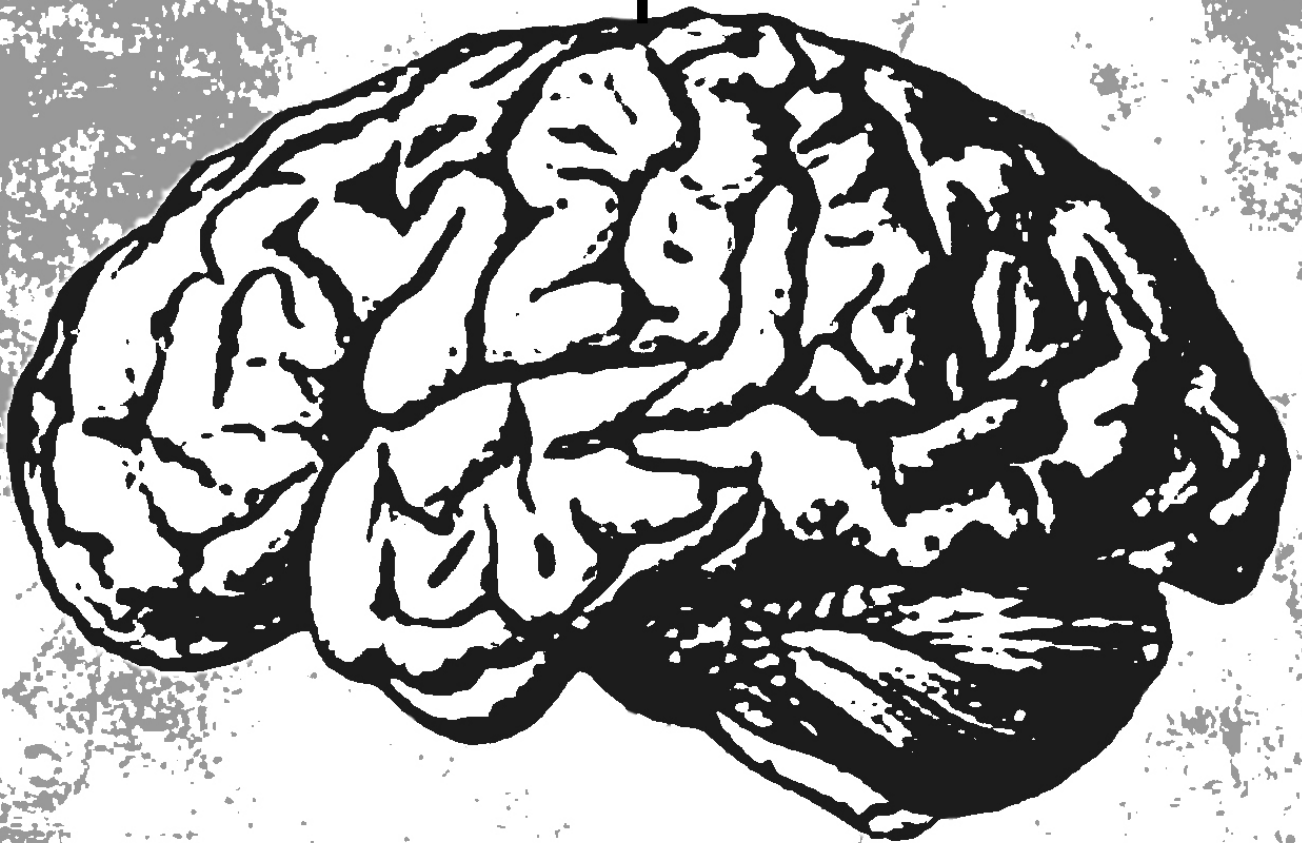


كتاب

ما بعد دور العقل



« هذا الكتاب يفسر ما يفكر فيه القارئ و ليس الكاتب »

اميد محيود

ما بعد ١٩ حول العقل

« هذا الكتاب يفسر ما يفكر فيه القارئ و ليس الكاتب »

للكاتب

سعيد محمود

١٤٤٢هـ / ٢٠٢٠م

احم احم معاكم سعيد محمود و شهرتى سعيد نينو ، شاب مصرى و مقيم بمصر
فى سن العشرينات ، من زمان و انا بكتب لكن النهاردة اخدت الجراءة فإنى اعمل
كتاب " ما يدور حول العقل " ، كتاب بسيط بيتكلم ازي تعرف عقلك و ازي
تستخدمه و ازي تعرف تسيطر على الناس و تأثر عليهم بكلامك و تتحكم فى
ردود افعالهم و ازي تقدر تطور من نفسك و من مهارتك ، و كل كلامى بأساليب
بسيطة و بطريقة سهلة بالطريقة العامية ، و الكتاب قصير ١٥ صفحة بس ، تقدر
تخلصه فى ساعتين قراءة على مزيكا هاديه .. يلا بينا نقراء الكتاب سوا
لو بتدور على الفهرس ف هو فى اخر الكتاب

