

كم مره اتخذت قرار وبعد فتره قلت لنفسك اوف ليش انا كذا قررت كيف كنت بهذا السذاجه تجيك اوقات تحس انك مو فاهم نفسك او مو فاهم على اي اساس انت تتخذ قراراتك وتختار الانسه بالحياتك مهنتك بالمستقبل علاقاتك كيف عقلك يفكر ومين يتحكم بعقلك وكيف تغير افكارك وصدقني اكثر من كذا بنتكلم عنه في هذا المقطع اللي هو خلاصه لاجمل اجمل كتب قراتها في هذا المجال راح نتكلم عن عشر نظريات حقيقه ومثبته مو اي كلام وبتلاحظ ان بعضها هذا اذا مو كلها تنطبق عليك وبما اننا نتكلم بهذا القناه عن النجاح والتغيير والتطوير فكيف ناوي تكون شخص افضل اذا انت مو فاهم نفسك ومو فاهم على اي اساس انت تفكر فاذا تبي تفهم تتحكم وتغير عقلك وافكارك تابع معاي هذا المقطع الدسم جدا التنافر المعرفي ابيك تتخيل معاي الثعلب يلاقي قدامه شجره عنب يرفع راسه ويشوف العنب ويحاول يجيبه لكن العنب كان مرتفع شوي فقفز اول مره حاول يحصله لكن ما قدر قفز المره الثانيه ما قدر قال لنفسها المره لازم احاول اكثر وقفز للمره الثالثه لكن برضو ما حصل على العنب لف الثعلب راسه وقال انا اساسا ليش كنت ابي العنب خلاص ما يحتاج الثعلب في هذه القصه كان عنده ثلاثه خيارات يوصل للعنب يعترف بانه ما كان ذكي كفايه ومهاراته ضعيفه يعيد تفسير اللي حصل بما يرضيه خلي قصه الثعلب في بالك ارجوك وتعالى تطبقها على ارض الواقع لما تسوي مقابله عمل ويتم رفضك فيها اغلب الناس وش يقولون ما راح يقول اخذ هذه الوظيفه شخص اجدر مني لا يقول هذه الوظيفه انا اساسا ما ابيها بس كنت يعني بشوف ايش بيصير عشان كذا قدمت لما الاشخاص عاده ما يحصلون اللي بيون يميلون الى انهم يقولون لانفسهم اساسا مو هذا اللي انا ابيه على ايه حال يقول رو في كل مره تحط هدف وما تحصله سوي نفس ما سوي الثعلب وقول مو هذا اللي انا ابيه نايفي نفسك بكل مره لكن انسى انك تحصل على هدفك لانك في كل مره راح تتجه لانك تبرر عدم وصولك للهدف هذي مشكله حقيقه طيب لحظه لحظه احنا ليش نسوي كذا يقول عالم النفسون اللي وضع نظريه عظيمه جدا قبل اكثر من نصف قرن تعرف باسم التنافر المعرفي وهي ببساطه لما يكون سلوكك منافي لمعتقداتك حط في بالك ان هذه الحاله تسبب توتر داخلي فيبدا عقلك يفسر الامور بالطريقه اللي تريحه وتحافظ على التناسق ما بين التصرفات والمعتقدات ويبي افكار جديده وينسخ لك اعدار رهيبه مثل ما حصل في مثال الوظيفه وعلى فكره يا صاحبي تعرف اننا نعيش التنافر المعرفي كل يوم لما تتابع مشاهير وانت بنفس الوقت مقتنع تمام القناعه ان محتواهم غير جيد مع ذلك تتابع ولما اسالك الان عن السبب راح تعطيني مليون سبب في بالك والله المقطع طلع في وجهي فشف والله كنت ابي اعرف وش يسوي مو قصدي الى اخره كل ما زاد التنافر المعرفي بحياتك كل ما زاد عندك القلق والضغط النفسي وقد يصل الى الاكتئاب لا سمح الله عشان كذا نميل الى اننا نحط اعدار برر التنافر لان العقل يكرهه جدا الحين ابيك تفكر شوي احنا ليش نعيش تنافر ليش انت تسوي اشياء انت مو مؤمن فيها وليش تؤمن باشياء انت ما تطبقها سامحني يا عزيزي المتابع في هذا