل لمصدرها وسببها وحقيقتها وصدقها  
اقصد هذا في مرحلة الملاحظة ففي الملاحظة لا يهم ان كانت  
الملاحظة حقيقية ام لا فقط ماهية هذا الملاحظة وماذا تقول فلربما  
يري بعض المرضي هلاوس سمعية وبصرية وغيرها وفي هذه  
المرحلة يبدا الانسان في اخذ تلك المعلومات من مصدر الحواس  
وتخزينها في الذاكرة المؤقتة ومن ثم الانتقال الي لمرحلة الثانية  
وهي السؤال للنفس وللآخرين

## ٦. المرحلة الثانية التعلم من الآخرين

في مرحلة السؤال او التعلم من الآخرين لا اقصد بالآخرين فقط من  
هم حولك وخارجك بل ايضا الافكار الاخري لديك والتي تم اجراء  
نفس العمليات عليها مسبقا ومن ثم البدا في انشاء الاسئلة لتوجيهها  
لمعلوماتك السابقة ومعلومات الاشخاص الآخرين ايضا

ربما الامر اشبه برؤيتك مصطلح غريبا في كتاب انت تقراه وهذا  
المصطلح بلغة غير مفهومة تماما لك ماذا تفعل الان ؟ كل ما  
اتوقع ان تفعله انك اما ان تسأل نفسك يعني ايه الكلمة دي انا اول  
مرة اشوفها وممكن تكون شخص سريع الاجراء وتفتح قاموس

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

ورقي للغة وتدور علي المعلومة واحيانا بتكون شخص عصري  
وبتفتح التليفون وتكتب علي جوجل معني الكلمة دي ايه ولو قاعد  
مع حد ممكن تساله الكلمة دي ايه المهم انك هنا بتنتقل من مرحلة  
اخذ المعلومة من ملاحظتك الشخصية وعرضها علي معلوماتك  
السابقة ولو ملقتهاش ليها اي وجود او تفسير في عقلك البشري  
بتلجئ هنا لما لدي لآخرين

الآخرين هذا قد يكون جوجل او بينج او غيرهم من المتصفحات  
وقد يكون شخص اخر معك وقد يكون كتاب تقرأ فيه عن المعلومة  
او ما لاحظت وبحسب شكل تلك المعلومة التي لاحظتها تتم عملية  
التعلم او السؤال

فمثلا ان لاحظت ان الطبق الذي بيدك ساخنا فهنا سيكون الاجراء  
بسيط ودون اي مدة ماخوذة ستكون المعلومة الي الحبل الشوكي  
حيث مصدر الردود السريعة للافعال وحينها سيتم عملية انقباض  
عضلي سريع تجعلك تفلت ما بيدك من طبق ساخن

ربما يكون الطبق ابرد قليل وليس بخطر عليك ان تذهب لمكان  
قريب وتنزله من يدك وهنا يكون السؤال لمعلوماتك السابقة اين  
يمكنني وضع الطبق وبساطة سيتم وضع الطبق وتنتهي المشكلة  
لكن ماذا لو وجد طفلا حشرة او شيء غريب هنا لاول لحظة عند  
رؤيته هيخاف وهيرجع ورا وهيفكر هل هو شاف الحاجة دي قبل


 الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

كده او اي معلومات عنها برده لا هنا بيبدأ التعلم او السؤال مين في البيت وبيروح وبيسال عن ما راه لمعرفة ما يجب فعله اي ان مرحلة التعلم والسؤال والتي تتبع الملاحظة هي في حد ذاتها خطوات تبدأ بالاشارات العصبية في الحبل الشوكي لما مبيكنش في وقت او بسؤال معلوماتك السابقة لما بيكون الامر اقل خطورة او بسؤال الاخرين من بشر وريبوتات وكتب في حالة لم تكن لديك معلومة وهنا انت بتعتمد علي معلومة لدي الاخرين انت بتسال وبتشوف هتعمل ايه ...؟

## ٧. المرحلة الثالثة التجربة

وهنا بعد الملاحظة والسؤال او التعلم من الاخرين بييجي تالت حاجة التجربة ودي بتكون اعمق وافضل طريقة اخذ بيها المعلومة رغم انها مكلفة جدا فاكر لما الولد شاف حيوان او كائن او حتي حشرة غريبة اول مرة يشوفها وبدا يسال عنها ؟ هو ده بالضبط، اهو دلوقت بعد ما ممكن يكون سأل او لا بدأت عنده غريزة التجربة اه والله والغريزة دي بتظهر من اول ما الطفل يتولد

انت ممكن تقعد تقول لابنك يا حبيبي متضربش القطة عشان هتخربشك وما تقربش من النار عشان هتلسعك او ان دكتور الجامعة ما حدش يكب كلور علي ايده عشان دي مادة كاوية او تقرا سنين عن حاجة معينة بس برده دي حاجة جديدة انا مشفتهاش

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

قبل كده ومعنديش اي معلومة عنها ايه ال يضمني ان المعلومات ال اتقالتلي دي مش غلط وليه ما جربش وهنا بتبدا فكرة التجريب ال زي ما قولنا مكلفة بس بالمقارنة للتعلم من الاخرين بتكون معلوماتها اكثر موثقية جدا لان انت زي ما بيقلو شوفت بعينك ما حدش قالك

يعني الطفل مثلا ال عرف ان النار بتلسع مرة واتنين راح وجرب واتلسع والطفل ال بتقوله ان الفلفل بيحرق ما تكلهوش وبيصمم يجرب والطفل ال شاف الحشرة دي وعرفته انها مؤذية وقرر يتأكد ويلعب معاها وعضته او لسعته والبنت ال امها قعدت تقولها متصدقيش ان كذا وصممت تجرب وعرفت النتيجة

التجربة بترجعنا تاني لاول خطوات التفكير وهي الملاحظة لانك لما جربت شوفت حاجات بحواسك انت والمعلومات دي بترجع تسال نفسك هل ده حصل ...؟ اه... طب تسال الناس وتقولهم ال حصل معايا فمممكن يكونو نفس الناس ال وجهوك وياكدو تاني او يكونو ناس تانيين ويعرفوك وياكدو عليك المعلومة وممكن ما تكونش محتاج تسال حد لانك اتأكدت من المعلومة بنفسك زي مثال النار... الاب والام....النار بتلسع الطفل.. بيحرب.... اتلسع يبقي اذا معلوماتهم صح وهنا بتنتقل المعلومة للعقل الواعي تاني ثم الي اعلي طبقات العقل الاواعي انا عرفت اه ان النار بتلسع وان الفلفل


 الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

حراق بس لازال ده مش كفاية يخليني اخذ المعلومة دي كمعلومة مقدسة واحفظها في اعماق وجداني زي ما بيقولو لسا عندي شكوك

...


 الفهرس

[الفصل التعريفي](#)
[الفصل الاول](#)
[الفصل الثاني](#)
[الفصل الثالث](#)
[الفصل الرابع](#)
[الفصل الخامس](#)
[الفصل السادس](#)
[الفصل السابع](#)
[الفصل الثامن](#)
[الفصل التاسع](#)
[الفصل العاشر](#)
[English copy](#)
[عن المؤلف](#)
[كتبتنا الاخرى](#)

## ٨. المرحلة الرابعة الشك

تأتي مرحلة الشك ليسأل الانسان نفسه سؤالا اكثر عمقا و اسئلة اكثر جوهرية مثل هل ما وصلت اليه من معلومات صحيح هل فعلا النار تلسع بالتاكيد نعم لقد جربتها اذا فكيف انتقلت تلك الحرارة الي ...؟ هل ما تراه عيني صواب ...؟ نعم انا رأيت الشيء بنفسني ...

اذا فما هي الهالوس السمعية والبصرية وكيف اصلا تتكون الصورة التي اراها هل ما توصلت اليه من معلومات بعد تجربة معملية واضحة كان صحيحا...؟

نعم انا جربت واخذت احتياطاتي من كل الحاجات ال ممكن تاثر علي نتيجة التجربة

طيب وهل انت اصلا تعرف كل ما يمكن ان يواثر بالتجربة ...؟

اسئلة من هذا القبيل قد تحركك في اتجاهين اساسيين اما ان تتخلص من المعلومة وتصبح هباءا منثورا او تكون معلومة جوهرية في عقلك وعليه تؤمن بها كما سنتنقل عليه في مرحلة اليقين لكن قبل

هذا وقبل ان تصل لليقين ربما يصل الانسان الي مرحلة غريبة من التوهان والالحاد ولا اتحدث عن الالحاد فقط كمفهوم الاصطلاحي له بعدم وجود اله بل بالمفهوم الكامل له بانكار معلومة حقيقية اخري

يصل الانسان الي تلك الاسئلة العميقة وهي خطوة اساسية ليصل الي الايمان العميق ولكن قد لا يصل لماذا ..؟

اتذكرون الخطوات الاساسية للفكر..؟ ملاحظة ثم ماذا..؟ ثم سؤال ثم ماذا..؟ ثم تجربة ثم ماذا..؟ ثم شك ماذا عن الشك نفسه ...؟

انا الان اصبحت اشك في معلوماتي وانظر اليها باحتمالية انها ليست صواب

لكن الامر قد يحصل مع الشك نفسه وهنا ما يسمى بالشك المركب او الشك في عملية الشك نفسها

في الاول كان شكي في معلوماتي ونتائج التجارب ال عملتها لكن دلوقتي انا بقيت بشك في الشك نفسه وبقيت بسأل نفسي هو انا لازم اشك في معلوماتي وقدراتي وامكانياتي...؟ طب ازاي...؟ مانا ال شفت وانا ال لاحظت النتيجة .....! في المعمل وانا ال استنتجت



الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

..... اذا انا قادر بحواسي اوصل للنتائج كلها ما دمت انا عدي  
حواس انا اذا ممكن الاحظ واحلل واوصل للمعلومة

طب وبالنسبة للمعلومات ال مقدرتش توصلها دلوقتي...؟

ومالو يا سيدي انا موصلتلهاش اذا انا ممكن بس ما اخدتش بالي  
من حاجة معينة لكن العلماء والمفكرين غير مكن يوصلولها عادي  
ايه المشكلة يعني هو انا يعني عشان مقدرتش افهم ازاي بيتوجد  
الشيء من العدم بقي ده لايمكن يحصل ..! لا ... لا ...

ممكن يحصل حتي لو انا ما فهمتش ازاي بس غيري هيقدر عادي  
في الفترة الجاية ودي اسوء مراحل التفكير .... رغم انها ضرورية  
اقصد الشك نفسه لكن الشك المركب قد يقود الانسان لما لا تحمد  
عقباه

فاحيانا حين تفهم مثلا كيف يري الانسان الاشياء يمكنك فهم انه  
ممكن لغبطة شوية مواد كيماوية في المخ تخليه يشوف حاجات  
غير مجودة واكبر دليل علي كده لما واحد بياخد بنية في عينه  
بيشوف كل الالوان وضوء عالي رغم ان ده محصلش لكن زبزية  
وحركة المواد الكيماوية داخل العين باثر الصدمة بتخليك تشوف  
حاجات مش موجودة ونفسه في المرضي او مدمنين بعض المواد  
لما بيحسو بشيء ماشي علي جلدهم الفكرة كلها ان الطريقة ال  
الحواس بتعتك بتقرا بيها المعلومات طريقة كيماوية بحيثي لما

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

بيحصل فيها لغبطة بتشوف وتحس وتسمع حاجا مش موجودة..  
فالحواس لوحدها ممكن ما تكونش ال بتدينا المعلومات الصح ميه  
الميه

طب بس دي مصيبة ...!

الحمد لله ان ده بيحصل في نطاق صغير جدا من الحواس مش  
دايما

لكن الفكرة الاعمق والسؤال الاعمق ال زي هل العقل البشري  
يقدر يفهم كل حاجة ...؟

هل هو زكي ليقدر علي فهم كل شيء ..؟

الحقيقة المرة ... ان العقل البشري مهيء بشكل معين انه يفهم  
العلاقة بين الموجودات بس لكن اللا موجودات الموضوع بيكون  
صعب ،يعني هو يقدر يفهم ازاي بيتحول الحديد لسائل وازاي  
الست بتولد وازاي الجازبية بتثبت الحاجة علي الارض لكن اسئلة  
من نوع ازاي اللا موجود بقي موجود ..؟ وازاي بدا الخلق ...؟

والنوع ده من الصعب علي عقولنا تفهمه لان ببساطة عقولنا  
موجودة عشان تفهم حاجة واحدة وهي علاقة الموجودات  
بالموجودات فقط

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

يبقي انت بتلاحظ وبتسال او بتتعلم من الاخرين وبتجرب وبتشك في معلوماتك وبعدين ؟ ماذا بعد ...؟

## ٩. المرحلة الخامسة اليقين والايمان

هنا الانسان بعد صراع طويل في مرحلة الشك يبدا يواجه او يقرر الحقيقة الواضحة انه الانسان نفسه ورغم كل قدراته الكبيرة دي الا انه محدود الامكانيات ...،عقله ميقدرش يفسر حاجت زي اللاموجودات من الموجودات والخلق و ليه الست دي خلفت ذكر..؟ ودي خلفت انثي ...؟

مع انه يقدر مثلا يفصل الامشاج الموجودة والحيوانات المنوية الاكس والواي عشان يخصب بويضة لانتاج زيجوت لذكراو لانثي لكن هذا ذي ما قولنا انه موجودات الزيجوت موجود والحيوان المنوي موجود

هنا الانسان في نهاية مرحلة الشك ممكن يخلينا ناخذ اتجاه الكفر والالحاد وان الانسان يقدر يعمل كل حاجة وا الارض نتجت من الانفجار العظيم شوفت هو افترض كان في حاجة وانفجرت لكن م يقدرش يفكر في ايجاد شيء من اللا وجود او انه ياخذ الطريق ال اغلبنا بياخده وهو طريق الايمان بان انسان قدراته محدودة والعقل قدراته محدودة وهو مهيء لفهم اشياء معينة هي تحول الموجودات الي الموجودات او ما يعرف بالاسباب طيب ده في الاسئلة العميقة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

انما في الاسئلة العادية الثانية والاقبل عمقا غالبا الانسان بينتقل من الشك دون المرور بالشك المركب لانه مش محتاج يعمل ده يعني انت في المعمل لما تضيف صوديوم في مائة وينفجر ممكن تشك وتجرب تاني لكن لموضوع غالبا بينتهي انك خلاص حفظت المعلومة وانتتهت ولما تعرف مثلا عن سر سقرات العظيم في البيع وتقوم اول ما يدخلك زبون تساله اسئلة وانت متأكد انه هيجابوب بنعم عليها وبعدين يشتري فيشتري فعلا فتؤمن بنظرية سر سقراط العظيم انت هنا بتؤمن بالفكرة بعد التجربة وممكن يكون الشك قليل خصوصا لو التجربة كانت واضحة ولو قولنا ان لديك دوافعك كمان انك تصدق التجربة لان شايف انها هتخدمك في البيع متنساش تبحث عن سر سقراط العظيم؟؟

## ١٠. نظرة شمولية علي مراحل تطور الفكر

اذا عشان بس متوهش مني ...،الكتاب بيتكلم عن مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر وقبل ما نشرح ده كان لازم نوضح طريقة تطور الفكر البشري نفسه وازاي الانسان بيحول الفكرة من مجرد ملاحظة لفكرة متأصلة في جوهره وعقله يمكن العودة اليها لقياس المعلومات الجديدة وشوفنا انه بيلاحظ وبعدين يسأل بيبدأ بسؤال حبله الشوكي للقرارات السريعة ثم سؤال نفسه ثم سؤال من حوله من كتب واشخاص او حتي ربوتات ثم يجرب بنفسه ليتأكد ثم يشك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

في ما توصل اليه ، ثم ربما يتحول الشك العاي الي شك مركب يقوده الي لالحد او يحوله الشك الي يقين وايمان بقدراته وافكاره وانه يمكنه السؤال والتفكير لكن في اطار معرفي من تحول الموجودات الي موجودات ورأينا كيف يمكن للشك المركب ان يقود الانسان الي ما لا يحمد عقباه من الانغماس في الشك في القدرات والتطرف الي اسئلة لم يعد العقل لها وقد لا تفيد احيانا كما يقال علم لا ينفع

### ١١ . محاولة فهم ما لم يهيا العقل البشري لفهمه

نوهت ولمحت في السابق لقدرات الانسان المحدودة ونظام تفكيره الذي رغم تعقيدته فهو مخلوق لمهمة معينة ربما لا ترتقي لان يسأل هذه الاسئلة العميقة وربما لكي ينظر فيجد نفسه رغم علمه الواسع لا يفهم تلك المعلومات فيعود ادراجه ويؤمن بان للكون خالق ومدبر وانه لا بد لواجد يمكنه ايجاد اللا موجود بعكس قدرات البشر !....

لكن احيانا ينغمس الانسان في اسئلة قد لا تفيده

ودعني اقف معك هنا حول نقطة لا يفيده دي لان مفيش الحقيقة حاجة لا تفيد تماما او لا تفيد تماما فكل شيء عيبه وميزته لكن لنقل فوائده لا تضاهي وقته والتفكير فيه

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

الانسان بطبيعة الحال لديه وقت محدود نفس الاربعة وعشرين ساعة ونفس ال ٣٦٥ يوم وربيع ونفس ال ١٠٠ ولا ال ١٥٠ سنة بالكثير قوي سيكون قدامه الاف وملايين من الحاجات ال عاجز يعملها ويبكون عليه انه يفكر ..

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

يفكر ازاي يعملها والاهم ليه يعملها وخلال تلك الرحلة من التفكير فيه ازاي ..؟وليه..؟ بيكون امامه اسئلة واضحة ،زي انا بوصل الشغل متاخر ليه ويقعد يجاوب بقي اصل انا بنام متاخر لان حد رن عليا لان نسيت اسيله كذا لان ..لان.. لغاية ما بيوصل لسبب جزري للمشكلة ال بتعيقه عن تحقيق الهدف ده ويبيدا يحلها

لكنه احيانا بدلا من ان ينتهي عند لماذا الخامسة يظل يسال اكثر فاكثر زي مثلا في المثال السابق ال هو طيب انا نسيت اعطيله حاجة طيب نسيت ليه طيب كذا ويدخل في تفاصيل عميقة تنسيه اصلا هو كان هدفه الاساسي ايه

هو انت فاكرا انا كنت بكتب عن ايه...؟ ايوه عن محاولة فهك ما لم يعد العقل البشري لفهمه

عارف انت زي ايه..؟

زي واحد وقع من طيارة بدل ما بيفكر ازاي يستخدم ما لديه من حطام للاستغاسة او الوصول لبر الامان ا ده قاعد يفكر الطيارة وقعت ليه

نفس الامر انت مخلوق وليك قدرات وليك اهداف في الحياة وانت عارفها كويس ومصيبة لو مكنتش عارفها اصلا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

المهم ان اهدافك دي يمكن تحقيقها من خلال استخدام ما لديك من موارد فبدل ما تقعد تسال هو كوكب الارض نشأ ازاي؟ وانت ليه نسيت ..؟

فكر في ما لديك للوصول لما ليس لديك رغم انه التامل في الوجود كويس زي ما قولتلك ما فيش حاجة في الكون ممكن تكون ملهاش فايده لكن الفكرة متي يمكن فعل ذلك ..؟

انت عقلك ليه امكانيات رهيبه يا اخي تسبب ده كله وتقعد تعيط علي الحاجات ال انت مش قادر تفهمها ؟ فهمت ..؟

## ١٢ . من الدين الي اللادين

فاكر الشك ال شوفته في مراحل تطور العقل البشري والفكر بص هو حاجة مهمة جدا عشان تنضف المعلومات ال عندك من المعلومات المضللة والمعلومات المهمة والمؤكدة بس هي ال تفضل عندك بدل ما تزحم دماغك علي الفاضي بمعلومات ملهاش لزمة لكن الشك ده بيكون في ايه تفتكر مثلا من المنطقي انك تشك انك موجود ؟ وتفتكر بما ان الانسان موجود وغير واجد ..؟

اليس بمنطقي ان يكون هناك واجد ؟ كلام منطقي ما دام انا موجود ومش عارف جيت ازاي لا صح انا عارف اني اتولدت بس برده ما هي الولادة بتفترض ان لازم في اب وام او حتي لو انت مقطوع من شجرة يا سيدي لازم تكون في شجرة و حتي زي ما بيقولو لو جيت شيطاني برضو لازم يكون في شيطان ما هو احنا منفهمش غير انه جينا من حاج كانت موجودة ومدام ده حدود تفكيرنا يبقي طبيعي نفكر في قوة خارقة اقوي منا هي ال اوجدتنا مهو مفيش تفسير تاني ....!

بس الحقيقة ان عكس الكلام ده هو ال بيحصل وان الانسان غالبا بيتولد وبيتقله انك مخلوق وكل دين حسب ما بيعرفو الطفل ازاي بوجود ربنا انه بيعرف ان في ربنا وان ربنا خلقه وان هو ليه قدرات وكلام من ده.. وبعدين بيحي الشك ....

طب الشك حلو ولا وحش

ما قولنا بقي انت هتشك في ايه هتشك في كلام حد ولا في اسئلة من النوع ده ال هو كيف بدا الخلق وهنا الانسان تفكيره بيكون عامل زي السحابة انت في نقطة ما والكل من الافكار مبني عليها يعني انت امنت بالله وفي ربنا خلاص يبقي في خالق وانا مخلوق وحولينا ان انا مخلوق وفي خالق بتتبلور باقي الافكار كلها طيب لو

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

بدأت تشك في ان في خالق خلاص السحابة مبتقاش في نقطة  
تمحور فيها...

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

ما اصلا كل حاجة في دماغك مبنية علي الفكرة دي... هنا  
بتتحول من الدين الي اللا دين وهنا الانسان للعلم بالشىء بيكون مر  
بالمراحل الفكرية السابقة الاربعة  
عشان كده متستغربش ان ملحد مثلا يطلع القمر او يعمل حاجها..  
هو بيفكر لكن افكاره فقدت نقطة الارتكاز وكمان ممكن يكون  
الملحد ده اكثر حد ابداعا اصله كل حاجة عنده ملهاش حدود اعيم  
بافكاره كانه بيسبح في الفضاء ....

### ١٣ . مجتمع العقل والقلب والفكر

لما بنتكلم عن تطور الفكر الانساني وازاي الانسان منا بينقل الفكرة  
من الملاحظة المجردة لمعلومة يؤمن بيها ويدافع عنها ،مينفعش  
نتجاهل تلك الكلمة العميقة الا وهي العاطفة ورغم اني لست علي  
علم بمكان التفكير ومكان العاطفة الا اني علي ايمان كامل ان  
العاطفة موجودة والقلب موجود والعقل موجود وانا حقيقة لا اهتم  
باي من القلب والعقل يقرر وايهما يحوي العاطفة قدر ان افكر في  
طريقة تاثير القلب او العاطفة علي الافكار وكيف ان الفكر ليس  
بمعزل عن القلب والمشاعر وان الانسان ربما يتخذ افكارا لا  
منطقية احيانا بسبب قلبه لدرجة ان احدهم تحدث ان القلب من

ياخذ القرار والعقل من يبرر ويشرح او يضع الاسباب ويفس سبب القرار

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

احيانا نسمع عن نظريات تقسم العقل لجانبين جانب سلبي وجانب ايجابي وكل منهم حين يفكر في معلومة يقود الي وجهة مختلفة مثلا لو انك استيقظت من النوم ووجدت الوقت متأخر عن العمل ربما تفكر بالجانب السلبي لو رحلت المدير هيزعق ولو زعق ..؟ هسيبه وامشي ..؟ ولو سبته هيرفدني ولو رفدني ..؟ الخ او تفكر بالجانب الايجابي وتحدث انا صحيت متاخر ياه اخيرا استريحت ونمت براحتي وتروح وعادي الخ.. لكن يوجد شخص ربما تفكيره اعرق من فكرة الجانب السلبي والايجابي

فهو يقوم متاخر يقوم مسرعا لتجهيز نفسه لو ساله المدير هيعتذر واول ما يروح هيضبط منبه ويشوف هو صحي متاخر ليه العقل والقلب بيعملو تعاون غريب بينهم في اخذ القرارات وللاسف ده بيكون واحدة من اكبر المشوهات الفكرية فكرة العاطفة وان انا عشان متعود من فلان انه عمل حاجة وحشة مرة خلاص هو علي بعضه وحش عشان واحد منوفي مدفعليش الاجرة مرة يبقي المنايفة بخلة او عشان كذا يبقي كذا وده ال بنقول عليها انك بتتاثر في كل قراراتك بشكل ما عاطفة معينة

ففي المرة الجاية وانت بتاخذ قرار فكر هو ده عشان انا متضايق من الشخص ده ..؟ ولا هو القرار بناء علي اسباب واضحة وانت خدت القرار الاول وبعدين ببرتله و فكرت وبعدين وصلت للقرار

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وكمان اعرف ان العاطفة دي ممكن من خلالها توجه شخص يعمل حاجة ضد عقله بس متستعجلش بشويش

## ١٤ . الذكر والانثي

الواضح ان فيه اختلاف رهيب وواضح في طريقة تفكير الرجل والست الذكر والانثي

فالست عندها الشك اقوي والتركيز في التفاصيل اقوي وحقيقة لا اعرف سبب وجود هذا لكن لاحظت المعلومات خلال الدراسات ال عملتها علي السلوكيات البشرية وال تضمنت اشخاص مصريين في الفترة من ٢٠١٧ وحتى نهاية ٢٠٢٣ كمان في تجاذب غريب ما بين اجنسين ممكن في بعض القرارات الست تفضل ان ال يقودها راجل او تقود هي راجل في العمل وغالبا الستات لما بيمسكو شغل تنافسي مع بعض بيكون عاطفة وشغل الكيد اكثر من التفكير وده برده من خلال الدراسة لكن الامر ال اهم هو ان طريقة تفكير الست مختلفة عن ال راجل ..

لكن السؤال قد يكون لماذا طريقة الست مختلفة عن ال راجل ..؟ هل هي بسبب جيني ولا بسبب البيئة ..؟ انا في اطار الكتاب لست مهتما

لاني ابحث في السلوك البشري نفسه وكيفية توجيهه اما سبب الاختلاف فليس مهمتي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

والاختلاف هنا فقط في الطريقة لاني لست ممن يذهبون ويزنون مخ الرجل والمرأة ويشوفو مين ال مخه اكبر لكن ما فائدة معرفة ان الرجل يفكر باختلاف عن المرأة وان المرأة تفكر بعاطفة اكثر من الرجل وانا كلا الجنسين يميل للتواصل مع الجنس الاخر اكثر من التواصل مع جنسه وما فائدة ان نعرف ان الستات لما بيشتغلو مع بعض بيظهر الكيد بينهم اكثر من شغل الجنسين مع بعض وما فائدة ان نعرف ان الست قلبها سريع الميلان اكثر من الراجل كما قلت ليس واضح السبب هو تاثير بيئي ام جيني لكن الالهة ان ما يصلح للتعامل مع الرجل لا يصلح للانثي و طريقة توجيه عقل المرأة تختلف عن توجيه عقل الرجل هذا كل ما اردت قوله هنا وساوضح في فصل عقل المرأة لاحقا ...

## ١٥ . التطور التدريجي الطبقي

الفكر بشكل ما بيتطور كل يوم بتكسب فيه معلومة جديدة وتشك في معلومة قديمة وتتخلص من عادة وتعرف علي ناس جديدة وتعرف اهدافك واولوياتك ..،فده تطور لفكرك والحاجة الثانية ان تطور الفكر غالبا بيكون طبقي يعني مش مرحلة بتنتهي ومرحلة بتبدا ولا بنشيل معلومات عشان نضيف معلومات تانية لكن الغالب ال

بيحصل ان المعلومات ال عندي كانت في منطقة ضيقة جدا من العلم لكن لما بدأت اعرف اكثر بدأت اشوف الصورة كاملة وان المعلومة دي بينها وبين معلومات تانية في الاف من الاميال من الفراغ هنا بفهم ان في معلومات ناقصة انا معرفهاش اول ما الطفل بيعرف ان بعد الواحد اتنين وبعدهم تلاته بيحس انه ملك الدنيا وبعدين يفتكر ان فيه واحد والف ومليون ومليار وغيره وحتى بين الواحد والاتنين فيه ربع ونص وواحد علي ٥٠ مليون وكثير وبيفهم ان معلوماته صغيرة جدا ونفسه لما بيقرأ كتاب ولما بيقرأ ١٠٠ كتاب في الاول انا فاهم كل حاجة وبعدين انا فاهم ايه دا جزا صغير من العلم الفكر لكن ده ما يمنعش ان اول معلومة اخذتها كانت اهم من كل المعلومات ال قبل كده وهي الاساس

التدرج الفكري بيتم خلال الاف من المعلومات المتراكمة بمعرف المعلومة وسببها وتحليلتها وبعدين بعرف انها مبعثش تصلح تستخدم بقي في احدث

وفكرة ان التطور ده طبقي هي ان مراحل تطور الفكر من الملاحظة حتي اليقين مش واحدة بتبدا والتانية بتنتهي لا دا بتكون طبقات انت لاحظت فوق الملاحظة طبقة من السؤال وطبقة من التجربة واحيانا طبقة من الشك وفقها طبقة من اليقين


 الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

لما شكيت كان الشك في نتيجة التجربة ولما جربت كان بناء علي المعلومات ال وصلتها من السؤال ولما سألت كان بسبب ملاحظتك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ١٦ . نقاط الضعف في الفكر

زي ما لمحنا قبل كده ان العقل مش هيقدر يفهم كل حاجة لا ده ليه حدود من التفكير في الموجودات و في عاطفة بتاثر عيه ده غير انه بي فكر بناء علي المعلومات ال عنده بس في حين ان الاف من المعلومات ما يعرفهاش بجانب ان احنا كبشر مش عايش كل واحد منا في مناي عن الاخر لا دا انا بفكر واخذ قرار وافاجيء ان اليوم ال حددته ده عشان ازور فيه صديق ليه انا عملت حادثة او ان صديق تاني عزمي علي فرحه يعني عشان منبقاش متشامين

انت قاعد بتفكر انك هتذاكر المادة بكرة واصلا الدكتور ببيلغك ان الامتحان بكرة

انت حاطت خطة وغيرك عامل خطة واتعارضت الخطط وساعات بيكون للبيئة راي تاني زي الكوارس البيئية ال بتحول في لحظات شخص رايح راكب منطاد وبيتفسح لشخص في عتاد المفقودين او شخص قاعد بي فكر هياكل منين ويلاقي كنز

الفكر الانساني بيص بس علي ال عنده من معلومات وبيقرر بناءا عليها ويبيني عليه ..، في حين ان مليارات من المعلومات هو لا يعرفها

وده ال بيدفع الانسان احيانا لتفكير في علوم التنجيم واستشراق المستقبل وحظك اليوم ما هو في قدر كبير من المعلومات هو مش فاهمه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وهنا بيكون ضحية للنصب او الخداع

يعني انت ممكن مثلا تكون فاهم فكرة الارصاد الجوية وسرعة واتجاه الرياح فتتوقع عاصفة

لكن انك تتوقع انك هتجوز السنة الجاي عشان نجم الشمس امام كوكب المريخ وكوكب عطارد بيمر بينهم؟؟ لا ده ال صعب بامانة !...

وحتي انا وانا بقولك كده حتي لو اقتنعت فده في اطار معلوماتي وممكن يكون جزء كبير من المعلومات انا معرفهاش ..

