موجز حلقة

سلسلة لازم تتحرر (٦): التحرر من التحيزات العقلية، مع الشيخ أمجد سمير

الشيخ أمجد سمير | فاهم | ١٤ نوفمبر ٢٠٢٥ | يُقرأ في ١٧ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/faahem-taharrur-6-tahayyuzat

الخلاصة في سطرين

ختام السلسلة، والشيخ بيبدأ بتصحيح العنوان زي ما عمل في حلقة سلوك القطيع: **التحيزات دي ربنا خلقها فينا لحكمة، فالمطلوب إدارتها مش التحرر منها**. وبيمشي على خمسة: **تأثير التباين** اللي بيربطه مباشرة بالاكتئاب وبيدّيله أكتر من تلت الحلقة، **ومغالطة التكلفة الغارقة** اللي بتخلّيك تكمّل خسارة عشان اللي دفعته خلاص راح، **والتحيز التأطيري** اللي أساسه إن «اللي بيحكي بيحكي رؤيته للحقيقة»، **وتحيز الإتاحة** اللي بيخلّي المدير يقيّم سنة كاملة بآخر شهرين، **وتأثير الهالة** ومعاه الـconfirmation bias. ولكل واحد فيهم نصّ في الشرع بيقابله: من «انظروا إلى من هو أسفل منكم» لـ«أسلمتَ على ما أسلفتَ من خير» لـ«غارت أمكم».

الأفكار الرئيسية

١. تصحيح العنوان: إدارة مش تحرر ‹ 3:26

زي ما عمل في حلقة سلوك القطيع بالظبط. لفظ «التحرر» بيوحي إن الحاجة دي وحشة على طول الخط. **والتحيزات دي ربنا خلقها فينا لحكمة**. فبعضها المطلوب فيه إنك تعرف تديره وتستفيد منه، وبعضها بس هو اللي عايزين نتخلّص منه بالكلّية.

---

٢. نفس السؤال، وإجابتين متناقضتين، وانت مقتنع في الاتنين ‹ 6:50

المثال اللي بيفتح بيه باب تأثير التباين. قميص بـ١٥٠ والفرع اللي على بُعد تلات دقايق ببيعه بـ٥٠، هتمشي. عربية بمليونين والمعرض اللي على بُعد تلات دقايق ببيعها بمليونين إلا ١٠٠ جنيه، مش هتمشي. **والسؤال في الحالتين واحد: تمشي تلات دقايق عشان توفّر ١٠٠ جنيه؟** ولو ده مش شكله غريب لك، فالغريب هو رؤيتنا.

---

٣. تعريف تأثير التباين في جملة واحدة ‹ 9:27

إحنا ما بنحكمش على الحاجة بقيمتها، بنحكم عليها بنسبتها لحاجة تانية. الـ١٠٠ جنيه في المثالين بتجيب نفس الكمية بالظبط، لكن عقلك نسبها مرة لـ١٥٠ ومرة لمليونين، **وترجم النسبة في دماغك لقيمة**. ودي بالظبط الآلية اللي بتخلّي واحدة تفرح بمصيف عمرها بتحلم بيه، وتفتح الفيسبوك تلاقي صاحبتها في المالديف، فينزل فرحها تحت الصفر.

---

٤. تلات ميادين بيضربهم التباين: التربية والإدارة والعلاقات ‹ 12:58

الشيخ بيحصر الأثر في تلات دوايرهي اللي بتعذّبنا فعلًا. **وأول مثال في التربية: الولد اللي خرج من البيت فرحان بمصروفه، ودخل المدرسة لقى اللي جنبه واخد ضعفه، فرجع ساخطًا على أبوه**. والولد مش ملوم، لأن الكبار نفسهم بيقعوا تحت نفس التأثير.