المقطع بكتر عليك بالاسئله ارجوك لا وقف المقطع وفكر ياريت تكتب ما بيك تطلع من المقطع هذا الا وانت سالت نفسك ليش وكيف لو مره واحده على الاقل لك او انك تبدا تركز على الناس حتى تشتت عقلك من انه يفكر او يقلق ان الناس منتبه عليكم مركزه فيك نظريه الارتساء هذا السلاح السري في المبيعات ويستخدم ضدنا بشكل يومي لو تدخل الان اي موقع تبي تشتري قميص على سبيل المثال وتلاقي السعر قدامك 300 دولار راح تحس انه غالي وما يستاهل هذا السعر واكيد ان البائع لاعب عليك وهما كسبانين اضعاف هذا المبلغ وخذ لك من التحليلات بالوقت نفسه تدخل مكان ثاني شوف قميص السعر ب 600 دولار لكن عليه عرض وصار 300 دولار اوف تحس هذا العرض ما يتفوت وش اللي صار هنا هذا هو الارتساء اعطاك رقم كبير مبالغ فيه جدا واعطاك رقم اقل بتحس بشكل مباشر ان هذا السعر افضل لانك تقارنه بالرقم السابق فيقول توماس كثير من الناس ممكن تتعرض لهذا الامر يمكن تقول لي الحين لا لا انا اذكي من انها شيء يحصل لي ولا يهكم طول بالك معي وصدقني بتكتشف ان هذا الشيء يحصل لك بطريقه ثانيه لو تدخل الان وتشيك على اسعار في منطقتك وتلاقي بيت بميه الف وتلاقي بيت ثاني ب 90 الف راح تشوف ان البيت الثاني ارخص بناء على مقارنتك بالسعر الاول بس لحظه مو يمكن هذه المنطقه ممكن تلاقي فيها سعر بيت ب 80 الف اوه اجل التسعين الان اصبحت غاليه وهكذا دانيال عالم النفس اللي اوجد هذه النظرية او هذا التأثير يقول يا ليت الموضوع موقف على البيع والشراء لا الموضوع قد يصل الى تحيز اتخاذك للقرارات بسبب المعطيات المقدمه لك يا ساتر يا ساتر يقول داني الجبنه مجموعتين من الاشخاص وقلنا لهم اليوم راح تلعبون دور القضاة فراح نعطيكم قضيه معينه وراح تحكمون فيها بعد طبعاً ما تطلعون على نظام العقوبات وتعرفون اساسيات اتخاذ الحكم وراح اقدم لكم توصيه من خبير بالاحكام عن الحكم المقترح لكنها لكم الاختيار بالحكم اللي انتم تحسون انه مناسب اعطى المجموعه الاولى رقم 34 شهر كاقترح لمدته العقوبه بالحبس واعطى المجموعه الثانيه رقم اثنين بمعنى شهرين كمدته عقوبه بالحبس المجموعه الاولى لما اصدر كل شخص فيهم الحكم كان المتوسط للارقام هو 29 شهر المجموعه

الثانية لما اصدرت الحكم كان المتوسط 19 شهر انت ملاحظ الارقام معاي احنا نتكلم هنا عن عشر شهور اختلاف في مده العقوبة اللي هي جريمته وحده يقول دانيه القلنا يمكن احنا غلطانين لاننا اعطيناهم الارقام هذه وقلنا انها من خبراء بنجرب نعطيهم ارقام وش رايك بصلاح واحمد صلاح ذكي نبيه شجاع عنيد اندفاعي احمد عنيد دفاعي شجاع نبيه وذكي الصورة الذهنية اللي خلقتها الان عن احمد مختلفه عن صلاح لان تسلسل المعلومات اللي اعطيتك مختلف الجزء الاول من المعلومات دائما يلعب دور في خلق القصة او الحدث في عقلك اي احمد ذكي بس ذكي بطريقه غير جيده لانه عنيد وصلاح اندفاعي لكن اكيد بطريقه ذكيه ومفيده الانطباع الاول يلعب دور كبير فشكلك اذا كان عندك مقابله عمل راح يعطي اول معلومه عنك شكلك مرتب وعندك كاريزما فاذا انت شخص ناجح وذكي حتى لو ما كان في