الجزء المفقود من المعلومات احيانا بيضعف تفكيرنا ويخلينا تايهين هو انا اعرف ايه دانا كائن حي في كون فيه مجرات وكواكب وسنين ضوئية

لكن ده واحد من الاسئلة العميقة ال بنحاول نتجنب شغل العقل بيها..، احنا هنا علي الارض لينا اهداف واضحة وعندنا قدرات والفكرة انك تستخدم ما لديك للوصول لهدفك لا اكثر ولا اقل ولما

تحصل ظروف تعدل خطتك مرة ثانية من غير ما تنسي هدفك عادي... بناءا علي المعلومات ال توفرت ليك

## ١٧. تأثير البيئة في التطور الفكري

البيئة عامل كبير في التأثير علي الفكر الانساني .. الانسان ال عايش في بيئة حروب وزلازل وبركين وكل يوم نص السكان ال يعرفهم بيموتو بيكون ليه هدف بسيط الا وانه يعيش علي عكس الانسان ال عايش في بيئة امنة لحد ما فغالبا هيفكر في صنع طائرات او السفر او الاستكشاف والاستمتاع

الشخص ال شغال في الحدادة ولا النجارة ولا الاعمال الحرفية جسمه بيتكيف مع ده بس مش بس جسمه لا ده كمان فكره وعقله لان تطور عقله بيتم زي ما قولنا بالملاحظة فمن كتر ما هو كل ملاحظاته بقت مرتبطة بالحرفة بتعته بقي تفكيره مرتبط بيها يعني الحداد والنجار مثلا لو سألت واحد منهم ازاى نعمل حاجة معينة وسالنا نفس السؤال لمبرمج

تفتكر الاتنين هيفكرو بنفس الطريقة .....؟

يعني لو الاتنين مثلا الحداد او النجار في جانب والمبرمج في جانب وسمعو كلمة السستم وقع

تفتكر اي افكار الحداد والنجار وافكار المبرمج عن السستم وقع ..؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

الحرفيين مش هيفهموها لكن المبرمج اه دي معناها المشكلة في الشبكة او خطأ تقني او كذا مش بس كده.. ده افكار الشخص ال عايش في صحراء عن الماية ممكن تكون جميلة علي عكس الشخص ال عايش في منطقة مستنقعات لما يسمع مائة ويفكر في الزواحف والتماسيح الراكدة في الماء كل واحد فينا بيص اول ما يبص علي المعلومة بيشفونها من واقع خبراته السابقة وبما ان البيئية اكبر مؤثر علي الخبرات دي فبالتالي البيئية بتاثر في الفكر والمنظور ال بنشوف بيه العالم

## ١٨. الحاجة ام الاختراع

حاجة الانسان هي ما يدفعه للعمل والفعل والسلوك غالباً فانتم ربما لن تريد الذهاب للعمل لكن لديكم اقساط تريد دفعها ولديكم صديق مميز في العمل ربما صديقة ولديكم زوجة نكدية في المنزل لديكم حاجة تريد قضائها تحتاج للمال او شيء ما

ماذا لو ان حاجتك ارتقت من تلك الحاجات الاساسي الي الحاجة لتحقيق الذات ؟ المهم ان لديك حاجة تدفعك للعمل

هذه الحاجة احياناً تدفعك للقرار السهل و احياناً تدفعك للابتكار ايضاً او الاختراع

هل تعتقد ان الشخص الذي يعيش في الصحراء سيفكر في صنع قارب .. ؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

هل تعتقد ان شخص يعيش بالقرب من نهر يفكر في حفر بئر للمياه الجوفية ..؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وايضا هل تعتقد ان طفل يوفر له والده كل المال يريد ان يعمل ويكسب...؟ ربما ولكن ليس دائما

كما اعرف هناك دوافع مثل الحب والخوف ولكنها ايضا تأتي في اطار سد حاجتك مادامت لي حاجة فسامعل وافكر من اجل سدها ربما التفكير يختلف فمثلا الشخص الذي وقع من طائرة في مكان ما ويريد عبور النهر لن يفكر في بناء كبري ربما في صنع قارب او السباحة لكن الشخص الذي سيحتاج لعبور النهر الف مرة سيحتاج لصنع كبري لحاجته المستمرة للعبور فهنا تأتي فكرة ان قضاء الحاجة بالاختراع ليس امرا هينا انما الكثير من الخيارات مفتوحة وبحسب خبرتك السابقة ستفكر في حل المشكلة لديك وايضا بحسب تكرار المشكلة ستفكر في حل اكثر استدامة فالكبري العائم مثلا ثم الكبري الخرسي ثم ربما تحدث الزلازل فيوجهك الامر لصناعة كوبري ممغنط فوق الماء ثم... الخ

## ١٩. تطور التطور

لما كنت بكلمك عم التطور كان الموضوع لسا في اوله وبسيط ان الانسان مع الوقت بيبدأ بيتعلم من خبراته السابقة ويفهم اكثر ويعرف اكثر ويبدأ يفهم حاجات كثير ما كنش يعرفها ويبدأ يعرف

الاسباب ويحلل المواقف والمشاكل بشكل اعمق ويبدأ بشوف فرص  
ما كنش شايفها لان بطبيعة الحال العين مش بتشوف غالبا الفرص  
ال امامها غير لما تكون عارفة ان دي فرص اصلا نتيجة تجاربها  
السابقة او معلوماتها او باي شكل يكن..، لكن الاله ان في تطور  
في الفكر علي مدي الزمن نتيجة المعلومات ال بتزيد

بس تفتكر معالجة الشخص للمعلومات نفسها مش بتزيد...؟

انت عارف لما اكون مثلا في مصنع وخط انتاج وكل شوية باكسب  
واجيب خط انتاج جديد وغيره

ده هو التطور اني بزود الانتاج

لكن تطور التطور اني ازود قدرتي علي زيادة الانتاج كمان زيها  
زي فكرة الزيادة الافقية والرأسية في المحاصيل الزراعية بس  
باختصار عشان لو مش فاهم برده تطور التطور هو اني مش بس  
بزود معلوماتي لا دانا كمان بزود قدرتي علي تحليل المعلومات ال  
لدي و بطور عملية الفكر نفسها و بطور نظرتي للموقف نفسه

انا الاول كنت بشوف الموقف ان له عيوب ومميزات

لا دا انا دلوقتي بقيت بشوف فرص في اي موقف بتعرضله بقيت  
بحلل الموقف بعمق اكبر وخبرتي بقت اكثر انتقائية بقيت بدل ان  
بزود عدد الاصدقاء بس لا بزود مان حسن اختيارهم

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

تطور التطور هو عملية تطور نظام معالجة العقل للمعلومات من الاساس وطريقة تطوير العقل للمعلومات بعد ان كانت ملاحظة وسؤال وتجربة وشك وايمان لا دا انا هعيد صياغتها بشكل ما عشان اسرع من تطويري للافكار وهزود خطوة مثلا عشان احدد هل الملحوظة دي لازم افكر فيها ولا لا دي غير مهمة..؟ هكون اكثر انتقائية او اكثر سرعة او بطا في عملية معينة من التفكير او غيره

## ٢٠. الجهل بعد العلم

ربما انت دخلت امتحانات كثيرة في المدرسة وجاوبت اسئلة في الجغرافيا ايام الثانوية العامة وانت دلوقتي في كلية ما مبقتش تعرف المعلومة دي

تفتكر ليه ؟ ببساطة لاني نسيتها

طيب ما انت ذاكرتها وكنت عارفها وامتحنت فيها ..؟ اه بس نسيته

النسيان ده ممكن يكون واحدة من اهم ما يميز الانسان عن الالة وال لما تم ادخالها للذكاء الاصطناعي بقي يقدر يعمل مدي اطول من غير ما يهنج

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

عارف ليه ؟ لان عقلك ليه قدرات محدودة برده . الانسان بينسي معلومة عشان يحط مكانها معلومة تانية اهم او اكثر حداثة او اكثر منفعة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لكن مش دايم النسيان بيكون اراديا وانت ال بتعمله عشان تخزن معلومات تانية لا ده احيانا كتيرة بيتم نتيجة انك معدتش في حاجة للمعلومة اصلا يعني انت ممكن لو جبت مهندس برمجة ومسكته قلم عشان يكتب ممكن ميعرفش لانه طول الوقت بيكتب بالمفاتيح طيب ما هو كان بيكتب وكان خطه كويس اه بس نسي وفي معلومات تانية اهم بقت في دماغه

والحقيقة ان دي لينا معاها وقفة لان بما ان العقل له قدرات محدودة في تخزين المعلومات وله قدرات محدودة في تذكر المعلومات فمن الممكن بشوية تشويش ورغي ننسي الشخص ال بنكلمه اصلا المعلومات ال بنقولها ونخليه كأنه ما سمعش رغم اننا قولنا

بس عملية النسيان الحقيقية مش بتكون بين ليلة وضحاها لا دا الانسان بعد ما بياخذ المعلومة ويسال ويجرب ويشك ويؤمن بيها بيدخل المعلومة دي جو عقله باربطة مع معلومات تانية بطريقة وثيقة يصعب نسيانها تشبه ما يسمي بالخرائط الذهنية او لنقل الخرائط الذهنية هي ما يشبهها

علي اي حال فالمعلومات التي يتلقها الانسان لن تكون مستدامة الا اذا استمر الانسن في الاهتمام بها او ظلت مهمة وتدرّب عليها بشكل مستمر

## ٢١. الابتكار

لما شفت الكلمة اول ما جه في دماغك ايه

اكيد حاجة ضخمة اختراع المصباح الكهربائي او التليفون او من الحاجات دي لكن علي عكس المفهوم الشائع فقد يكون الابتكار مجرد تغيير لون كرسي السائق في السيارة

الفكرة كلها انك لما بتبتكر بتجمع معلومات كفاية قبل ما تاخذ القرار ويكون عندك الجرأة لده

الاهم انك تبدأ من حيث انتهي غيرك ...متخترعش العجلة زي ما بيقولو

يعني ال قبلك عمل ايه ..

ذكاء اصطناعي لديه كم هائل من المعلومات

ماذا لو اضفنا تطبيقا يلتقط كلمة طواريء ويبدء في الرد علي اسئلتك ومساعدتك بشكل جيد في الطواريء واخبارك ب الارشادات حال تعرضت لحادث ..؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ماذا لو انك اضفت دينمو يتحرك باحتكاك في السيارة ويشحن بطارية تضيء السيارة..؟

الامر قديم

لكن الفكرة كما قلت لك ان تعرف ما وصلو اليه وتكمل لا ان تبدأ الرحلة من جديد

ماذا هناك سيارة تعمل بدفع بعجلتين ماذا لو ان لدينا اربع عجلات تتحرك فوق الرمل ماذا لو ان لدينا صندوق من الهليوم في السيارة لكي لا تغرق عند السقوط بالماء الافكار كثيرة ربما تكون بسيطة جدا لكن لن تفكر فيها الا اذا فهمت ما وصل اليه ما قبلك وفكرت بدلا من النظر الي المشكلة النظر الي الفرص فيها

كيف فكر الناس في تحويل مياه الصرف الصحي لوقود ؟ نفس الطريقة انها الجراءة والتفكير في ما لدينا ومعرفة بسيطة بعلوم الكيمياء

ما دمت تفكر لديك الجراءة ولديك افكار فهذا هو الابتكار لحظة\*\*\*سيتم استخدام تلك الجراءة في وضع استراتيجيات للسيطرة علي العقول لاحقا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٢٢ . الهدوء الفكري

لما تكون بتاخذ كورس اسعافات اولية وتسمع كلمة اهدا وفكر قبل التدخل ممكن تستغرب هو انا هفكر ليه مثلا ده واحد بيموت وانا عارف هنقده اذاي ..؟

احيانا بيكون ده اول الغباء وهو التصرف بدون معرفة او تفكير

هنا لا اقول لك انت محتاج تعمل دراسة جدوة عشان تنقذ الراجل يعني لكن كل ما في الامر هو تحليل الموقف في لحظات ماذ حدث ما لدينا وما يمكن فعله

لا اكثر ولا اقل

احيانا تجري عالمصاب تنقذه ويكون هو ماسك سلك كهربة مقطوع ولو قربت لا هتنقذه ولا هتنجى بنفسك لكن لو فكرت هتعرف تفصل الكهرباء واحيانا بيكون هو ميت لا محال ولما انت بتدخل بتكون الضحية التالية

التفكير والهدء في اتخاذ القرار بيخليك تتصرف حسب منطق وحسب معرفة

وده بيحسن النتائج ال بتوصلها

لان انت فكرت وحللت وفهمت المشكلة اصلا



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

بس الحقيقة ان مش ديما حل المشكلة بيكون ياه لازم اتصرف في خلال ثواني وان الشخص بيموت ...، لا كثير من الاحيان بيكون في وقت كافي عشان تقف تفكر او لنقل تقعد وتأخذ وقت وتفكر وتشوف ايه الفرص وياه التحديات وياه ال تقدر تعمله

بكل هدوء وطمأنينة وتبقي عارف ان اي حاجة انت بتعملها مش قصة صح وغلط وانم قصة اولويات

في الف حاجة ينفع اعملهم ولو عملتهم هيفيدوني بس اي منهم اكثر اهمية اي منهم طارئة ومهم وايا منهم مهم وليس طارئة واي منهم طارئة وليس مهم وايا منهم لا هو طارئة ولا هو مهم اهدا فكر ثم نفذ

## ٢٣. هل هناك قرار صح ١٠٠%

زي ما فهمتك في الاول ان اني بوضح طريقة التفكير وتطور الفكر الانساني عشان تفهم وتعرف ازاي هتتم عملية السيطرة علي العقول

اخر حاجة اتكلمنا فيها هي الهدوء قبل اتخاذ القرار

طيب ودي انا كحد بقرا في كتاب مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر ههتم بيها ليه ؟ لان ببساطة الهدوء بيخليك تأخذ القرار الاكثر حكمة وكمان اي حد بيهدء بياخذ القرار الاكثر حكمة ففي

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

عملية السيطرة لما بنحاول نخلي الشخص ياخذ القرار الغلط من وجهة نظره بنعمله عملية ارباك وتشويش وتضليل تخليه ياخذ القرار وهو مش هادي خالص..، وخذ بالك ان ده احيانا بيحصل معاك

طيب والعنوان ال هنا ال بيسال هل في قرار صح ١٠٠ %

اعتقد انت فاهم الاجابة لا بالتاكيد

فحتي لو الشخص ده خد القرار ال انت مش عاوزه ياخده فانت لديك طرق تانية وفرص تانية لتوجيه الشخص انه ياخذ قرارات تعويض لك عن قراره ده ال مكانش زي ما انت عاوز

بس الاهم هنا هو امتي؟ وازاي بتوصل للهدوء النفسي..؟

الهدوء ده بنوصله لما نعرف ان القرار ده مش نهاية الدنيا ومش هنموت لو خدناه يعني وان عاد جدا ممكن نرجع وناخذ قرا تاني رغم ان هناك قرارات مصيرية فعلا بس ده نسبته لا تتعدي الواحد في المليون او نقول بشكل ادق نسبة قليلة جدا باقي القرارات بتكون مجرد باب يفتح لنا فرص جديدة وتحديات جديدة له مميزات وعيوب بالتاكيد كل ما في الامر اننا بنحاول ناخذ القرار ال ليه اضرار اقل وفوايد اكثر وفرص اكثر من تحديات لان مفيش قرار صح ١٠٠ %

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٢٤ . التشوهات الفكرية

يتحدث المختصين حول ثمانى اشكال من التشوهات الفكرية وهي من اهم النقاط التي يمكن توجيهها بشكل ما في عملية السيطرة في الفكر وهذه المشوهات الفكرية تعمل علي اعاقه طريقة التفكير بشكل سليم والحيلولة ضد الوصول الي قرار سليم بناءا علي المعطيات او بشكل اخر تقلل من جودة قراراتك زي وال بنشوفه في مصطلحات زي الفلترة والشخصنة والتعميم والتركيز وغيره واول تاثير لهذه المشوهات الفكرية هي عدم الاحساس بالامن والذي يقودك لتكوين علاقات ربما تكون سامة اصلا من اجل حمايتك وربما يقودك عدم الاحساس بالامن لاختذ قرارات غير دقيقة

بشكل اخر انت ايضا يمكنك استخدام حالة الا امن في توجيه عقل شخص ما والمشوه الفكري الثاني هو عدم التركيز الذي يمنعك طول الوقت من التركيز فيما تفعله بتوجيه عقلك طوال الوقت للتفكير في امور متطرفة وغير ضرورية كما يمكن استخدامها ايضا ضد او لتوجيه عقل ما كما سنتحدث مستقبلا لكن علي لاقل اعرف الان ما يشوه تفكيرك

والمشوه الفكري الثالث يقودك لما هو لا صحي والزي يسمح للعادات الغبية بتدمير صحتك سواء العقلية او الجسمانية وبالتالي


[الفهرس](#)
[الفصل التعريفى](#)
[الفصل الاول](#)
[الفصل الثانى](#)
[الفصل الثالث](#)
[الفصل الرابع](#)
[الفصل الخامس](#)
[الفصل السادس](#)
[الفصل السابع](#)
[الفصل الثامن](#)
[الفصل التاسع](#)
[الفصل العاشر](#)
[English copy](#)
[عن المؤلف](#)
[كتبتنا الاخرى](#)

تفقد قدرتك علي التركيز او العمل اصلا والمشوه الرابع هو ما يقودك للانتاجية التي تقوض انتاجيتك الكثير من الاسباب قد تقوض انتاجيتك نتيجة الكسل او بطيء القرارات او غيرها، المشوه الفكري الخامس هو ما يقودك لعدم الشكر وعدم الحمد ال هو طول الوقت بيدفعك انك تقول مش كفاية ومتشكرش حد ولا تشكر نفسك ولا تشكر ربك ولا تحس بالنعمة ال انت فيها فده بيخليك طول الوقت باصص للجانب السلبي بس من المواقف ومن الاشخاص

والمشوه الفكري السادسما يقودك الي اللارتباط وهو حالة مثل الالحاد لا اقصد الحاد انكار وجود الاله فقط بل الحاد ينكر وجود اي علاقات تحس انك مقطوع من شجرة حتي ده بيكون له علاقة مع الشجرة لا هذا المشوه بيخليك تنفصل عن الناس وعن ربك وعن كل حاجة وتحس انك في عزلة روحية وسابع مشوه ما يقودك لعدم التسامح

لما سالت يوما هل الشخص ال انت زعلت منه ومسامحتوش يوما وكاتم في قلبك كرهه ده اتاثر بعدم مسامحتك ليه ..؟

مكن لكن للاسف التاثير عليك انت اكثر لانك تتحول لما متسامحش حد من شخص بيركز علي نجاحه لشخص بيركز علي


 فهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

فشل الشخص ده انت متخيل ان الشخص ده اذاك وبسبب انك مسمحتوش بتتحول اهدافك من انك تنجح لانه هو يفشل ...!

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

والمشوه الفكري الثامن وهو كل ما يقودك انك تاخذ قرار من غير متفكر ومن غير ما تسال ٥ لماذا ومن غير ما تعرف او تحدد كل المعلومات ال لديك

هذه المشوهات الفكرية التمانية تحض من قدرتك علي التفكير السليم ويمكن استخدامها ايضا في عملية السيطرة علي الفكر وتوجيه الفعل كما سنوضح

## ٢٥. الخوف والحب

تعمل عاطفتي الحب والخوف علي توجيه سلوكنا بشكل عام ومن خلالهما يري الانسان العالم اما انه خايف من ال حويله وطول الوقت بيحاول يامن نفسه وده بيخليه غالبا ياخذ قرارات انطوائية تمنعه من النجاح في حياته لانه بيكون بياخذ القرار لانه خايف وعشان يحمي نفسه وبما ان مفيش قرار صح ١٠٠% فهو بيتجنب القرارات السريعة واحيانا البطيئة والامر بيوصل انه يكون غير اجتماعي واحيانا بيواجه الخوف ده من خوفه مثلا ان حد يتنمر عليه انه هو ال يبدا بالتنمر ما اصله حته انك قاعد قلقان وخايف من ال قدامك دي مش حاجة سهلة ..، في المقابل في عاطفة تانية اسمها الحب واعتقد اغلبنا يعرفها يعني دي بتوجهك تاخذ القرار

بشكل افضل شوية لان بتاخذ قرار في مصلحة الجماعة ال انت منهم وبتكون بتفكر في الكل وده بيكون احيان كتيرة كويس لكن تذكر انك في عملية السيطرة في الفكر ممكن حتة الحب دي تكون شوية صعبة حتي لو محتاج انك تظهر ده ورغم كده فانا عاوز اكدلك ان الكتاب وعلم السيطرة بصفة عامة هدفه الخير مش الشر ابد وكوني بكلمك عن الحب والخوف وان الخوف بيوجهك في الاتجاه النطوائي وان الحب ممكن يكون كويس بس ليه حدود لا يعني انك تكون قاسي وتاخذ قرار اتك في سبيل نفسك بس رغم ان ده كويس بس برده مش لازم تكون الشخص الشرير ممكن نستغل علاقة الفوز الجماعي ونستخدم علاقة الحب في تقليل اخذ قراراتنا بتوتر والجانب الاخر ان احيانا الحب ده بيكون بينك وبين الطرف الاخر وده بيكون اول خيط يوصلك لعملية توجيه الفعل للشخص ال امامك

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٢٦ . مشكلة... توقف وفكر

الان ركز في خطوات حل المشكلة بحل وشكل سليم لان كل خطوة من الخطوات دي هيكون فيها قذيفة فكرية هنوضحها قدام لما نتكلم بعمق عن السيطرة في الفكر

اول حاجة الهدوا ال اتكلما عنه وهنا بيكون هدوا وتفكير لحظي او هدوء وتفكير لدقايق ..، و احيانا بيكون هدوء وتفكير لشهور لعمل

دراسة جدوة لمشروع متكمل واحيانا بيكون هدوء لفحص او عمل تحليل سوت او غيره من ال هنتكلم عنه بعدين لكن علي اي حال فاوول خطوة من خطوات حل المشكلة او اتخاذ القرار هو الهدوء والتفكير السليم وحيث ان التفكير في جو من الهدوء يجعل الشخص يتخذ القرار الصواب من وجهة نظره فانه في بعض لاحيان قد نحتاج لان يتخذ الشخص القرار الاخر وهنا يلزم ما هو ضد الهدوء من تشويش وارباك للشخص سنتحدث عنه في ال جاي

## ٢٧. مشكلة ... ماذا لدينا ..؟ و ما الميزة ؟

الخطو الثانية ان في كل موقف لدينا يمكن ان تكون مشكلة او موقف او غيره لديا فرص بالطبع ولدينا مشكلة

ماذا لو سقطت بك طائرة وتحطمت بشكل ما ونجوت

هل تجلس وتفكر لماذا تحطمت الطائرة ام تنظر في لموقف هنا وتبحث ما لديك من فرص

لديك حطام وزجاجة ماء وبارشوت وبعض الاشياء

الامر قد يكون جنونيا لكن هذا هو كل ما في الامر فلو نظرت الي كل مشكلة علي الفرص التي لديك للوصول الي حل بدل من التنديد يا الطيارة وقعت يا انا حظي وحش لا انا في موقع لدي طائرة سقطت لدي كذا وكذا وفي حاجة الي كذا وكذا وهنا تتحول

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

الادوات التي لدينا الي ادوات نجاه وحلول للمشكلة وقس علي ذلك في كل موقف ومشكلة فقط انظر للفرص اولا ثم التحديات وكيف تسخر الفرص والادوات لحل التحديات وسيكون لدينا شخص لا تقف امامه مشكلة

الامر هنا ياخذنا الي اداة اخري من ادوات ترويض العقل لتمكين السيطرة وهي التعيم علي الفرص التي سنناقشها فيما بعد

## ٢٨. الخلاصة

في هذا الفصل ناقشنا خطوات حل المشكلة تطور الافكار من الملاحظة الي التعلم ثم التجربة ثم الشك واليقين وناقشنا المشوهات الفكرية الثمانية و كيف سنستخدم كل واحدة كمدخل للترويض للعقول واعتقد انك كقاريء لكتاب مبادئ السيطرة بقيت عندك علم العقل بيفكر ازاى..؟ وايه ال ممكن يمنعه يفكر صح ..؟ وضرورة الهدوء لاختذ القرارات وازاي ان الحب والخوف والعاطفة بياثرو علي الافكار والاختلاف بين الذكر والانثي في الافكار ومعني الابتكار ونقاط ضعف الفكر وكمان التطور التدريجي للعقل بطبيعة الحال لن تغنيك قراءة الخلاصة عن قراءة الفصل وهذه نقطة جذرية في هذا الكتاب اود التاكيد عليها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

# الفصل الثالث :

# فهم وتحليل

# سلوك الأشخاص

  
[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

## ١ . مقدمة للفصل

في هذا الفصل وبعد ان فهمنا معني السيطرة علي الفكر والنظرة الاخاقية لعلم السيطرة وعرفنا كيف يتطور فكر الانسان خلال المراحل المختلفة دلوقتي هنتكلم شوية عن السلوك البشري وايه ال يخلي انسان ما يعمل السلوك ده...؟! وانسان تاني يرفض وايه ال يخليه يوافق بعد ما كان رافض..؟! وايه ال ممكن من خلاله نجبر انسان انه ياخذ قرار هو مش موافق عليه ..؟

في الفصل ده هناقش دوافع السلوك الانساني المختلفة ونفهمها كويس جدا قبل ما نناقش الترويض والقاذفات الفكرية لانها هتكون اول قاعدة للترويض وال بعد كده هيتبني عليها القذائف الفكرية وهناقش ازاي ان العاطفة مثل الحب والكره والحاجات الانسانية التي تنتهي والتي لا تنتهي وكيف يمكن ان نوجه انسان لفعل شيء ما لسد حاجته ..؟ وكيف يمكن لنا ان نستخدم السلوك المعروف سابقا في التنبؤ بتوجهات الشخص الفكرية واحتمالات قيامه بالفعل المطلوب منه في المستقبل..؟ وكيف يتطور السلوك عبر المراحل المختلفة..؟ وكيف يكون السلوك شاذ او طبيعي..؟ وفوارق السلوك بين الرجل والمرأة وغيره خلينا منستبقش الاحداث ونمشي وحدة وحدة .

## ٢ . لماذا .....؟

كالمعتاد لماذا سندرس السلوك البشري ؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

سبق لنا ان ذكرنا وناقشنا التطور الفكري للانسان وقولنا ان كل مرحلة من مراحل التطور ده لما نفعها هنقدر نستخدمها في توجيه الافعال والسلوكيات كيفما نشاء في القادم والامر نفسه فنحن بفهمنا دوافع سلوك الانسان سنحرك بتلك الدوافع السلوكيات البشرية و الافعال

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

ماذا لو عرفنا ان الانسان يتخذ قراراته بتاثير العاطفة..؟ وماذا لما نعرف ان الانسان له حاجات معينة..؟ كل ما في حياته هي اهداف لتحقيق تلك الحاجات وماذا لو قال لي احد الحاجات الانسانية اغلبها ينتهي في نقطة ما ..ما الحاجة الانسانية التي تظل دائما لدي الانسان كما الان لدي اغني اغنياء الارض ما الدافع الان لسلوكم وافكارهم وكيف يمكن ان نوجه افكار من قضا حاجتهم من الطعام والمسكن والامن والحب..؟ الامر قد يكون عميقا خلال الفصل لكن سنحاول اختصار الدوافع السلوكية هنا فيما يتماشى مع رؤية الكتاب في السيطرة علي العقول والتخصيص فقط للدوافع التي يمكن استخدامها وتوجيهها فعليا لدي بعض او كل الناس

### ٣. تعريف

فهم وتحليل سلوك الاشخاص هي المرحلة الاولى من السيطرة علي الفكر الانساني خلالها يتم تحليل المعلومات السابقة عن سلوكيات وافعال ومعارف وحاجات ودوافع الانسان نحو سلوكو وبالتالي ربط الاهداف التي تريدها بسد الحاجات الانسانية لهذا الشخص وربط الدوافع التي توجه الشخص معك

فمثلا هذا الشخص الذي قد تحتاج ان يقوم بمهمة لك تحتاج مجهود بدني هنا ننظر الي حاجات هذا الشخص هو ربما بحاجة للماكل والمشرب

وبالتالي بحاجة للمال انت تدفع المال مقابل قيامه بالشيء وبالمثل ربما هو من الطبيعة الخائفة فانت تستخدم دافع الخوف لتوجيهه لفعل الامر او الحاجة التي لديه ايا كانت

وبالتالي تكون قد وضعت يدك علي اول مفاتيح علم السيطرة وهو لماذا قد يفعل هذا الشخص هذا الشيء ..؟

حينها ستجد الف اجابة علي السؤال وكلما كانت معرفتك بهذا الشخص وارتباطه بك وكلما ابعدت الامر عن الامر المباشر.. كلما كان الامر اسهل ..

#### ٤. من اي المناظير

من اي المناظير اذا ننظر الي السلوك الانساني

نحن بطبيعة الحال في الكتاب هنا ننظر الي السلوك الانساني علي انه تلك الافعال الاحادية والمتكررة التي يقوم بها الانسان في سد حاجته المتعددة فهو يعمل ليكسب مال ليشتري به طعاما او يتزوج لهدف كذا هو يوافق ان يذهب للمدرسة وهو طفل ربما لانه عرف انه سيكون طبيبا معروفا او يفعل الفعل بدافع سد حاجته قد تتعدد تلك الحاجات لكن الالهة ان تلك الحاجات من الاكل والشرب والزواج يمكن سدها اما الحاجة التي لا يمكن للانسان سدها فهي تحقيق الذات الذي يلهث الانسان خلفه حتي يموت ولم ولن يسد حاجته تلك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٥. دوافع السلوك.. الحب والخوف.

الحب والخوف هما اكبر عدوان للانسان في هذا الكون

فالانسان ربما يلقي بنفسه في بحيرة تماسيح وهو يعلم انه سيموت ربما فقط لانقاذ ابنه او صديقه او او ايا مما يحب

وعلي الجانب لآخر الخوف قد يدفع الانسان الي التفكير الضيق فقد يقفز شخصا من قطار يمشي بسرعة ١٢٠ كيلو فقط خوفا من ان يمسك به الكمسري لانه مدفئش تمن التذكرة ..

الامر قد يبدو مريبا

الخوف يفعل انظمة الجسم للدغاع عن النفس ويجعل الشخص احيانا يخاف من القانون والاعدام فلا يقتل ويخاف من كذا فلا يفعل كذا او يخاف من شخصا يرفع في وجهه سلاحا فلا يفكر ويخرج كل ما في جيبه من مال ويقدمه له

فالخوف والحب هما اتنين من اهم الدوافع للسلوك في منظور الكاتب ومن خلال فهمهما سنتمكن من توجيه افعال الاشخاص لاحق لكن الان دعونا نفهمهما ..

ما هو الخوف ...؟

الخوف هو غريزة الانسان للدفاع عن نفسه او عن شيء يرتبط به

وما هو الحب ..؟

الحب هو غريزة الانسان للتعلق بشيء خارجي سواء حي او جماد

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وكلا من الحب والخوف يمكن استخدامهما في السيطرة كما قلنا

الاهم هنا في تحليل السلوك ان تعرف ما يحب الفرد وما لا يحب

وما يخاف الفرد وما لا يخاف

وقد يرتبط الحب والخوف فالانسان يخاف علي الشخص الذي يحبه خوفاً

علي نفسه وقد يحب الانسان الشيء الذي يقلل من خوفه ومخاوفه

## ٦. الحاجات الانسانية

ما هي الحاجات الانسانية التي يسعى الانسان جاهدا لسدها ..؟ ويحرك

افعاله وسلوكياته ويتخذ القرارات من اجلها ..؟

ربما انت تعرف هرم مازلو او لا.. لكن الامر هنا في اطار علم السيطرة

قد يختلف قليلا في اطار ما يخدم علم السيطرة في الفعل والسلوك

فحاجة الانسان الاساسية هي ان يحيا

تقوده هذه الحاجة الي حاجات تحتها مثل الحاجة للمأكل والمشرب والمأوي

للحماية من ضربات الشمس وصواعق البرق والرعد

ولكن ما المشكلة

المشكلة ان الانسان متأكد من الموت ...؟

فهو هنا يبحث عن ثلاث طرق للحياة المستمرة الاول هو الطريق الايماني

وهو اعتقاده انه سيحيا بعد الموت وبعد قيام الساعة والجنة والنار

والطريقة الثانية هي الزواج والتكاثر فهو ينجب طفلا يحمل اسمه ويوجهه

للافعال التي يريدونها وايضا يفعل ما يجعل اسمه يذكر بعد موته

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

والطريقة الثالثة ان يبحث في الطب المتعمق احيانا لاسباب الوفاة وكيف يمكن منع الوفاة عند بعض الملحدين ممن انفصلوا عن الطابع الايماني بوجود خالق

قد يسأل سائل واين الحاجات الفسيولوجية في هرم مازلو...؟

انما هي حاجات في سبيل تامين الحياة

واين الحاجة للعاطفة والحب ..؟

انما هي حاجته للزواج والتكاثر

واين حاجته لان يحترم الاخرين ويكون محترما من الاخرين ..؟

انما هي حاجة في سبيل تثبيت اسمه بعد موته وايضا ان يعيش في مكانة مرموقة لعلها توفر له فرصة جيدة للحياة ..

واين الحاجة للرفاهية...؟

انما هي في سبيل زيادة جودة الحياة وبالتالي زيادة العمر ..

واين الحاجة للمال والجنس ..؟

فهذه ربما تكون اسباب حب الانسان للدنيا وخوفه من الموت اصلا

اذا فالانسان له حاجات متعددة كما في هرم مازلو كلها تصب في هدف الحياة والعمر طويلا من اجل الاستمتاع بما في الحياة من ملذات وشهوات ولاجل هذا فهو بحاجة الي المأكل والمشرب والمسكن والحب والزواج والابناء وغيرها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٧. الحاجات الإنسانية التي لا تنتهي

لكن ماذا عن تحقيق الذات...؟

تحقيق الذات هي غاية لا تدرك ..

وحاجة لا تقضي عمليا انما هي مجرد شيء يبحث عنه الانسان ولو اصبح

ملك المجرة الشمسية لحارب ان يستولي علي المجرات الاخرى

وهذا ما كان يفكر فيه الاسكندر الاكبر وهذا ما نره يفكر فيه ايلون ماسك

..

الانسان يريد ان يصبح الافضل ولكن صفة الافضل فيها مقارنة للغير وبما

ان الانسن يقارن نفسه بما في الكون وهو لا يعرف محتويات الكون فهو

ينظر اين هو ..؟ انا معروف علي مستوي القرية لما لا اعرف علي

مستوي البلد ..؟ والدولة ...؟ والقارة..؟ والكوكب ..؟ والمجموعة الشمسية

والمجرة ..؟

قد يسأل سائل لما تتحدث عن تلك الحاجات؟؟؟

لانه ببساطة حين نقول ان الحاجات الانسانية للاكل والشرب والسكن

فكيف يمكن ان تقنع مثلا ملياردير مثل ايلون ماسك ان يدفع لك مال..؟

هو لديه ما لديه وتقريبا ليس له حاجة فيما عندك لكن قد يكون لازال

بحاجة ان يكون الافضل علي مستوي المجموعة الشمسية فهو من الممكن

ان يدفع مالا لشخص يخطط معه ويساعده لبناء مستوطنة علي كوكب

المريخ او زحل ربما مستوطنة خارج مجموعتنا الشمسية المهم انه لا زال

بحاجة للمزيد وهذه هي الحاجة لتحقيق الذات

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وده عشان يفضل اسمه يتذكر بعد موته لسنوات اطول

وبالتالي حين تعرف ان شخصا ما من الصعب ان تربط حاجته بما لديك

وتربط ما يمكنك فعله من اجله مقابل ما يمكن ان يعطيك هو

فكر في حاجته لتحقيق ذاته ..

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٨. مراحل تطور السلوك

يتطور السلوك الانساني كما يتطور الفكر البشري في خمس مراحل

المرحلة الاولى ان يلاحظ دون اجراء اي فعل فقط يلاحظ ويحلل

والمرحلة الثانية ان ينظر للمميزات وراء كل فعل يفعله دون النظر الي

العواقب

ثم ينعكس الحال فهو ينظر الي العواقب وينسي المميزات في السلوك في

المرحلة الثالثة

ثم في المرحلة الرابعة يظل يوازن بين الفعل والآخر لمدة اطول من اللازم

كانما يزن بين الاطنان بالجرامات ثم في المرحلة الخامسة يعلم ان اي فعل

يتخذه سيكون له ميزة وعيب وبالتالي يفكر فترة اقل ويكون لديه روح

المبادرة مع التمتع بعد الفعل نفسه ..