---

٥. المدرسة اللي فوق مستواك: انت بتشتري مجتمعًا مش تعليمًا ‹ 14:18

التحذير اللي قاله كمان في حلقة العادة، وهنا بيتردّد هل قاله قبل كده، وهنا بيدخل في تفاصيله: **لو دخّلته بضغط، فاللي جنبه أبوه مرتاح**. الفرق هيبان في الساندوتشات، وفي المصروف، وفي الـbrand اللي لابسه، وفي الإجازة رايحين فين. وانت اللي فتحت عينه على حاجات كان ممكن يعيش ويموت ما يعرفش إنها موجودة.

---

٦. البنت اللي شايفة واحدًا عاديًّا سوبرمان ‹ 16:26

الحالة اللي الكل شافها: واحدة ما فيهاش غلطة، وتوافق على واحد أقل من العادي، وكل اللي حواليها شايفين وهي مش شايفة. **السبب إنها مش بتقيّمه كقيمة، هي بتنسبه لمرجع في حياتها**، والمرجع ده غالبًا الراجل اللي عاشت معاه: أب أو أخ. ولو المرجع فيه عيب واحد كبير، فأي حد خالٍ من العيب ده بيبقى في عينها كامل.

---

٧. غضّ البصر أوسع من معناه الضيّق ‹ 18:59

ربط لطيف: غضّ البصر في الشرع مش مقصورًا على الرجل والمرأة. ﴿وَلَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِۦٓ أَزْوَٰجًا مِّنْهُمْ زَهْرَةَ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا﴾ **[طه: ١٣١]**. يعني كل متاع الدنيا داخل. وفايدته المباشرة إنه بيقفل عليك باب المقارنات قبل ما تفتح.

---

٨. ابنك عادي، وده الاحتمال الأكبر إحصائيًّا ‹ 23:41

الجزء الإداري. الـnormal distribution بيقول إن القليل جدًّا فوق والقليل جدًّا تحت والأغلبية في النص. **فلو خمسة أو ستة في كل مية متميزين، فالاحتمال الأكبر إن ابنك من الأغلبية العادية**. المشكلة مش فيه، المشكلة إنك بتقيسه على الـalpha. وبيحكي إن دكتور الـMBA عمل لهم امتحانًا مفاجئًا ورسم الدرجات على الـbell curve قدامهم عشان يوصّل الرسالة دي بالظبط.

---

٩. «الناس كالإبل المائة»: النصّ اللي بيقول نفس الكلام ‹ 28:49

«إنما الناس كالإبل المائة، لا تكاد تجد فيها راحلة» (متفق عليه، عن ابن عمر). والراحلة هي اللي تصلح للسفر، والباقي نوق تنفع للاستعمال القريب. والشيخ بيقرا الحديث على إنه وعي بطبيعة الناس اللي بتديرهم: **لما تلاقي الراحلة، ما تروحش تعاير باقي النوق بيها**.

---

١٠. العلاج الأول: اقلب اتجاه النظر ‹ 31:24

«انظروا إلى من أسفل منكم، ولا تنظروا إلى من هو فوقكم، فهو أجدر أن لا تزدروا نعمة الله عليكم» (رواه مسلم عن أبي هريرة، وهو صحيح. واللفظ اللي بيتداول بـ«فإنه أجدر» هو لفظ الترمذي وابن ماجه). **ولاحظ إن النعمة نفسها ما اتغيرتش، اللي اتغير هو المرجع اللي بتقيس عليه**. واللي معاه مليون بين المليارديرات بيطلع مكتئبًا، وبين الفقراء بيطلع شاكرًا.

---

١١. «أقِلّوا الدخول على الأغنياء»، والمشكلة مش في تقواهم ‹ 33:13

الجزء اللي بيصدم: النصيحة مش عن الغني الفاسق، هي عن الغني الصالح كمان. **يعني الخطر مش في صحبته، الخطر في المرجع الجديد اللي هتخرج بيه**. واللفظ «أقِلّوا الدخول على الأغنياء، فإنه أحرى ألا تزدروا نِعَم الله» (رواه الحاكم في المستدرك والبيهقي في شعب الإيمان عن عبد الله بن الشخّير، وقال المنذري: إسناده صحيح أو حسن أو قريب منهما، وضعّفه الألباني). وبيسوق تطبيق عون بن عبد الله العملي عليها، وبيقول إن ده بالظبط اللي بيحصل للعريس الجديد اللي بيزور بيتًا أفخم مرة واحدة فيرجع ساخطًا على شقته وعفشه.