ازيك عامل اي ؟ انا متأكد انك مخنوق دلوقتي بس اي رايك تفصل عن البشر و أخذك معايا في جولة مع كتابي البسيط الي هتخرج منه و انت عارف ٨٠٪ من البشر الي حوالياك ، تعرف انك بمجرد قراءة كلامي ده انك انسان قوى لانك قررت تتغير للاحسن ، قررت تعرف نفسك و الناس الي حوالياك و ازي تتعامل معاهم و تتعامل مع عقلك .. و بمنسبة العقل ، تعرف انك لو عرفت عقلك بنسبه ٢٪ تقدر تسيطر على مشاعرك و على تفكير الي حوالياك و تأثر عليهم بأفكارك ، الكتب ده مش مجرد كتاب هتقراءة ده اسلوب حياة .. مبدايا شغل مزيكا هادية جمبك .. انا مستنيك قوم يلا ..

اي شعورك دلوقتي ! اكيد حاسس براحة نفسية ! حاسس انك عملت مجهود ! علفكره انا شايفك و جمبك قوم شغل المزيكا الهادية و اسمع الكلام علشان لا يسمح ليك تكملة قراءة الكتاب الا بمزيكا لطيفة .. اي رايك في كلمة لطيفة قديمة شويا ههه ، انت دلوقتي مهيب عقلياً انك تقراء الكتاب بالفعل ، ركز في كل كلمة هقولها لك ، و حاول تسمع كلامي متقروايش بس كده ، لو نايم على السرير اطفى النور و حط الهاند فرى و اقراء لان الكتاب صُنع خصيصاً للناس الي بتحب تقراء كتب من الانترنت فقط .. انا عارف اني طولت عليكم بس لازم اهيب عقلكم للاهتمام بكلامي و كمان علشان اعمل مقدمة كبيرة تحسدوني عليها عمركم شوفتوا كاتب صريح كده ههه ، يلا بينا نبدا لمعرفة ما يدور حول العقل و لا اقولكم استنوا ثانية كده ! اي رايك منكم منكمش و يلا ننام و نكمله بكره اكيد لا طبعا هنخلصه النهاردة علشان نعرف هنعمل اي بكره ، يلا بينا ..

ما هو العقل و كيف استخدمه

العقل يا اخواتى ما هو الا جزء فى جسم الانسان ، يعيش معاك و يعيش حياتك بيحفظ كل الى بتشوفوا و بتقروا و كل افعالك و كل افعال الناس المحيطة بيك بالتالى لما بتنام جسمك كله بيبقا نايم بس هو شغال بيحلم بكل حاجه نفسك فيها بيحلم بالاحداث الى حصلتلك طول اليوم ، طب كام واحد فينا بيقول لنفسه لو الموقف ده اتكرر تانى كان ممكن اقول كذا او اعمل كذا ، اكيد فى مواقف كثيرة افكرتها انت دلوقتى ، انا اسف لو دايقتك يا صديقى و لكن انت دلوقتى بتواجه نفسك و بتحاول تصلحها للاحسن ، و اكيد لو سمعت كلامى و عملت بيه حياتك هتتعديل للاحسن ، نرجع تانى للعقل ، الجزء ده من جسم الانسان يقدر يخليك ملك زمانك و شخص ناجح فى جميع علاقاتك الاجتماعية و العملية اكيد بتقول دلوقتى ما تنجز عايز اعرف و لا اقبل الكتاب ! هقولك اصبر يا صياد تعرف فى مثل بيقول « لا تعلمنى كيف اكل السمكة و لكن علمنى كيف اصطاد » انا بقا هعلمك ازي تاكل السمكة و ازي تصطاد و تقدر تستفاد من عقلك اكيد لما شوفت الخط الاسود فى العنوان مقسوم نصين ادايقت ! عارف ليه ؟ لان عقلك متعود دايماً يشوف الحاجة كاملة مش ناقصة او مقطوعة بالشكل ده و ده ان دل عن شى يدل على ان العقل بيحب الحاجه المتعود عليها ، على سبيل المثال لو بتصحح تصلى و تفرط على عربية فول و تروح الشغل بعربية اجره و تروح الشغل بعربية اجره و تقابل صحابك و تسلم عليهم .. الخ ، لو فى يوم حاجة من دى نقصت هتحس بفراغ و هتحس ان فى حاجه غلط حصلت ، فانت لازم تتحكم فى افكارك ..