لكن دعني اوضح الخمس مراحل

في الاساس قد يظل الانسان لاول مرة دون فعل اي شيء يلاحظ فقط  
فمثلا حين يذهب طفلك لتعلم الكرة لابد وانه يظل جالسا علي دكة  
الاحطياطي يلاحظ ما يفعله ال بيلعبوا

ثم ماذا ...؟

ثم بيد الانسان في التفكير في مميزات ان يفعل الشيء فقط وتلك هي  
المرحلة الثانية او لنقل الطبقة الثانية من تطور السلوك هنا هو فقط ينظر  
للمميزات من اللعب فقط دون النظر الي العواقب

ثم ما يلبث ان يصطدم به لاعب اخر ثقيل الوزن فتؤلمه قدمه وهنا في  
المرحلة الثالثة ينظر الي العواقب فقط دون النظر الي المميزات للفعل

ثم في المرحلة الرابعة تكون مساوية للمرحلة الرابعة في تطور الفكر  
وهنا تكون القياس بين المميزات والعيوب للقرار لكن الطفل قد يشقي نفسه  
لانه ينظر الي الميزة والعيوب وكأنه يزن هذا مقابل ذلك لعل احد الجانبين  
يزيد عن الاخر قليلا وهذا يبطيء قراراته وما ان ياخذ القرار لا يهتم بتبع  
النتائج فقط يمدح نفسه ان كان مصحا ويذم نفسه ان كان مخطا

لكن في المرحلة الخامسة من تطور السلوك والتي تضاهي المرحلة  
الخامسة من تطور الفكر وهي اليقين يكون الطفل علي علم بان اي من  
السلوكيات والافعال التي يتخذها لها ميزة وعيوب وعليه ان ياخذ القرار  
اسرع بعد نظرة فاحصة علي ما المميز..؟ وما الخطأ ..؟ والمشكلة في  
الفعل ..؟ وبعد الفعل ينظر ان كان مخطأ نظر فيما لديه من حلول وان كان  
مصحا نظر ما لديه من اسباب النجاح وفهمها..

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وهذا هو الطريق الافضل لفعل اي شيء ربما في مجال السلوكيات لكن لكي نغير سلوك شخص اخر فعلينا هنا ان نغير من اسلوبه في القرارات الي اي مرحلة تسبق المرحلة الخامسة وومن ثم نجعله ينظر الي المميزات فقط ان اردناه يفعل او المسائ فقط ان اردناه يرفض او ان يظل عالقا في المرحلة الرابعة او الاولي يلاحظ فقط او يلاحظ ويفكر فقط دون قرار وهذا يجعله اما ياخذ قرار متاخر او لا ياخذ من الاساس وعلي حسب ما نريده نوجه فعل الشخص وسلوكه...

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٩. الفكرة

هنا وبعد ان تحدثنا عن مراحل تطور السلوك الخمسة كان لازم نناقش عملية التغير في السلوكيات

يعني احنا في مراحل تطور السلوك بنتكلم ان شخص هياخذ قرار جديد هيقدر يلعب كورة او هيعمل حاجة جديدة

لكن هناك طريقة للتطور احيانا لا تكون فقط تطور للسلوك من انا لا افعل الي انا افعل.. لكنها تكون تطور للسلوك من انا افعل كذا الي انا افعل شيء اخر وهذا ما يعرف بالتغيير

وهذا التغيير لكن لازم عشان يحصل يكون في تركيز علي ال بتعمله في حياتك مش سايبها ماشية زي ما هي ماشية لا دا انت هنا بتكون عارف انت ايه اهدافك ..؟! وبتاخذ قرارات علي اساسها وبتغير في طريقك وحياتك علي اساس هذا الاهداف .

ربما التطور بمراحله الخمسة قد لا يحتاج لهذا التركيز لانه سيكون تغير من انا لا افعل الي انا افعل

لكن التغير الحقيقي من انا افعل حاجة لافعل حاجة تانية بتكون عملية استبدال واستحلال صعبة لانه بتتطلب التخلص من العادة او السلوك او الفعل القديم ومن ثم ايجاد السلوك والعادة الجديدة

تبدا رحلة التغيير في السلوك هنا بالفكرة وهذه الفكرة هي اول ما يقود رحلة لتغيير علي الرغم من انها مجرد فكرة هذا قد يكون مفيد لك نحو معرفة ما يقوض افكارك والتخلص منه من جانب ولكن الاهتمام الاساسي هنا في الكتاب هو كيف ان لهذه الفكرة ان تصنع تغيير في سلوك الشخص وبالتالي فأهم ما يوجد في القذائف الفكرية هي تلك الافكار التي يتم زراعتها في عقل الشخص بشكل او باخر من اجل ان يغير من سلوكه نحو السلوك المراد والفعل المراد

## ١٠ . المعرفة

بعد هذه الفكرة التي جاءت لك او التي تم زراعتها بعقلك او انت من زرعها بعقل شخص ما تاتي منطقة المعرفة

والمعرفة هنا تكون اسهل من زرع الفكرة فبالنسبة لك لو ان لديك فكرة ان صديقا ما بخيلا

فلن تلاحظ ربما انه يصرف مبلغا ما وانه يفعل ويدفع لكن بمجرد ان يكون بجوارك ويطلب منه احد شيء ما ويقول لا مش هديك كذا

تتذكر تلقائيا تلك الفكرة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

في الاول ما انت شفته بيصرف ...! بس عقلك ملقيش حاجة مرتبطة بده  
فماهتمش لكن في الثانية عقلك لديه الفكرة وهنا العين ترى ما يعرفه العقل  
ذي ما بيتقال .. ديما ما دام الفكرة موجودة العقل هيشوف ويبدا يبلور ده  
حولين الفكرة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

يعني في فكرة ان صديقك بخيل فيبدا ينتقي اي حاجة يشوفها تدل علي انه  
بخيل ويربطها مع الفكرة وهكذا .. طب لو شاف حاجة ملهاش علقة بالبخل  
هيدور هل الحاجة دي ليها علاقة بفكرة تانية عن الشخص او لا ولو مفيش  
فاحتمال كبير ما يشفش الحاجة دي اصلا

انت عارف لما يكون واحد ببشك ان مراته بتخونه وتتأخر بعد الساعة  
حداشر مثلا ..!

طب انت عارف هو هيفكر ازاي ..؟

انت عارف لو في حد مثلا بيعاكس والزوج ده مسك التليفون ولقي رقم  
غريب وراجل ..؟

الفكرة ال في دماغك بتخليك تبحث بس عن ال ليه علاقة بده وتجاهل  
الملهوش علاقة وهنا بتبدا تتبلور المعرفة حول الفكرة عشان كده هيكون  
في طريقة قدام نحمي نفسنا من الافكار ال من النوع ده وازاي هنستخدم  
الافكار وتبلور المعرفة لتكوين القذائف الفكرية قدام شوية بس المهم انك  
عرفت ان مجرد ما بقي في فكرة بقي في معرفة بتتبلور حولها وانت  
بتبحث عن المعرفة ال ليها علاقة بالفكرة دي

## ١١ . الفهم والتحليل

والمرحلة دي من التغيير مهمة جدا عشان نفهم ونحلل الفكرة والمعرف المرتبطة بيها عشان منقش في فخ تبلور المعلومات حول الفكرة ونتجاهل النص الثاني والمعلومات ال ممكن تخلينا نلغي الفكرة دي من دماغنا

فكان لازم بعد الفكرة والمعرفة نفكر ونحلل ونشوف هل المعرفة ال عرفناها تبرهن الفكرة ..؟ ايوه.. طيب المهم تحت اي تاثير المعرفة دي اتكونت اصلا ..؟

يعني انت شكيت ان مراتك بتخونك او جوزك بيخونك انت شكيت ليه

عشان اتاخرت او اتاخر شويه ..؟

طيب انت شايف ان المنايفة بخلة ليه ..؟ عشان الناس بتقول ..؟

الحقيقة ان كثير من الافكار تم زراعتها في دماغنا واحنا اطفال ممكن بالخطا او بالقصد لكن للاسف الافكار دي زرعت معرفة خاطئة كات سبب في تكوين مأساه في حياة اغلبنا وده ال يخلينا بحاجة للهدوا والتفكير منين بنخد افكارنا ..؟ وليه خدنا القرار ده..؟ وهل في اسباب كافية ..؟ ونبص للمعلومات ال ضد الفكرة بشكل انتقادي يعني هي بتخونك بس ازاي دي طول اليوم في البيت بس ازاي دي مهتمة بيا ..؟!

وقس على ذلك لو كل فكرة جات لينا قعدنا نعمل تحليل للدلائل والموانع علي حد سواء هنفهم الفكرة تنفع ولا لا وبدل ما نبلور معرفة خاطئة لمجرد الفكرة لا هنا هنزيل الفكرة اصل من عقلنا.. وفي المقابل عشان

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

نخلي شخص يغير فكره بناء علي معلومة بدون تحليل وتفكير لازم نجبره انه بس ياخذ الفكرة والمعرفة من غير تحليل سواء بالوقت القصير او التشويش او التضليل او التعقيم او التغليف المهم نه ما يحلش الفكرة ويفهمها وهنا هياخذ القرر حسب ما انت موجهه

## ١٢. التصديق

وهنا التصديق ممكن يكون بعد الفكرة والمعرفة بدون تحليل او بعد تحليل وفهم عميق للجوانب الفكرية ال اثرت عليك في انك تعرف الفكرة وتكونت معرفتك عنها

والتصديق بيكون من خلال انك خلاص اخدت الفكرة وثبتها في دماغك

فاكر انت كنت بتلاحظ وتسأل وتجرب وتشك قبل ما تؤمن بالفكرة

انت هنا بقا عملت ده كله خلاص وصدقت الفكرة هنا في الخطوات دي المعرفة و الفهم والتحليل ببيوازي السؤال والتجربة والشك

فلو هو اخدت الفكرة من غير تحليل اعتمادا علي معرفته ال هي اصلا

تبلورت علي اساس الفكرة وما يؤيدها فهنا بتكون واقع في فخ التصديق بلا

علم لانه بمجرد التصديق بيبدأ يتعامل مع الفكرة علي انها حقيقة علمية

ركز في ده جدا بمجرد التصديق ما تم فانت بتتعامل علي ان الفكرة دي حقيقة علمية

## ١٣. التجربة او المحاولة للاثبات

والتجربة هنا تختلف كليا عن التجربة في مراحل التطور الفكري

الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

في مراحل التطور الفكري التجربة كانت بتتم عشان اثبت الفكرة انما هنا  
في مراحل التغيير التجربة بتتم اعتمادا علي القاعدة العلمية ال خرجت بيها  
من تصديق الفكرة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هنا انت بقي عندك فكرة انك بتعرف تقود الدراجة وكونت المعرفة انك  
شوفت ناس بتسوق وعرفت اسلوب القيادة وصدقت انك بتعرف تسوق  
عشان تغير فكرة انك تروح المدرسة او الشغل مشي الي فكرة انك تروح  
علي الدراجة هنا التجربة بتكون انك خلاص بتعرف تقود وبالمساعدة  
تتحكم في الدراجة وتسوق فبتجرب وانت عارف انك خلاص هتسوق  
حتي لو فشلت ووقعت بتقوم تاني وانت متأكد ان بتعرف وهتنتج

فاكر الراجل ال كان بيشك في مراته

ده تكونت عنده فكرة وبلور حوليها المعرفة وممكن مايكونش عمل فهم  
وتحليل فصدق الفكرة

هنا التجربة مش انه يسألها او يتأكد انها بتخونه ولا لا

هنا التجربة عشان يثبت انها بتخونه ولو فشل في ده هيعاود تاني وويجرب  
تاني لحد ما بثبت انها بتخونه

فاكر فكرة اديسون لما فكر يغير من اضاءة الشمعة لاضائة المصباح هنا  
بعد الفكرة والمعرفة والتحليل والتصديق بقي في تجربة

التجربة هنا اكيد ما كانتش عشان يثب المصباح هيضيء ولا لا اطلاقا انا  
هي تجربة لغاية ما المصباح يضيء بشكل اخر نقدر نسميها محاولة خلف

الاخري حتي الوصول للهدف دون ادني شك في المعلومة ال عنده انه هيوصل

## ١٤ . التطبيع

بعد عملية التجربة او المحاولة ال بتكون مبنية علي تصديق الفكرة وبعد اول نجاح لك مثلا في قيادة الدراجة تاتي مرحلة التطبيع للتاكيد علي النتيجة وكذلك بعدما كان الشخص ببشك ان مراته بتخونه تاتي مرحلة التطبيع جرب وحاول مرة يثبت ده سوءا ده فعلا بيحصل او لا ونجح خلاص ببدا هنا يكرر المحاولة ليس لانه شاكك في الفكرة ولكن لانه هيجتاج يكررها كتير الشخص ال اخترع المصباح اديسون صح جرب والمصباح نور كان لازم يستمر ويجرب لغاية ما يصل ان المصباح ينور علي طول ٢٠ ولا ثلاثين مرة ..خلال التطبيع التغيرفي السلوك بيصبح اسهل واسهل وبيبقي سهل تعلمه

الطفل بقي بعد ما كان حد ببساعده عشان يركب لاول وبعدين هو ببديل بقي هو بنفسه بيركب وببديل وكذلك الشخص ال انت بتعلمه ترويض بعد ما كنت محتاج تدفعه انه يفكر في حاجة معينة بقي هو بيعملها لوحده

تخيل كده حد بببيع مادة مخدرة هروين او كوكايين وعاوز يقنع بيه الزبون بعد ما خد اول جرعة وغير الصنف زي ما بيقلو تفكر الشخص ده هيجتاج بعد كده اقناع ..؟

لا خالص ده هو بنفسه ال هيجي ويطلب الصنف ده وشويه بيكون صعب يغيره وشويه لو ملقهوش ممكن ينتحر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

فالتطبيع هي مرحلة من تكرار المحاولة بعد النجاح للتسهيل من السلوك لكنها عملية مقصودة لازال الشخص نفسه يبذل مجهود عشان يعمل ده

## ١٥. الاعتياد

في هذا المرحلة بعد الفكرة والمعرفة والفهم والتجربة والتطبيع تأتي مرحلة العادة

خلاص الشخص بقي بيعمل السلوك ده لا اراديا وهنا وجب القول علي انه التغيير عملية تدريجية وطويلة قد تستمر لسنوات ولكن غالبا حينما نعتمد عليه في السيطرة علي العقول نعتمد عليه في السيطرة طويلة المدى ليس من اجل ان يشتري منك او يوافق علي ان يقوم من مكانه ليجلسك

او يقبلك في وظيفة

انما هو عملية بعيدة المدى الزمني

ورغم هذا فهو افضل من الاقناع عن طريق القذائف الفكرية السريعة التي تعتمد علي الحاجات الانسانية كونه ارحص في المقابل المادي واكثر اواسهل استخداما مع المجتمعات والنتائج التي تأتي من خلاله قد لا يفهم اساسها الافراد لانها تحدث علي مدي زمني بعيد وبالتالي بتدرج غير ملحوظ لكنها في مرحلة ما تصبح كأنها سلوك طبيعي حتي ان الانسان قد لا يفكر في اسبابها

فربما لو سألت شخصا لماذا يكون الجيب في الجليبية علي اليسار..؟ لن يعرف ..

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

ربما هو كان فكرة لسبب ما وتم زرعها واستمرت لتصل الي عادة لا يمكن لاحد ان يخالفها ..

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

لماذا مثلا نرتدي اللون الاسود في العزاء..؟ لا احد ربما سيتذكر السبب لكنها العادة ورغم هذا علي الجانب الاخر ربما تجدة الناس ترتدي اللون الابيض في العزاء ف بعض المناطق

لكن ايضا دون سبب واضح حاليا

ربما حين تم التغيير كان له سبب

وربما كان امر محدثا وتم توارثه

## ١٦ . اسلوب حياة

بعد مرحلة الاعتياد يتحول السلوك لاسلوب حياة يطبقه علي كل ما ياتي في حياته

فهذا الطفل الذي تعلم ركوب الدراجة بدا في مرحلة ما من عمره لا يسال حتي لماذا يركب الدراجة اصبحت جزء منه ربما لو سرقت لاشترى واحدة وربما ترك العمل البعيد ولكنه يظل يستخدمها ربما اصبح بها زجاجة ماء مثبتة وربما اصبح لها مكان بالمنزل ربما اصبحت مفاتيح الدراجة كبطاقة هوية لا يمكن ان يخرج من المنزل وينساها

ربما لو قرر الانتقال لبيت جديد هيفكر هيركنها فين

وقس علي ذلك الشخص الذي غير لغته من العربية للانجليزية بعد سفره لامريكة

الامر قد يصل في مرحلة اسلوب الحياة ان ينسي العربية اصلا

ربما لو اعتاد شخص علي استخدام الحاسب في الكتابة ينسي مسكة القلم

في مرحلة اسلوب الحياة قد يكون هناك ارتباط جسماني وفكري بالشيء  
والاسلوب ده ال تم التغيير اليه

وهنا الشخص ليس فقط لا يسال عن سبب السلوك بل يحرم السؤال فيه

عارف لو جيت قولت لواحد سعودي كبير في السن مثلا انت مش هتلس  
العمة بالشكل ده ..؟

الموضوع بقي اسلوب حياة فعلا

وانا لا اقلل من ده انما هي فكرة التحول من مجرد فكرة الي اسلوب حياة

### ١٧. نظرة شمولية علي السلوك

الان دعنا نلقي نظرة شمولية علي السلوك

عرفنا السلوك سابقا بانه افعال متكررة من اجل الوصول للحاجات

الانسانية وعرفنا الدوافع للسلوك من حب وخوف وحاجات تنتهي او لا

تنتهي وشوفنا مراحل تطور السلوك الخمسة من ملاحظة ثم تركيز علي

المميزات ثم العواقب ثم التوازن ثم اليقين بان اي سلوك له مميزات عيوب

وانه لازم نتابع الفعل بعد فعله لنفهم عواقبه ونتعلم منه

وناقشنا عملية التغيير خلال المراحل المختلفة وشوفنا ان التغيير بيبدأ

بفكرة بيتبلور حولها معرفة والمرحلة التالته والاهم هي التحليل والفهم

عشان نعرف ليه فكرنا كده وامنا بالفكرة بعدين بتاجي مرحلة التصديق

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

وغرس الفكرة بعدين بتاجي مرحلة المحاولة او التجربة ثم التطبيع ثم الاعتياد ثم اسلوب الحياة وقولنا ان اهم حاجة يكون السلوك والتغيير السلوكي بهدف موضوع مثبتا يحركنا تركيز علي الهدف ده

## ١٨ . السلوك العكسي (الحفر من اجل البناء)

واحد من اغرب السلوكيات ال ممكن نشوفها هو السلوك العكسي

لان احيانا لما بنعرف ان الانسان في حياته مثلا بيشتغل عشان يسد حاجته الانسانية

بيشتغل مثلا عشان يكسب فلوس... ايه ال يخليه يدفع فلوس ؟

طيب واحد هيبني برج بيحفر ليه..؟

الموضوع عشان بقي اسلوب حياة فصعب نكون بنسال نفسنا اسئلة زي دي ..

لكن لم نيجي مثلا نشوف النصاب والقصة الطريفة الشهيرة الكل يوم كان بيوزع عيش علي منطقة معينة وبعدين لم انابيب البوتجاز بتاعة المنطقة بحجة انه يملاها وساب البلد ومشى

والشخص النصاب ال بيلم فلوس عشان يعمل مشروع يكسب وبعدين ياخذ الفلوس ويمشي

الحقيقي في مرحلة ما من تطور العقل البشري

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لو جالك واحد وخبط علي بابك وانت متعرفهوش وقالك انا هلم انابيب  
البوتاجاز عشان املاها وارجعها هتفهم انه نصاب وتشك فيه لكن لما كل  
يوم يوزع عيش فانت شوفت انه شخص فعلا بيعمل خير

هذه هي فكرة الحفر من اجل البناء

مثال علي ذلك حدث مع الكاتب نفسه

ان اتصلت بي نصابة وطلبت اعجابا علي صفحة علي الفيسبوك فعملت ده  
قالتلي انت كسبت ٦٠ جنيه وبعتهم فودافون كاش

وبعدين بعد ما خلاص بقي اطمئننت لها طلبت شوية اعجابات تانيين مقابل  
فلوس وحببت تقنعني اني لازم ادفع ١٠٠ جنيه كشرء في شركة ما لرفع  
الترتيب بتاعها في مقابل انها تدفعلي فلوس مضاعفة

طبعا هنا هي وعدت اول وعد وصدقت ثاني مرة غالبا انت بتكون وثقت  
خلاص

بس الحمد له يعني كنت انا النصاب لاني لا بعت ال ٦٠ ولا ال ١٠٠  
وقفلتهم الصفحة ساعتها

الفكرة في الحفر للبناء تشبه احيانا التراجع واعلان الاستسلام في الحروب  
انما هو تراجع مدروس لحد ما تكتمل التجهيزات

هنا النصاب مبيكونش قدر يجي مباشرة ويقولك اعمل كذا وانا كويس لا  
هو بيعمل حاجة تكلم عقلك الباطن عشان يخليك تعمل السلوك ده يعني  
بيدفع فلوس عشان ياخذ او بيرجع خطوطين لخلف قبل الدخول في السباق

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

او يبشء الاجزاء قبل اطلاق الرصاصة او بيتعاطف معاك قبل ما يدمر  
حياتك او يعطيك فلوس قبل ما ينصب عليك

## ١٩ . التقليد

سلوك التقليد لوحظ بشكل عنيف خلال التجارب التي اجريتها ولكن ليس  
فقط تجاربي ايضا العديد من الابحاث ولنسأل كم مرة وجدت شخصا  
ينتأوب وبعدها ب١٥ ثانية تاوبت...؟

كم مرة وجدت طأبور ووقفت فيه ..؟

الكثيرون يفعلون الشيء ليس لانه صواب او خطأ ولكن لانهم يريدون ان  
يفعلو مثل غيرهم لانهم ينظرون ويسألون انفسهم ان كان كل هؤلاء فعلوا  
هذا فلما لا نكن مثلهم ..؟

العديد من الناس قد يتوترو من ان لديهم مرض ما ولما يجلسو مع  
مرضى من نفس التشخيص يقولون حسنا

ما دام في ناس غيرنا كده فلا بأس

اصل مش لوحدي ...

فقط اول خطوة تكون صعبة وكل ما بعدها بواسطة الجر يحدث

وده خصوصا للناس من نوعية الاي في تحليل الديسك

لكن ليس الاي فقط فاكثر من من هم نوعية اي يقلدون

وهذا انما في سبيل سد حاجة الانسان للامن

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

مادام في حد في الماية يبقي انا تمام وممكن انزل اصل م دام في حد تبقي خالية من المخاطر ما هو لو في مخاطر مكانوش نزلو

وبعدين نفس الفكرة لما تدخل مزاد وانت وصلت للثمن ال شايفه مناسب بس في ناس بتزود تقول اه يبقي اكيد المنتج يستاهل فتزود رغم ان ممكن يكون ال بيزود ده تبع المزاد اصلا لمجرد انه يدفعك تشتري واحيانا مش بيكون واحد لا دول تلاته او اربعة

عشان كده لازم تقف وتفكر انا هعمل ده عشان الناس بتعمله ولا في دوافع فعلا ..

وعشان كده لو بتبيع منتج لازم تعرف ان بيع اول قطعة لأول زبون صعب بعدين بيكون الامر سهل انه بيتبع سلوك التقليد ..

## ٢٠. التجديد

احد اهم الاساليب الانسانية التي تدعو للابتكار واتخاذ الطرق الجديدة بدل من التكرار والتكرار دون فهم ورغم ان التجديد احيانا قد يواجه التحديات لان الطريقة القديمة رغم انها قديمة فعلي الاقل كانت تصل للغرض ام التجديد يبفشل يا ينجح لسا منعرفش .... تخيل الناس ال كانت بتسافر بالجمل لو فضلو كده ومفكروش في اختراع السيارة والسفينة والطيارة والصاروخ ...؟

تخيل لو ان الناس ظلو هكذا..؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

رغم ذلك فاحيانا لا يكون التجديد بهذا الجمال .. اختراع الادوات الهامة وانما يكون تجديد اختبار صواريخ واسلحة دمار شامل وقنابل ذرية وغيرها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

اي انه التجديد ليس معناه الاصح ديمًا وانما هي محاولة للخروج عن النمط المؤلف قد تكون افضل وقد تكون اسوء لكن المؤكد انه ستخلق فرص وتحديات جديدة

والتجديد في السلوك قد يشبه التغيير احيانا لكنه هنا في التجديد يكون استحداث صورة جديدة كليًا عن المؤلف ولذلك فهو يفيد في تطوير القذائف الفكرية جدا لان الناس ستجد اسلوبا لم يعتادو عليه وبالتالي لا يعرفو تحدياته ولا يفهموه اصلا وبالتالي يسهل خداعهم من خلاله

كما انه يقلل من الزحام علي الطريق التقليدي فاخترع ادوات لانتاج الطاقة من الرياح او الشمس وفر فرصة لاستخدام الوقود في ادوات وافكار اخري اليوم

## ٢١ . الشذوذ الفكري والسلوكي

الشذوز الفكري ربما يكون نتيجة تغير جزري او جيني لدي الشخص لكنه علي اي حال موجود

ولكنه غالبا ما يوجه صاحبه الي مستشفى المجانين او القتل او الانتحار لان المجتمع لا يقبل هذا الشذوذ وهذا الشذوذ ليس معناه الشيء السيء كما توحي لك الكلمة فلو ان رجل قرر ان يخالف عادة سيئة في مجتمع فاشل وشذ عنهم لكان هذا شذوذا فليس الشذوذ السلوكي شذوذ عن المنطق انما

شذوذ عن العادات المنتشرة في هذا المكان وهذا الزمان وربما ايضا كان شذوذا عن المنطق احيانا

لكن علي اي حال فهذا الشذوذ غالبا ما يرفضه المجتمع

بل و احيانا يحاول الناس جاهدين علي ان لا يكونو شاذين سلوكيا بكل ما لديهم

هذا قد يكون احد دوافع التقليد اصلا ان لا يظهر الانسان شاذا

فمثلا كم من الاشخاص ربما يحب الذهاب للعمل بجلبية بيضا في مصر

ربما الكثير لكن وسط قواعد العرف فهذا ممنوعا ويعد شذوذا فكريا علي العكس ففي دولة مثل السعودية الامر يختلف كثيرا فالذهاب للعمل بجلبية بيضاء لا يعد شذوذا اطلاقا

وفي المنطق ما المشكلة في الذهاب لعمل بملابس تريحني ..؟

لا احد يعرف انما هي عادات المجتمع ..

الغريب ان موضوع الشذوذ الفكري والسلوكي يمنع الكثيرين من المفكرين والباحثين من التفكير بشكل سليم لانهم يخشون من نظرة المجتمع لهم علي انهم اشخاص شاذين حتي ان الكلمة غالبا لها مدلول سلبي في عقول الغالبية منا لمجرد انه اختلف عن الجمع ممن حوله

## ٢٢. تأثير البيئة

البيئة مش بس بتاثر في السلوك لا دي بتاثر في الناس ال حوليك وفكرهم وبالتالي بتاثر فيك من جانب بعيد لكن كمان من الناحية القريبة فالبيئة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

بتوجد عندك حاجات وتحديات مش موجودة عند ناس تانية في ظروف تانية وبتوجد كمان افكار ممكن تكون انت في البيئية دي بس ال بتفكر فيها

في احد الدراسات علي الذكاء الانساني كانت تاتي لهم صور ليكملوا الناقص بها فالبعض كان يضع الصليب اعلي المنزل علي عكس الاخرين الذين كانوا يضعون المداخل اعلي المنزل نظرا للبيئة الباردة التي تحتم علي كل منزل ان يوجد به مدخنة لتصريف دخان التدفئة

وربما لو عرضت الصورة علي البعض منا لفكر في طبق الارسال التلفزيوني

كل منا يعيش في بيئة مختلفة توجد عنده حاجات مختلفة وبالتالي منطق مختلفا

البيئة الزراعية قد تدفعك للتفكير البسيط علي عكس البيئة الصناعية والسكان في المناطق الباردة يفكرون في التدفئة اكثر من السكان في وسط افريقيا وخط لاستواء

السكان في المناطق الصحراوية تختلف احياءات كلمة ماء لديهم عن اولئك الذين يسكنون علي ضفاف الانهار وبالتالي فان سلوك الحب في بيئة زراعية قد يتحول لسلوك الخوف في بيئة قتالية

او سلوك الحاجة الي مأوي من البرد في بيئة باردة قد لا يوجد عند شخص اخر وتكون له حاجة اهم من الماوي لان الاجواء لطيفة اكثر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٢٣. الرجل والمرأة

تحدثنا في السابق عن الاختلاف الفكري بين الرجل والمرأة لكن الاختلاف ايضا يطول السلوك ففي بعض الاماكن من العيب ان تتركب المرأة علي الدابة بوضع قدم في كل اتجاه

واماكن اخري يسمح بهاذا ربما لكن لو نظرنا الي الملابس لو نظرنا الي الجري ولو نظرنا الي اصدار الاحكام ولو نظرنا الي التغير ؟؟؟؟

فالمراة تميل للتغير اكثر ربما اكثر من الرجل

المراة قد تحدثك صباحا بانك اهم من بحياتها واخر اليوم انك اكثر من تكره

السلوكيات الانثوية تميل للتغير السلوكي السريع ربما المجتمع يعطيها احقية للبكاء علي عكس الرجل وربما كون حاجاتها تختلف عن حاجات الرجل بعض الشيء

وربما للطبيعة التكوينية والتشريحية !...

لا اهتم كثيرا... الاهم هو ان سلوكيات المراة تختلف في كثير من الاحيان عن الرجل ودوافع سلوكها غالبا الخوف والحب بعكس الرجل الذي يميل لدوافع الحاجات اكثر

## ٢٤. تأثير التربية

بالطبع عملية التربية للاطفال تؤثر علي سلوكهم المستقبلي فتخيل ان الطفل سحب لاداء صلاة ما دون معرفة السبب وقيل له لو مصلتش

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هتتضرب فالطفل هنا ربط الصلاة بالضرب والخوف وبمجرد ما امن ان  
مفيش حد هيضربه لو مصلاش مش هيصلي

علي عكس الطفل ال بي فهم ان هو بيصلي لكذا

وقس علي ذلك لو كذبت تاني هضربك ولو كذبت تاني الناس مش  
هتصدقك وهتقل من قيمتك

الطفل ال بيتوفرله كل حاجة هو عاوزها والطفل ال بيتم تربيته انه لازم  
ينجح في حاجة عشان نجيبه ده

بين الطفل ال بتقوله انت غبي وانك تقوله انت تصرفت تصرف غلط

بالتاكيد الطفل بيقلد ابوه وامه غالبا وشايفهم سوبر هيرو فلو انت بتكذب  
اولادك هيكدبو حتي لو هتعمل ايه هم هيقلدوك وده احيانا قليلة بيكون شاذ  
عن القاعدة لكن عشان منعمش فاحيانا برده مش بيكون السلوك مشابه  
للآباء

لكن المؤكد ان التربية واساليبها بتغير سلوك الشخص من اتجاه لاتجاه اخر  
وبما اننا غالبا بنهتم بتوجيه السيطرة علي عقول البالغين فمش هنركز في  
حثة التربية دي حتي لو كنا سنخصص فصل كامل لعقل الطفل بس  
منسبش الحداث بس ...