---

١٢. أول خلع في الإسلام سببه نظرة واحدة ‹ 36:40

امرأة ثابت بن قيس راحت للنبي ﷺ تطلب الخلع. **وبدأت كلامها بإنها ما تعتبش عليه في خُلُق ولا دين (أخرجه البخاري في صحيحه)**. اللي حصل إنها رفعت جانب الخيمة فشافته وسط مجموعة، فوصفته بألفاظ كلها صيغة تفضيل: أشدّهم كذا وأقصرهم كذا. **وثابت رضي الله عنه ما اتغيّرش، هو هو بنفس الطول ونفس الملامح**. اللي اتغيّر إنها شافته في سياق مقارنة، ولمرة واحدة.

---

١٣. النبي ﷺ ما قالش لعمر «ما تقارنش» 39:38

واحدة من أهم نقط العلاج عنده. عمر دخل فبكى لما شاف أثر الحصير في جنب النبي ﷺ وذكر كسرى وقيصر. **والردّ ما كانش «بطّل مقارنة»، الردّ كان توسيعًا لدائرة المقارنة نفسها: أما ترضى أن تكون لهم الدنيا ولنا الآخرة؟ (متفق عليه)** والسبب إن المقارنة جِبِلّة، فمنعها زي ما تقول لواحد ما تتنفّسش. الإدارة هي إنك توسّع الدايرة.

---

١٤. اقلب الاتجاه في الدين: انظر لمن فوقك 43:58

الوجه التاني من الإدارة. في الدنيا تنظر لمن هو دونك، **وفي الدين تنظر لمن هو أعلى منك، وده هو نفسه المحفّز**. لو حافظ تلات أجزاء ووسطك كله مش حافظ الفاتحة، هتقف. حطّ نفسك بين ناس خاتمين، هتشتغل. وبيستشهد بأبي مسلم الخولاني وهو يضرب رجله يقول: أيظنّ أصحاب محمد أن يستأثروا به على الحوض دوننا؟ (ذكره أبو نعيم في حلية الأولياء)

---

١٥. الزخرف: ربنا منع نعيمًا أكبر عن الكفار عشان ما نتفتنش 45:16

آية كتير مش واخدين بالهم منها: ﴿وَلَوْلَآ أَن يَكُونَ ٱلنَّاسُ أُمَّةً وَٰحِدَةً لَّجَعَلْنَا لِمَن يَكْفُرُ بِٱلرَّحْمَٰنِ لِبُيُوتِهِمْ سُقُفًا مِّن فِضَّةٍ﴾ [الزخرف: ٣٣]. **يعني لولا إن الفتنة كانت هتكسّح الناس، كان النعيم الدنيوي للكفار هيبقى أضخم من كده بكتير**. والمقطع بيختم بنفس علاج النبي ﷺ لعمر: ﴿وَإِن كُلُّ ذَٰلِكَ لَمَّا مَتَٰعُ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا ۚ وَٱلْءَاخِرَةُ عِندَ رَبِّكَ لِلْمُتَّقِينَ﴾ [الزخرف: ٣٥].

---

١٦. مغالطة التكلفة الغارقة: بتاخد قرار المستقبل بفلوس الماضي 55:43

التعريف: **إنك وانت بتقرّر حاجة قدّامك، تلاقي نفسك واقعًا تحت تأثير اللي اتصرف خلاص**، سواء فلوس أو مجهود أو عمر أو صحة. وأبسط مثال الفيلم الممل: التذكرة اتدفعت والساعة راحت، وكمّلة الساعة التانية ما بترجّعش حاجة منهم. والمثال المؤلم: مشروع خسران بالورقة والقلم، فتضحّ فيه تاني وتالت عشان ضحّيت أول مرة.