هتقولى مش فاهم بردك يعنى اعمل اى ؟ هقولك " توقع الغير متوقع " بمعنى انك تقول ان ممكن عربيه الفول مش القيه النهاردة فتخرج و مش تلاقيها فيكون الامر طبيعى لانك توقعت الغير متوقع ، مثلاً حد ادالك ميعاد هتتقابلوا فيه توقع بانه هيخلف الميعاد لانه لما يخلف الميعاد يكون عقلك مهيب ان مش هيجى و فى الحالة دى مش هتحس بالفراغ العقلى ..

اعرف عقلك و اتحكم فيه

عزيزى القارئ انت دلوقتى فى فقرة معرفة العقل و طبعا لو فوت المقدمة و اول فقرة ارجع اقراءهم علشان لازم عقلك يبقا مهيبى للكلام ده .. اهم حاجة انت لسه مشغل المزيكا الهادية و لا قفلتها ! لو قفلتها شغلها و لو لسه مشغلتهاش اقل الكتاب و نام يا تشغلها ..

ازى تعرف عقلك و تتحكم فيه ، اول حاجة انت لما بتشوف صورته بتعرف تحللها و لا لا ! عارف قصدى اى بالتحليل ! هل بتعرف تحلل تكوين الصورة ! يعنى مثلا غلاف كتابى عبارة عن عقل و العنوان بخط هادى للعين و اسم الكاتب و جملة بسيطة بخطوط هادية و خلفية معبرة عن الموضوع ، شوفت ده تحليلى و ده هيبقا تحليل اى شخص عاقل عادى مش لازم يكون سوبرمان ههه ، المقصود هنا " كل ما تحلل كل ما تكسب " نشط عقلك بالعباب المتاهه ، اوجد الفرق او التشابه ما بين الصور ، شوف الاعلانات و حللها ، شوف لوحات رسم و حللها ، كل ما تقدر تحلل كميات كبيرة من الاشياء حواليك هتقدر توصل لمرحلة " تحليل البشر " و ده هدف الكتاب فى الاثا ، اسف ، قصدى الاساس .. ركز معايا كده فى حد منكم اخذ باله من الالوان " الاحمر ، البرتقالى ، الاخضر " تحس ان الالوان مش متناسقة بس عايز اقولكم ليه انا اختارت الالوان دى بالاختصاص .. الثلاث الوان يعتبروا الوان تسويقية بمعنى ان الالوان دى بتنجح اى مشروع ، هديلك مثال " شركة فوادفون ، اتصالات ، اورنج " هتقولى طب و شركة " وى " لونها بنفسجى هقولك ده مش تسويقى فهتلاقى مبيعات الشركة فى النازل ، طب تعرف انك لو عايز تركز فى المذكرة مفروض تقعد فى مكان يكون لونه اصفر ، الحيطان تبقا مدهونة اصفر او مصدر الاضاءة اصفر هتلاقى نفسك بتذاكر و بتحفظ كمان هتقولى اى السبب ! هقولك تعال نرجع بالماضى فاكر العرب ! العرب الى كانوا ساكنين فى الصحراء ، كانوا بيحفظوا من اول مرة قصائد و شعر ، بسبب البيئة الصحراوية و الون الاصفر يساعدهم على الحفظ و التركيز ..

حاجه كما ان ممكن متكنش واخذ بالك منها ، هتلاقى محل بيع منتج معين بسعر ٤٩٩ عايز تعرف ليها كاتب ٩٩ مع انه كان ممكن يكتب ٥٠٠ ، مفيش حاجه بتعمل بدون سبب ، الفكرة هنا ان تم اثبات رقم ٩٩ كعامل ناجح في التسويق و بياثر على العقل البشرى ، العقل يبلغى رقم ٩٩ و بيشوف رقم ٤٠٠ و يتشد للمنتج و يشتريه ، شوفت عقل اسهل من كده ههه ..

حاجه تانيه ممكن متكنش واخذ بالك منها بردك ، لما بتخش سوبرماركت بتلاقى عند الكاشير " بنبونى و لبان و شيكولاتة " و حاجات حلوة بيعحبها الطفل ، و ده بسبب و انت بتدفع ابنك يطلب منك الحاجه دى و هيبقا عندك حلين " يا تضرب ابنك ، يا تشتري و تحافظ على هيانتك " و فى الحالتين عقلك هيكون تحت تأثير « التسويق البشرى » ..