دليل يثبت هذه الصفات عليك وتلاحظوا في السياسه كثير لما تشوف متحدث وخطيب جيد عندك كاريزما يداون الناس يؤمنون ان الشخص المناسب للمنصب لانه ذكي وقائد قوي رغم انها الشخص الى الان ما اثبت نفسه قدامهم لما تعرف ان فلان متخرج من جامعه مرموقه جدا في بريطانيا اول فكره بتجي في [موسيقى] عن صحتها وتبدأ تجمع ادله ممكن تكون مع او ضد وترجع تختبر الفرضيه وقد تكون صحيحه وقد تكون خاطئه هذا هو الاسلوب العلمي وفيه شغل مو سهل وممكن يوضح لكنه فرضيتك من الاساس كانت غلط احمد يدخل على جوجل ويبحث عن فكره مؤمن فيها يبحث بطريقه لا واعيه عينه تروح للمعلومات اللي تاكد صحه فكره الاساسيه لكن في المقابل لو بحثت عن المعلومات اللي تنقض فكرتك الاساسيه فبتكون هذه افضل طريقه انك تعرف هل انت صح او غلط بس بقول لك شيء مهم جدا احنا البشر عاده نكرهنا نكون على خطأ دائما نبحث عن اللي يعطينا شعور باننا صح افكارنا منطقيه وخطيره اذا انت مركز معاي الى الان فبتعرف ان الانحياز التاكيدي نشوفه بشكل يومي بوسائل التواصل الاجتماعي بسبب الخوارزميات الرهيبه هذه صار المحتوى يطلع لنا يشابه لنا والافكارنا وصرنا نشوف العالم بحين ضيقه جدا وصار اللي يختلف عنه هذا الشخص غريب وتسال هذا يا اخوان عايش معنا بنفس الكوكب وهذا التحيز التاكيدي يصير بشكل مستمر وقضايا لا تنتهي البلاي ستيشن افضل من افضل من سامسونج وما تنتهي المقارنات وكل جماعه تبحث عن ما يدعم ويؤكد اختيارها مو بس بالشركات او التقنيه حتى في الامور الاجتماعيه الخطيره تلاقي الناس دائما تبحث عن اللي يعجبها يقول دانييل افضل طريقه انك تقنع الناس بشيء خاطئ هو تكراره من الحين الى الاخر لانه لا يمكن للعقل تمييز المألوف عن الصحيح يا ساتر هذا الكلام كبير جدا فكم من شيء اصبح الان مألوف علينا لكنه غير صحيح افضل طريقه لحل هذه الاشكاليه انك تعرف بوجود هذا التحيز وتبحث دائما عن النقيض لافكارك وارجوك جالس المختلفين عنك لا تبحث عن من يشابهك في كل مره مغالطه المقامر لو كان عندك عمله معدنيه بوجهين الوجه الاول اي والوجه الثاني بي لما القيت العمله كانت النتيجة كالتالي في المره الرابعه ما توقعك اغلب الاشخاص راح يختارون اي رغم ان احتمال انها تكون اي او بي هو خمسين بالمئة تكرار نتيجته او حدث معين يجعل العقل يفكر بانما سيحدث بالمستقبل هو عكس هذه النتيجة وكانه الامر المنطقي عقولنا دائما تميل الى انها تختار النتيجة الاكثر توازن فلو اعطيك هذه المعطيات المختلفه راح تميل الى ان المجموعه الاولى اكثر منطقيه من المجموعه الثانيه نفس الشعور بالضبط يصير لك وقت الاختبار لما تحصل على تسلسل في اجابه واحده تبدأ تشك انه في شيء غلط اكيد نفس ما حصل في سوق الاسهم بمجرد ما يحصل ارتفاع تجد بعض الاشخاص يطلعون بسرعه ويرضون بالربح اللي حققوه وينصحون الناس بالخروج لان ما بعد الارتفاع الا السقوط وفي اشخاص كملوا بالسوق وحققوا اضعاف ما حققوه اللي طلوعوا من بدري اجمل ما في التأثير او المغالطه انه يوضح لك بان ما حدث في المرات السابقه ليس له تاثير على ما سيحدث في المستقبل