---

١٧. نفس المغالطة في جواز عشر سنين 59:04

الحالة اللي بيقول عليها إنها بتقود لخسارة أكبر: علاقة اتقفلت بالضبّة والمفتاح ومفيش مجال إصلاح بشهادة كل اللي دخلوا، **واللي واقف قدام القرار هو «طب العشر سنين دول يروحوا؟»**. والردّ إنهم راحوا خلاص، فالسؤال الوحيد هو بكرة هيبقى أحسن إزاي. وبيضيف نفس المنطق على الشاب اللي بيشتغل بشهادته وهو عارف إنها خسرانة معاه، عشان ما يضيّعش عشرين سنة دراسة.

---

١٨. «من دخل دار أبي سفيان فهو آمن»: إدارة تكلفة غارقة 63:17

قراءة لافتة لفتح مكة. الشيخ بيسأل: مين فينا كان هيروح دار أبي سفيان أصلًا وعنده خيار المسجد الحرام أو بيته؟ ولا واحد. **وفعلًا الشيخ بيحيل على سنن أبي داود: «وتفرّق الناس إلى دورهم وإلى المسجد»**. فالجملة ما كانتش عن الإيواء، كانت عن أبي سفيان نفسه: راجل عمره كله مبني على الزعامة، والرسالة إن مكانك محفوظ. ومعاها حديث حكيم بن حزام لما سأل عن أعماله في الجاهلية فقال له ﷺ: «أسلمتَ على ما أسلفتَ من خير» (متفق عليه).

---

١٩. التحيز التأطيري: اللي بيحكي بيحكي رؤيته 70:40

أساس الباب كله. تسمع من الزوج موقف يوم الخميس الساعة اتنين، وتسمع نفس الموقف من الزوجة. **فتحسّ إنك بتسمع موقفين مختلفين، والاتنين صادقين والاتنين عايزين يصلحوا**. الحقيقة واحدة، الإطار اللي اتحطّت فيه هو اللي اتغيّر. وبيدّي مثالًا نبويًّا: لما همّ عمر بقتل منافق طعن في النبي ﷺ، منعه بـ«لا يتحدث الناس أن محمدًا يقتل أصحابه» (متفق عليه)، يعني اعتبر الإطار اللي الخبر هيتحكى فيه. وبيشرحها لهلال السيد بلغة مهنته: المشهد اللي بتصوّره من إطار، لو صوّرته من زاوية تانية يطلع حاجة تانية خالص.

---

٢٠. التحيز التأطيري وهو بيقع فيه شخصيًّا ‹ 73:54

المثال اللي بيحكيه على نفسه: نشر منشورًا لحدّ بعد ما شال اسمه وصورته، فبعت له صاحبه رسالة فيها حدّة إنه مش موافق. **وردّ فعله الأول إنه شاف نفسه اتحطّ في إطار «المدلّس اللي خبّى الاسم عشان ياخد اللقطة»**. فردّ باعتذار وبلينك المنشور نفسه من سنتين باسم الراجل وصورته، وقال إنه شال الاسم بعد ما الصفحة اشتهرت، مراعاةً له. فاعتذر التاني على طول. الإطار كان غلط من الأول، والحقائق هي اللي فكّته.

---

٢١. «غارت أمكم»: إعادة تأطير في كلمتين ‹ 79:59

أوضح تطبيق في الحلقة. النبي ﷺ كان عند بعض نسائه فأرسلت إحدى أمهات المؤمنين بصحفة، فكسرتها صاحبة البيت، فقال: «غارت أمكم» (أخرجه البخاري في صحيحه عن أنس). **الشيخ بيسمّي الطرفين صفية وعائشة وبيصوّر المشهد قدام الأصحاب، والتسمية والحضور دول مش في لفظ البخاري.** والفكرة تقوم من غيرهم: الإطار الطبيعي لأي زوج «إنتِ مش مقدّراني»، والنبي ﷺ حطّ إطارًا تاني بكلمة واحدة، فاتنقل الفعل من خانة «امرأة لا توقّر زوجها» لخانة «امرأة محبّة».