اوعى تكون مليت من القراءة ، ده الحلو كله جاى فى الطريق اهو ، بس اوعى تنسا تبقا تشارك الكتاب مع صحابك علشان يستفادوا زيك و ده علفكره تسويق تسويق ليا ههه ..

من اول ما اتخلقنا كان اقصى كائن على كوكب الارض بيستخدم عقله كان بنسبه ٥٪ بعدين البشر طوروا من فكرهم زي اختراع الطائرات و السفن و معرفة النار و المركبات الفضائية و كان البشر فوق السلم الهرمى لاستخدام العقل بنسبة ١٠٪ و الحيوانات و صلوا ل ٣-٥٪ و طبعا مش هنقدر نحدد اذ كان الانسان ده زكى او غير ذكى الا بعد سن معين عندما يقدر على مواجهة الصعوبات الى هتواجه ، كلنا عارفين الدولفين صح ! ده الكائن الى قدر يوصل ل ١٥٪ من التفكير و بيصدر موجات صوتية زي موجات السونار بس هو اقوى بكثير بيصدر موجات صوتية تنعكس له بشكل اوضح و بالتالى يقدر يحدد موقع الشى ، و لكن البشر مهتمين بالتملك و فرض السيطرة اكثر من تطوير الذات ..

لما بتكون الطبيعة المتاحة غير مستقرة للكائن الحى بيبدأ بعملية " بالاكفاء الذاتى " و يا اما يموت و يا اما يحب الخلود ، و معنى الخلود هنا ، انه يفضل عايش اطول فترة ممكنه لو حده بدون الدخول فى علاقات من اى نوع و يشبع كل رغباته ، و لكن

لو الطبيعة المتاحة مستقرة بييدا يتكاثر و هو الزواج و من بعدها تنتقل المعرفة و الافكار الى بتاثر على العقل و تكوينه و من بعدها التعلم خلال الوقت الي هيعيشه تعالوا نتخيل انك وصلت لـ ١٠٪ من قدرت عقلك هتقدر تسيطر على البشر الى حواليك و تاثر عليهم و من بعدها تقدر تاثر على المادة و تتحكم فيها ، زي ما بيقولوا في وقتنا هذا " الالعاب السحرية " و بالفعل في بشر كثير وصلوا لـ ١٠٪ عند وصول الكائن البشرى لـ ٣٠٪ من قدرته في استخدام العقل هيفقد " الرغبة ، الخوف ، الألم " هيفقد كل شى انساني ، و هيقدر الكائن ده في السيطرة على الاشياء الملموسة زي التلفازيون و الراديو و يقدر يحس بتدفق الدم في جسمه و يحس بحركات الي قدامه قبل ما يعملها بمعنى اصح " يتوقع ما لا يتوقع " هيبدا بجريان الدم و دقات القلب الشخص الى قدامه من نظرة عينه او لما يلمس ايده و دى قدرات فوق طاقة البشر العاديين ، عندما يصل قدره الانسان الى ٤٠٪ من استخدام عقله ، هيبدا في تغير الخواص الفيسيولوجية الخاص به فانه هيقدر يتحكم في طول شعره يغير لونه يغير لون عينه يقدر يتحكم في جسمه و لكن في الفترة دى الجسد لو ضعيف هيموت و لو قوى هيتقابل للتجديد و هيكون عايز يوصل عايز يوصل للخلود و عدم الموت و هو الاكتفاء الذاتي ، لما الانسان يصل بنسبه ١٠٠٪ من استخدام العقل بيكون قادر على التحكم في كل حاجه حوله و ممكن يخلق ايد مع ايده زي المتحولون كده ، يقدر يطير حاجات في الهواء يقدر يعمل حاجات زي ما بنقول جرافيك بس دي بالفعل حاجات حقيقية ، يقدر يشعر بالموجات الصوتية المتدفقة من الهواتف المحمول او الراديو و لكن للاسف مفيش بشرى قدر يوصل لنسبه ١٠٠٪ من التحكم العقلي ، هديلك مثال عملي كلنا بنقول واحد زاد واحد بيساوى اثنين و لكن للاسف واحد زاد واحد بيساوى ارقام كثيرة جدا جدا ، ارقام غير محدودة منقدرش نعددها بالعقل البشرى ، عايزين تعرفوا اي هي وحدة قياس الانسان ! هي الزمن ، هقولكم ازي ! دلوقتى لو انت واقف و عدى من قدامك سيارة بسرعه ٤٠ كيلو على الساعه هتقدر تشوفها بكل سهولة لكن لو سيارة تحركت بسرعه ٢٠٠ كيلو على الساعه هتشوفها بس بصعوبه