## ٢٥ . السلوك العام للأشخاص

السلوك العام للأشخاص يميل لقضاء حوائجهم اعتمادا علي عواطفهم من  
الحب والكره والخوف وخبراتهم السابقة ومعرفتهم وتجاربهم وافكارهم  
التي اخذوها بالبحث والملاحظة والدراسة والتجربة وسؤال الآخرين او

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

حتى من خلال الاكتساب او الاعتياد او العرف وتحت الخوف من ان يكونو منبوذين ولا انهم يشذو عن من حولهم

بالطبع تؤثر العديد من العوامل ...الكثير منها يؤثر علي غيرك كما يؤثر عليك والبعض منها قد تكون مؤثرات خاصة علي اشخاص معينين

تتضح مراحل تغير سلوك الاشخاص في الجزء الاول من هذا الفصل بجانب مراحل تطور السلوك كما يتمحور دافع السلوك عند الرجل في الحاجة والهدف الذي يسعى له بينما المرأة في العاطفة من الحب والخوف اما الطفل فيميل الي التقليد لاباه احيانا او التجديد والسؤال احيانا اخري حين يسمح له بذلك

## ٢٦ . توجيه السلوك

لن اتحدث كثيرا في توجيه سلوك الاشخاص لان هذا سيناقش بالتفاصيل في فصول ترويض العقل والقاذفات الفكرية وفهم الفكر وتوجيه الفعل

لكن بالتأكيد فان الالهة هنا هو فهم دوافع السلوك وخطوات التغيير

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٢٧. الخلاصة

ناقشنا في هذا الفصل السلوك الانساني وكيف تؤثر عليه البيئة والتربية وكيف يتغير من مرحلة لمرحلة في مراحل تطور السلوك وكيف ان الحاجات الانسانية تدفع الانسان لفعل ما او سلوك ما ونظرنا في الاختلاف بين الرجل والمرأة والطفل

وايضا فكرة مراحل التغيير من الفكرة الي اسلوب الحياة وناقشنا ازاي التقليد يحصل وازاي التجديد يكون صعب وانه احيانا الشذوذ الفكري والسلوكي يكون لاختلاف السلوك مع المحيطين ليس الا

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

# الفصل الرابع : ترويض العقل لتمكين السيطرة

## ١ . مقدمة للفصل

في هذا الفصل سنناقش المرحلة الثانية من السيطرة علي لعقول وهي ترويض العقل بعد ان ناقشنا في الفصول السابقة تعريفا لعلم السيطرة وتوضيح للنظرة الاخلاقية للسيطرة علي العقول وفهمنا كيف يحرك الانسان العديد من الدوافع من اجل فعل معين الان نعرف كيف نروض عقل الشخص ليتقبل القذيفة الفكرية التي سنوضحها في القادم

لنفهم كيف يتم تجهيز عقل الانسان ليكون بيئة خصبة لزرع القذائف وتنميتها بالاعتماد علي تحليل البيانات التي يتم جمعها عن الشخص وعن اهدافه وحاجته ومشاعره وكذلك من خلال احيانا زرع المشاعر الكاذبة لتفهم كيف يمكن احيانا بل كثيرا خداعك لمجرد انك كنت غيبا بما يكفي للحظات

وكيف يمكن للتشويش والتعظيم والتضليل والتغليب والتدرج ان يكونوا ادوات ترويض لعقلك ليكون فريسة لفعل ما لا تريد بعدما تقره بكامل ارادتك وكيف يمكن لزرع الشك لديك او لنقل اعادة تفكيرك لمرحلة الشك ان يكون احد ادوات الترويض بجانب العاطفة وغيرها من اساليب وادوات الترويض الفكري التي تجعل من عقل الشخص كما قلنا بيئة خصبة للقذائف الفكرية المختلفة وبالطبع مع كل معلومة تعرفها هيكون لديك الاستعداد الفطري انك تحمي عقلك من ان احد يستخدمها ضدك لان زي ما اتكلمنا قبل كده ان اول التغير فكرة ولما هتكون عندك الفكرة ازاى بيتم ترويض عقلك بالطبع وبشكل لا ارادي هيكون عقلك مضادات للترويض

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

تحمي نفسك بيها من عوامل الترويض تلك هل انت مهتم بمعرفة كيف يروض الاخرين عقلك؟؟؟

## ٢. لماذا .....؟

كالعادة ياتي هذا الجزء من كل فصل لتوضيح لماذا يتم تناول هذا الفصل في اطار كتاب مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر وهنا حبيت اوضح ان ترويض العقل واحدة من اهم مراحل السيطرة علي العقل والفكر لان هنا بيتم زراعة الفكرة زي ما قولنا في التغيير وهنا يتم الملاحظة زي ما قولنا في تطور الفكر وال بعدها كل شيء سيكون تلقائي تقريبا فالصعوبة كلها اني اجهد عقل الشخص واروضه عشان يستقبل القذيفة الفكرية ال انا هوجهها دي وبالتالي تجيب التأثير ال انا عاوزه وميتمش مقابلتها بالنظام الدفعي الفكري للشخص وميتمش التعرف عليها كخطر فكري ويتم ردعها وخلال الفصل ده هنا نقاش اساليب وادوات الترويض المختلفة واتمني زي ما قولت قبل كده انك تفهم ان الكتاب متسلسل بشكل معين مش هتفهم حلقة واحدة منه لازم تقراه كله عشان تفهمه لانه يتبع فلسفة تكاملية في التعليم

## ٣. تعريف

ترويض العقل هي عملية نشطة تتم بعد عملية جمع المعلومات وتحليلها عن الشخص بهدف تحويل عقل الشخص الي بيئة خصبة لقبول القذائف الفكرية من خلال التشويش والتعتيم والتضليل وغيرها بهدف جعل عقل احدهم علي استعداد لاخذ القذيفة الفكرية والتفاعل معها حسب المطلوب ومن ثم الرد حسب الهدف

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وهي عملية اساسية في السيطرة علي العقول قد تعيد احيانا الشخص الي مراحل ما قبل النمو الفكري والسلوكي وبالتالي يتخذ القرار الاقل صوابا اعتمادا علي فكره وهذا ليس بالضرورة للضرر لهذا الشخص فقد يكون هدفه العلاج النفسي او المهدئات العصبية او التخدير النفسي للجراحة بدون مخدر او غيره

وكلما كانت قوة الترويض العقلي وقرب الشخص المروض من الشخص كانت قدرات القذائف الفكرية اكبر فهي تعتمد بشكل اساسي علي السلوك للشخص نفسه وعلي حاجاته الانسانية وعواطفه وخبرته السابقة ومن خلاله يتم تحويل الشخص من مفكر ومحلل لمنفذ للقرارات فقط نظرة منه لانه يراك بشكل ما ستصل معه الي الهدف او خوفا منك لانك ربما علي قدرة بمنعه من الوصول لهدفه ان لم يكن مطيعا لك وهذا قد يكون علي المستوي الواعي وهذا قلما يحدث لانه غالبا يحدث علي المستوي اللا واعي

#### ٤. التعنيم

التعنيم ببساطة هو اخفاء المعلومات عن الشخص وهو احد ابسط واسهل خطوات ترويض العقول هنا انت فقط تخفي المعلومة التي ان عرفها الشخص قد يصرخ او يثور في وجهك ربا تكون فكرة التعنيم لديك فكرة سيئة لانك تعرف ان التعنيم يساوي الاخفاء للمعلومات واخفاء المعلومات هو كذب وبالتالي تعنيم المعلومات كذب ربما هو كذلك حقا لكن علي الجانب الاخر حينما تتخيل فتاة في كلية الاداب تجلس في اخر امتحان لها في مادة مهمة وتتوفي والدتها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

ربما الصدق ان تعرف زميلتها هذا الخبر وتذهب قبل بدا الامتحان وتخبرها لكن التعقيم هو ان نصبر حتي نهاء الامتحان ومن ثم نخبرها لان الاخبار خلال الامتحان ربما تترك الامتحان وتضيع اخر سنة وربما لن يفيد البكاء امها التي ماتت فعليا وربما اخفاء امر العجلة الجديدة التي اشتراها الوالد لابنه لكنه لن يخبره الا بعد انتهاء الامتحان لانه لا يريد ان ينشغل بها

ربما لو ذهب شاب لخطبة انثي وقال لها انه ملياردير ستقبل اي فتاة لكن هو بحاجة لمعرفة كم هي اصيلة واراد ان يطلب الزواج منها دون ان تعرف ثروته ليري ما ان تقبله او ترفضه كشخص

ربما الكثير من الاحيان التعقيم امرا جيدا اتذكر فيديو للاعب كان يقول انه لا يستطيع ان يعبر نصف الملعب وهو يمشي علي اربع اطراف ويحمل فوق ظهره المدرب لما تم تعقيم بصره بعمامة عبر الملعب لانه لا يعرف كم عبر هو فقط يريد ان يصل لنصف الملعب

ربما لو عرفت بعض المعلومات سترفض العرض رغم انه جيد وعادل ولكنك لافكار ما سترفض لذلك يتم التعقيم عي بعض المعلومات احيانا لاجبارك علي الموافقة او اخذ القرار

## ٥. التشويش

في التعقيم كنا بنخفي المعلومة خالص وده بيكون صعب احيانا لان في معلومات صعب تخفيها لكن هنا انت بتعمل تشويش بما يكفي بجانب المعلومة يخلي الشخص ما يفكرش فيها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

ربما انت من تفكيرك تعرف ان التشويش وحش لكنه في احيانا كثيرة  
 سيكون بهدف نبيل علي اي حال فالتشويش يكون في شكل تشويش حسي  
 في الحواس الخمسة او تشويش فكري احيانا المهم ان الشخص ياخذ  
 المعلومة المهمة مع الاف من المعلومات الغير مهمة تغطي علي المعلومة  
 دي بحيث ما يكونش عنده وقت كافي يفكر فيها زي ان المكان عتمة شوية  
 او غيره او ان البايع مثلا يعرف انك عجبك الجنية بتاعة الفيلا عشان  
 شبه حاجة معينة في ذكرياتك فكل ما يقول عيب في الفيلا يفكرك بالميزة  
 الاهم وهي انها شبه الذكريات

التشويش هنا بيكون فكري وممكن يكون كمان بخبر ترقيتك او خبر وفات  
 ابنك او غيره وانت بتمضي علي استلام حاجة معينة غير انه ممكن يكون  
 تشويش جنسي او تشويش سمعي باصوات من الاغاني او الموسيقي  
 والتشويش ده بيكون اسهل في التواصل عن بعد بالاجهزة والفيديو  
 والتليفون وممكن جدا وانت بتمضي ورق بما ان نسبة كبيرة بتقرا العناوين  
 او اول سطرين يبقي خلاص نحت الشرط ال انت مش علوزه في اخر  
 العقد او نحت نفي في اخر الجملة وده احيانا بيحصل

لكن الاهم انك تعرف ازاي تشوش علي المعلومة ال مش علوز الشخص  
 يعرفها طب انت عارف البنج بيعمل ايه في التخدير قبل العمليات  
 بيشوش علي المستقبلات الحسية للالم فممكن جدا الرجل تتبتر والشخص م  
 يحسش

عرفت التشويش ....؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٦. التضليل

التضليل هو عملية ترويض اكبر بكثير من التشويش والتعتيم لانها مش مجرد خطوات لا دي عملية اعمق واصعب تهدف الي توجيه معلومات مغلوبة بشكل ما للشخص

فاكر النصاب ال كان بيوزع عيش عشان الناس تحبه وبعدين لم انابيب البوتجاز

طيب فاكر الناس ال ديما بتداري عشان الحسد زي ما بيقولو

انت عارف ان احيانا المخبرات مثلا بتعرف ان الشفرة بتاعة اللا سلكي او طريقة الاتصال اتكشفت فيستمررو بالتواصل عليها بمعلومات غلط وفي الجانب الاخر بطريقة اخري بيتم التواصل بالمعلومات الصحيحة

التضليل هو عملية عميقة لتوجيه معلومات غير صحيحة للشخص وتفهمه انه وصل للمعلومات دي بصعوبة جدا لكن في الواقع هي عملية مقصودة من الاساس وبالتالي هنا الشخص مش بس بيكون المعلومات ال عنده غلط لا ده كمان واثق في المعلومات

زي الشخص الحرامي ال يبسرق واحد وبيقف جنبه عشان يدفعه الاجرة يا حرام لما يعرف انه المحفظة اتسرقت منه

والتضليل احيانا بيكون في بعض الجرائم بان المجرمين بيحطو دلائل تورط اشخاص غيرهم في الجريمة لكن نحن في مبادئ السيطرة لنا اهداف نبيلة فعلي الاقل انت عرفت ان التضليل ممكن يكون سبب ان حد



الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

يخليك تشك في شخص اخر او انه يخليك تاخذ معلومة غلط وانت يا سلام  
متأكد منها ومش شاكك فيها

في الحروب هناك قاعدة عسكرية تقول اذا رايت الطريق بلا عبات فاعلم  
انه كمين او فخ

لكن تطور التطور هنا انه احيانا بيصنع ليك فخ وبيصعب عليك الوصول  
ليه بعض الشيء لكن بيسبلك دلائل واضحة تبدو وكأنها حدثت عن طريق  
الخطا مثل محفظة احد الجنود الملقاة علي الارض مع بياناته الكاملة في  
الطريق

وربما رجل يخشي السرقة ويقوم بالتضليل في مكان حفظ الاموال

اتذكر قصة ان امرأة قابلها لص امسكت بما هو في يدها من ذهب وقالت  
انت فاكرها ذهب يا مغفل دي فالصو ومن كتر ما الحرامي صدق سابها  
ومشت وكانت ذهب فعلا

والتضليل يكون باقناع الشخص بمعلومة ليست حقيقية لكن المميز هنا ان  
التضليل يكون ان الشخص يحصل علي المعلومة الخطا بنفسه دون ان  
توجه له بطريقة مباشرة

## ٧. التغليف

والتغليف ان ناتي بالمعلومات المكروه ذكرها ونضعها بين كلام معسول  
من الاول والاخر وهي احد اساليب الاقناع واحد اساليب النقد البناء

الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

فالشخص هنا يسمع كلاما يعجبه في الاول ويكمل ثم الكلام الذي لايعجبه ثم كلام يعجبه في الخاتمة يجعله هذا يقول ان المشكلة بسيطة وقد لا يلحظها ويمكن تعديلها اذا فلا مشكلة من وجود هذا العيب فلو كان الحديث عن مدح وذب للشخص فالصفة التي تم التعليق عليها في المتصف يمكن ان تعدل مادام اول واخر الكلام جيد ولو كان الحديث عن منتج فذكر المميزات في الاول والاخر ستكون مذكرة بالمميزات لان الانسان غالبا بيركز علي اول الكلام واخره بس لكن هنا الالم ان تعرف اي المعلومات تغلفها واي المعلومات تخفيها واي المعلومات تستخدم معها التضليل

## ٨. التدرج

التدرج هو ربما النقطة الاكثر استخداما علي المدى البعيد في السيطرة فلو اردت ان يشتري منك زبون منتج ما كل يوم فليس بالضرورة انه سيفعل ذلك من اول مرة ولو اردت ان يوافق عامل لديك علي ان يمر علي منزلك كل يوم ليفعل ما هو زيادة عن واجبه فهذا لن يكون الا بالتدرج

التدرج هو عملية مستمرة من التغيير البسيط بشكل تزايدى او تناقصى خلال فترة من الزمن والتدرج يزيل عقبة ما يعرف بالصدمة والتدرج كفيل ان يرضي شخصا ان يلقي نفسه تحت عجلات القطار الامر فعلا صعب لكنها لانه اول مرة ترد في بالك لكن التكرار والتدرج يمكن ان يفعلو ذلك ففي عملية التغيير شفت ازاى ان فكرة ممكن تتحول لاسلوب حياة والتدرج بيتغلب علي انظمة العقل للتعرف علي التهديدات الخارجية فبالتالي بيقبل الافكار دي علي المدى الزمني البعيد

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٩. الزرع

وعلي العكس من التدرج شكليا لكن لنفس الهدف يستخدم الزرع في ترويض العقول فمن خلال زرع الفكرة بشكل صحيح سيتم توجيه العقل ليبلور حولها الافكار المترابطة وبالتالي يؤمن بها ويحولها الي حقيقة علمية ثم تكتمل عملية التحول عبر سلسلة خطوات التغيير ومن ثم انماء هذا الفكرة لخدمة القذائف الفكرية فيما بعد الامر يبدأ بفكرة صغيرة جدا مثل انت غبي

ربما انت تراها كلمة لكنها اكبر من ذلك فحين تقال في الظروف المواتية ستكون تغيير واسلوب حياة والامر مشابهها لان تقول لشخص فلان نجح في كذا او ربما صورة لك مع شخص مشهور توحى للاخر انك ناجح ربما تكون قصة تحول كبيرة في حياتك انت فقط اقنعت شخصا انك شخص جيد هذا الشخص سيعمل علي اذاعة الفكرة

والايمان بها وبالتالي خدمتها

والامر مشابهها لكتابة اهدافك علي ورقة ربما يكون الامر تافه بالنسبة لك لكن تلك الاهداف علي الورقة ستكون بمثابة زرع لفكرة داخلك بالتالي سيوفر عقلك اللا واعي ظروف مواتية لخدمة اهدافك وقس على ذلك اي فكرة تنقلها الي الاخرين او تحتفظ بها عن الاخرين

## ١٠. استخدام المشوهات الفكرية

تستخدم التشوهات الفكرية مثل التعميم والكل او لا شيء والفلترة والشخصنة والاستنتاجات بدون دلائل كافية والتكبير والتحويل والتسبب العاطفي مع غيرها كادوات للترويض العقلي كغيرها من المشوهات التي

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

تقلل الانتاج وتشعرك باللا امن وتمنعك من الحمد والشكر والارتباط او تمنعك من التسامح او التفكير السليم او التركيز في ما تفعل الان

كلها اشكال من المشوهات الفكرية وال وجودها سيساعد علي استقبال القذائف الفكرية والتعامل معها بل ومساعدتها علي اداء مهامها في السيطرة علي عقلك وتوجيهك لانك مع المشوهات الفكرية دي بتكون بتاخذ قرار غير سليم تحت تاثير هذه العوامل اصلا فده بيعمل اثاره للشك في قدراتك ومهاراتك نتيجة الكم الهائل من القرارات الغلط ال بتاخذها بسبهم وكمان التشوهات الفكرية دي بتعمل علي ازالة التركيز عن مرحلة تحليل المعلومات قبل الايمان بها وبالتالي بتسهل عملية ترويض العقل مثلها مثل الادوات الاخري من التعقيم والتشويش وغيرها

## ١١. زرع الثقة الخادعة

تاتي فكرة زرع الثقة الخادعة اعتمادا علي العاطفة لانه بمجرد زرع الثقة بينك وبين الشخص هذا فسيكون من السهل عليه تقبل افكارك وسواء كنت ستقدم نفسك علي انك صديق له فيثق فيك او انك شخصا ناجحا مثلما يفعل ما يسمون ب مستريح ويقومون بجمع اموال طائلة ويهربون هم فقط يزرعون الثقة الخادعة انهم اشخاصا ناجحون وبالتالي بمجرد ان يطلبو اموالا يشغلوها في شركتهم الوهمية الكل بيجري ويقدم فلوسه ببساطة ومع قليلا من البزخ في الصرف ومع عربية فارغة ومع فترة تغيب يصبح كل شيء علي ما يرام وخلف كل نصاب في طماع كبير فطبعا هنا بيدخل حاجة الانسان للكسب هو شايف ان الشخص ناجح ومنطقي انه ياخذ الفلوس ويشغلها ويقدم فوايد عليها ما البنك بيعمل كده فمع الثقة فيه علي انه شخص ناجح ومع ان الناس كلها بتعمل كده ليه الباقي ما يعملش ..؟

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

وده بيكون اول الطعم ثقة خادعة في النجاح ..

احيانا بيكون الامر اكثر امانا فالطبيب النفسي احيانا ما يتقمص دور الشخص الموثوق به لآخذ بعض المعلومات

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وبعض مناديب المبيعات يفعلون هذا بتقديم المعلومات كاستشاريين في المجال ده مجاني وبيوجهوك بشكل ما لشراء منتجاتهم

بعض الشركات مثل جوجل ومايكروسفت بتعمل الكورسات عشان تعلمك

وتبان انها بتعمل خدمة مجتمعية وهي في الاساس بتوجهك لاستخدام

منتجاتها والاعتماد عليها واحيانا الثقة الخادعة بتكون بتقديم فترة مجانية

بحيث انك خلاص تقول مثلا انا مش محتاج اغلب نفسي ما الاداه الفلانية

هتقوم بالمهمة وبعد ماالناس تتعود علي استخدام الاداة تتفاجيء انها بفلوس

او احيانا لما بعض المهريين بيبيعو المخدرات بيقدمو جرعات مجانية

عشان يجرو رجل المدمن في الاول وتعلق المواد في دماغه فيضطر

لشراؤها منهم بعدين

الثقة الخادعة عنوان كبير تحته افكار ومواد اعلانية وشركات وتوجيهات

بتم تحت اسم الاشارة والنصيحة والخدمة المجتمعية

لذلك لما تلاقي حد بيقدملك خدمة دن ان تدفع تمن فاعلم انك الثمن

الموضوع واضح وهذا هو كلا اخذته عن صديق لي واقتنعت به بعد ان

حلته جيدا

## ١٢ . العاطفة

العاطفة قد تشبه احيانا الثقة الخادعة لكن العاطفة تستخدم اكثر بين الجنسين وحاليا في ما يعرف بمجتمع الميم قد تستخدم بين الجنس الواحد لكن الالهة انها تعتمد علي عاطفة الحب او الرغبة الجنسية في بعض الاحيان

والاهم انها توجه عقلك دون ان تدري

فروح الدعابة والفكاهة بين الرجل والمرأة في العمل قد تسهل عليهم اخذ قرارات بطريقة اسهل وابسط من تلك التي تخذها النساء معا او الرجال معا وقد يبدو الامر غريبا بعض الشيء لكن هذا كان محل دراسة لفترة طويلة وتحليل بعدما تمت ملاحظة المعلومة والفكرة لأول مرة في ٢٠٢٠ علي اي حال فتكوين عاطفة مع البنت او الشاب المراد ترويض عقله قد يسهل كثيرا في عملية الترويض الفكري للاخر وبالتالي يسهل توجيه عقله وعلي العكس فحينما يكون الفريق كله اناث او كله ذكور تاكد ان الكيد سيظهر والمنافسة ستقل

وعاطفة المرأة اقوي بحيث تجعلها تقبل الاوامر اسهل من الرجل اكثر من الانثي وانتجيتها اعلي في العمل حينما يقود الفريق رجل بعكس ان يقود الفريق انثي مثلها

كما ان فكرة قبول القذيفة الفكرية بين شخصين من جنسين مختلفين او جنس واحد في الميم قد يكون اسهل بكثير وخصوصا ان كانت هناك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

مشاعر واضحة بين الطرفين من الود والقبول او اي مشاعر ايجابية  
اخرى من التجاذب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

### ١٣. ما تفكر فيه يفكر فيك

جملة ما تفكر فيه يفكر فيك سمعتها ولا اذكر من قالها حقيقة لكنها اتفقت  
مع بعض استنتاجاتي من الدراسات التي كنت اجريه خلال الفترة الماضية  
نعم ما تفكر فيه فهو سيصل اليك كانما هو الاخر يفكر فيك وعلي الرغم  
من انه لن يتحرك ويأتي لك كما تقول العبارة الا ان ما تفكر فيه ستراه  
ربما انت تفكر في فرصة عمل وتفتح الجريدة تبحث فاول ما تفكر فيه هو  
الاعلانات وبالتالي ستري فرص العمل وهذا ابسط مثال علي ما تفكر فيه  
يفكر فيك لان العين ستري ما يفكر به العقل وبالتأكيد للعقل الباطن دور  
فالانسان حيت يفكر في النجاح سيستيقظ مبكرا وحين يفكر في الحزن  
سيرى احلاما حزينة

وعلي الجانب الاخر ال يهمننا ان استطعت ان تجعل شخصا يفكر في  
مشكلة ستحصل له... ستحصل له..!

فتخيل انك اخبرت احد الناس ان المدير متضايق بيدور عليه يمكن اول ما  
يخش يكون متوتر وخايف ويمكن غلط والمدير ما يعرفش لكنه يعتذر علي  
الغلط فالمدير يعرف ويجازيه فالمشكلة هنا انك بمجرد ان فكرت في الامر  
جهز عقلك البيئة الكاملة للحدث وكانه حقيقة لا شك فيها وبدا يتعامل علي  
اساسها وبالتالي كانه يستعجل حدوثها

وبما ان اي موقف في الميزة والعيب فبالتالي الشخص ال بي فكر في النجاح هيشوف الفرص لانه بي فكر فيها والشخص ال بي فكر في الفشل هيشوف المشاكل لانه بي فكر فيها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وبالتالي فانت حين توجه اي شخص الي فكرة معينة سيبحث هو عن اي معلومة ترتبط بها وتبرهن عليها ومن هنا تكتمل الفرصة وتنتهي الظروف لحدوث ما تم توجيه عقله لي فكر فيه دون ان يدري

### ١٤ . التفكير السلبي

وبالتتابع هنا حين يفكر احدا في الجوانب السلبية والفشل فقط سكون دماغه مركز علي ما التحديات ما العيوب لا ما الميزة وما لدينا وهذا حرفيا كفيل ان يدمر حياة اي انسان

تخيل واحد لسا خاطب وواحد صديقه قاله علي فكرة خطيبتك دي انا شفنتها في وضع مخل وصديقه ده قريب قوي تخيل الفكرة دي هتأثر عليه ازاي ???

انت متخيل انه حتي لو قالك لا لا لا انت بتقول ايه ...!ولو خاصمك ولو حتي سابقك وقام او مسك فيك كل ده وارد بس تفتكر الفكرة ما دخلتس لعقله

ده ممكن يروح يسال عنها في الشارع لو حد قال انها لا مش كده

يسال تاني

ويسالها

وممكن يفتش تليفونها

الفكرة هنا ممكن تزرع لسنين في عقله ان هي فيها مشكلة لا دي بتتواصل مع حد تاني وحتى لو في مكالمة من رقم غريب في وقت ما بالغلط هيربطها علي طول بالفكرة ال سمعها قبل كده

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

زيها زي لما تقول لواحد انت غبي ممكن يقولك عادي ويهزر وبتاع والقعدة تمام.... لكن الكلمة دخلت وكونت فكرة وعملت تبلور معرفي يجتمع حوله كل المرات ال عمل فيها حاجة تثبت ان الشخص ده غبي

### ١٥ . توجيه الشخص ليسال كيف ....؟

كلمتك قبل كده شوية عن ان الانسان احيانا بينسي يعرف المشكلة او الموقف صح وبالتالي بياخد القرار الخطأ لما شوفت سؤال زي ازاي ندخل فيل الغرفة وشوفت ازاي الاجابات كانت ساذجة بان نقطعه او نكسر الحيطه وشوفت اننا نسينا نعرف المشكلة اصلا لان ركزنا ازاي..؟ مش ليه ..؟

ونفس الشيء لو قولتلك ان واحد كسر اشارة المرور الصبح هنحل المشكلة دي ازاي ....؟

ممكن عقلك يفكر اننا ممكن نعلمه السواقة او نزود العقوبة او نعلمه ارشادات المرور والاشارات

بس الحقيقة انه مكسرش الاشارة عشان مش بيعرف يسوق ولا انه مبيعرفش الاشارات ولا ان العقوبة قليل هو كسر الاشارة عشان كان متاخر علي شغله لانه صحي متاخر لانه المنبه مرنش لانه مضبطهوش قبل ما ينام !...!

فتعريفنا للمشكلة غلط خلالنا ناخذ اتجاه مختلف في حل المشكلة مش هيوصلنا لحاجة اصلا وبالتالي بالنسبة لك لما تتحط في موقف لحل مشكلة مع وقت كفاية حاول تفهم السبب الجزري للمشكلة بسؤال ليه خمس مرات عشان تفهم الاول المشكلة وبعدين تحط حلول للمشكلة الاساسية اما بالنسبة للسيطرة علي العقول فلو حولنا السؤال من ليه تشتري تليفون ايفون الجديد لازاي تشتريه وقولنا ان في نظام تقسيط علي ٢٠ سنة فده هيخليك ربما تشتري

ولو قولنا السؤال من ليه هتعمل الحاجة لازاي هتعملها هتنسي اصلا خيار انك ممكن متعملهاش فبيكون التركيز والنقاش كله هعملها ازاي

## ١٦ . استخدام الحاجات الانسانية

حاجات الانسان المستمرة هي ما قد يوجهه لفعل اي شيء خاصة الرجل علي عكس الستات ال سهل يتحركو بالعاطفة

حاجات الانسان ممكن تكون وجبة عشاء يسد جوعه بيها او شغلانة كويسة او فلوس او عقد قران او او الخ

وكل حاجة منهم ليها مقابل وبالتالي بمجرد ان نربط قضاء الحاجة دي مقابل ان يقوم الانسان بشيء ما فلا باس سيقوم به

انقل الرملة دي مقابل فلوس او انقل مقابل وجبة عشاء احيانا

افعل كذا مقابل كذا

عاوزك تخرجلي دواء ممنوع جدول مخدرات درجة اولي مقابل مال

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وتاني مرة عاوزك تخرجه مقابل اني ما ابلغش عنك علي المرة الاولي  
وتالت مرة مقابل المرتين عاوز كمية اكبر !..

حاجة الانسان للامن او بمعنى اخر الخوف قد يدفعه للدخول في سلسلة  
اجرامية لا اول ليها ولا اخر لمجرد انه وافق اول مرة وهذا مرتبط  
بالتدرج كمان!..

فبعد اول غلطة تستخدم هذه الغلطة نفسها كحاجة لسترها مقابل غلطة اكبر  
ومع التركيز علي خوفه من فضح الغلطة الاولي ونسيان ان فضح الغلطة  
الثانية تكون اكبر يدخل الدائرة الاجرامية بلا شك

## ١٧. زرع الشك

يمر الانسان في مراحل تفكيره بالشك قبل ان يصل الي اليقين ورغم ان  
اليقين لا يبني الا علي شك مسبق الا انها تكون مرحلة صعبة من التفكير  
العميق التي تجعل الانسان يعيد حساباته الف مرة قبل القرار قبل الوصول  
لليقين وباعادة الانسان من اليقين الي الشك في الفكرة مرة اخري يعود الي  
التزامم الفكري حيس يسهل توجيه الافكار وحيث ان اي فكرة ستدخل  
للدماغ في وسط هذا التزامم الفكري المصاحب للشك سيكون من السهل  
لها ان تثبت في دماغ الانسان اثناء اعادة التناسق الفكري وربما لن يعود  
ويظل في متاهة مستمرة تحركه الافكار الخارجية بسهولة

## ١٨. ملخص سريع عن ادوات ترويض العقل لتمكين السيطرة

تتعدد ادوات ترويض العقل البشري والهدف واحد انما هو توجيه العقل  
البشري ليتقبل القذيفة الفكرية كفكرة ويؤمن بها ويتعامل معها انها حقيقة  
فرغم تعدد المسميات والاساليب بين العاطفة وبين الشك وبين التعتيم او

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

التضليل او غيره الا انها كلها تقود الي اعادة الانسان للاستعداد الفطري للتوجيه من غيره

اما لانه لا يعرف المعلومة كاملة كما في ال تعقيم او انه يعتقد انه يعرف وهو لا يعرف كما في التضليل او يعرف ولا يعرف انه يعرف كما في التشويش او ان تعود كل الافكار في مزاحمة عقله كما في الشك وربما تقوده العاطفة نحو انثي او نحو من يحب ليتخذ القرار بناء علي عواطفه او بناء علي التفكير فقط في كيف دون التعمق لفهم المشكلة بأسألة لماذا لكن كلها تؤدي الي ترويض العقل كما قلنا

## ١٩. قف وفكر

الهدوء والوقوف والتفكير ولو للحظات قد يكون هو طوق النجاة وحتى لو كان للحظات كما في التفكير قبل الاسعافات الاولية

لكن بالتأكيد القرار الذي تاخذه بعد نظرة شمولية علي الموقف ليس كما القرار المتسرع دون فهم لمجريات الامور وما لديك وهذا ما يقودنا الي التفكير غير لسليم حين ناخذ قرار دون فهم كامل لما لدينا وما علينا

لذلك من ناحيتك لا تسمح لاحد ان يجبرك علي اتخاذ قرار دون تفكير لحماية نفسك من عملية التوجيه ...

وفي عملية السيطرة كلما اجبرت الشخص علي ان ياخذ القرار سريعا دون تفكير سيكون هذا افيد لك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

\*\*\*\*لكن تذكر انه احيانا نحتاج في التجارة الي ان يشعر الزبون بالثقة وبانه سيد الموقف لذا لا تخط بين ان تستعجل احد في القرار وان تجعله متخوف من القرار اصلا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٢٠. استنتاج

ربما تحدثنا كثيرا منذ بدا الكتاب عن الوقوف والتفكير والاستنتاج فماذا ن فكر وماذا نستنتج

في اطار مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر يكون الاستنتاج هو نقاط ضعف الفكر للشخص المراد ترويض عقله والفترة التي تتوقف فيها انما هي فترة ملاحظة واستخلاص لافكاره لمعرفة الحاجات التي لديه والافكار والخبرات التي لديه ومعرفة علاقاته ومعلومات كافية عنه وبالتالي تجهيز عقله خلال عملية ترويض عقلي مناسبة حسب ما تمت مناقشته فيما قبل

من ادوات الترويض العقلي

ليكون بذلك جاهزا لتطبيق القذيفة الفكرية كما سناقش في الفصل القادم لكن الاهم في هذه المرحلة من الترويض ان تكون حذرا الا يلاحظ هذا الشخص سوء العطاء والصدائة والحب منك وهذا ليس كما يعتقد البعض لضره فربما هو لتقليل ضرر هذا الشخص عليك وعلي من حولك

او في علاج نفسي و حتي لقبولك كموظف لديه او علاقة صداقة جميلة مبنية علي الود والاحترام ومتبقاش سيء الظن بقا يا اخي

## ٢١. جهاز درع حمايتك

لما اتكلم في حماية نفسك من انك تكون فريسة سهلة وضحية لعملية الترويض العقلي والسيطرة علي العقول فده درع حماية ليك ومفتكرش في فرصة افضل من كده انك تاخذها عشان تحمي عقلك

انت متخيل ان ناس كتير بتدرس الهاك عشان تامن الاجهزة ضد الهكر المحترفين ...؟

وانت كمان دلوقتي بعد ما بقي عندك معرفة واضحة باساليب وادوات ترويض العقول ليه متبداش تفكر في تطوير نهج شامل وكامل عشان تحمي عقلك من الاف من الناس شايفينك جزء من اداء اهدافهم...؟  
وشايفين ان عملية السيطرة علي عقلك ممكن تخدمهم بالتاكيد ..؟

بس ما تقلقش حتي لو انت مفكتش في ده فعقلك الباطن شغال علي ده حرفيا دلوقتي بعد ما قرئت الجزء ال فات وبقي بيفكر ازاي يحمي نفسه ويحميك من هجمات القذائف الفكرية ال الاخرين بيوجهوها ليك وانت كمان ممكن بالمناسبة زي ما هنشوف ممكن توجه قذائف فكرية لنفسك ففكر واحمي نفسك من ده وكمان بعد شوية هتقدر تستخدم الافكار دي في تطوير منظومة متكاملة للتوجيه الفكري فقط ابدا بحماية نفسك وعقلك قبل ان تفكر في هذا

## ٢٢. حل سلوك الآخرين

عملية تحليل سلوك الآخرين هي اول خطوة في فهم ما يقومون به لفهم شخصياتهم وتوجهاتهم فالانسان ربما ان سألته عن رايه او عن عقيدته او

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

عن فكره ربما يعطي الاجابات الخطا بشرط انه يظهر فقط بشكل جيد هو  
ربما يبحث عن افضل الاجابات النموذجية ليجيبك بها عن اسألة مثل ما  
رايك في العمل الجماعي..؟ وما وجهة نظرك في كذا ..؟ وكيف تصرف  
في هذا...؟ لكن الواقع مختلف تماما فالتجربة تكشف السلوك الحقيقي وهذا  
ما جعل الكاتب يعاني الامرين فقط لانه قرر ان يجمع البيانات ويحلل  
سلوك الاشخاص علي ارض الواقع

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لانه قرر ان لا يسأل اي شخص ماذا تفعل عند الغضب كان علي اغضاب  
مئات الاشخاص لتحليل سلوكهم عند الغضب

وكذلك لم يكن علي ان اسألهم ماذا اذا حدث كذا كان علي ان احدث كذا  
فعليا واري سلوكهم الطبيعي وتخيل كم العناء الذي تعرضت له لهذا لكن  
علي اي حال انتهي الامر وتم تجميع المعلومات بنجاح

لحسن الحظ لن تكون بحاجة لتكرار هذا مرة اخري ربما تكرر اجزاء منه  
اذا تطلب الامر لكن بالتأكيد ليس علي النطاق الذي قمت به

فانت في عملية تحليل سلوك الاشخاص ستتعرف فقط علي عاطفته  
وحاجته ومبادئه وقدراته ومن ثم ستكون القذيفة الفكرية المناسبة له  
وترعاها واحدة بعد الاخرى حتي تتمكن من توجيه فكره بسهولة

## ٢٣. تحليل SWOT

لما نتكلم عن التحليل كان لازم نذكر تحليل سوت وال الحقيقة يمكن هو  
معروف اكثر في مجال ادارة التعامل لكن لا باس به في تحليل الشخصية  
التي امامك والموقف الكلي للسيطرة عليه بشكل ما ففي هذا التحليل يوجد  
اربع حروف يرمزون لنقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتحديات

ويمكننا تطبيقهم في اي موقف من ادارة المشاريع

لكن الان سنطوع التحليل لدراسة الاشخاص خلال موقف السيطرة فانت امامك شخص تريد توجيه عقله لديك نقاط قوة وهي معرفتك بعلم السيطرة ونقاط ضعف وهي عدم وجود روابط عاطفية معه انه غريب بالنسبة لك وفرص وهي انه ربما يطلب منك خدمة ما تحديات وهي انه ربما كثير السؤال ويفكر بعمق

الان وبالقياس بنفس الشكل تتمكن من تطويع نقاط قوتك في الوصول لاهدافك في عمليات السيطرة ومعرفة التحديات للتغلب عليها بالطريقة المثلي ماذا...؟ ليس لديه علاقة عاطفية معك ...؟ يمكنك التقرب منه.. يسأل كثيرا ..؟ يمكنك تضليله

ماذا لا يثق بك..؟ يمكنك زرع الثقة الخادعة وهكذا

وبالتالي فانت في تلك الطريقة من التفكير تما الاربع جوانب بمعلومات واضحة تحديات وفرص ونقاط ضعف وقوة وتطوع كل معلومة لخدمتك او تتغلب عليها وبالتالي يكون لديك قذيفة فكرية كما سناقش في الفصل القادم

## ٢٤. ابدأ بترويض العقول

الان وبعد التحليل باستخدام سوت للموقف كما ذكرنا فنحن نستخدم معرفتنا بالسلوك والافكار الانسانية لعملية الترويض باستخدام الادوات المناسبة ومن ثم يصبح الشخص علي استعداد للقذيفة الفكرية

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

لكن لا بد ان تكون علي وعي في تلك المرحلة لانه قد تكون انت ضحية التضليل والتوجيه العكسي اي ان الشخص يكون اذكي منك ويقوم بالمناورة مع افكارك وتقع انت ضحية ترويض عقلي بالتضليل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

## ٢٥ . استمر بالتحليل والتوجيه

[الفصل الاول](#)

عملية التحليل والتوجيه واعادة الترويض لا تنتهي سريعا فقد تستمر لعدة

[الفصل الثاني](#)

دورات من التحليل والترويض والقذف الفكري من اجل التمكن من اخضاع

[الفصل الثالث](#)

الشخص لتوجيهك فمثلا الدورة الاولى من القذف لاقتناعه انك صديق مقرب

[الفصل الرابع](#)

والثانية انه بحاجة للمساعدة والثالثة انك قادر علي مساعدته ومستعد لذلك

[الفصل الخامس](#)

والرابعة تقديم توجيهاتك علي انها مساعدة له للخروج من ازمته الحالية

[الفصل السادس](#)

وفي كل مرة تدور الدورة انت بحاجة للتحليل والترويض والقذف من

[الفصل الثامن](#)

جديد حتي تصل لهدفك

[الفصل التاسع](#)

## ٢٦ . هل الترويض خير ام شر ؟

[الفصل العاشر](#)

اجابة السؤال هذا انا اعرف انها صعبة بالنسبة لك لكنها ببساطة امر اما

ان يكون منك او اليك احيانا واما ان يكون لهدف الخير احيانا ورغم انه

[English copy](#)

يوجد نطاق لاستخدامه في الشر الا ان هذا لن يحدث لان بفهمك العلم هذا

[عن المؤلف](#)

ستزداد اهدافك اكثر واكثر ولن تكون مهتما بالتفاهات او ان تكون كارها

[كتبتنا الاخرى](#)

لاحد فتضعه تحت سيطرتك عقليا بل ستكون اهدافك بالتأكيد اكبر من هذا

الهراء الذي تفكر فيه ...!