فلا تخلي عقلك يوهمك بانها مرتبطه تاثير التباين لو تلاقي كرسيين جلد بثلاثه الاف دولار راح تحس انها غاليه شوي لكن لو شريت سياره ب60 الف دولار وعشان تسوي للكراسي وتخليها جلد تدفع 3000 دولار راح تحس انه منطقي وعادي تدفع هذا المبلغ بعض الابحاث تقول ان الاشخاص ممكن يمشون عشر دقائق اكثر اذا كان بيحافظ على عشره دولار زياده في وجبه الطعام لكن بالمقابل ما راح يمشي عشر دقائق زياده اذا كان بيشتري جاكيت بالف دولار هذا هو تاثير التباين هي المقارنه اللي تحصل فلما تشوف بيت كبير راح تقارن بيت اصغر منه بناء على هذه المقارنه بتحكم اذا كان هو بيت جيد او لا عقلك يحب يقارن عشان ينصف ويميز الاشياء عن بعض وبناء على المقارنات هذه احنا عاده نتخذ القرارات ونبني الافكار اذا عقلك بطريقه غير مباشره دائما يقارن الاشياء في بعضها لكن اللي ابيك تنتبه منه المقارنات اللي انت اخترت انك تفكر فيها زي لما تقارن حياتك مع حياه شخص اخر وتبني على اساسها فكره رهيبه انه انت حياتك سيئه وهي ما كانت الا نتيجته مقارنه ما هي صحيحه تردد الوهم تشتري سياره وبعدها تبدأ تلاحظ انها السياره تشوفها كثير من حولك تتعلم كلمه جديده تبدأ تشوفها في كل مكان او تشتري تيشيرت وتحصل اكثر من شخص لابسينه فتقول لنفسك اكيد التيشيرت هذا الان كل ما

ارتفع ادراكك او معرفتك بشيء معين كل ما راح تحس انك تشوفه في كل مكان لانه حدث جديد وقريب بيصير سهل على عقلك انه يميزه عقلك ببساطه كانه اله التمييز دائما يبحث عن المعنى والمعلومات العجيب انك بشكل يومي تشوف اشياء مختلفه وعقلك يتجاهلها تخيل ان عقلك دائما ينتبه للاشياء اللي انت تبحث عنها في الحقيقه ان عقلك شاف هذه السياره الاف المرات لكن ما كان مهتم قد مر عليك شخص يتكرر عليها امر ويعتقد انها رساله من الله ويتخذ قرار بسبب هذا الشيء تأثير هذا التأثير هو ان عقلك بكل بساطه يستطيع التذكر المهام الغير مكتمله لليوم كل شيء انت ما سويته اليوم وكان مفروض تسويه بيطلع قدامك اما الاشياء اللي سويتها في يومك وانجزتها ما يعطيها اهميه وتبدأ تحس بتأنيب الضمير والتقصير لكن كتابه المهام بشكل يومي يعطيك مقاومه لهذا الشعور وتبدأ تدرك فعلا انت وش جالس تسوي وكم من المهام انت ماشي فيها وامورك تمام يمكن هذه رجعتا للفيديو اللي شرحنا فيه طريقه كتابه الاهداف في التخطيط والتنظيم اثره عظيم جدا جدا ارجوك اعطيه فرصه مفارقه الخيار الطيب النفسي باري شورت وفي 2004 اكتشف حاله غريبه تؤثر على اختيارات الاشخاص وعمل اختبار بسيط فحط طاولة وحط عليها انواع من المربى كانت ست انواع وبيوم ثاني حط 24 نوع اللي لاحظته ان الناس انجذبوا اكثر الطاولة اللي فيها خيارات اكثر من الطاولة الثانيه لكن اللي اشتروا كانوا اكثر لما كان على الطاولة ست انواع فقط هذا هو مفارقه الخيار وجود خيارات كثيره امر جيد الى حد ما فالاشخاص عاده يتخذون قرار بشكل اسرع لما تكون الخيارات قدامهم اقل وهذا الاثر ما راح بس ياتر عليك في عمليه الشراء لا بل في كل جوانب الحياه كل ما كان عندك خيارات اكثر كلما كان الاختيار اصعب