لكن لو تحركت بسرعة لا نهاية هتكون غير قادر على رؤيتها و بكده مش هيكون
فى دليل لوجود الجسم ده ، فالزمن هو الى بيعطى وجود الاشياء و هو الوحدة
و هو الوحدة القياسية الفعلية " لولا وجود الزمن لما نكن موجودين "
تعرف ان النصف الايمن من العقل يرتبط بالابداع والخيال ، و النصف الأيسر
يرتبط بالمنطق و المهارات العلمية ، و لو فى شخص احصائى و فنان هيعطى
المهارات لنصفى العقل الايمن و الايسر معا و ده هيخليه عبقرى و ذكى
لكن فى الطبيعى فى نصف واحد بيسيطر على كل المهام ، و بتختلف من شخص
الى اخر على حسب طبيعة التفكير ، تفتكر انت مين فيهم !!
فى عناصر عاطفية و عناصر منطقية لاتخاذ القرارات ، و يميل البشر الى التركيز
على عنصر واحد فوق الآخر ، تعرف ان الانسان العادى يقدر يطور من قدرته
العقلية الكامنة و لكن لو استخدم الانسان ١٠٠٪ من عقله هيتيح لعقله الراحة
و يخرج من نطاق المحدود الى لا محدودية ..

كيفية معرفة الى قدامك و التحكم في افكاروا و ردودا افعاله

اوع تكون ملية من القراءة احنا خلاص في اهم فقرة ، اهم حاجه المزيكا الهادية لسه شغاله صح ! اوعى تقفلها ، و لو مقراتش الى فات انصحك تقراءه و بعدين تيجى تكمل ..

على فكرة دى اهم فقرة في الكتاب كله و الاساس المبنى عليه الكتاب و سبب انك بتقراء الكتاب اصلا ، ركز في كل كلمة هقولها لك ..

اول ما بتبدا تشوف انسان في اول مرة مفروض انك بتبص له بشكل كلى بمعنى اصح جسمه بالكامل و بعدين العين تبدا تركز بالاجزاء زي عينه ، لبسه ، شعره ، ايده ، طريقة كلامه ، طريقة مشيته ، كل دى اجزاء تبدا تخليك تعرف شخصية الى قدامك ، في البداية لازم اعرفك " لسانك حصانك " يعنى بمجرد ما بتنطق كلمة شخصيتك بتتعرف اذ كنت طيب او شرير او بتاع حوارت او كداب او نصاب ،

ف انت لازم تركز في كلمة بتتقالك او انت هتقولها في موقف مضحك او محزن او كلام عادى ، نفترض انك شوفت شخص لبس نظارة و بنظلون واسع و قميص واسع و مسرح شعره على جمب تلقائيا هتقول ده محترم ، باختلاف تشوف شخص

تانى لبس بنظلون مقطع و قميص مفتوح و سلاسل و عامل تسريجه كول و مربى ضوافروا هتقول ده مش محترم ، انت بنيت الاساسيات دى من خبرتك في الحياة او المعرفة و التعلم الى اخذتها من حياتك ، فانا بقولك كل التعلم و معرفتك دى غلط ١٠٠٪ ، مش لازم تحدد شخصية الشخص من لبسه مفيش قاعدة بتقولك

كده ، على سبيل المثال لو روحت لمكان زي شرم الشيخ و شوفت بنات بتشرب شيشه او ساجيرا او ولاد قالعين يبقا كل ناس دى وحشه و مش محترمه ! طبعا لا بس انت وسط طبيعة متعودة على ده او بالنسبالوا عادى ، فلازم تحط في اعتبارك

انت فين و بتعامل مع طبيعة عامله ازي ، مش هنساوى مكان هاى كلاس بمكان عشوائى ، يبقا اول حاجه نحددھا المكان الا حنا فيه و اي صح و اي غلط ، بعدين نحدد لبس الشخصية اذ كان متمشى مع المكان و لا لا ، و بمجرد ما الشخص الى