## ٢٧. الخلاصة

في نهاية هذا الفصل اتمني ان تكون قد قرأت جيدا كل الفصل ولست قادما هنا لقراءة الملخص بشكل مباشر ايها الغبي

خلال هذا الفصل ناقشنا الادوات المختلفة لعملية ترويد العقول من اجل تمكين السيطرة وتحدثنا عن ادوات مثل زرع الشك وزرع الثقة الكاذبة والتشويش والتضليل والتعتيم وكل منهم له جمهور يمكن استخدامه معهم وتحدثنا عن التدرج وتحليل سوت وكيف نبدأ في ترويد العقول خطوة بخطوة

في الفصل القادم سنناقش القاذفات الفكرية هل انت مستعد ...؟؟؟



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

# الفصل الخامس

## القاذفات الفكرية

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

## ١. مقدمة للفصل

ياتي هذا الفصل استكمالا لما بداناه في الكتاب من مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

هنا هنتكلم عن اعرق مرحلة من السيطرة علي العقول واياك ان تكون غبيا وجي مباشرتا تقرا الفصل ده بدون قراءة الفصول التي قبله لانه اسم الفصل شداك فقط

علي اي حال في الفصل ده هتناقش ازاي بنلقي القذيفة الفكرية الي عقل حد وازاي ممكن اننا نحول افكاره تماما ونوجه عقله خلال مراحل ممكن تكون مطولة شوية لكن الاهم انها تاتي ثمارها في التوجيه الفكري والفعلية واستنباط السلوك

لما اتكلمنا في الكتاب من اوله وضحنا ان عملية السيطرة علي العقول ممكن تكون عملية مهمة لان الانسان منذ ان انتقل للحياة الاجتماعية بقا خلاص مينفعش يعيش بمعزل عن الاخرين ولازم التفاعل معايم وبما ان التفاعل ده ضوري فكل واحد بيكون داخل التفاعل الاجتماعي ده باهداف واضحة عشان ينفذها

كل واحد بيكون راسم خطة عشان يوصل لما يريد من حياة مستقرة وبالتالي رغم انه اكيد مش كاتب في اهداف حياته انه ياذيك لكن هو مش مهتم غالبا بحياتك او موتك

ورغم انه في مرحلة ما ممكن الشخص يكون مهتم بحياتك لكن الحقيقة ده لمجرد ان حياتك دي مهمة عشان بتخدم اهدافه وفي مرحلة ما لو حياتك

دي كانت بتتعارض مع حياته وبالتالي في هذه الحياة الواقعية رغم انه  
محدث مهتم ياذك

بس برده ممكن يكون محدش مهتم يفيدك

انت فقط بالنسبة له درجة سلم يستخدمك مهم حتي يستخدمك ومهم ما دمت  
صالحا للاستخدام وبعد ذلك ولا لك عوزة

عشان كده في اطار الكتاب ده حاولنا ناقش فكرة ازاي تضع انت كمان  
خطتك لتوجيه الاخرين لخدمت مصالحك وبالتاكيد اعتمادا علي مبدا  
المنفعة لا الضرر

هنا احنا هنحاول نوجه عقول الاخرين لخدمتنا في علاقة تسمى مكسب  
مكسب

لا احد خاسر فيها ربما ما تحصل عليه في هذه العلاقة اكثر مما تعطيه  
لكن مع قليل من مهارات الاقناع سيكون الشخص راضيا بما تمن عليه من  
قلايل من العطاء

اتناقشنا في الفصل التعريفي عن تعريف العلم ومصطلحاته والفصل الاول  
هل هو خير ولا شر والفصل الثاني مراحل تطور الفكر ولفصل الثالث  
مراحل تطور السلوك والتغير والفصل الرابع عن ترويض العقول

وركزنا شوية علي ان مرحلة ترويض العقل لازم تسبق بشكل ما القذايف  
الفكرية وان ترويض العقل بيخلي الشخص ده علي استعداد انه ياخذ  
القذيفة الفكرية ويتقبلها ووحدة وحدة يحولها لحقيقة علمية

هناقش في الفصل ده القذايف الفكرية

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وازاى ان ممكن ن خلال التحدث مع شخص عن موضوع ما بشكل غير مباشر اعطيه قذيفة فكرية واذاى ممكن اخليه هو بنفسه حاسس ومتأكد انى مكش قصدي خالص اقله المعلومة دي ولكن هو اخذها لانه كان مركز في الكلام بس

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

وازاى انه ممكن من خلال القذيفة دي يقبل العرض ال بتعرضه او من خلال قذيفة فكرة جديدة يقرر ببوحلك بسر من غير انت اصل ما تسأله وكانك انت مش عاوز تعرف

خلينا نمشي وحدة واحدة ونكمل

## ٢. لماذا .....؟

لماذا وضع الكاتب هذا الفصل في هذا الكتاب ..؟

الحقيقة ان ده قد يكون بشكل او باخر قلب الكتاب لان هنا بتم اهم عملية من السيطرة علي العقول وهي وضع الافكار ال عاوزين ننقلها لعقل الشخص ده ومن خلال العملية دي بيكون الشخص تلقى ما نريد اخباره به بشكل غير مباشر بالتالي بيكون تم توجيه افعاله او تحويله لاحد الاتباع لك او تحويله لشخص كلمة تجيبه وكلمة توديه وبما انك انت ملقي القذيفة الفكرية دي فتكون علي اهب الاستعداد لاستكمال ما بداته واعادة توجيه الشخص ده

## ٣. تعريف القاذفات الفكرية

القاذفات الفكرية هي ما يخرج منه القذيفة الفكرية

اذا فما القاذفات الفكرية...؟ وما القذيفة الفكرية...؟

القاذفات الفكرية هي حوار قصير يدور مع الشخص يحوي علي بداية ونهاية ورواية محكمة يمكن ان تكون حقيقية وكثيرا ما تكون غير ذلك وبداخل تلك الحكاية يتم وضع افكار يحتاج القاذف اي انت الي ايصالها للشخص دون ان يلاحظ انك تريد ذلك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

والقذيفة الفكرية هي فكرة مضللة وغر حقيقية يتم تغليفها بافكار اخري وسط حكاية او رواية محكمة تحكي الي الشخص المراد توجيهه بعد عملية ترويض عقلي كاملة وتاتي هذه القذيفة الفكرية لخدمة توجهات معينة يحتاج الشخص القاذف الي ترسيخها في عقل الشخص المراد توجيهه وعملية القذف الفكري انما هي عملية متكاملة تتكون من الاشخص... القاذف والشخص المقذوف والقذيفة الفكرية الموضوعية بترابط محكم داخل القاذفات الفكرية بهدف اسكان وترسيخ افكار معينة بشكل لا واعي الي الشخص المقذوف

#### ٤. قصة زميلة وزميل العمل

بعد ان بينا التعريف بشكل واضح

ربما نحتاج الي رواية قصة قصيرة توضح لك عملية القذف الفكري بما تحوي من قاذفة فكرية ومقذوف فكري لكن اعذرنى انا لا احب الدراما احيانا فقد تكون القصة غير محكمة بما يكفي

دعنا نقول ان نسمة انثي متزوجة من خالد وتسكن في شارع تجاور فيه ام احمد

ام احمد تكبر نسمة ب٤ سنوات

نسمة خبطت ذات يوم علي باب ام احمد لتطلب بصلة (فرصة )

ام احمد بكل ابتسامة عنيا وجابت ال ٣ بصلات ال عندها في المطبخ وال مفيش غيرهم وجات قدمتهم لنسمة وطبعا مع حوار بسيط من لا انا عاوزة بصلة واحدة و ام احمد تحلف لا والله لازم تاخديهم التلاته

انا عندي كتير ابو احمد ربنا يخليه جاييلي شوال

انتهت

اي ده هي قذيفة فكرية

اه

تعال نفهم وبلاش تستعجل

ال حصل هنا قذف فكري ممكن بشكل ما يكون مقصود او غير مقصود

هنا القذيفة الفكرية هي ان خالد جوز نسمة مش موفرلها كل ال هيا عاوزاه

بالمقارنة بابو احمد

والقاذفة الفكرية هي الحوار ال دار بين ام احمد ونسمة

اه بس انا محستش بالموضوع دي كان حوار عادي

هو ده المطلوب انا هنا بدات بقصة ممكن متكنش مقصودة عشان تعرف

قد ايه الموضوع بيظهر تلقائي جدا

هنا لو تخيلنا ان في عملية قذف فكري مكونة من اربع دورات قذف

↑

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

اولهم ان خالد مش بيوفر كل ال بتحتاجه نسمة وممكن في الخطوة الثانية

ان ام احمد ست طيبة وبنت اصول

والتالته ان نسمة بحاجة للمساعدة

والرابعة ان ام احمد تقدر تساعد

ممکن الموضوع يزيد عن اربع دورات من القذف ان في الخامسة ان ام

احمد بتحب نسمة اكثر من خالد والسادسة ان .....الخ

وكمل زي مانت عاوز بس المهم ان كل دورة من دورات القذف الفكري

تبان انها طبيعية جدا وان الشخص القاذف مش مهتم ابدا يعمل ده ومش

قاصد خالص

خلينا نكمل الجزء الثاني من العنوان

هنا لو نفكر نسمة ست وام احمد ست فالموضوع كان محتاج يمكن خمس

قذائف فكرية

علي عكس لو الموضوع بيتم بين راجل وست او ذكر وانثي او حتي بين

نوع واحد في مجتمع الميم

نتخيل بعيدا عن ام احمد خالص ان نسمة وخالد متجوزين ونسمة بتنزّل

شغل نسمة ليها صديق في العمل اسمه فوزي

فوزي شخص نزيه جدا وهم الاتنين معيدين في كلية اداب

وخالد ده دكتور صيدلي مقضيها شفتات في الصيدليات ومفيش اولاد

وفوزي متزوج من علا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هنا الموضوع مرتبط بالعاطفة ال سهل تتكون خلال مرحلة ترويض العقل بين نسمة وفوزي لاختلاف الجنس

وعن القذائف الفكرية فنتخيل ان فوزي يريد ان يكون له صوت مؤيد له داخل كلية الاداب في اي اقتراح

الامر بسيط جدا

في الدورة الاولى من القذف الفكري يتم نقل فكرة ان علا زوجة فوزي اكثر راحة من نسمة

وفي الدورة الثانية يتم نقل فكرة ان فوزي اكثر اهتمام ب علا من اهتمام خالد بنسمة

وفي الثالثة يتم نقل فكرة ان فوزي مهتم بنسمة اكثر من خالد

وفي الرابعة يتم نقل فكرة ان نسمة بحاجة الي فوزي اكثر من خالد

وانتهت القصة

هنا بتتحول نسمة تماما لمجرد مؤيد لقرارات فوزي واقتراحاته وحتى لو بطبيعة الحال نسمة اترقت قبل فوزي سيكون نسمة هنا ليها يد في مساعدة فوزي ولو فوزي اترقي الاول سيكون هنا فوزي السوبر هيرو بالنسبة لنسمة لانه بيمثل ليها نجاح ومع العلم ان غالبا اللغبطة الفكرية حصلت دي بتخلي نسمة تدخل في مشاكل مع خالد او بتكون تقريبا بنتعامل معاه كجزء من البيت كنية او سرير يمكن في علاقة لكن مفيش الاحترام المتبادل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

هنا سيكون فوزي هو سيد الموقف

خلينا الاول بس نوضح ال بيحصل من فوزي تجاه نسمة في دورات القذف الفكري الاربعة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

في الاول فوزي محتاج بشكل ما يوصل لنسمة ان علا مراته مرتاحة اكثر من نسمة وده ممكن يكون بسيط جدا انه بيحكي لنسمة انهم راحو فسحة وطلبو دليفري عشان مكانتش فاضية تجهز اكل لانها كانت بتزور امها وحسب الموقف والتحليل بتتحكي القصة وبعد ما في ترويض عقلي اصلا من فوزي تجاه نسمة باستخدام العاطفة وادوات تانية

في الدورة الثانية من القذف الفكري فوزي عاوز ينقل لنسمة انه اكثر اهتماما بزوجته علا من اهتمام خالد بنسمة والامر بالنسبالي بسيط جدا مكالمة تليفون من علا لفوزي محدش سمعها

وهنا فوزي ببيجي باسلوب جيد ملهوف وبيستاذن من نسمة انها تكمل الشغل بتاعه لانه هيروح اصل علا تعبانه وهيروح بيها للدكتور

الدورة الثالثة من القذف الفكري هنا فوزي بعد ما عمل اول قذيفتين فكريتين بيكمل بقذيفة تالته تخلي نسمة تفهم انه هو كفوزي مهتم بيها اكثر من اهتمام خالد بيها

وده ممكن انه بعد ما هي عملت شغله يعرض عليها بلا داعي

انت شكلك تعبانه لو كده روعي وانا هكمل شغلك مع شوية اظهار للمشاعر والاهتمام نسمة بتبدا تتاقلم مع الفكرة خلال ربع ساعة وتقتنع انها فعلا تعبانه الستات لو في احسن حالتهم وقولتلمهم تعبانه هيحسو بده

المهم هنا انها هتفكر ازاي ان فوزي حس ان انا تعبانة وخالد ما اخدش باله  
؟؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

المرحلة الرابعة بيتم نقل فكرة ان نسمة بحاجة لفوزي اكثر من خالد في  
الشغل طبعا

وده ممكن يكون بمكالمة تليفون منه يطمئن عليها او انها اول ما جات في  
اليوم الثاني نزل جابلها فطار او جابلها فطار من البيت او سالها عملت ايه  
هنا نسمة بتتحول تدريجيا لارتباط لا واعي بخالد

وهنا مع سناريو محكم ممكن ما يستمرش اكثر من ١٥ يوم لشهر بيكون  
فوزي قدر يوقع نسمة في صفه وتوجيهها لان هنا تم قذف تفكيرها بنجاح

هنا اكيد مش المقصد ان نسمة بحاجة لفوزي اكثر انها تطلق لا خالص  
بس نسمة هنا مبقاش عندها مشكلة تتاخر في الشغل تخلص شغل فوزي ال  
فهمها انه هيروح بدري لانه هيروح هو ومراته علا عازمها برة علي  
العشي

وده بيخدم فكرة القذائف الفكرية ال فانت

وبيخدم قد ايه ان فوزي مهتم بمراته اكثر من خالد بنسمة

وحتى لو خالد بدا يسال نسمة هنا اتاخرتي ليه ...؟

هنا هي عندها فكرة انه مش مهتم بيها فبتبدا تتعامل كان عندي شغل ... ١

ويا سلام بقي لو اسلوب نسمة ده بدا يتغير في البيت وبدا يبص ويستغرب  
من عدم الاهتمام

او لاحظ مكالمة فوزي ال كان بيظمن عليها

مش عاوز اكبر الموضوع بس القذائف الفكرية موضوع درامتيكي شويتين  
سته كده

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وبنفس الطريقة ممكن بالمناسبة يقنع مندوب مبيعات لشخص انه يشتري منتج او شخص يوجه شخص تاني انه ياخذ قرار بالتخلي عن وظيفة وخلافه الامر فقط يعتمد علي تحليل الموقف وتحديد عدد الدورات للقذف الفكري وترتيبها وبعد عملية ترويض عقلي بتم المهمة الممكن تاخذ من ٦ ساعات ل ٣ شهور في المتوسط

لكنها احيانا في التأثير علي المجتمعات ممكن تكون خطة مكونة من قذائف فكرية تستمر لعشرات السنين لنقل ٣٠ او اربعين سنة

## ٥. تقنية جهازين اللاسلكي

احيانا في اجهزة المخابرات او العمليات المشابهة بيتم استخدام اجهزة لاسلكي بتشفير معين للتواصل بين جهاز وجهاز او منظومة وافرادها وهنا ممكن تكون منظومة تانية بتراقب المنظومة الاولى هنا المنظومة ال بتراقب لنقل المنظومة (١) والمنظومة ال بتراقب المنظومة (ب)

فلو المنظومة ا كشفت كود التشفير للمنظومة ب فخلاص هتقدر تراقب كل ما بيتم خلال التواصل

هنا المنظومة ب ممكن تعمل حاجة بسيطة جدا انها توهم المنظومة ا انهم بيتواصلو بالجهاز س

وخلص ا عرفو يفكو التشفير بتاعه

والواقع ان المنظومة ب بتستخدم جهازين جهاز س وجهاز ص جهاز س  
للمعلومات المغلوطة وجهاز ص للمعلومات الصح

الفكرة قديمة قوي واتعرضت في الف فلم عربي قبل كده بس في مجال  
القاذفات الفكرية الموضوع شيق جد لان ببساطة ده ال بنسميه في العنوان  
الجديد ده شايفه اسمه ايه؟؟

## ٦. وهم المعرفة

اسمه وهم المعرفة حضرتك يعني انا هنا لو مقدرتش اقنع المجموعة ا انهم  
بيوصلو لمعلوماتي هم هيجاولو برضه يوصلو للجهاز ص ويفكو تشفيرو  
بس عشان ده ميحصلش لازم اقدمهم معلومة تخليهم يضلو البحث حتي  
ولو بشكل مؤقت

يعني الحقيقة ان المجموعة ا ممكن بعد اول مرة تفشل في الوصول  
للمعلومات الصح تشك في الموضوع وترجع تدور ليه مسمعوش الكلام  
صح ويبحسو ويوصلو لتشفير الجهاز ص بس هنا الموضوع بيكون خد  
وقت والمجموعة ب فكرت في حل جديد

وهو المعرفة مهم جدا في عمليات القذف الفكري

لان الانسان بطبيعة الحال في في عقله علاقات ياما بين المعلومات ولو  
في معلومة ناقصة غالبا ممكن يدور عليها لكن في وهم المعرفة انا بقدمه  
معلومة غلط تسد حاجته للمعرفة لكن متفدهوش

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

لان ببساطة كون المجموعة ا عارفة بوجود ب فلازم هتبحث ولازم هتدور ولازم توصل للمعلومات وطول ما هي موصلتش لمعلومة هتبحث وتكمل طريقها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ال بيحصل اني بقدم قذيفة فكرية تسمى وهم المعرفة وهي اشهر قذيفة يمكن استخدامها هذه القذيفة تختلف شوية لانها ممكن تكون بتستخدم في مرحلة الترويض العقلي او في مرحلة القذف الفكري علي حد سواء

## ٧. شد الاجزاء

شد الاجزاء او الحفر من اجل البناء ايا كان المسمي ال يريحك للموضوع ده

وهو انك احيانا بتكون عاوز تعمل حاجة فتعمل عكسها تماما

كنقطة انطلاق للحاجة دي عاوز تعمل علاقة مع حد وتبينله انك بتحبه او عاوز تبين لحد انك مهم

او عاوز تبين لحد انك ذكي او او

المهم انك عاوز تبين حاجة ما للشخص فبتعمل القذيفة الفكرية دي ال بنسُميها شد الاجزاء

شد الاجزاء انت بتعمل ايه ....؟

بتشد شيء معين للخلف عشان ينطلق للامام مرة واحدة بالضبط هو ده المطلوب في القذيفة الفكرية وهي احيانا بتستخدم برده في الترويض لتكوين علاقة مع الشخص ال هيتم قذفه

وهنا انت بتعمل القذف علي مرحلتين بس اول حاجة انك بتثبت عكس ال عاوز تثبته وبعدين بتفاجيء الشخص بالمعلومة الحقيقية وال حتي لو كانت ضعيفة واعتيادية في الواقع فقول المعلومة بعد ما الشخص كان مكون معلومة مخالفة ليها بيفاجيء الشخص المقذوف ويربكه ويشككه في نفسه عشان كده ممكن تستخدم في الترويض وتكوين علاقة او في مرحلة القذف الفكري المباشر لكنها بتكون سريعة جدا وتصلح في عمليات البيع والشراء

## ٨. التدرج

زي ما وضحنا فعملية القذف الفكري يتم خلال مراحل متعددة وده اول تطبيق لفكرة التدرج لان اكيد مش بروح اوصل للشخص انه محتاج المنتج قبل ما اوصله انه محتاج يسمعني وان انا ممكن افيده وان انا يهمني مصلحته زي ما شفنا في قصة نسمة وفوزي

## ٩. اعلانات المشاهير

اعلانات المشاهير هي بشكل او باخر قذف فكري

ومتستغربش انه بيتم السيطرة علي عقلك

اه والله

انت النهاردة بتروح تشتري المنتج ال شوفت اعلانه بالليل في التلفزيون او ال انت شفت لاعب كورة مشهور بيستخدمه مش بشكل واعي وانت رايح عشان تعمل كده انما عشان انت لما فكرت تجيب خط عقلك افتركر خط فعل عصف ذهني فاول حاجة جات في باله لاعب مشهور كان

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ببمعمل اعلان عن شركة محمول ما وهووضح ده بعدين فكرة ترابط المعلومات جوه عقلك او لنقل دماغك

البيحصل انه بيتم زرع افكار عن طريق القذف الفكري وده بعد عملية ترويض عقلي لك من خلال معرفتك بالشخص ال بيقدم المعلومات وبيتم زرع الافكار هنا مش شرط خالص انك تعرف الشركة بتقدم حاجة مهمة بس هما ربطو المنتج بمعلومة بارزة في دماغك فاي ما تفكر في حاجة المعلومة دي بتظهر وعقلك بيروح للمنتج ده

خليك عطشان

اي اول شركة افكرتها

رغم ان الطبيعي انك لما تعطش تشرب مائة بس الشركة قدمتك فكرة بسيطة تفكرك بيهم لما تعطش فهمت ؟

## ١٠ . طريقة ترابط المعلومات في العقل

حقيقة لا اعرف ايا منهم يشبه الاخر هل ترابط المعلومات في المخ والعقل البشري يشبه الخرائط الذهنية ام ترابط المعلومات في الخرائط الذهنية يشبه ما يحدث في العقل

ربما كلاهم يشبه الاخر لكن بالطبع المعلومات في العقل البشري وداخل المخ تكون اكثر بمليارات المرات من تلك التي ترسم في خريطة ذهنية واحدة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

لكن علي اي حال فالمعلومات في العقل البشري تترايط كشبكة كبيرة محد صلاح موجود كنقطة ومرتبطة ربما داخل عقلك بالكرة ومرتبطة بشركة مثل فودافون

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

شركة فودافون ربما مرتبطة في عقلك بالمحمول ومرتبطة بالاعلان ومرتبطة باشياء اخري وكل نقطة او كلمة او مفهوم يخرج منه الاف وملايين العلاقات نحو كلمات ومفاهيم واشخاص اخرين وبالتالي وكل كلمة ربما ترتبط بشكل او باخر بعدد مختلف من من المصطلحات والعلاقات مع المفاهيم الاخري

واثناء العصف الذهني يبحث الانسان عن اكبر تلك المفاهيم من حيث عدد العلاقات وربما تكون العملية عشوائية او شبه عشوائية من البحث لكن علي اي حال فثناء العصف الذهني يبدا الانسان في اخراج الافكار بناءا علي علاقات المفاهيم مع بعضها لما فكر يشتري في خط جديد دماغه جابت اكبر نقاط تبلور عنده محد صلاح مثلا

هل محد صلاح له علاقة مباشرة بالخطوط نعم لقد ظهر في الاعلان يبقي نشوف الاعلان ده

طيب نازل عطشان الكلمة دي بتفكرني بحاجة اه ده شركة مشروبات غازية

وهكذا تترايط المعلومات ويتم تذكرها غالبا

كل معلومة او كلمة ترتبط بالمعلومات الاخرى وبحسب ارتباط المعلومة دي بمعلومات ليها علاقات كبيرة بتكون ليها اولوية للظهور الاول في العصف الذهني

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

الموضوع زي ما قولنا يشبه الخرائط الزهنية المرسومة لكنه اعقد وواحد اشكال ثلاثية الابعاد او اكثر كمان عشان كده لما الشركات بتعمل اعلانات بتدور علي اكثر حاجة عقلك بيفكر فيها وليها علاقات معاها وتحاول تربط منتجها بالحاجة دي ووقتما تذكرت الحاجة دي ال انت اصلا بتفكر فيها كثير هتفتكر المنتج او الخدمة ال الشركة دي بتقدمها ويا سلام بقي لو الاعلان ده جاب اربع او خمس مشاهير ووقفو في مكان انت عارفه كويس ومع اغنية انت فاكرها ديما وبيعلمو حاجة انت بتعملها ديما ساعتها فرصة تذكرك للمنتج او الخدمة بتزيد وبتكون ربطت المنتج بتاع الشركة دي بالحاجات الكثيرة ال هي ظهرت في الاعلان

## ١١ . تقنية العقل لتعويض نقص المعلومات

في حاجة في المخ ببسوها في علم وطب النفس الكمبيوترى او التكوين والترابط الاستعواضي للمعلومات

العقل بطبيعة الحال مش بيقدر انه يفصل معلومة في دماغه عن باقي المعلومات

لازم يربطها بالمعلومات الباقية باكبر قدر ممكن من العلاقات والموضوع ده اصلا بيكون موجود عشان يحل مشكلة فقدان الذاكرة والنسيان ولكن في مرحلة ما بيكون مفيش نسيان حصل اصلا الفكرة كلها ان حد ال هو

انت قذف فكرة الي عقل الشخص ده فهنا العقل بيلاقي القذيفة الفكرية دي مربوطة ببعض الافكار جوه دماغك زي ما وضحت في زميل وزميلة العمل الشخص جوه معلومة في عقله مربوطة ببعض الافكار لكنها بالتاكيد مش معلومة حقيقية وليها ترابطات كتيرة زي المعلومات الثاني دي معلومة تم زراعتها بالقذف الفكري

فهنا العقل مبيقدرش يفهم ده ويببدا يتعامل علي ان كان للمعلومة دي علاقات تانية وهو ناسيها ويببدا يكون علاقات وافكار محصلتش اصلا للتدليل علي الفكرة ال تم قذفه بيها ويعتبرها معلومة اساسية زي ما هنوضح بعد كده في نظرية الاستك

## ١٢ . نظرية الاستك الفكرية

نظرية الاستك بتقولان ان الانسان عقله زي الحديد

يقاوم الضرب وله صلابة عالية جدا رغم كده لو قدرت تتنيه فهو بيقاوم الاعتدال

يعني هو بيقاوم ان حد يضحك عليه لكن مجرد ما يتخدع بيتعامل مع الخديعة دي علي انها حقيقة ويحميها ان حد يعدلها تاني

الموضوع بشكل اخر بيشبه الاستك في انه كلما قاوم فكرة التغير والخداع اكثر كلما كان اندفاعه بعد نقطة معينة من القذف اكبر

تخيل كده انت بتشد في استك قوي وشديته جامد وهو متقطعش وفضلت تشد واتقطع مرة واحدة هيندفع قد ايه نحو الاتجاه المعاكس...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

يعني الشخص العنيد حضرتك لو خدعته ووجهته هيكون بعد القذف الفكري اصعب ان حد يغير رايه لو اقنعت واحد عنيد انه يشوفك حد كويس فلو مين حاول يبينه عكس ده مش هيصدق عشان كده كلما كانت عملية القذف الفكري اصعب كلما كانت اطول استدامة لان القذف الفكري مش بيزرع معلومات مدي الحياة زي ما هنوضح في فصل فهم الفكر وتوجيه الفعل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

### ١٣. تطور العقل ضد القذائف الفكرية

الحقيقة ان العقل البشري مش بس قاعد عمال ياخد قذائف فكرية ويتخدع وبس ومن السهل انك تخدعه مرة واثنين وتلاته وخلاص لا خالص ده بيتطور ضد اي حاجة بيلاحظها وده بالضبط ال بيحصل بشكل لا واعي لما بتعرف معلومات عن القذائف الفكرية عشان كده الكتاب ده مش هو ال تهديه خالص لعدوك ولا لمديرك في الشغل

لانه اي حد هيقرأه هيكون من الصعب انك تطبق او غيرك يطبق عليه القذائف الفكرية وترويد العقول ربما ينفع معاه ما نذكره في الباب القادم لكن القذائف الفكرية لا مش هتنفع مع حد قرأ الكتاب ده

طيب ليه ....؟ لان لما العقل البشري بيعرف عن خطر زي لقذائف الفكرية طبيعي مينامش قبل ما يكون بشكل متكامل طريقة وقائية للموضوع بتاع السيطرة في شكل القذائف او الترويد الفكري

ازاي بقا ده موضوع اكبر من اني اناقشو معاك في الكتاب لكن ببساطة بيكون اكثر حذرا وانتقائية في المعلومات ال بياخذها واطول في فترة دراسة الموقف

## ١٤ . تطور القذائف الفكرية ضد العقول

ايه ده يعني كده خلاص اي حد هيقرأ الكتاب محدش هيقدر يوجه عقله تاني...؟! لا طبعا ممكن وممكن جدا من خلال الفصل القادم لان ببساطة مش بس عقلك ال بيتطور لا كمان القذائف الفكرية بتتطور هي كمان وبتاخذ مسميات اخري عشان تقدر تتعايش مع التفكير المتطور المستمر وده لانه علم ذي ما قولتلك ففي في كل يوم جديد بحث وتطوير وده ال خلاني اسمي الكتاب مبادئ السيطرة...

طيب ازاي بيتطور..؟! وازاي بينفع اني اعمل قذائف فكرية لحد اصلا علي معرفة بده ..؟! وازاي ممكن احمي نفسي من التطور ده ..؟

الموضوع بالتدريج بس علي الاقل انت دلوقتي بقيت تحمي نفسك وعقلك من اغلب من يوجهوك وحتى لو في واحد اتنين او عشرة بيوجهوك بنجاح فانت بقيت علي علم ان التوجيه الخارجي ده بيتم

بيتم في الاعلانات وفي الشراء وبيتم علي مستوي دولي وفي الافلام وفي المنشورات ال بتقراها عشان كده اطمئن انت دلوقتي بقي عندك معرفة والمعرفة دي تاني خطوة في رحلة التغيير بعد الفكرة

## ١٥ . قف وفكر هل تم قذف فكريك

عاوزك دلوقتي ده بعد اذنك وبعد اذنك كبنت برده تعدي مع نفسك دقائق كده وتفكرو كام مرة تم قذف عقولكم بافكار وبنيتو عليها معلومات وعلي اساسها اخدتو قرارات وخانقتو في حد تاني ...؟

وكام مرة تم توجيه عقولكم ...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

هل فكرتو قبل كده ان ازاي وليه بيستخدمو المشاهير في الاعلانات ...؟

كم مرة كان عندك افكار في عقلك ناحية حد لمجرد معلومات سمعتها عنه..؟

وكام مرة لما حد قالك انه منوفي كونت فكرة عنه انه بخيل ..؟

فكر وشوف كام مرة اخدت قرار ملهوش اي سبب عقلاني فقط لانك بتقول اصلي حاسس وطلع غلط ..؟

في كل مرة من دول تم قذف عقلك بنجاح وتم توجيهك

موضوع ان تم خداعك ده شيء صعب بس الهم انك دلوقتي علي علم بده والجانب المشرق انك عرفت ده وعندك معرفة شوف كام واحد ده بيحصل معاه وهو ميعرفش اصلا ...!؟

فكرت ؟

عرفت ؟

خد قرار ..!