الي قدامك يتكلم هتعرف اسلوبه ، طريقة حركة ايديه عامله ازي ! مشيته ! نظرتة ! بشوش و لا عابس طول الوقت ، خليك في الطرف المستمع قليل الكلام بمعنى اصح متتكلمش كثير الا لو هتفرض نظرية زي مثلا " الجو النهاردة ساقعه بس انا حران " لو شخص متقبلك هتلاقيه بيضحك و بيهزار معاك ، لو شخص مش متقبلك هتلقيه مبيردش عليك و مش مهتم ، بيقولك لما تكون وسط مجموعه و تتكلم و محدش يهتم بيك انسحب من وسطهم ، هتنسحب بطريقة شيك زي " انا رايح مشوار مهم عن اذنكم " ، لازم تعزز نفسك و تخلي عندك نرجسية ، حب نفسك لان نفسك هي الى عاشت معاك طول حياتك و محدش استحملك قدها ، نرجع تانى لنقطة " ازي تعرف الى قدامك " هتبدا بالحديث معه ازيك عامل اي ! طبعا هيرد يقولك الحمدلله ، لو قالك الحمدلله و سكت ، اعرف انه مدايق قولوا هو انت مدايق في حاجه ! هيقولك عرفت ازي ! و في النقطة دي اعرف انك ماسك ليجام الحديث او عي تخلي الايه تتقلب عليك و دايبا خليك سيد موقفك ، لكن لو قالك الحمدلله و انت ! هتقول الحمدلله بخير ، خليك صريح و مباشر في كلامك لان الدنيا مش مستاهله منك انك تكذب او متقولوش الى جواك ، على سبيل المثال انك بتحب شخص معين روح قولوا انا بحبك و عايزك جمبي في حالة انه رفض ده ، هتكون مبسوط انك قولت الى جواك ، في حالة انه وافق تبقا كسبت الحب ده و ريحت قلبك و عقلك من التفكير ، كل شخص فينا له شخصيه منفردة عن الاخر بس الي بيجمعنا كبشر حبنا للغريزة مهما كانت شخصيتك هتبقا الغريزة الفطرية الى ربنا ولدنا بيها لاستمرار الحياة بتحبها ، لكن في حالة انك مش بتحبها هتبقا من النوع السالب و دي حالات استثنائية ، احسنلك لو عرفت حد من النوع السالب ابعد عنه علشان مش هتستفاد من وجوده ، لو لقيت شخص بيحب اللبس الفاشون و التصوير هتقدر تحدد انه شخصيه مرحة بتحب الحياه ، باختلاف شخص مكتئب منعزل عن الجميع ملهوش علاقة بحد هتعرف انه شخص ميؤس و مستنى الموت بفارغ الصبر ، لما تلاقى شخص محبوب من ناس كتيرة و اسمه

مسمع في كل مكان تعرف انه شخص اجتماعي ، في حالة انك سمعت عن واحد بيتشتم علطول و مكروه هتتعرف انه شخص مش محترم ، في كل الحالات متاخذش بفكرة حد مش فكرتك ، بمعنى جرب و اتعلم ، لقيت شخص ناجح و محبوب حاول تتكلم معه شوف اسلوبه و تقرب منه في طرق كثيرة بتساعد على ده ممكن ابقا اعملكم كتاب عن الطرق دي و التحليلات النفسية ، في الحالة دي هتتعرف ليه هو محبوب و تكون جربت ، انما لو شخص سيئ قرب منه بحدز بحكم كلام الناس عنه و اعرف هو شخص وحش ليه و الناس بتشتم فيه لانه ممكن يكون شخص محترم و الناس بتشتم فيه و خلاص ، عايز تعرف ازي تاثر على الى قدامك و تاثر في قرارته و اختيارته ، هقولك بعد الفاصل ههه ، لسه مشغل المزيكا صح ! او عى تنسالتانى مرة انك تشارك الكتاب مع الناس الى حواليك خليفهم يتعلموا .. لو انت شخص معه ايفون ١٢ الى لسه نازل و انت جبته من فلوس شغلك و بعت الاب توب بتاعك و بعت هدوم من عندك و حطيت كل فلوسك في مقابل انك انك تشتري الايفون ده و بعدين روح مكان شغلك او جامعتك و شافوا معاك ايفون ١٢ اي هيحصل ؟ اكيد هينبهروا و هتتسال ازي جبته ! لو قولت معايا فلوس جبته و انا اصلا غنى و معايا فيلا في الساحل و عندي عربية بنوع معين .. تلقائى هيصدقوا ، لانك قولت الحقيقة مع الكذب ، قولت الحقيقة الملموسة مع الكذب الى غير مرأى ، اكيد مفيش حد هيقولك تعال نروح فيلا الساحل و لو حد قالك كده ممكن تقولوا " اسف انا مبحبش البحر بحب قاعدة البيت اكر " و في الحالة دي هتكون خرجت من الموضوع بشكل شيك ، طول مانت غامض هادى في تصرفك هتلاقى كل الناس بتحاول تقرب منك علشان تعرفك و تعرف انت مين و مين جيت و ليه خليفهم ينجذبوا ليك ، ده مثال بسيط تقدر تاثر على الناس ، طب في حالة انك مش معاك فلوس اصلا و لا غنى و لا نيلة هتعمل اى ! بص " تصنع و لا تصنع " بمعنى انك تعيش بلسانك ، احنا قولنا لسانك حصانك ! فاكر دي هتتعرف ازي تستخدمها دلوقتى ! لو انت بتتكلم عربى خليك لبق و

اتكلم انجليزي كويس لو معاك تليفون عادي و تتسال مادام غنى ليه مش جايب ايفون هترد بكل بساطة " انا مباحش الايفون و مرتاح مع التليفون ده اكر " لو لبسك مش اخر صياحات الموديل هتقولوا " بحب اللبس الكلاسيك القديم " و بكده انك صنعت شخصية في عقول الناس انك غنى بس انت مش غنى ، لو اتعزمت في مطعم ما او كافيه و متعرفش الاسعار اتعامل كواحد غنى ، الاغنياء مش بيصوا للاسعار الاغنياء بيسالوا في اكل اى او شرب اى و يطلبوا بدون ما يعرفوا السعر ، انت بقا مش غنى بس عايز تتعامل كغنى هتطلب " واحد حاجه ساقعة " و بالشكل ده مهما كان فخامة المكان الحاجة الساقعة مش هتزيد عن ٢٠ جنيه لانها في الاساس ب ٥ جنيه ، و لما تتسال ليه مش هتاكل هتقول بكل بساطة " مش جعان " ، نيحي بقا ازي تاثر على قرار و رد فعل الى قدامك و تخليه يختار الانت عايزوا ! خليك معايا هشرب ميه بس علشان عقلي يفضل شغال ..

احم احم انا رجعتك اتما متكونش زهقت ، تعرف ان الانسان بطبيعته رافض كل شى ، يعنى لو قولتوا خد دى هيقولك لا هاخذ دى ، بص فاكر لعبه المتاهه ، بتفضل ماشى وراء الفتحات و فى الاخر تلقيها مسدوده ، هو ده عقل الانسان ! هقولك ازي ! دلوقتي انت خارج مع صديق ليك فى كافيه و انت عايز تعزمه على حسابك بس هو مش عارف ، هتقولوا تعرف انا سمعت ان الاكل هنا وحش جدا اي رايك نشرب حاجه ساقعه ! لو رفض و قالك هاكل ! هتقولوا فى حالة تسمم حصلت هنا قبل كده تعال نشرب حاجه ساقعه و نمشى و فى الاخر هيوافق و تشتري و تمشوا ، و بكده تكون كسبته و كسبت فلوسك ، بس لو رايح مطعم و مش عايز تصرف كتير هتقول ده احسن اكله عندهم الاكل دى و تعزمه و كل ما الانسان جعان كل ما هيكون طعم الاكل حلو فى بوقه حتى لو مكش عليه ملح ، عارف النظارات المتبادلة ! عارف طيب الاتصال بالعيون ! ده شى مهم جدا لازم تتعلم " فن التعامل بالغة الجسد " ، بنظره عين و وجه بشوش ممكن تخليه يقولك بحبك ، بنظره كسوف و خجلان ممكن تخليه ينشد ليك ، بنظره خوف و قلق

هيعرف ان في حاجه مراقبك او مدايقك ، بنظره عينك ممكن تخلى الى قدامك يختار
الانت عايزوا ، طريقة كلامك و انسجامه مع نغمة الى قدامك ممكن تسيطر عليه ،
هتقدر في الوقت ده تفكر في الي بي فكر فيه ، هديلكم مثال عملي ليكم كلكم يا
قارئين الكتاب ، واحد زاد واحد بيساوى كام ؟ بيساوى اتنين شاطر ، و اتنين زاد
اتنين بيساوى كام ؟ بيساوى اربعة شاطر جدا ، لو قولتلك حدد رقم في مخك من
واحد الى اربعة هتختار كام ؟ اختار كده الرقم ! اختارت ؟ الرقم ده واحد صح ؟
لو الرقم اربعة اعرف انك شخص طيب و عادى على نيتك و لو الرقم واحد
اعرف انك شخص مدقق للتفاصيل و لو الرقم اتنين اعرف انك شخص مكتئب
خارج عن المألوف و لو الرقم تالته اعرف انك شخص مرح و لا تحب القواعد ،
و بكده قدرنا نعرف نسيطر على اختيارات الى قدامنا و ازي نتعامل معاهم و على رد
فعالهم و تعرفوا شخصيتهم من لسانهم ، تعبت ! اصبر قربنا نخلص الكتاب اهو
، اهم حاجه المزيكا خليك مشغلها ..