انك تحمي عقلك . ازاي بقا دي بتاعتك .. فكر كويس

## ١٦ . قذائف فكرية شهيرة

في الجزء ده من الكتاب ونظرا لانني عارف ومتأكد انك ممكن جدا متكنش فاهم القذائف الفكرية كويس وممكن الموضوع يكون كبير عليك ورغم اني اتوقع يكون سنك ١٨ سنة او اكثر عشان تقرا كتاب زي ده بس علي اي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

حال انا قررت اضيف مجموعة من اشهر القذائف الفكرية ال بنسخدمها ورغم ان القذيفة بيتم اطلاقها بناءا علي تحليل الموقف والفرص ال عندنا والتحديات لكن في افكار عامة ممكن نناقشها هنا وتكون بمثابة الفكرة الاساسية للقذائف الفكرية ال بيتم استخدامها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ١٧. الحب والكره

احيانا بنكون محتاجين ان حد معين يكون مشاعر حب ناحيتنا او كره ناحية حد تاني زي ما شوفنا في قصة فوزي ونسمة من شويتين كده الموضوع غالبا زي ما قولنا لو بين جنسين مختلفين فالموضوع بقي سهل جدا لانك بتصنع موقف من عمالك وبتظهر نفسك كمنقذ للموقف او بشكل ما بتبين قد ايه من غير ما تتكلم عن نفسك انت انسان في مكالمه هاتفية مفبركة جذبتك للخارج عشان واحد صاحبك مات او قد ايه مشاعرك كانت كويسة لما حد من الموجودين جاب سيرة واحد صاحبك بالغلط بس خد بالك ...

ان احيانا لو عارف ان اغلب ال في القاعدة علي نفس الراي ممكن جدا ترويض من نوع التغليف زي يا جماعة انا عارف ان فلان كذا وكذا واذم بس ده ميمنعش انه وامدح شويه وانهي كلامك بدم شوية وانتهدت الفكرة

الاهم هنا ان تظهر ان ال قدامك ليه نقطة مشتركة معاك في الحوار

شوف الحاجات ال انت وهو بتكرهوها واتكلم فيها والحاجات ال بنتفقوا  
علي حبها واتكلم عنها المهم في الحب انك تظهر مدي الجوانب المشتركة  
بينكم ودايما دخل طرف ثالث في القصة وانت واسلوبك بقي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ١٨ . البيع والشراء

في البيع والشراء يمكن زي ما قولت وكررت اكثر من مرة علم السيطرة  
مش هتعيش بيه لوحده لكن علي الاقل مع قليل من العلوم الاخري في  
التجارة وغيرها هتقدر تعمل شغل كويس لانك عندك قدرة علي الاقناع  
والتاثير والتوجيه ومش بتشتغل لوحدهك لحسابك لا انت كمان بتشتغل غيرك  
في ده

واحدة من اساسيات التجارة انك متقلش للزبون تعال اشترى

لا تعالي استفاد او تلمحه في ده

واحدة من الحاجات ال كانت بنتحصل امامي وحتى لو ال بيعملوها  
بيعملوها بالفطرة لكنها عملية قذف فكري ناجحة الا وهي القصة المروية  
ان قد ايه انت ناجح في تجارتك والكل مهتم يشتري منك وده بيع تحت سد  
حاجة الانسان انه يعمل زي الناس انت هنا مقلتلوش تعالي اشترى انت هنا  
جبت اهلك واهل البلد وعملو زحمة امام المتجر عشان الناس تيجي  
تشتري

اعرف حد بدون ذكر اسمه كان بيقولي متمشيش الزبون اعمل زحمة في  
المكان... والغريب ان الشخص ده كا شخص تجاري من الدرجة الاولى

انت هنا موقفتش تقوله انا ناجح لا انت اوحيتله بده من تواجد الزباين في المكان

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وتاني حاجة هي في التجارة ال بتكون زي السمسرة وبيع الشقق او غيرها من المبيعات الغالية

بين للمشتري انك ثابت علي قرارك وسعرك وده بيخليه شوية يقتنع ان البيعة تمنها فيها لان ببساطة الحاجات دي بيكون غالبا ليها سعر خفي انت مش بتشتري مثلا كيلو حديد وتمنه بيتقارن بالاسعار برة لا انت بتشتري حاجة بمبلغ كبير بعض اجزائها زي الاساسات والمكونات ممكن متكونش ظاهرة وكلما ظل الشخص علي مبداه كلما ظن المشتري انه واثق فيما لديه

اتذكر احد قصص التجارة ال سمعتها من حد بيزنس مان شوية انه لما كان في اول بيعة ليه قال للزبون سعر فالزبون دخل وبيتفاوض قال سعر اقل شويتين قام السمسار ده قال طيب استاذن انا وكرانه فقد الامل في البيعة لكنه واثق من منتجه كما الهم المشتري بده

بعد دقائق المشتري رجع

القصة ممكن تكون بسيطة لكن فعلا القذيفة الفكرية ال محتواها لا انا منتجي جيد وانا واثق فيه وال بتتقدم خلال قاذفة فكرية واقعية بتجيب نتيجة كويسة جدا

كمان القذائف الفكرية ممكن احيانا تكون خلال انا حد مرتب وبديك ضمان تبقي منتجاتي عليها القيمة

انت عارف ال بيدي ضمان مدي الحياة ولا عشر سنين ضد عيوب  
الصناعة

وهو في عيب صناعة بيظهر بعد ١٠ سنين ..؟! وهو الزبون هيعيش ١٠  
سنين ...؟

فكرة انك تفهم العميل بالثقة من منتجك دي حاجة مهمة وبتم بقذف فكري  
من خلال كلامك علي ما لديك من منتج وضمانك واحيانا من خلال اراء  
العملاء

## ١٩. الحرب والسلام

القذائف الفكرية المرتبطة بالحرب والسلام بتدخل شوية في منطق  
السيطرة المجتمعية اكثر من السيطرة الشخصية

ولكن علي اي حال فواحدة من طرق القذف الفكري الخاصة بالسلام هي  
الهام العدو انك اقوي منه وهذه واحدة من الافكار التي تلقي في عقول  
الشعب والحاكم لتقليل من قدراته مقابل قدراتك

ربما سيكون من الغباء ان تقف وتقول نحن اقوي منكم

لكن الامر غالبا يتم من خلال التضليل المحابراتي

وليس في الابواق الاعلامية كما ربما تفعل بعض الدول

احيانا قد تسرب بعض الدول معلومات عن قدراتها العسكرية وال هي  
اصلا ممكن متكنش موجودة لكن بتقول ده بس وكان العدو عرف ده نتيجة  
خطا في السرية العسكرية لدينا فالعدو بيبدأ يقول اه انا عرفت المعلومات  
ال هما مخبينها دول اقوي مننا اكيد واحيانا الموضوع بيكون اضرب في

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

المربوط او افكار تانية لكن اغلب هذه الافكار هي ايها العدو انك اقوي  
دون التحدث عن هذا جهرا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

بعض الدول قد تضع الان قواعد عسكرية في شكل مباني فارغة لتضليل  
الاقمار الصناعية عن القدرات لتلك الدول تخيل مثلا انك بتراقب دولة  
والدولة دي مصنعة مثلا طائرات من اصدار معين بعضها حقيقي والبعض  
الآخر غير مجهز فقط يظهر علي الارض وبما ان الاقمار الصناعية لا  
يمكنها معرفة مكونات الطائرات فهي لا تفرق ربما بين الدبابات  
المصنوعة من الرمل او المدرعات الاخرى وبين تلك الوهمية الموضوعة  
فقط لتظهر في شاشات مراقبة الاقمار الصناعية رغم ذلك فهناك العديد من  
الافكار التي تقود للسلام لكن ما سبق كان اشهرها ولعل احد اهم التقنيات  
المستخدمة في السلام هي ايجاد علاقات وثيقة تربط بين الشعبين مثل  
الطرق والانظمة البنكية والتصنيع المشترك للانظمة العسكرية وغيرها

## ٢٠. القدرة والعجز

لقذائف الفكرية المرتبطة بالقدرة والعجز يمكن ان تبني بفكرة التدرج

احيانا قد تحتاج لاعطاء الشخص مهاما اكبر من استطاعته او ان يكون  
الوقت اقل او ان تقارن ما يفعله بما يفعله خبيرا في المجال وبالتالي يشعر  
الشخص العجز تخيل انك تريد نقل فكرة ان شخص ما لا يجيد الرسم ..؟  
وتشعره بالعجز عن الرسم ..؟ فقط هو يرسم بشكل جيد

قارن ما يفعله بما يفعله اداة ذكاء اصطناعي او ربوت او فنان يرسم  
لوحات بنفس اسلوبه

لكن علي الجانب الاخر لو اردت ان تشعر احد بالقدرة فقارن ما يقدمه وخبراته بمبتديء في المجال واطهر اعجابك به وتحدث عن ان اول لوحة له كانت سيئة لكن بالتدرج بدا يتحسن

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هنا انت لم تقف وتقول له انت بتعرف او مبتعرفش او انت كذا او تكلمه بشكل مباشر بل ربما تحكي له قصة حد بدا من نفس بدايته ووصل وبقي فنان مشهور

القدرة والعجز غالبا ما ترتبط بالمقارنة لامكانيات الشخص مع امكانية شخص اخر افضل منه مع تجاهل الظروف والفوارق بينهما

## ٢١. الحركة والسكون

الحركة والسكون في مجال القذائف الفكرية انما يقصد بها كيف توجه شخص للاستمرار في التقدم والعمل او التوقف عن العمل

وهنا قد يكون المطلوب ان تتوقف عن التعديلات في مشروع ما او ان تنهي المشروع تماما والجانب الاخر ان تكمل ما تفعله من مشروع ومن فكرة ومن علاقة ربما

وهنا انت تصنع قاذفة فكرية تحوي قذيفة فكرية تحدث الشخص بان لو استمررت لكان هذا اسوء فيتوقف او ان لو استمررت لكان هذا افضل وهنا يكمل

فتخيل ان حد بيكلمك عن علاقة ما وانه مصاحب صديق ويحب يقعد معاه وانت حكته موقف يظهر قد ايه ان كان ليك صديق وخدمك وقت ما احتاجته او علي الجانب الاخر ما خدمكش

القصة طبعاً لازم تبعد بشكل كامل عن الارتباط بكلام الشخص ده عن صديقه ابتعاد مكاني او زماني او غيره المهم انه ميحسش انك بتربط ده مع ده هنا الشخص بيكون فكرة جوه دماغه ان العلاقة دي هتكون في شكل التانية وبشكل لا واعي بياخد قرار يكمل او يوقف

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وقس علي ذلك لو بيكلمك في مشروع وانت بعد شوية جبت فيديو عال تلفزيون او نشرت علي صفجتك ال هو متابعتها قصة تقول ان المشروع الفلاني فشل المهم تحاول تفصل بين الاتنين شكليا وتربطهم فكريا

## ٢٢ . الكفر والتدين

الكفر والتدين في القاذفات الفكرية شيء غير مرحب بيه وربما يكون غير ناجح للمرة لانه هنا انت بتوجه شخص انه يؤمن بحاجة عن ظاهر قلب خلصت كده ومتفكرش تعملها تاني بعد اذنك

## ٢٣ . التعليم والتعلم

هل سالت نفسك لماذا تتعلم يوما ما ؟!

هل سالت نفسك يوما لماذا تذهب للمدرسة والثانوية والجامعة والكورس

الفلاني والدورات التدريبية ام انك دايمًا بتسال ازاي اتعلم ..؟

واحدة من الافكار المزروعة لدينا او النامية في وجداننا لا اعرف هل زرعت ام انها نمت نتيجة التطور البشري ..؟ هي حينا للتعلم

ورغم اننا احيانًا نقرر عاوزين نغيب مكسلين نروح الدورة التدريبية او معندناش شغف نذاكر او او او

وده لانه ببساطة احيانًا بنكون رغم حينا في التعلم بس مش عارفين هدفنا في التعلم

انت رايح الجامعة وقاعد من ٧ او ثمانية الصبح لآخر اليوم وربما ساعتين وروحت تذاكر في البيت

وانت مش فاهم تقريبا ايه ال بيحصل ربما البعض فاهم

او يعتقد انه

فاهم ..؟

لكن برده انت رايح الجامعة ليه رغم ان كثير من الناس نجحو في الحياة من دون الذهاب للجامعة وان اغلب الارباح في التجارة وانت مش بتدرس التجارة في الجامعة

الحقيقة المرة ان كثير منا بروح الجامعة لانه شايف ان الجامعة طريقة يتعلم بيها لكن يتعلم ايه وازاي وليه لا مش مهم

التعلم بيتم من خلال ادخال معلومات او محاولة ادخال معلومات فقط الي عقلك دون تمييز وكان كل الموجودين في حاجة للمعلومة ويمكنهم استيعابها

علي الجانب الاخر التعلم الحقيقي ال بتكلم عنه هنا هو انك بتبحث وتدور بنفسك عن المعلومة

التعليم ال اقصده هو عملية تعليم نشطة يمكن ان ترتقي للبحث العلمي

تعليم بهدف

تعليم هيخاليك تقدر تفهم المشكلة وتحلها في مجال ما

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

مش تعليم عشان تكون ترس في جهاز كبير اسمه الحياة ده اسمه دكتور  
وده اسمه فني كهربة خالص

عشان كده لما نتكلم عن القذائف الفكرية في التعليم

فلا حاجة لنا بها

لكن علي الجانب الاخر من العنوان في كلمة مشابهة اسمها التعلم بدون ياء  
ودي هي العملية النشطة ال ممكن نستخدم فيها القذائف الفكرية

العملية دي بتفترض انك بتنتقي المحاضرات ال بتحضرها والتخصص ال  
مهتم بيه او بشكل اخر ال انت شايفه في عجز ومحتاج تكمل العجز ده

وهنا انت ال بتقرر ايه ال هنتعلمه بناء علي هدف لديك انت ال رسمته  
وانت ال حددت خطواته مش تعليم خالص في شكل طلبة رايعين كلهم  
بيسمعو نفس الكلام وببمتحنو بنفس الشكل ومطلوب يضعو نفس الاجابة  
ويبدأو التعريف بنفس الكلمة خالص

ورغم ان الكاتب علي دراية ان التعليم مهم لغاية معرفة القراءة والكتابة  
لان دي طريقة تواصل بينا وبين بعض وهي طريقة التعلم الاساسية

لكن بعد كده كتابك وقلمك وعيش

والنهاردة يمكن مبعثش محتاج قلم ولا كتاب انما تليفون

فقط تليفون او اي جهاز متصل بالانترنت او عليه مصادر للتعلم

واكبر مثال علي التعلم الحقيقي هو قرائتك للكتاب ده دلوقتي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لا هتمتن عليه ولا حاجة بس انت حابب تتعلم حاجة معينة ومهارة معينة  
ربما تخدم هدفك في الحياة بشكل ما

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لذا فالقذائف الفكرية في مجال التعليم غير موجودة في مجال التعلم يمكن  
ان تستخدمها علي نفسك او علي غيرك علي حد سواء وهي زرع اهداف  
معينة للشخص او لك وحيث كانت اهدافك واضحة او اهدافه واضحة وهو  
شخص عاقل كفاية فهو هيبحت ازاي يعمل ده

وازي يحقق ده وبمعرفة بسيطة بضرورة التعلم مما وصل اليه الاخرون  
وان لا يخترع العجلة سيكون عليه البحث في طرق نجاح غيره ومن  
خلالها يقدر يوصل لل هو علوزه وال هي علوزاه

**٢٤ . كيف ....؟ ام لماذا .....؟**

واحدة من اهم القذائف الفكرية المستخدمة في مبادئ السيطرة في الفكر  
المعاصر هي

ان نوجه الشخص ليسال كيف بدلا من ان يسال لماذا

لماذا ؟

لان ببساطة حين يسال الشخص كيف كانه يقول لعقله انت مؤمن بالفكرة  
وبالحاجة للتنفيذ فقط انت بحاجة لمعرفة طريقة التنفيذ

هنا الشخص يتجاهل ربما المشكلة الاساسية التي ربما هو اصلا لم يسمع  
عنها اتذكر الفيل الذي طلب منا ادخاله للغرفة .؟

اتذكر هذا السائق الذي كسر اشارة المرور وفكرت انت في تعليمه القيادة وتغليظ العقوبة دون ان تعرف حتي انه كسر الشارة عشان كان مستعجل عالشغل ونام متاخر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ٢٥. لماذا .....؟ خمس مرات علي الاقل

اول خطأ يقع فيه الانسان هو نسيان هذا السؤال لماذا ... ؟

قولي لماذا؟؟

لانه ييفقد المعرفة بالمشكلة الاساسية

وببيدا بتكوين مشكلة بسيطة مفادها كيف افعل

لكن هنا وجب التفرقة بين موقفين حقيقة

في بعض الاحيان قد تضطر للسؤال كيف قبل لماذا

وهي حالات الطوارئ فقط

لماذا؟

لان هنا بيكون عليك الخروج من الازمة ومن ثمة معرفة سبب الوقوع فيها

فلا يمكن ان انا اكون واقع من طيارة او حاصلتي مشكلة طارئة واقعد افكر في السبب

حل الطاريء وبعدين اسال ليه حصل وحقق زي مانت عاوز لكن حين يكون امامك وقت كافي

عاوز تدرس حاجة او تغيير شغلك او تحل مشكلة التلوث بتاعة الارض او  
تعالج مريض بمرض مزمن او او الخ

هنا اسال لماذا

لماذا ..؟

لان ده هيوصلك للمشكلة الاساسية وال طرق حلها هيكون اسهل واكثر  
سبلا من التفكير في المشكلة السطحية

فمثلا ابنك مش عاوز يروح لمدرسة قبل السؤال كيف اقنعه

افهم ليه هو مش عاوز يروح وتتبع السبب ربما خمس مرات لان حل  
المشكلة السطحية دون لاساسية ربما يفاقم الوضع بدلا من ان يحله

## ٢٦. احمي عقلك افهم عقلهم انطلق

ده كان شعار الكتاب اصلا لو بصيت فوق في الصفحة هتشوفه الا لو كنت  
بتقرا الكتاب بصيغة ايباب لكن علي اي حال ففي هذا الكتاب العديد من  
الافكار الجريئة جدا وان مكنتش تحمي عقلك قبل استخدامه فهتكون انت  
اول ضحية ليه لان ببساطة هتكون فيه ارتدادات عكسية عليك

اول خطوة انت عملتها بالفعل وهي انك بقي عندك معرفة بده وتاني خطوة  
بقت موجودة وهي ارادتك في حماية عقلك متأكد انها موجودة الخطوة  
التالته بقي وال بتعتمد عليك انك تتعمق في ال بتقراه قبل ما تعمله عشان  
تفهمه كويس

واسال ديما لماذا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

لماذا هذه الخطوة ..؟

ثم تاتي النقطة التالية افهم عقلهم انت ربما بدأت تفهم كيف يفكر عقلك وكيف تفكر العقول بصفة عامة لكن الفصل القادم سنتعمق بعض الشيء تحت عنوان فهم الفكر وتوجيه الفعل

## ٢٧. الخلاصة

في هذا الفصل ناقشنا النقطة الالهة والمصطلح الاكثر عمقا في الكتاب وهو القاذفات الفكرية والقذائف الفكرية والقذف الفكري وكيف نتبع عملية ترويض العقل بهذه المسميات والاهم من ذلك كله هو القذائف الفكرية الشهيرة ربما تعمقنا في مقدمة الفصل لنقدم نظرة شاملة عن محتوى الكتاب ككل وكذلك تحدثنا عن تطور القذائف الفكرية وتطور العقل ضد القذائف الفكرية وتعمقنا في مسألة كيف ام لماذا وكانت دعوة واضحة للوقوف وسؤال نفسك هل تم قذف عقلك مسبقا

كما تعمقنا بعض الشيء في الفرق بين التعليم والتعلم وكيف ان اهداف التعلم هي من توجهنا للنجاح في التعلم علي عكس التعليم ال لا بد ان ينتهي بتعلم القراءة والكتابة ومعرفة الحاجة للتعلم والاستفادة من الاخرين وناقش سؤال هل ينفع اننا نستخدم القاذفات الفكرية في الدعوات للاديان وكانت الاجابة عفوية لكنها نابعة من ايمان حقيقي بالاجابة لا بكل تأكيد

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

# الفصل السادس :

# فهم الفكر وتوجيهه

# الفعل

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

## ١. مقدمة للفصل

في هذا الفصل وبعد ان ناقشنا في الفصل السابق القاذفات الفكرية وغيرها  
اضفنا هذا الفصل للتأكد من فهم القاريء افكار العقل جيدا ومن ثم التعرف  
علي توجيه الافعال البشرية

في هذا الفصل سنناقش مصطلحات مثل التقليد والاستحسان والعاطفة  
والاعتیاد والحاجة وغيرها وسنتاول بعض الدراسات التي تمت في نطاق  
دراسة فهم السلوك الانساني ربما هي واحدة من ضمن العشرات من  
الدراسات لكن كان لازم نلقي نظرة علي بعض هذه الدراسات ونناقش  
ايضا افكار مثل القناع والكذب المباح وغيرها لنقول ان كل شيء لابد ان  
يكون بدراسة قبل البدا في التنفيذ ولكي يترسخ السؤال لماذا في عقلك

## ٢. لماذا .....؟

في هذا الجزء كما اعتدنا

هذا الفصل يناقش بعمق فهم العقل البشري وما يوجهه نحو قرار من  
مجموعة قرارات ليجعل القاريء علي دراية عميقة بكيفية التفكير وما يقود  
تفكيره وما يقود تفكير الاشخاص بصفة عامة ويكون ايضا علي دراية  
بالطريقة التي جمع بها معلوماته خلال هذا الكتاب

كما يوضح ايضا افكار ومصطلحات تصب في فهم القاري بمعرفة عميقة  
لدراسة السلوك الانساني وتحليل سلوك الاشخاص بصفة عامة وتجعل لديه  
روح البحث والتعمق بنفسه ليحلل سلوكيات الاشخاص مستقبلا ويستخرج  
بنفسه المزيد من طرق السيطرة علي الفكر وتوجيه الفعل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

**٣. تعريف**

فهم الفكر وتوجيه الفعل هما عمليتان متصلتان في اطار السيطرة علي العقول تبدا بتحليل سلوك الاشخاص وفهم دوافع الشخص وحاجاته وتحول من تلك الدوافع والحاجات ادوات لتوجيهه وترويض عقله وقذف فكره فيما بعد وهي عملية قد تستمر من ربع او نصف ساعة تقريبا الي عدة اشهر ربما حسب كل موقف

**٤. التقليد**

التقليد في اطار كتاب مبادئ السيطرة في الفكر المعاصر وفي اطار الدراسات ال تمت خلال ما يقرب من سبع سنوات منذ ٢٠١٧ وحتى الان وانا اكتب هذا الفصل في اواخر ديسمبر ٢٠٢٣ ربما يسيطر علي اغلب شعوب المنطقة التي اعيش فيها وحين اضطلع علي الاخبار او حين انزل الشارع

الموضوع قد يكون بسيط بالنسبة لك الان

ما المشكلة من ان يقلد شبابا مثلا ل لاعب كرة مشهور

او ان يرتدي طفل ملابس ممثل معروف

لكن الامر في التقليد يتعدى ذلك بكثير

منذ فترة كنت رايع الجامعة وشوفت حوالي ١٠ اشخاص لابسين نفس البنطلون الابيض والقميص الاسود

لكن الغريب ان ده مكانش زي معروف مثلا لمدرسة او عمل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

والغريب انهم كانوا ماشيين في اتجاهات توحى بانهم ملهمش اي علاقة ببعض

تخيل وسط البرد ده شباب بتلبس بنطلونات بيضاء

رغم انها من المعروف ان البنطلونات البيضاء بتعكس الشمس بالتالي بتخلي الانسان يبرد بعكس الالوان الغامقة

لكن لما فكرت شوية وبدات اسال ليه

لقيت ان تقريبا يعني رغم اختلاف طبيعة شغل الشباب دول او لنقل اباؤهم واختلاف وجهاتهم واختلاف حاجات كتيرة جدا فتقريبا كلهم بقو بيشوفو نفس الترند في نفس الوقت

وتقريبا كلهم ممكن يكونو شافو مغني راب مشهور وكلهم شافو ماتش كورة في نفس الوقت

وده ال خلاهم ياخذو قرارات مشابهة رغم انهم ما يعرفوش بعض اصلا

الحقيقة ان تعرض الانسان لنفس الظروف وانه ياخذ نفس القرارات ممكن يكون محل دراسة من كتير من العلماء لكن علي اي حال ورغم اني حقيقة مبحثتش عن اجابة للسؤال ده من خلال تجربة .... اقدر اقولك بكل ثقة ان التقليد احيانا بيكون نتيجة تاثير او تعرض مجموعة من الاشخاص لنفس الظروف تقريبا وبالتالي هو ده ال بيخليهم ياخذو نفس القرارات

وهنا ممكن يكونو بيقلدو شخص ما لكن كمان ممكن يكون تعرض ادمغتهم او لنقل عقولهم لنفس الظروف وبالتالي التفكير بنفس الطريقة ومع ان هم

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ميعرفوش بعض فكانت لديهم خبرات متشابهة فبالتالي بياخدو نفس القرار بانهم ينزلو ببطلون ابيض وقميص اسود

التقليد ممكن يكون ظاهرة فعلا مخزية

لكن مش المشكلة ابدأ في مجموعة من الشباب لبسو نفس اللون

خالص

احنا بقينا بنشوف شركات بتنافس شركات تانية بعد ابتكار الاولي لمنتج

خلال ايام بس

مش هتكلم مين ال عمل المشروع الاول ومين الثاني مش هيفرق لكن

المشكلة هي ليه الناس بقت تفكر في التقليد اصلا

يعني لما تشوف شارع طويل عريض مفهوش محل بقالة وتلاقي حد فتح

عادي جدا محل بقالة فتاقي اربعة في نفس الشارع فكرو في نفس الفكرة

طيب ما الشارع ممكن يكون عاوز مقهي وصيدلية وعاوز محل حلويات

او جزار

وقيس علي ده بقينا بنشوف نماذج شركات وشركات منافسة ليها

الفرق ليس في المنتج وليس في الجودة ولييس في اي حاجة فقط في شكل

الشعار من ام لدبليو فقط

واكبر دليل علي موضوع التقليد هو ما يسمي بالترند حاليا

نشوف احيانا نداء علي التواصل الاجتماعي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

اقتصو من القاتل ونلاقي الاف من الناس بتدعم

فكلو يدعم

وبعدين نلاقي ترند ارحمو فلان وناس بتنشر والاف بيدعمو ونفس ال  
دعمو ده هم ال دعمو ده

وكأن كلهم بقو يسالو اول ما يشوفو حاجة ازاي نعملها وينسو سؤال ليه  
نعملها

والتقليد احيانا بيرتقي لجريمة في حق نفسك او غيرك

انت بتكون بتقول " لا تركيز ايه ده ١٠٠ الف اعجاب "

اعجاب انا كمان هي جات علي

بعيدا عن انت قرئت قد ايه

او حتي قرئت ولا رديت والصورة بتحمل لسا

التقليد مش بس في الشباب ال ممكن نقول طايش

لا ده في ناس بتحب تجامل بالتقليد

يعني بوست مثلا بقاله ٣ سنين بيتم اعادة نشره علي لينكدان بليנקات  
لكورسات مجانية

اتذكر دخلت في مرة لقيت البوست من سنتين والكورسات ال كانت مجانية  
بقت ٦٠ المية اللينكات مفتحتش ولينكات تانية كانت الكورسات بقت  
بفلوس

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وكله بيجامل وكله يشارك مش كله في الواقع لكن اغلبية ساحقة

لكن ما هو الدافع هل الدافع هو الظهور مثل العامة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

ام الدافع كل واحد لما بيعمل كده بيكون حابب يظهر انه مميز ولما كلهم

[الفصل الاول](#)

بيعمله ده في وقت واحد فبيظهر انه تقليد

[الفصل الثاني](#)

لا اعرف الاجابة حقيقة لكن ما يهمني هو ان ركوب الترنند هو حاليا

[الفصل الثالث](#)

افضل اداة تسويقية للمنتجات

[الفصل الرابع](#)

وهذا هو التفكير بتحليل سوت لو تذكر

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

لدينا موقف اسال لماذا ما دام هو ليس طارئ لكن في النهاية فكر كيف

[الفصل السابع](#)

تستفاد من الموقف

[الفصل الثامن](#)

تقليد..... الكل يقلد

[الفصل التاسع](#)

هذا موقف لكن ما الميزة ...؟

[الفصل العاشر](#)

كيف استفاد منه ...؟

[English copy](#)

لو كان هذا هو سؤالك في كل معلومة تصل اليك او تعرفها عن شخص

[عن المؤلف](#)

السؤال الاول لماذا مادام الامر ليس طارئ

السؤال الثاني كيف استفاد من الموقف ....؟

[كتبنا الاخرى](#)

٥. الاستحسان

الاستحسان هو ببساطة انك تشوف سلوك فيعجبك او منتج فيعجبك او شخص او انثي فتعجبك او رجل ان كنت بنت

لكن ماذا بعد الاستحسان ...؟

هل كل شيء بنستحسنه ينفع نفع ونعجب بيه...؟

ايوه ..!؟

تبقي مغفل ..!

الاستحسان بيكون شعور داخلي

وبيكون من وجهة نظرك انت بس في اطار معلوماتك انت

مش معني انك بنت وشفتي واحدة حد عاكسها وقطعت وشه بسلاح ابيض ولا بخاتم تبقي واو ايه ده بنت ب ١٠٠ راجل

انت متعرفيش القصة كاملة

مش معني انك شوفت واحد شاف حد معهوش اجرة في القطر وقام دفع يبقي هو بطل خرافي

ممكن يكون هو ال سرق الراجل يعني

من فترة كده اتحكالي موقف ان دكتور جامعي سرق بحث من بنت معيدة في قسم ونشره باسمه

يا حرام والبننت عملت ايه

عملت بحث جديد ونشرته ونجحت

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

واو

بس دي قصة اتحككت ممكن جدا تكون كدباية

كون انك تستحسن حاجة لا يعني ابدا انها صح ١٠٠ ولا حتي ٥٠ ال ١٠٠

انت بس بتحكم من وجهة نظرك

في صورة دايمتا بتاجي في دماغي لجبل تلج كبير جدا ظاهر منه جزء صغير

تخيل انك بس بتشوف الجزء الصغير ده وبتحكم علي الموقف

دايمتا لما تعجب بحاجة خلي دي مشاعر داخلية لان دي ممكن تكون اصلا

مينفعش تنقل زي انك تعجب بست اصلا وهي متجوزة والامر الثاني وال

يهمنا هو انك لما شوفت حد عمل حاجة كويسة وقولت الشخص ده كويس

عملت قذيفة فكرية في دماغك غبية جدا

اه والله

انت قولت لنفسك لاعب الكورة ده انا معجب بيه

الحقيقة انت مش معجب بيه ...!

انت معجب بمهارته الكروية هتفرق ..؟

ايوه لانه بعد كده لو في موقف سياسي حصل ولقيت لاعب الكورة ده

معملش ال انت متوقعه منه هتنتشتت

طب وانت هتتوقع منه ايه

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

هتتوقع منه انه ينفذ ال انت فكرت فيه خلال القذيفة الفكرية ال وضعتها  
بنفسك جوه دماغك

انت لما بتمدح فرد بتمدحه عشان مهارة معينة موقف معين او فكرة او  
جانب معين

خليك بقي علي المبدأ ده وانت بنتكلم قول انا عجبني لعب اللاعب ده في  
الماتش

طيب ليه تاني ...؟

لانك لما عممت وقولت عجبني اللاعب اتحول اللاعب ده من لاعب بيلعب  
كويس ولديه مساوئ وحاجات تانية مش عاجباك للاعب بيلعب كويس  
وهو كله كويس وبالتالي لما في موقف سياسي معين يخالف رايك انت  
ساعتها هتفكر ازاي...؟ دا انا كنت فاكراه كويس وتشوف انك كنت غلطان  
وده بيخليك تقول انا غلطان مكنش ليا حق ...!

الموضوع ممكن يكون بسيط بس بنتكلم عنه ليه ..؟

لانه لو كل شوية هتستحسن موقف من شخص هتقول الشخص ده كويس  
بعد شوية يعمل حاجة متعجبكش فتقول مكنش ليا حق  
وتشك في نفسك

والاغرب من كده ان انت لما ما كنتش دقيق في كلامك لما حولت  
استحسانك من استحسان للموقف للاستحسان للشخص او الشيء كله بقيت  
تعلي توقعاتك منهم فتفترض انه هيعمل اكثر من القدرات الطبيعية ليه  
كانسان اصلا ولما ما يعملش ترجع تزعل وتقول خذاني

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

يعني لما تطلب من صاحبك خدمة ويرضي يعملها

وانت بدل ما تقول صاحبي عمل موقف كويس...