ازي اقدر اطور من نفسى

اكيد كل واحد فينا عنده حلم ، حتى لو حلمك ده تاكل و تشرب و تنام ، بس ازي تقدر تحققه و تستمتع بيه ، حتى لو اكل يا سعيد ! اه حتى لو اكل .. اول حاجة بتحدد هدفك بدون قواعد ، يعنى لو حلمك تبقا مليونير احلم و حققه حتى لو مش معاك الا ٥٠٠ جنيه ، لو حلمك تطلع من اوائل الثانوية العامة احلم و ذاكر بطريقتك انت مش بطريقتهم و هتطلع من الاوائل ، حينما تتواجد الارادة تتوافر الوسيلة ، يعنى لما يبقا عندك ارادة هيبقا عندك وسيلة او طريقة ، و دايمًا احلم بحاجات اعلى منك علشان توصل ليها او لو وصلت لحاجة اقل شويًا متزعش ، هتقولى حياتى صعبة و كلها مشاكل و ..

بص يا عزيزى مفيش حد اتولد المعلقة الذهب فى بوقه ، كله بيتعب و بيعافر علشان يوصل لهدفه ، انسى كل شفاعتك و ركز فى هدفك و بس ، احلم بهدف حتى لو عايز تاكل اكله غاليه شويًا ، روح اشتغل فى اى حاجة جيب فلوس و روح كُل الاكلة الى نفسك فيها حتى لو بالف جنيه ، اهم حاجة تحقق هدفك ده ، لو عايز تكسب قلب بنت معينه او لو عايزه تكسبى قلب ولد معين اتعبى و حاولى مره و اتنين و تلاته علشان تكسب قلبه و فى طرق كتيره للموضوع ده ، عندك موهبه معينه حاول تعمل شغل و اطور و انشره على النت فى كل مكان و ام تقابل الناس قولهم انا بعمل كذا و كذا و عرف الداييره الي حواليك و كبر دايرتك بمعارفك فى المدرسه او الجامعه او السوشيال ميديا ، لحد ما تكون محترف و اسمك يوصل للعالمية ، كل الى انت محتاجه انك تشجع نفسك و تؤمن بنفسك انها تقدر على كل حاجة ، و خليك دايمًا عزيز ، بمعنى انك تعزز نفسك فى كل مواقفك ، مفيش حد فاشل فى الدنيا ، كلنا ناس ناجحه ، لو بصيت على الناس المشهوره هتلاقهم كلهم جاهلهم فرصه معينه و استغلوها صح ، يعنى لازم يكون عندك مهارة اقتناص الفرص ، علشان لو ضاعت بدون ما تستغلها صح هتندم حقيقى ، نيجي لنقطه ازي تقدر تطور من نفسك ، اول شى تحدد هدفك ، تاني حاجة شوف مستوك

عامل ازي فى الموضوع ده ، خش قارن نفسك بالناس ، هتعرف مستواك ، تالت شى طور من مهارتك شوف فيديوهات على اليوتيوب او لو ليك المقدرة التحدث مع صاحب الموهبه الى افضل منك اساله و اسمع بنصيحته ، رابع حاجه انشر شغلك و موهبتك فى كل مكان و عرف الناس كلها على موهبتك او بتقدر تقدم اى ، اخيرا اقراء كثير و اعمل تغذية لعقلك و اوعي تتكبر مهما اتشهرت خليك متواضع و مبتسم و بتحب الخير للناس .. هي دى عوامل تطوير الذات ..
اخيرا و ليس اخراً انا مضطر اسيبكم و انام بقا ، و ان شاء الله مستنيكم فى كتاب جديد يعجبكم ، و متنسوش تشاركوا الكتاب مع اصحابكم و اقبلوا المزيكا خلاص ههه ، مبسوط انك قرأيت الكتاب و يارب تكون استفادت حتى لو بنسبه ٢٪ من كتابى البسيط ، كفايه كده و دايماً ثق فى نفسك و فى قدراتك .. انت تقدر يا صديقى و يا صديقتى ..
كان معكم الكاتب سعيد محمود ..

الفهرس

- ١- تعريف للكاتب و الكتاب
- ٢- المقدمة
- ٣- ما هو العقل و كيف استخدمه
- ٤- اعرف عقلك و اتحكم فيه
- ٥- كيفية معرفة الى قدامك و التحكم في افكاروا و ردودا افعاله
- ٦- ازي اقدر اطور من نفسى