لا ... صاحبي كان كويس

لوطلبت المرة الجاية حاجة ومعملهاش هتزعل لانك كونت فكة انه كويس  
بالكامل وعليت سقف طموحك فيه

عشان كده كن دقيق

لان كل كلمة بتقولها عقلك بيحتفظ بيها تخيل انه بيحتفظ بكلام الناس مش  
هيحتفظ بكلامك

اعتقد وضح مقصدي من الكلام

## ٦. العاطفة

العاطفة كثير جدا بتوجه افكارنا نحو قرارات معينة خصوصا علاقة  
البنات بالجنس الاخر ال هو الشباب وبتقدير اقل بتوجه قرارات الشباب  
عاطفتهم نحو البنات وبتقدير اقل عاطفة النساء بين بعضهن البعض والاقل  
تقدير هي توجيه العاطفة لقرارتنا احنا كرجالة مع بعض رغم ما قد يثار  
من افكار حول عاطفة مجتمع الميم لكن حقيقة لم التقى احد منهم لاتحدث  
عن العواطف بينهم البعض لكن علي اي حال

خلونا نناقش فكرة العاطفة

احيانا بتقابل شخص وبتاخذ قرار تقعد معاه وتقول انا مرتحلته

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

او تقابل حد وتقول لا ده مش طايقه

وكثير من قراراتك بتكون علي الاساس ده وال بنسميه احيانا الشخصنة لان انت بتاخذ قرار ناحية شخص نتيجة انك مش مكون مشاعر ايجابية ناحيته

او اصل انا بتشائم من كذا

في بعض المجتمعات وصل الامر لانهم يتشامو من الزواج يوم الاربعاء

وده احيانا بيكون بسبب خبراتنا السابقة في التعامل مع الشخص ده واننا استحسناه

فاكر المصطلح ده انت استحسننت الشخص كله

او حصلت حاجة كويسة لشخص يوم فاستحسن اليوم او الجانب الاخر تشاء اليوم فالباقي بيقلد بقي

لكن مشكلة العاطفة الحقيقية هي حينما تاخذ قرار لا تستطيع تبرير سببه

لما تتسأل دخلت كلية كذا ليه وانت في سنة تانية وتسمع اصل بحبها

ولما تسال حد اتجوزت دي ليه ويقولك اصل بحبها

او شخص تاني خد قرار ليه

اصلي مش بحب كذا

الغريب ان اغلب الاحيان اجابات من النوع ده بتكون تغطية علي اجابة حقيقية واضحة ولكننا لا نرها وهي لا انا معرفش انا دخلت الكلية دي لي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ولا انا معرفش انا وافقت اتجوز فلان ليه يمكن حبا في الزواج او خوفا  
من العنس

لكن حتي وان كانت احيانا مشاعر الحب بتكون ليها معاني بين الاشخاص

فاحيان اخري بتكون ليس لها اي معني

زي ما ناقشنا في علاقة فوزي ونسمة قبل كده

هنا احنا نتجنب في قرارتنا العواطف

ليه...؟

لانها بتبعدنا عن القرارات المنطقية وبتخلينا نستسهل احيانا التفكير

السطحي بدل الاعمق

وكمان لانها احد ادوات ترويد العقل

بالتاكيد في مشاعر مفهومة من عاطفة الامومة والابوة وصلة الارحام

والزوجة والخطوبة وربما الرموز الدينية والمقدسات لكن ما عدا ذلك

عواطفك ناحية الجنس الاخر بالتاكيد في العمل والدراسة ليس لها اي

مدلول وقس علي ذلك

## ٧. الاعتياد

والاعتياد او العادة هو ما قد يكون بالنسبة للكثير منا يمثل اغلب ما يقوم به

في يومه منذ الاستيقاظ من نومه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

هو روتين يومي ربما في ذهن البعض ولاحقة كلامية زي مش كده برده  
ولا ايه لدي البعض

وزيارة لمكان ما كل مدة من الزمن المهم انه شيء يتكرر

وليس المهم كيف يتكرر بل لماذا يتكرر

ربما تكرار الفعل في لاعتياد او العادة هو بمثابة حاجة متكررة وبالتالي  
تكون الاستجابة بتكرار سد الحاجة

ربما اعتياد دخول الحمام في الصباح او النوم علي اليمين او الاكل  
بالشوكه والسكينة

علي اية حال فليس هذا موضوعنا من الحديث عن الاعتياد انما حديثنا هو  
لماذا تكرر عادة ما

ده مش سؤال هجاوب عليه لكن جاوب انت

ومن هنا فكر في هل كل عاداتك تخدمك ام انك فقط اعتدت عليها وتفعلها

هل كل عاداتك عادات صحية

هل اعتدت ان تفكر قبل ان تتحدث

هل اعتدت ان تسال لماذا

هل اعتدت ان تنتظر لما لديك

وان تحلل الموقف من كل المناظير ولا النور قطع

يووو كده مش هعرف اعمل كذا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

الان انت تقرا عن الاعتياد

كيف تستفاد من العادة بصفة عامة

ببساطة تضع العادات التي تخدم عقلك وانصحك بكتاب العادات السبع

للمراهقين وان كنت متأكد من انك لم تعد مرافقا

لكن كيف تستفاد من الاعتياد في مجال السيطرة

هذا ايضا سؤال مفتوح ساترك لك مكان كافيا للاجابة فكر بعمق الان

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

## ٨. الحاجة

الحاجة الانسانية هي ما تدفعنا للسلوك .... لقد كررنا هذا في اجزاء متفرقة من الكتاب

لكن السؤال الاهم هل ما نعتبره حاجة انسانية ونسعي اليه هو في الواقع حاجة ضرورية ام ان هناك الكثير من الحاجات التي نفكر فيها ليست بالضرورة الكافية لنحتاج اليها

وانا هنا لا اتحدث بالتأكيد عن حاجات الرفاهية وسيارة احدث موديل ووو الخ

انا عارف انك ممعكش ده

لكن هل انت بحاجة لتضع اعجاب علي منشور فيسبوك

ام انها العادة ام التقليد ام الاستحسان

ايا كان فكلها قد تكون بلا معني

واياك ان تكون العاطفة او ان يكون قلب احمر علي كلام بنت او قلب

ازرق علي كلام ولد

هل انت بحاجة لفعل ذلك

بصراحة ايوه لانك بتقوله بشكل ما شكرا

ماذا لو كان هذا الشخص يمكن مقابلته وان تقول له شكرا وجها لوجه  
أتكتب له شكرا ...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

لكن هذا ليس المهم هنا انا اتحدث عن الحاجات

هل فعلا انت بحاجة الي ان تجلس وتشغبط في حنة في جانب الكتاب فعلا  
وترسم فيها

ما لو حابب الرسم اقل الكتاب واقعد ارسم

هل فعلا كل ما تفعله هو لسد حاجتك انت او بشكل ما يمثل حفر من اجل  
البناء حتي ..؟

ام انها عادة لمجرد التعود والاستحسان والعاطفة وانك ما تزعلش فلان ..؟

السؤال الاوضح هل بتعرف تقول لا لما بتسمع طلب معين وتفكر لماذا  
افعل ولما ما تلقاش اجابة بتقول لا

انا هنا مش بتكلم انك بتعمل صدقة او عمل خيري خالص ده سببه ديني

انا بتكلم عن الحاجات ال ليس لها تفسير منطقي وانت بتعملها

يعني بتنزل مثلا تشرب مياه غازية ليه

ما لو عطشان بتجيب مايه ولو جعان بتجيب اكل

انما بتشرب مائة غازية ليه ..؟

عندك اجابة ..؟

والمهم الاجابة دي فعلا منطقية ولا انت تحركت بعاطفة واعتياد  
وهتستخدم مهارتك العقلية عشان تبرر الافعال دي...؟!!

السؤال الاصعب والاعمق هل انت فعلا بتفكر كل فعل انت بتعمله بتعمله  
ليه...؟! ومين ال بيدفعك للفعل ده..؟! وهل الفعل ده بيخدم اهدافك ..؟

الحاجات الانسانية مجرد ادوات بنستخدمها عشان نوصل لاهدافنا وبما ان  
الادوات دي ممكن ما تكونش معانا فبنظر نصلحها او نشترها وبالتالي  
بتصبح لنا حاجة اليها

ورغم ان في اجابة لمحتلها قبل كده ان كل حاجة في الدنيا ليها ميزة وليها  
عيب وبالتالي كل حاجة في الدنيا او بمصطلح اخر اي شيء علي وجه  
الارض يمكن ان يكون بمقدار ما يخدم مصالحنا واهدافنا

يعني الماية الغازية ممكن تكون فيها كربوهيدرات تسد الجوع وسوائل تسد  
العطش

بس هل هي اولوية يعني ما انا ممكن بتمنيتها اسد الجوع ببسكوت واسد  
العطش بماية

فهمت انك كتير من الاحيان بتكون متوجه من دون ان تدري...؟!!

انا هكون جريء شوية واسال سؤال اعمق واسيبه مفتوح من غير اجابة  
عشان تكون صريح مع نفسك

ايه العلاقة بين مشاهدتك للكورة والماتشات وبين قضاء حاجتك الانسانية

ليه بتشوف ماتشات كورة...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

مش هقول اجابة وفكر انت

لكن في تحليل مهم انه بما ان الاغلبية بتشجع الكورة فالحديث عن الكورة في اي مناسبة يمكن ان تثير حماس الحاضرين وخصوصا الناس ال في سن ال ٢٠ وخصوصا لو في فترة كاس العالم او الدوري الاوروبي

## ٩. التلميح

التلميح او لفت النظر بشكل غير مباشر يستخدم كثيرا في القذف الفكري للتسهيل لتلقي الشخص القذيفة الفكرية

لكن احيانا تختلف مستويات التلميح لان في ناس ممكن يكونو تركيزهم في التفاصيل قليل شوية وبالتالي من الصعب استخدام التلميح معهم بالتالي بتزيد حدة التلميح تدريجيا لكن بتقف عند حد فاصل بين التلميح والذكر المباشر

لكن اللافت للنظر هو انه مع تطور العقول البشرية اصبح الاختلاف في مستوي فهم التلميح كبير جدا وخصوصا مع المشتتات فالاشخاص بقي عندهم قدرة كبيرة علي ملاحظة التلميح كتكيف طبيعي مع المشتتات الكثيرة ولكن ايضا بزيادة المشتتات دي بيزيد عدد الناس ال بتعجز عن ملاحظة التلميح وده احد تحديات القذف الفكري

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

## ١٠. القشة التي قسمت ظهر البعير

بص هو العنوان هنا مجرد لفت نظر لكن ببساطة انا بتكلم هنا عن ان بداية القذف الفكري ممكن تكون فكرة بسيطة زي انت مش محبوب وزي موضحنا بداية التغيير فكرة

متخيل ان فكرة مع مرور الزمن بتتحول لاسلوب حياة

انت متخيل ان في حروب ممكن تقوم بسبب كلمة

في واحدة من ارووع الامثلة في الموضوع ده احيانا سباقات الاحصنة بيكسب حصان والتاني بياخد مركز تاني ورغم فرق الجائزة الكبير الا انه الفرق هو كما يصف بعض الكتاب انف حصان

بالتالي لما بنحط خطة بتكون متقسمة لالف خطوة ربما كل خطوة هي بمثابة جزء نحو الهدف لكن اول خطوة ان تمسك بالقلم وان تكتب خطة اصلا هي بمثابة القشة التي قسمت ظهر البعير او العكس

لان بعد اول خطوة اصبحت لديك كل الخطوات واضحة وانت بالتالي في عملية السيطرة علي العقول لما بتلقي قذيفة فكرية دي خطوة لكن لما بتقف وتجهز خطة انك هتحلل سلوك الشخص وازاي هتروض عقله فدي اول خطوة وهي بمثابة القشة التي قسمت ظهر البعير لان بعد وضع الخطة او لنقل بعد الفكرة اصلا اصبح كل شيء خطوات كل منها يتبع الاخر عشان كده فكر كويس قبل اول خطوة لانها الاله

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

## ١١ . تحليل DISC

تحليل نفسي يحدد طريقة تفكير الشخص ما يوتر فيه واهتماماته ولا ينصح بمشاركة النتائج الخاصة به مع احد انه بيعرفك معلومات عن نفسك

والمفترض انه يعرفك اوجه القوة والضعف في شخصيتك

التحليل مكون من مجموعة صفات بتختار ايهم تتفق معها جدا...؟ وايهم لا تتفق معها تماما؟ وبعده يعطيك التحليل نتيجتين احدهما عن طريقة تفكيرك الطبيعية والثاني عن طريقة تفاعلك تحت تاثير التكيف ويفترض هذا التحليل ان الاشخاص نوعين نوع يهتم بالهدف ونوع يهتم بالاشخاص

رغم ان هذا مجرد نبذة لا ترتقي لشرح التحليل ولا اسئلته لكنها علي الاقل ستوجهك للبحث عن المصطلح كما اتوقع ان تفعل او ربما فعلت مع مصطلح مثل سر سقرات العظيم الذي ذكرته في اول الكتاب

علي اي حال هو تحليل من وضع البشر وخبراتهم المتراكمة قد يصيب وقد يخطيء وقد تستخدمه وتقول واو ده بيوصف شخصيتي بالضبط والحقيقة انو ولا بيوصف ولا حاجة انما انت لما بتقرا الصفات ال تحليل ده بيقول انها عندك بتفتكر المواقف ال تبرهن الصفات دي وبالتالي انت تري الصفات التي تقراها وتتناسي الصفات التي لم تقراها رغم ان ده وده عندك

لكن علي اي حال خض التجربة بنفسك انا فعلت قبلك...!

المهم ان تسال هل انت بحاجة للتجربة ام انك تريد التقليد ؟

## ١٢ . دراسة الفيسبوك عن قراءة العناوين

في واحدة من الدراسات ال عملتها وال عشان ما اكذبش عليك مكنش متحدد عدد المشاركين تماما او عدد ال تم اجراء التجربة عليهم او غيره

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

كانت فقط تجربة بسيطة عبر وسائل التواصل الاجتماعي بالتحديد فيسبوك  
انا بطبيعة الحال وانت وربما كلنا في الوطن العربي لنا علاقة ومشاعر  
واضحة تجاه كلمة اسرائيل ولا احد ينكر هذا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

كانت التجربة عبارة عن بوست مكون من ١٠٠ الي ١٥٠ كلمة تقريبا  
يمدح في اسرائيل وكيف انها دولة حق ووجودها حق  
واضع صورة لعلم اسرائيل

ومن ثم اختتم كلامي وال متفق مع كلامي ده يبقي ... وكلام شتايم

فكان من الطبيعي ان ال قاريء لما يقرأ يفهم ويعلق بكلام كويس او ينتقد  
الاسلوب وده رد الفعل الطبيعي او لنقل المفترض في اطار العقل والتركيز  
لكن ال حصل هو ان قرابة ال ٢٠٠ شخص دخلو وعملو اغضبني علي  
المنشور وال عمل حذف للصدقاة وال كان بيعمل ابلاغ عن الصفحة وال  
كان بيقول ازاي الاشكال الوسخة دي تكون اصدقاء عندي وكلام من هذا  
القبيل

تعددت اشكال التعليقات حقيقة لكن ١٠٠% منها يدل علي شيء واحد ان  
لا احد منهم قرا حتي النهاية رغم ان البوست كله ١٥٠ كلمة بالكثير

ورغم اني شخص عربي والكلام غير منطقي انه يحصل

لكن علي اي حال كانت الردود اكبر دليل علي ان ١٠٠ في المائة لا  
يستطيع ان يكمل قراءة منشور من هذه الكلمات ربما حركته مشاعر الكره  
للعلم ال في الصورة وربما اعماه اول سطرين ان يكمل القراءة لا اعلم

لكن بشكل ما هذا كان اكبر دليل علي ان الكل او لنقل بالتحديد كل من رد ونحو ٢٠٠ شخص تقريبا لم يقرأ الكلمات كاملة ولم يفكر احد في فعل ذلك حتي صديق مقرب اتصل بي يطلب ان امسح المنشور دون ان يفكر ان يقرأ ال ١٥٠ كلمة

بالمناسبة هذا كان ربما في ٢٠٢١

ثم كررت الموضوع في عام ٢٠٢٢ وكانت هناك ١٥٠ كلمة ايضا

بعد اول ٧٥ كلمة تقريبا ذكرت ان هذا الكلام خداع واقرا للاخر

تقريبا رد عليا ١٠٠ شخص مرة ثانية كتب واحد منهم فقط يا جماعة في حاجة غلط

فالمشكلة الان لم تعد في ال ١٥٠ كلمة حتي ال ٧٥ كلمة لم يكملهم احد او علي الاقل من اكملهم وفهم بخل بالحديث والتوضيح

رغم ان من لم يفهم لم يبخل باشد انواع الشتائم حتي ان البعض لم يكتفي بالشتيم علي المنشور والابلاغ وازالة الصداقة بل بحث عن رقم الهاتف واتصل للشتيم مخصوص

الم يكن اولي اكمال القراءة ..!؟

### ١٣. القناع

ليس كل ما يعرف يقال كما يقولون فكلا منا يرتدي قناعا علي وجهه يخفي ملامحه الاساسية في التفكير

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

كل منا يخرج من بيته البعض بنظارة شمس والبعض بساعة من اغلي الماركات والبعض بكوب قهوة والبعض بقميص فاره والبعض معلق احدث الهواتف والاخرىات تعلقن الذهب علي صدورهن

وانا حقيقة لا اعرف ما فائدة ساعة ثمنها اكثر من ١٠٠ جنيه بتعيش شويتين خليها الف جنيه دا لو بتصور وبتتكم لكن انك تشتري ساعة وتقول منظر

اي حاجة من حاجتك الانسانية تسد هذه الساعة

ناهيك عن البنطلون المقطع اي حاجة يسد لا اعلم

لكن الاغرب لم ياتي بعد

....

لكن القناع ليس فقط في ملابسك ولا في الادوات التي تستخدمها

هناك اقنعة اخرة من لوي اللسان او الحديث وكانك ملياردير وربما محاولة اظهر انك الافضل وتملقك بهذا

انا عارف كويس جدا ان مظهرك بيخدم لاقتناع انك مميز وجزاب وعارف بالتاكيد ان الساعة ال انت لابسها هتجذب الانتباه زيها زي البرفان ال انت حاطه او البلوزة ال انتي لابساها

بس انا هنا مش بتكلم عشان حضرتك ما تعملش ده

لا بالعكس اعمل ده انت محتاج القناع ال هيظهرك بالشكل الانيق ده بس بناءا علي هدفك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

يعني هنلبس ساعة تجذب الانتباه يبقى ام الف زي ام ١٠٠ التقليد

والخاتم الذهب نفس الصيني

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

فلما تعرف انت بتعمل ده ليه وتسال لماذا هتلاقي الف طريقة ارحص واوفر واسهل تلبس بيها القناع ده عشان كده قولتلك في الاول ليس كل ما يعرف يقال

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

انما انت بتظهر بالمظهر ال يخدم الافكار ال علوز تقدمها لل قدامك

[الفصل الخامس](#)

فلو تفتكر فوزي كان محتاج يظهر نزيه وام احمد كانت محتاجة تظهر دايمًا لابسة ذهب عشان تخدم الفكرة ال بتقدمها

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

## ١٤ . التكيف

[الفصل التاسع](#)

التكيف من اكثر المصطلحات ال بيتم ذكرها علي انها سلوك كويس دايمًا وانها اداة للتعامل مع المشاكل والكثير من الناس بيقيسو قوة الشخص بقدرته علي التكيف مع الازمات

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

وهو ده المطلوب تزرعه في عقل اي شخص قبل ما تعمله قذف فكري

[عن المؤلف](#)

تكيف مع الموقف

[كتبتنا الاخرى](#)

دلوقتي بقيت بتروح شغلانة معينة والظروف السكنية للعمال او ال شغالين مش تمام ويتقالك تكيف مع الموقف او ان المدير بيزعق وخلص ويتقالك تكيف مع الموقف

خلينا نقول ان التكيف مهارة كويسة فعلا بس مع الظروف الخارجة عن ارادتنا لحد ما تكون عندنا قدرة علي المغادرة لكن تذكر ان الضفصع ال

بفضل يتكيف مع الظروف ويقول فترة وتهدي ومبيققدش من الماية  
السخنة وبيتكيف معاها باستمرار بتكون نهايته الموت

ولانه التكيف ممكن بالتدريج يوصلك لمرحلة من الذل انت في غني عنها

فكر جيدا لماذا اتكيف ..؟

هل لان الظروف تحكمني..؟

هل ليس لدي امكانية للمغادة..؟

ام انني اتكيف حبا في التكيف..؟ واني تعودت علي كده ..؟

التكيف مهارة لازمة للعمل فعلا ولكن بمقدار محدود وفي اطار الاجابة

علي سؤال لماذا اتكيف مع الوضع ..؟

لان التكيف احيانا مع الظروف قد يقودك الي ان تكون في مكان مش  
مكانك ..

وبالتدريج ستفقد مهارتك لانك لا تمرنها جيدا وبالتالي مع الوقت ستفقد

قدرتك علي المغادرة وتصبح كل قدراتك هي للتكيف مع الظروف

المحيطة وزعيق المدير وتاخر التسليم

## ١٥ . الاستمرار

الاستمرار في الاعمال الصغيرة له اهمية ربما اكبر من الاعمال الكبيرة

التي لا تستمر

اتذكر وانا احدثك في فصل القاذفات الفكرية حين قلت لك ان القذيفة

الفكرية لن تستمر طول العمر

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

نعم ربما انت القيت قذيفة فكرية كبيرة واحدة تلو الاخرى بناءا علي تحليل دقيق

لكن ماذا بعد ..؟

انت بالتأكيد بحاجة للاستمرار فيما تفعل من ترويض العقل ومن التحليل والترويض ولقذف وهكذا

وقس علي ذلك من اي شيء تفعله تحويل الفعل لسلوك او عادة سيسهل عليك تكراره وبالتالي يعظم من النتيجة

## ١٦ . التعليم

التعلم من تجاربك السابقة بالنسبة لك قد يفيدك وتجاربك الفاشلة في الجانب الاخر من عملية السيطرة قد تؤدي لعملية عكسية للسيطرة علي عقلك والترويض وبالتالي لامجال للخطأ في عملية السيطرة علي العقول فاي قذيفة فكرية خاطئة ربما تقودك لعملية تضليل فكري

وبالتالي التعلم من التجارب ربما يكون صعبا في السيطرة علي العقول لكن علي الجانب الاخر انت تتعلم كيف تحمي عقلك من سيطرة الاخرين ومن عمليات الترويض الفكري

## ١٧ . حلال ولا حرام

ده سؤال مش هجاوب عليه هنا انما كان للفت الانتباه فقط ولتذكيرك بنقاش الفصل الاول من الكتاب

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## ١٨ . الكذب المباح

ذات مرة سألني احد ما هو الصدق ..؟

فسكت وبعدين قولتله لا والله ما اعرف

الاسئلة من النوع ده رغم انها ممكن تبان سهلة الا ان اجابتها عميقة جدا  
ولا يستطيع البعض منا الاجابة عليها

ما هو الصدق ..؟ هو عدم الكذب وما هو الكذب هو عدم قول الصدق

هل الكذب يباح..؟ اه في الحروب وبين الزوجين وللصلح بين المتخاصمين  
كما اعرف

لكن هل حين يسألني احد سؤال عن معلومات شخصية مش حابب اجاوبها  
واتجاهله او انسيه السؤال او اساله سؤال مثله ده عادي ..؟

الحقيقة معرفش

لكن علي الاقل لدي اجابة جاهزة لن يفيدك معرفة رايي هنا

فقط فكر متي يمكنك قول كلام غير الحقيقة بعيدا عن رايي

## ١٩ . الأنسان والالة والذكاء لاصطناعي

ذات مرة سألني صديق مقرب وقال يا احمد هو ازاي بيسموه الذكاء  
الاصطناعي وهو اصلا فكرة البرمجة ال احنا نعرفها من زمان كانت  
بتعمل نفس الحاجة

فسألته ازاي ده

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

بدا يشرح لي انه البرمجة معناها اني بجهاز الالة بمجموعة من الاوامر ولما يحصل حاجة معينة يكون في امر ينفذ في الحال

وان علي اساس ده فالذكاء الاصطناعي هو مجرد برمجة متقدمة واوامر اكثر تعقيدا

والحقيقة انه كلام مقنع

يمكن كعادتي من الجدل جادلته شوية لكن اقتنعت بكلامه لانه مبني علي برهان واضح وهو ان الذكاء الاصطناعي مجرد برمجية ومجموعة من الاوامر

بس لما بحثت شوية عن تساءلات زي دي وصلت انه عبر التاريخ كان في خلاف احيانا علي فكرة هل الذكاء الاصطناعي لازم يفكر زي الانسان ولا السؤال الاهم لماذا وبالتالي الهدف منه اهم من اسئلة عن ماهيته

وكان اكثر جملة مثيرة انه ممكن الذكاء الاصطناعي ده يكون مجرد شيء يشبه الحجرة الصينية الجواها واحد مش بيعرف صيني ولكن عنده اوامر انه يخرج حروف من الصناديق بترتيب معين عند تلقي اشارات معينة

وكان احيانا سؤال عن هل اصلا العقل احيانا يبفكر بنفس التجربة وانه العقل بتكون فيه اوامر انه يخرج معلومة معينة لما يتلقي اشارات معينة..؟ ام ان العقل البشري اعمق من تلك الطريقة البسيطة المستخدمة في انظمة الذكاء الاصطناعي ده ....؟

والحقيقة ان رغم كون الكتاب لا يسأل عن هكذا الاسئلة عن ماهية العقل لانها مش من اهتمامات الكتاب الا ان الحديث حاليا عن ربط المخ البشري

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

بشبكات فيما يسما بالنيورولينك وغيرها ممكن يكون داعي للبحث في طريقة التفكير داخل العقل البشري وازاي العقل بيخرج معلومات معينة

لكن علي اي حال نحن الان لدينا ذكاء اصطناعي

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

اهم ما يميزه هو انه يمكنه حفظ الاف الكتب علي عكس الانسان ال قدرته ممكن تكون محدودة لكن ربما قدرات الانسان التحليلية وقدراته علي النقد حاليا اعلي

والامر الثاني انه لدينا الان امكانية للتعايش مع انظمة الذكاء الاصطناعي وان تساعدنا ان ربما تغنيانا عن اعمال كان الانسان لسنوات بحاجة الي ان يفعلها بنفسه

ورغم ان خبرات الذكاء الاصطناعي حتي الان هي خبرات من الانسان تم نقلها للذكاء الاصطناعي الا ان قدرته حتي مع هذه الخبرات ال اعطاها له الانسان قد تتفوق علي الانسان نفسه

لانه ببساطة نموذج الذكاء الاصطناعي يمكنه البحث وحفظ الاف الكتب ومن ثم لاجابة بناءا عليها وبالتالي بدلا من كون الانسان بيستفاد بس بجزء من خبرات من سبقوه لا دلوقتي بقي الذكاء الاصطناعي قادر علي انه يخزن كل الخبرات السابقة في قواعد بياناته

ورغم انه حتي الان كل اعتماده علي خبرات البشر الا انه مكن جدا خلال السنوات القادمة يكون له لقدرة علي التحليل اكثر وبالتالي الاستنتاج ومن ثم الابتكار مثل الانسان وحتى انه من صنع الانسان فابتكاراته قد تسبق

تفكير الانسان بمراحل لان ما لديه من معلومات اكثر مما لذا الانسان  
الواحد

[الفهرس](#)

## ٢٠ . سياسة التخلي عن البعض من اجل الاخر

[الفصل التعريفي](#)

وده هيقودنا لسؤال مهم جدا ان كان الذكاء الاصطناعي بقي بيعمل عمليات  
فكرية معينة زي الترجمة وحل المسائل الرياضية وغيرها

هل هنا تختفي مهمة الاشخاص المترجمين ..؟

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لانه ببساطة الانسان عبر الزمن اعتمد سياسة التخل عن شيء مقابل  
الاخر

الانسان زي ما اتكلمنا ليه قدرات محدودة وان كان الجرار الزراعي يمكنه  
حترت الارض فلا داعي لتعلم مهارة الحرت اليدوي وان كانت الالة  
الحاسبة يمكنها ان تجيب علي سؤال ١٧١ \* ١٦٥ فهنا لا داعي للانسان  
ان يحفظ هذه العمليات او جداول الضرب لانه ببساطة الالة بتعمل ده  
والانسان بيكيف نفسه انه يتعلم مهارات اصعب وده منطقي

لكن الان مع ان الذكاء الاصطناعي ارتقي لعمليات متكاملة مثل الترجمة  
هل تختفي تلك المهنة خلال سنوات وتصبح مجرد حرفة تراثية ..؟

الموضوع ممكن بيان كانه بعيد عن السيطرة علي العقول لكن

علي الجانب الواقعي هناك فكرة واضحة وهي ان الانسان لا يجب ان  
يتعب نفسه في ما يمكن للاخرين او الاجهزة ان تفعله

وهي سياسة التخلي عن بعض المهارات من اجل التعلم للمهارات الجديدة

بالتالي فانت لما بتوهم الشخص انه مبقاش بحاجة لتعلم المهارة دي لان في اداة سهلة ومجانية بتعمل

بعد شويه بتلاقي ان خلاص الشخص مبقاش يعرف يعمل المهارة دي بنفسه

اه بس في اداة بتعمل ده

السؤال هنا من يملك الاداة دي ومن يضع لها الارقام والتعليمات

ببساطة هل تظل الاداة مجانية ام تصبح مدفوعة وتصبح انت مشتري للخدمة وببساطة الان لا يمكنك فعل المهارة بنفسك

ببساطة ده اسلوب تجاري جديد قايم علي القذف الفكري ومتستغربش من ده

انت علي مدي سنين كان بتتاح لك الالة الحاسبة عشان كده نسيت الحساب العقلي شوية

طب انت علي مدي سنوات هيتاح الذكاء الاصطناعي ببلاش ليك لكن من يملكه ..؟ ومين يضمنك انه يفضل مجاني ..؟

الشركات دي بتدفع الاف المليارات عشان وضع فكرة في عقلك انه لست بحاجة لتعلم المهارة انا هعملك ده مجانا

وبعدين انت تعتاد ده فتبقي بفلوس بس انت هنا لم تعد لديك خيار عدم الشراء لانك لم تعد قادر او تمتلك المهارة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

ودي بشكل اخر سياسة يمكن تسميتها الاعتمادية انك تعتمد علي شيء لا تملكه

فده بيزود حاجتك بعد ما كان اكل وشرب ونوم لا بقي تليفون وسيارة وانترنت وذكاء اصطناعي وده في الاخر يخليك تشتري سلع اكثر في الاخر

## ٢١. ضد التنمية البشرية

كاتب الكتاب حقيقة لا يهتم بمصطلح التنمية البشرية من اي اتجاه

لانه ببساطة مركز علي الهدف

فتخيل انك محتاج تنفذ مهمة معينة ويمكنك الاعتماد علي ربات يكلف مبلغ وانسان يكلف ضعف المبلغ وهيجي يعملك قصص الدنيا والاخرة والالتزام بالمواعيد مش بيتم

يبقي ليه كل ده .....؟

ما دام في بديل اسمه الذكاء الاصطناعي

وليه اجيب واحد ينفذ المهمة علي خمس ايام لما ممكن يكون من الممكن ان الة تعملها في يوم بنفس التكلفة

ككاتب للكتاب فلدي فكرة ان تقييم الانسان لازم تكون في مقابل المهمة ال عملها مش في مقابل هو خد وقت قد ايه وقت عشان ينفذها اوتعب ولا لا

لانه ببساطة ممكن يكون عمل المهمة دي في ساعة بس هو اتعلم ده في

سنين

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

وممكن يكون في موظف بيجي كل يوم الشغل عشان يكنس المكان  
وموظف تاني بشكل ما عمل تقنية للتنظيف الالي وقعد في بيتهم او ما  
يعرف بالاوتوميثن هنا للاسف الموظف الاول ال كل يوم بييجي بياخذ  
راتب والموظف ال عمل اوتوميثن الكنس بقي حد غير مرغوب

طيب تعالي نسال السؤال الاعمق في افكارنا

انت هدفك من العامل ايه ....؟

هدفك انه ينفذ المهمة ..؟ ولا انت حابب انه يجي يعمل زحمة في المكان .؟

اجابة السؤال ده بعمق بتخليك تعرف هل انت بحاجة انك تشجع الابتكار  
بين ال حوليك ولا انت ضد ده

حتي لو انت بكل عنجفة قولت ايوه انا بشجع بس الواقع

ان لو تركيزك انا عاوز اوصل ازاى

فال استخدم الاوتوميثن زي ال استخدم المقشة وكنس كل يوم

انت بقي هدفك ايه ..؟

ووصلتله ولا لا ..؟

**٢٢ . احتفظ بسرك**

فاكر ال فات ده ؟

شوفت بنفسك ان لما المدير بتاعك عرف انك بتعمل المهمة بشكل سهل

كان رد فعله لا

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

اهو ده سبب كافي يخليك تسال سؤال واضح هل انا في بيئة تشجع علي الابتكار فعلا ولا المدير مهتم بتعبني بس اكثر من اني اوصل للهدف او اعمل المهمة المطلوبة ..؟

لو الاجابة بدون اي مجاملات مهتم بالهدف بس ..؟

يبقي مفيش مشكلة تعرض طريقة شغلك

بس بما ان الاجابة الثانية هي الاكثر واقعية يبقي ازم تحتفظ بسر شغلك ومهاراتك وحتى لو بتعمل ده بسهولة او الذكاء الاصطناعي فلازم يظل ده سر بينك وبين نفسك بس لان هنا المدير مهمته انه يشوفك بتتعب ورغم اني ما انصحكش تتواجد في البيئة دي الا ان اخفاءك لسر شغلك قد يكون وسيلة تكمل فترة اطول

### ٢٣ . خطوات التفكير السليم

ممکن يكون العنوان لافت للنظر اوي

لكن علي اي حال احنا اتناقشنا في مسالة كيف ام لماذا ومسالة تحليل سوت وتحليل ديسك

وقولنا انه رغم لماذا خمس مرات بتكون كويسة انك تعرف المشكلة الجزرية لكن في حالات الطوارئ بتكون محتاج تفكر لبرهة وتفهم الوضع ال انت فيه سريعا بعدين تفكر ازاى اتدخل كل ده ربما في ثانيتين او اقل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لكن علي الجانب الاخر والاكثر استخداما من التفكير هو جانب التفكير العميق والمهام المهمة الغير عاجلة كما تسمى وال هي اصلا لو عملتها دائما هنتقل جدا من المهام ال بتوصل لمرحلة مهمة وعاجلة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

علي اي حال بمجرد ما بتظهر الفكرة بنرجع نقول لماذا ونفهم السبب الجزري وبعدين من السبب الجزري ده بنعمل تحليل سوت لنقاط القوة والضعف والتحديات والفرص ونعمل العصف الذهني التمام ال علي اقل تقدير شخصي يكون ٢٠ حل ونبدا نقول ايه اول حل ينفع اعمله وايه ثاني حل

وتقريبا رغم اننا كتبنا ٢٠ حل فبيكون حلين او تلاته كافيين ينهو المشكلة وربما اكثر

وبعدين بنفهم ال حصل في المشكلة عشان نرجعه في المستقبل كخلاصة تجارب واتكلمنا في ان موضوع السيطرة علي العقول ممكن يكون التعلم من خبرات السابقة صعب جدا لان مفيش مجال للخطاء هنا

لكن التعلم من تجاربك السابقة بيكون في سبيل حماية عقلك مما تعرضت له سابقا

## ٢٤. قبل ان ..... لا بد ان .....

قبل ان تفكر في السيطرة علي العقول لابد ان تسيطر علي عقلك اولا وقبل ان تفكر في السيطرة علي عقلك لابد ان تفكر في ما ان كان احد يفعل هذا

انا هنا مش بتكلم كنظرية المؤامرة اطلاقا وان كل الناس يا حرام عاوزين  
يضروك لا ببساطة زي ما قولنا كل واحد ليه اهدافه... النموسة ال بتلدغك  
مش هدفها تأذيك رغم انها بتأذيك بس الحقيقة انت مش في حساباتها اصلا  
انما كنت اداة لاسد جوعها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

وهكذا يتعامل معك البشر ممكن البائع ميكونش هدفه انك تروح ماشي بعد  
ما تدفع كل ال في جيبك بس هو هدفه انك تشتري المنتج ال معاه وممكن  
تدفع كل ال في جيبك وتروح ماشي عادي

عشان كده قبل ما تفكر في السيطرة علي العقول لازم تحمي عقلك اولاً  
وقبل ان تفكر تنتقد لابد ان تسمع الكلام كاملاً

العنوان لوحد عمره ما كان كفاية بل اداة لخداعك احياناً او جذب انتباهك  
فقبل ان تسرع في الوصول والدخول لعرض " ٢٠ جيجا نت مجاني" اسأل  
نفسك لماذا يمكن ان يعطوني ٢٠ جيجا نت مجانية.....؟

كما كان يقول صديقا لي

ان لم تدفع تمن السلعة اعلم انك السلعة

ولا اعلم من قالها سوي ان قالها صديقا لي

فقبل ان تفكر في ما تحصل عليه فكر في الثمن

تحدثنا مسبقا عن منظور السلوك من الملاحظة للنظر للمميزات ثم النظر  
للعيوب ثم الوزن بينهم ثم معرفة انه اي خيار ياخذ الانسان لابد ان يكون  
فيه مشاكل لكن ما نفعله هو التقليل من المشاكل بهذا الخيار

## ٢٥. انتهاز الفرصة فهي لن تعود

وانتهاز الفرصة لا ياتي الا بمعرفة الفرصة اولا

بالتالي فالتفكير السليم هو تحليل سوت بعد معرفة المشكلة الرئيسية

لما تكون في موقف وحابب تسيطر علي عقل شخص انت عارفه بتحلل

شخصيته وتشوف نقاط ضعفه ونقاط قوته

ولما تبص وتلاقي فرصة عمل جديدة وتقول لا مش هروحها يبقي لازم

تفكر مميزاتها وعيوبه وتحدياتها وفرصها

والا هتكون ممن ياخذون القرار بالعاطفة ويبررون الاختيار بالعقل

الانسان في اي موقف بيكون لديه مميزات وتحديات

فلو فكر بس في الجانب السيء مش هياخذ قرار

وقعت من طيارة

اترفدت من شغلك

سخر احد منك

سقطت سنة في الدراسة

دخلت كلية مش حاببها

فرصة اه

انك تبص للموقف وتسال نفسك ايه الميزة في ال انا فيه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

مهما كان الموقف ال انت فيه لازم يكون فيه مميزات ومش هتشوفها غير  
لما تسال نفسك ايه الميزة

فلو كان ده سؤال محفور في دماغك فهتكون مميزات اي حاجة في الدنيا  
امام عينك

لكن علي الجانب الاخر لا تكن غيبا وتعود بتطور السلوك فقط للمرحلة  
التانية من التطور تنظر للفرص وتنسي التحديات  
تحليل سوت لموقف ربما سيفيد هنا

## ٢٦. الخلاصة

في هذا الفصل تعمقنا اكثر في فهم الفكر وكان التركيز الاكبر علي عقلك  
انت اكثر من عقل من تريد السيطرة عليه او توجيهه لان زي ما قولنا قبل  
ايه ..؟

لابد ايه ؟

وزي ما قولت قبل كده الخلاصة في الكتاب هنا مش عشان تلخصلك ال  
في الفصل انما للتذكير به بعد قراءته وفهمه

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

# الفصل السابع :

# عقل الطفل

  
[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

## غير متوفر في النسخة الحالية

١. مقدمة للفصل
٢. لماذا .....؟
٣. تعريف
٤. مرحلة الحمل
٥. الولادة
٦. مرحلة الرضاعة
٧. بدا ادخال الطعام
٨. الحبو
٩. المشي
١٠. الكلام
١١. الحضانة
١٢. الابتدائية
١٣. الاعدادية
١٤. الثانوية عند بعض المفهين
١٥. تأثير البيئة
١٦. تأثير التربية
١٧. الحاجة ام الاختراع
١٨. الخوف ولحب
١٩. الفهم والتوجيه
٢٠. علاقة الجنس الاخر


 الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

٢١ . البراءة

٢٢ . الصدمة

٢٣ . السؤال

٢٤ . الثقة بالنفس

٢٥ . السيطرة علي الفعل قبل السابعة

٢٦ . السيطرة علي الفعل في فترة من السابعة الي الثانوية

٢٧ . الخلاصة

 [الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

# الفصل الثامن :

## عقل الانثي

### (ما بعد الطفولة)

[الفهرس](#)[الفصل التعريفى](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثانى](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

## غير متوفر في النسخة الحالية

١. مقدمة للفصل

٢. لماذا .....؟

٣. تعريف

٤. دراسة الفيسبوك

٥. عاوزة اتجوز

٦. انا حرة

٧. التصور الجنسي

٨. عاطفة الغضب

٩. الخطوبة

١٠. الزواج

١١. الحمل

١٢. الولادة

١٣. العمل

١٤. علاقة الجنس الاخر

١٥. الطلاق

١٦. المُعلّقة

١٧. التجارة بالجنس

١٨. ربات البيوت وربات الاعمال

١٩. نظرة الي العلاقات المحرمة

٢٠. العاطفة العالية

الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

٢١ . السيطرة علي عقل الانثي

٢٢ . نقاط ضعف المرأة

٢٣ . نقاط القوة

٢٤ . من الأقوى

٢٥ . كيدهن عظيم

٢٦ . علاقة تكامل

٢٧ . الخلاصة

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

# الفصل التاسع

## عقل البالغين

### (من الرجال)



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

## غير متوفر في النسخة الحالية

١. مقدمة للفصل

٢. لماذا .....؟

٣. تعريف

٤. الاختلافات مع الطفل

٥. الاختلافات مع الانثى

٦. تأثير البيئة

٧. تأثير العمل

٨. المادية والروحية

٩. العلاقة بالجنس الاخر

١٠. الزواج

١١. العقل واليد

١٢. البحار لهانجة تصنع بحارا ناجحا

١٣. الابوة

١٤. الشمولية في التفكير

١٥. التكامل

١٦. نقاط الضعف

١٧. نقاط القوة

١٨. التحديات

١٩. الفرص

٢٠. نظرة الرجل للعالم

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبتنا الاخرى

٢١ . السفر والاعتراب

٢٢ . قيمة الإنسان

٢٣ . الجريمة

٢٤ . كيف ....؟ ولماذا .....؟

٢٥ . ذكر شرقي مسيطر

٢٦ . عديها عادي مشي حالك

٢٧ . الخلاصة

 [الفهرس](#)[الفصل التعريفى](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثانى](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبنا الاخرى](#)

# الفصل العاشر :

# نظرة في جموع

# الاختلاف

  
[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

**١. مقدمة للفصل**

يأتي هذا الفصل ليس ابدا لوضع ملخص للكتاب وانما فقط للتكامل مع افكار الكتاب النهائية في صورة اقل شرحا واكثر تركيزا علي المعلومات لانه مفترض بتقراه بعد ما خلصت الفصول التسعة الاولي

عشان كده هنلاقية مختصر في المحتوي جدا

**٢. لماذا .....؟**

الفصل فيه استنتاجات لاهم النقاط التوجيهية في الكتاب عشان تفكر بالخطوط العريضة ال تم مناقشتها والافكار ال لازم تكون اتزرعت في عقلك بعد قراءة التسع فصول والا هتكون كعابر سبيل علي الكتاب

**٣. تعريف**

جموع الاختلاف هنا يقصد بها تلك الخطوط العريضة والابواب الاساسية للتحكم في العقول وتوجيه الافعال الانسانية من خلال فهم السلوك الانساني

**٤. تفهيمات**

هنا بنناقش افكار عامة لعملية السيطرة علي العقول من خلال مراحل كل منها يتبلور خلاله قرار تتجه علي اثره الي الخطوة التالي

**٥. قف وفكر اولاً**

الخطوة الاولي هي الوقوف والتفكير الهاديء لانه ارقى مراحل التطور السلوكي هي الوصول لمرحلة يفهم فيها الانسان ان اي قرار يتخذه ربما يكون له المزاية والعيوب وان القرار الانساني فقط يقلل من تلك العيوب

[الفهرس](#)[الفصل التعريفي](#)[الفصل الاول](#)[الفصل الثاني](#)[الفصل الثالث](#)[الفصل الرابع](#)[الفصل الخامس](#)[الفصل السادس](#)[الفصل السابع](#)[الفصل الثامن](#)[الفصل التاسع](#)[الفصل العاشر](#)[English copy](#)[عن المؤلف](#)[كتبتنا الاخرى](#)

وينتقي الحلول الاقل في خلق المشاكل فيما بعد وان الهدوء هو اول خطوة لاتخاذ فرار سليم يحميك اولا من تبعات مخاطر انت في غني عنها وان مدي الخطا في علم السيطرة قد يكون منعما وقد يكون لا مجال للخطا اصلا لان اي خطأ يحدث سيكون له ردة فعل انعكاسية تؤدي لتضليلك انت كما ان التسرع قد يجعل من قراراتك عرضة للتاثر بالتوجيهات من الاخرين مثل العاطفة او الافخاخ او حتي التضليل وان اكثر شيء قد يقودك لقرار خاطيء هو نقص المعلومات نتيجة اخذك القرار بدون تفكير في الجوانب الاربعة له من تحديات وفرص نقاط ضعفك وقوتك في الموقف

## ٦. سد حاجات الاخرين طريق لتحقيق حاجتك

الانسان قد يسعى لسد حاجته بشتي الطرق حتي وان كان علي حساب الاخرين وهذا قد يكون منطقيا في اطار التركيز علي الهدف للشخص والتقليل من تاثير العاطفة وغيرها مما يقوض تفكير الانسان

لكن في الجانب الاخر فالانسان لا يعيش وحده علي الكوكب وبالتالي فعليه ان يقرر اي شكل من العلاقة ستكون معهم في اطار تنفيذ ما يريد

انت وحدك ربما بحاجة الي الاف السنين لتنفيذ حاجتك واصلا الحاجات الانسانية لا متناهية وعمرك كما تعرف محدود ربما في اطار علمنا الحالي لا يزيد عن ١٥٠ سنة حاليا في اقصي تقدير

بالتالي فانت في حاجة لمساعدة الاخرين للوصول الي هدفك وكونك بحاجة لهم فهنا انت بحاجة لتنفيذ ما يطلبون لكي يفعلوا هم حتي وان كنت انت

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

سيد الموقف وان كنت تاخذ اكثر مما تعطي وان كنت تقود افعالهم فلا زلت بحاجة الي سد بعض حاجتهم في سبيل تنفيذ حاجتك

## ٧. في استخدام القوة الحمار اقوي ..... استخدم عقلك

اعتقد ان الجملة موجزة ودالة

ان استخدمت القوة فالحمار اقوي منك وبالتالي لا تكن ابدا ممن ينافسون بالقوة فكر واعرف ماذا يمكن ان تتميز به ...؟

هناك مصطلح يسمى اليونيك فاليو او القيمة الفريدة

هذه القيمة هي التي تميزك عن غيرك سواء كنت ذاهب لخطبة بنت او انك تبيع منتج فمعرفتك بتلك القيمة فيما لديك هي ما قد يدفع الطرف الاخر بقبول عرضك

لذلك فكر ماذا لديك من مميزات

ماذا يمكنك ان تفعل لا احد يمكنه فعله

حتى لو لم تجد تلك القيمة يمكنك صنعها بنفسك

مش شرط ابدا المنافسة عشان تكسب السباق

احيانا بيكون علينا صنع ما نريد من طريق اخر

ده يحصل بس لما نفكر بعمق لماذا وحينها بتقدر تبحث في اهدافك الاعمق وحينها ربما لن تجد انك ليك هدف اساسا انك تتعلم اليونانية او تحفظ كتاب كبير او تنافس بسرعة في سباق جري لان معرفتك لاهدافك العميقة هتفتح طرق امامك لتنفيذها قد لا يفكر بها غيرك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

## ٨. اسال لماذا ...؟ خمس مرات او اكثر قبل سؤالك كيف ...؟

حين تفكر في دخول كلية مثل الطب او الهندسة او الصيدلة ربما وفي الثانوية العامة مجبتش مجموع فتفكيرك كيف سيدفعك الي الدخول في كلية خاصة او اعادة السنة او او او كل هدفك هو علي ان تدخل الكلية دي رغم ان التكلفة ال هتدفعها ممكن تكون اضعاف ال هتجنيه منها فيما بعد

لكن حين تفكر ببساطة في السؤال لماذا خمس مرات ستعرف سر غريبا

دعني افكر معك

لماذا قررت ان تدخل كلية كذا

لان حابب اتخرج واشتغل في مهنة محترمة بتجيب فلوس

ولماذا تريد ان تشتغل وتعمل في مجال محترم ويجيب فلوس

لان عاوز اتجوز حد من مستوي معين واعيش حياة بمستوي معين من الرفاهية

ولماذا تريد ان تعيش في مستوي معين من الرفاهية

لان انا بحب الراحة او حابب اعيش في حياة اكثر راحة

يمكن لسا مكملناش الخمس مرات سؤال لماذا لكن بدات تتكشف لك الاف من الطرق يمكنك بها الحصول علي الراحة

ويمكنك الحصول علي الرفاهية ويمكنك الحصول علي المستوي المعين من الحياة هنا بتتخرج من الثانوية باي مجموع وتشوف انت تقدر تعمل ايه ومتقدرش تعمل ايه وساعتها بس مش بتتعب علي امل انك ترتاح بعدين

↑  
الفهرس

الفصل التعريفى

الفصل الاول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

خالص انت هنا بترتاح من دلوقتي لانكب بتحط الاف من الخطط والخطط  
البديلة وبتشوف فرص انت كنت عامي نفسك عنها لمجرد انك سألت ازاي  
ادخل الكلية دي وازاي اشتغل الشغلانة دي من غير ما تسال نفسك ليه

بالمناسبة دي مش دعوة للكسل خالص وانك تستسهل الطريق

بس دي دعوة للتفكير بعمق اكثر فيما تريد فعلا

وما انت بحاجة ليه فعلا

وهنا في مستوي الراحة ده انت بتكون عندك الوقت ال تفكر فيه والوقت  
ال تسال فيه لماذا والوقت ال تثتمر في امكانياتك والاهم انك بقيت تفهم  
نفسك وتميز نفسك عن كل ال حواليك كلهم عاوزين طريق معين وانت  
اخذت طريق ثاني كلهم هيزاحمو علي مكان واحد وانت عملت لنفسك قيمة  
فريدة ويونيك فاليو وبدأت رحلة راحتك في الحياة من دلوقتي

## ٩. مع العسر يسرا ماذا لدينا الان

ده وعد وايا كان دينك ايه فاعتقد انك بقيت تفهم معني مع العسر يسرا

وبقيت تفهم ان اي موقف فيه ميزة وعيب

وان انت كتير ما بتكنش شايف الميزة عشان انت مركز بس علي المشاكل

فاكر لما كلمتك علي نظرية الاستك وازاي ان الاشخاص العنيدين هم اكثر

ناس استمرارية في السلوك بعد القذف الفكري

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

لانهم علي قد مقاومتهم للتغير قبل زرع الفكرة علي قد احتفاظهم بالفكرة بعد تنفيذها

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبا الاخرى](#)

عشان كده الحديد ممكن يكون مادة رخمة في التشكيل علي عكس البلاستيك رغم كده الناس بتستخدم الحديد لانه مجرد ما يتشكل بيفضل محتفظ بصورته وشكله اكثر من البلاستيك وعلي الجانب الاخر البلاستيك مش بيوفر الثبات ده بس فيه ليونة كافية وسهولة تشكيل

الاهم انك تعرف ايه الميزة وايه العيب وتعرف ايه ينفع لايه

## ١٠. توجيهات

في هذا الجزء وبعد ان انتهينا من التفهيمات السابقة ربما هناك حاجة الي توجيهات لكني ربما متأكد من انك كونت طريقة تمنع تقبلك للتوجيهات من الاخرين وتمنع قبولك الاوامر باستخدام فعل الامر لكن الان دعنا نتناقش وتكتشف انت التوجيهات وتوجه انت نفسك عزيزي القارئ واختي القارئة

## ١١. بادر وانتز الفرصة

عنصر الوقت في اي عمل تفعله ربما يميزك عما حولك اذكر الفوز في مسابقة الخيول بانف حصان ربما

هنا بعد التفكير في لماذا تفعل ومعرفة ماذا تفعل

ربما ما يميزك عن غيرك فكلما يفكر لكن من بدا اولاً

من العبارات المعروفة في الحوار ان من يسأل هو من يدير الحوار

لذا ان كنت في الحوار مجرد شخصا يفكر ويجيب علي الاسئلة فقط  
فستكون تحت سيطرة غيرك لانهم هم من يسألون وهم من يحركون  
افكارك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

بينما علي الجانب الاخر حينما تبدا انت بالسؤال في الحوار تحول الاخرين  
من محور السيطرة والتوجيه الي محور البحث عن اجابة لاسألتك لكن  
تذكر انه سد حاجات الاخرين وسماع معلومات الاخرين اولا قد تكون  
الخطوة الاولى في تحليل سلوكهم ومعرفة نقاط ضعفهم وقوتهم وبالتالي  
المناورة في الحوار والجدال

فان فكرت في بداية الحوار ماذا هو هدفي من الحوار هذا ربما سيكون  
خلال الحوار الوصول لهدفك لانك علي معرفة مسبقة به  
وكل مرة تبادر فيها بمعرفة هدفك وانتهاز الفرصة سيكون لك الاولوية  
للقبول

## ١٢. ضع خطتك

في كل مرة تجلس وتهدا وتنظر وتحلل وتفكر

لكن ماذا بعد

ألست في حاجة لاختتام كل التفكير العميق بوضع خطة ...؟

ربما من اربع او ١٠ خطوات للوصول لما تريده

بدات حوار مع شخص ولا تريد اكماله

فانت بحاجة لانهاء النقاش ربما خلال دقيقة لكن باسلوب جيد فرما تحتاج للشخص مرة اخري

وجدت انك بحاجة لامتلاك لابتوب وفكرت لماذا وانتهيت انه انت بحاجة اليه .....؟

ضع خطتك التي ربما تستغرق شهرا

او اقل

وقس علي ذلك في عملية السيطرة علي العقول

ماذا ....؟

تريد ان يتم قبولك في شركة ما ....!

حلل الموقف واعرف مميزاتك وعيوبك واعرف القيمة الفريدة لديك ال ممكن تنافس بيها مع غيرك ممن يريدون نفس الوظيفة

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

### ١٣ . لست علي هذه الارض وحدك فتأقلم

لكن ماذ بعد الخطة هل انت وحدك من خطتت لهذا هل كان كافيا لان تخطط ان تصل لما تريد

الاجابة لا .... ،لان كل من علي الارض يخطط وبالطبع كل منا له قيمة فريدة فمش معني انك خطتت تبقي انتهت

لا انت بتعمل خطة وخطة بديلة والخطة تفشل وتخطط تاني

وكلما كان تحليلك اعمر وفهمك لما تريد اعمر كلما كانت خطتك اكثر للواقعية

المهم انك في كل موقف تنظر الي ما لديك وتعيد التحليل بعمق اكثر وتنظر مرة اخرة لخطة اكبر وكلما كانت الخطة تتضمن اكبر عدد من اصحاب المصلحة كلما كانت انجح

ماذا لو ان ما تريد توجيهه يريد توجيهك وما تريد تضليله يريد فعل هذا ؟...

فقط فكر واعد التخطيط

### ١٤ . يمكنك العمل لنفسك او جعلهم يعملون لنفسك

حينما تفكر في تنفيذ اهدافك فالكثير من الناس يوجدون علي الكوكب والمشكلة انهم ربما ينافسون علي نفس هدفك

سمعت بشخص لما شاف ناس كتيرة بتدور علي شغل زيه وكل ما يقدم في وظيفة يقدم معاه الاف من الناس

انت ممكن تشوف ان دي مشكلة عادي بس

الحقيقة ان ده موقف وفيه مميزات

ايوه في ناس بتنافس وعاوزه شغل زيك

بس في الجانب الاخر هم عندهم حاجات للعمل وانت عندك حاجة للكسب اوربما للعمل

الشخص ده فكر انه يعمل مشروع لعرض فرص العمل للناس دي مقابل هامش ربح من المتقدمين للوظائف

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

شوفت ان تحليلك للموقف بعمق ممكن يخليك تشوف فرص مكانتش امامك  
طيب شوفت ان ممكن تشتغل وتتعب و بشكل تاني تخلي بحث الناس عن  
عمل هو مكسب ليك

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

هنا انت لما فكرت ازاي تربط بين الحاجات ال عند الناس والحاجات ال  
عندك بدات توفر ما يعرف بالقيمة الفريدة او اليونيك فاليو  
هم بيدورو علي شغل وانت عاوز تكسب بدل ما تنافس معاهم شوف ازاي  
ممكن تسد حاجتهم دي مقابل انهم يسدو حاجتك

## ١٥. تحذيرات

في هذا الجزء دعنا نناقش الاخطاء بناء علي التجارب ال تمتت خلال  
فترة دراسة السلوك من ٢٠١٧ وحتى نهاية ٢٠٢٣

## ١٦. لا تضع يدك في فم ثعلب

الثقة ربما هي شيء مفيد هيديك احساس كاذب بالامان وراحة البال

لكن احيانا اظهار عدم الثقة بيكون اكبر خطأ في حياتك لانه بيعمل توجس  
فكري نحيتك في مخيلة الاخرين وسوء الظن بيخلق عندهم قلق نحيتك  
وبيقلل عطفهم دي نحيتك

الامر محيرا احيانا لكن لما لا تفعل الامر الذي يجمع بين اظهار الثقة  
وعدم الثقة الفعلية

لماذا؟؟ لان زي ما قولنا انت بحاجة لكسب العاطفة وبالتالي محتاج من  
حولك ينظرون اليك انك واثق فيهم وعلي الجانب الاخر انت واخذ  
احطياتك برده

مروض الاسود ممكن يظهر ثقته في الاسد ال بيتعامل معاه لكن ليه  
ميحطش في جنبه حقنة بنج او حتي سلاح ناري مخبية للضرورة

الفكرة ببساطة انك بتفكر ليه تعمل كده الاول طب وبعدين محتاج ومطر  
تعمل كده

ماشى وايه المشكلة انك تاخذ احطياتاك برده عاوز تحط ايدك في بق  
تعلب وماله ضع يدك داخل قفازة

ربما الامر بسيط هنا

بسيط بمعني غبي

لانك لا يعقل ان تحتاج لوضع يدك في فم ثعلب

لكن الفكرة علي الجانب الاخر في العلاقات الانسانية تدعو لآخذ  
احطياتاك

لماذا لا تسجل مكالمات الهاتف

عشان بتنسى

يا اخي....

لماذا لا ترفض الحديث عن معلومات معينة عبر الهاتف....؟

عشان مشغول يا اخي وعاوز تقعد مع الشخص وتكلمه علي رواقه

بتعرض بحث علي دكتور جامعة

طيب ليه متعرضهوش من تليفونك في مكتبه بدل ما تبعتهوله ...

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ١٧. لا تخترع العجلة

واحدة من المعلومات ال ممكن تغيير حياة انسان هي

لا تخترع العجلة .....

الانسان كثيرا من الاحيان بيقتد يفكر ازاي يعمل وعاوز خطة متينة  
وازاي انفذ

طيب وليه ما تشوفش ال قبلك عملو ايه وتتعلم منهم

وتكمل علي ال وصلو ليه

تم اختراع العجلة فعليا

فرغم المجهود ال ممكن تعمله عشان تقعد تفكر تعملها ازاي

ممكن عقلك يقول ايه العبط د وانا اخترع العجلة ازاي ما خلاص تم  
اختراعها

بس هنا لانك شوفت العجلة فعليا

لكن كثير من الاحيان جهلك بالمجال ال بتبحث فيه وبتفكر فيه بيخليك  
متعرفش غيرك وصل لايه

عشان كده كان الخطوة الاساسية في تطور الفكر هي الملاحظة ثم السؤال

غيري وصل لايه في المجال ده عشان افهم واكمل

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

لان اضافة صغيرة جدا علي اداة نكاء اصطناعي ممكن تكون اختراع بعكس انك بتفكر تعمل شات متكاملة من جديد طيب ما تعملها بس بناءا علي خبرات غيرك ال وصلولها

### ١٨. لا تكن شريرا

ممكن يكون اول انطباع ليك ظهر عن علم السيطرة في الفكر المعاصر انه ياه انا خلاص بقا هنتقم من فلان وهحركه وياااه ..... الخ

لكن علي الجانب الاخر

انت كانسان بيكون ليك اهدافك هي دي بس ال عاوز توصلها

غير كده انت لا تهتم بازية الغير

واحدة من اكبر المشوهات الفكرية هي عدم التسامح

عرف ليه.....؟

لانه بيحولك من شخص بيفكر ازاي ينجح لشخص بيفكر غيره يفشل

تخيل ان الشخص اذاك وبدل ما تتاذي مرة لا انت قررت تنتقم وتتحول من هدفك الاساسي لهدف الانتقام

### ١٩. لا تقف علي قدم واحدة

فاكر لما قولتلك في اول الكتاب ان علماء الهندسة ممكن بينو برج علي عمود واحد

اه ممكن بس العمود ده بيكلفهم اكثر من تمن اربع او ١٠ اعمدة ربما

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)

نظرا لقوانين فيزيائية لا علاقة لي بها

الامر نفسه يشبه ان تكون عالما بعلم واحد وانت تكون لك نظرة شمولية

في اصول العلم كلها

ربما انت بحاجة للتعلم في علم معين لفترة ما لكن لن يغنيك عن التفكير

في باقي العلوم

ببساطة ليه تعتمد علي حاجة واحدة وانت ممكن تستخدم اكثر من حاجة

هل كونك قادر علي الوقوف علي قدم واحدة داعي انك تعمل ده

ولا بتسال لماذا

وعليه بتفهم امتي تعمل ده وامتي تقف علي رجلك الاتنين او حتي ايدك

ورجلك

## ٢٠. لا تفعل الفعل نفسه وتنتظر نتيجتين مختلفتين

يمكن في الكتب اديسون جرب تسعة وتسعين مرة واي كنت مصدق

الرواية والرقم

فالمؤكد انه مكانش بيحاول بنفس المعطيات

من الغباء انك تمد يدك في حجر بدون قفازة

لكن من الغباء الاكبر ان تلدغ وتعيد يدك مرة اخري

ربما الامر في الحجر واضحا وانت ممكن تعترض علي مدة ايدك لاول

مرة

↑  
الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبنا الاخرى

بس في الحياة بتكون هناك مواقف خاطفة بلا خطة بيكون لازم نتعلم منها  
وعلي الرغم من ان موضوع ذي القاذفات الفكرية ممكن ما يكونش فيه  
مجال للخطأ الا انه بعض الاحيان بيكون مجال الخطا ده موجود لاهتمامنا  
بجوانب اخري او غيره

لكن ماذا بعد اول لدغة.....؟

ماذا بعد ان يثبت شخص انه علي غير جدارة بالثقة هل تثق فيه مرة  
اخرى...؟

هل لو اتكهربت من مكان تحط ايدك تاني..؟

طب لو جربت طريقة وفشلت بتجربها تاني في نفس الظروف ..؟

الموضوع ربما اوضح من الحديث فيه

لكن وجب التذكير بموضوع الاستحسان

انت احيانا بتعمل استحسان لشخص لمجرد موقف

وبالتالي بدل ما تستحسن رد فعله علي الموقف لا انت بتستحسن الشخص  
كله ولما بيخالف استحسانك ليه بترجع تزعل لانك اصلا استحسنت  
الشخص كله لمجرد موقف

## ٢١. اخطاء

نناقش هنا مجموعة من الافكار الخاطئة عن علم السيطرة وفهمنا له

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٢٢ . السيطرة علي العقل تغنيك عن باقي العلوم

بالتاكيد ربما انت فقط تتذكر الاجابة التي تعرفها هنا فعلم السيطرة لن يغنيك عن باقي العلم وده لانه علم بيخدم باقي العلوم ال عندك وبيخليك قادر تسيطر علي عقلك وتاخذ قراراتك بعيدا عن تاثير الاخرين وكمان تقنع غيرك بقرارك ده وتوجهه احيانا لخدمة ما تريده من اهداف

## ٢٣ . انت محور العالم

اعتقد انك اصبحت عاقلا بما يكفي لمعرفة حجمك في العالم وكيف انه في مقابل تفكيرك وخطتك الاف من الناس يخططون و فقط انت تنجح حين تبادر بخطتك بعد ان تفكر جيدا في الموقف وتتاقلم مع هذه الحقيقة المرة انت لست محور العالم وربما تتمكن من حماية عقلك من السيطرة في اغلب الاحيان وباحيان اقل ستنجح في توجيه افعال الاخرين لخدمة اهدافك لكن كل شيء بحدود فالكثيرون لهم اهداف مماثلة

## ٢٤ . كيف يرقص الفيل علي المنضدة ....؟

هل تعرف كيف ...؟!

بالتاكيد انت ربما تسال الان لماذا قد يرقص الفيل علي المنضدة

ولماذا يصعد ...؟

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

قبل ان تفكر في كيفية رقصه وان كان هكذا فالفكرة والرسالة من الكتاب  
اعتقد هنا انها وصلت وان كنت ممن فكرو في كيف يرقص الفيل فعلا  
علي منضدة فاعد القراءة او اعيدي القراءة مرة اخري

[الفهرس](#)

[الفصل التعريفي](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثاني](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبتنا الاخرى](#)

## ٢٥. ايهما اجمل طعاما طعام الصيد ام التفاح ؟

كثيرا من الاحيان قد تجد نفسك في جدال مع اشخاص في امور واضحة  
وضوح الشمس كجدالك مثلا مع شخص يظن ان الارض مصطحة وانت  
تظن ان الارض كروية

او كجدالك مع حمار هل الاسد ام القرد ملك الغابة

او جدالك مع سمكة لتحاول اقناعها ان طعم التفاح افضل من طعم ديدان  
الارض التي علقنتها في سن الصيد وانها يجب ان تحب هذا التفاح بدلا من  
هذا الدودة او طعم الارض

لانك تنسي الهدف الرئيسي

ما الموقف ...

هو لا يقتنع بهذا الشيء

اذا قدم ما لديك لاحد اخر

قدم التفاح لمن يريد واصطاد السمك بما يريد

انت مش جاي تعمل تنمية بشرية للاشخاص انما شوف هم عاوزين ايه

واعطيهم في مقابل انهم ينفذو ما تريد

دكتور جامعة بيقبض كذا وفنانة باليه او مذيع بيعمل كذا وبياخذ اضعاف

فالعيب ان ده خد اليونيك فاليو والقيمة الفريدة ليه في انه يكون مذيع او

لاعبة باليه وانت قررت تمشي في الطريق الاعتيادي ورغم ان ده ممكن

يظهر ضد مبادئ السيطرة بس الواقع انه التفكير الاعمق لعلم السيطرة

هما عاوزين ايه وانت عاوز ايه وكيف تستخدم ما لديك للوصول الي ما

تريده

## ٢٧ . يمكنك تعلم كل شيء

رغم ان انت بحاجة لتعلم العديد من العلوم والاساليب والمهارات لكن انت

كانسان قدراتك محدودة وبالتالي انت عليك انك تقرر اولوياتك تتعلم ايه

ومتعلمش ايه في اطار سياسة التخلي عن البعض مقابل الكل

كل شيء فيه ميزة وعيب ربما

حتي قعدتك وتصفحك الفيسبوك فيه فايده بس ربما في حاجات تانية الفايده

منها هتكون اكبر من ده

لذا عليك ان تفهم ازاي تستخدم مهاراتك وايه المهارات ال هتتعلمها عشان

تعمل قذف فكري مثلا

ربما ات بحاجة الي الاقناع او زرع الثقة الكاذبة لكنك لست بحاجة مثلا

لتعلم قيادة السيارة كمثال فوزي عشان تروح نسمة بعربيتك ربما انت فقط

بحاجة الي كذا وهذا ما تريد تعلمه الان

الفهرس

الفصل التعريفي

الفصل الاول

الفصل الثاني

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الخامس

الفصل السادس

الفصل السابع

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

English copy

عن المؤلف

كتبا الاخرى

## ٢٨. الخلاصة

علم السيطرة هو احد العلوم ال ممكن تساعدك توصل لما تريد اعتمادا علي مهارتك وقدراتك واعتمادك لطريقة التفكير بالتحليل لكل ما لديك من ميزات وعيوب فرص وتحديات نقاط ضعفك وقوتك وبالتالي حينها فقط يمكنك الوقوف والتفكير في كيفية استخدام ما لديك من معرفة وامكانيات وما تريد تحقيقه وال بتكون عرفته من سؤالك لماذا خمس مرات وهنا بتكون عرفت المشكلة وعرفت ما لديك من ادوات الحل..

هنا بتعرف هتوجه مين يعمل ايه وهتركز علي ايه وهتبدأ بمين ...

بالتاكيد معرفتك بما تريد جزريا يفتح لك فرص جديدة للحلول ولافكار وبالتالي تعدد البدائل لان ليس معني وضعك خطة انها تنجح ده لان في غيرك بيفكر ويخططت وبشكل ما ممكن يكون في تنافس عالموارد وهنا بيكون الحل انك تشوف ازاي تستخدم حاجة غيرك وبدل ما تنافسهم بتستخدم احتياجاتهم في الوصول لهدفك ال بيكون اعرق من اهدافهم احيانا كثيرة



[الفهرس](#)

[الفصل التعريفى](#)

[الفصل الاول](#)

[الفصل الثانى](#)

[الفصل الثالث](#)

[الفصل الرابع](#)

[الفصل الخامس](#)

[الفصل السادس](#)

[الفصل السابع](#)

[الفصل الثامن](#)

[الفصل التاسع](#)

[الفصل العاشر](#)

[English copy](#)

[عن المؤلف](#)

[كتبنا الاخرى](#)



الأنسان بطابعه في حاجة مستمرة  
بتبدأ  
ب" أنا عاوز اعيش "  
و بتنتهي  
ب" أنا عاوز أعيش لوحدي "