---

٢٢. تحيز الإتاحة: بتقيّم سنة بآخر شهرين ‹ 86:01

التعريف: **إنك تبني قرارك على المعلومة المتاحة، اللي غالبًا هي الأحدث، وتنسى مية معلومة قبلها**. وأشهر ضحاياه المديرون في تقييمات آخر السنة. والشيخ بيقول إن الموظفين نفسهم بيلعبوا على ده: يشتغل ببطء طول السنة وينجز في الشهر اللي قبل التقييم، عشان ده اللي هيفضل في ذاكرة المدير.

---

٢٣. الأنعام ٢٨ في تفسير أبي السعود ‹ 91:42

الآية اللي بيقول إنه ما بيعرفش يتجاوزها: ﴿وَلَوْ رُدُّوا لَعَادُوا لِمَا نُهُوا عَنْهُ﴾، ناس شافت النار بعينها وبرضه لو رجعت هتعمل نفس الحاجة. **وأبو السعود بيعلّل رجوعهم بجملة بتوصف تحيز الإتاحة حرفيًّا: «لاقتصار أنظارهم على الشاهد دون الغائب»**. والعلاج النبوي على طول: أكثروا من ذكر هاذم اللذات، عشان الغائب يفضل حاضرًا.

---

٢٤. تأثير الهالة: مميز في حاجة يبقى مميز في كل حاجة ‹ 94:46

التعريف بسيط والأثر كبير: **واحد شاطر في مجال، فيتنصّب فجأة في موقع مالوش علاقة بمجاله**. وبيشتغل في الاتجاهين: زي ما بتشيل حد لفوق بلا معيار، ممكن تردم على حد كويس عشان شفته وحشًا في موقف واحد. ومعاه بيجي الـconfirmation bias: بتدوّر على الأدلة اللي بتأكّد حكمك وبتعدّي على اللي بتنقضه، غالبًا من غير ما تقصد.

---

٢٥. النبوءة ذاتية التحقق، وسلاح التصريحات ‹ 97:21

استطراد بيحبّه: **معلومة لو قالها حد كلمته ليها وزن، بتصنع نفسها**. جهة موثوقة تقول إن بنكًا هيفلس خلال تلات شهور، فالعملاء يسحبوا، فالبنك يفلس. وبيربطها بالـauthority bias، وبيقول إنها بتُستعمل على مستوى الدول: تصريح واحد عن انهيار اقتصادي قادم يكفي إن المستثمرين يخرجوا فيحصل الانهيار.

---

٢٦. «لا يفرك مؤمن مؤمنة»: علاج الهالة السلبية ‹ 105:14

الحديث اللي بيقفل الباب من ناحية العلاقات: إن كره منها خُلقًا رضي منها آخر (رواه مسلم عن أبي هريرة، وهو صحيح). **يعني بمجرد ما تلاقي نفسك بتقول «دي أسوأ واحدة في الدنيا»، اعرف إنك سحبت صفة واحدة على الشخص كله**. والحل إنك تهدى وتعدّ. ونفس المنطق شغّال مع الموظف اللي ردمت عليه.

---

٢٧. النبي ﷺ وصف كل صحابي بميزته هو ‹ 106:08

العلاج العملي لتأثير الهالة: **«أرحم أمتي بأمتي أبو بكر، وأشدّهم في أمر الله عمر... وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل... وأمين هذه الأمة أبو عبيدة بن الجراح»** (رواه الترمذي وابن ماجه، وقال الترمذي: حسن غريب، وصحّحه الألباني). ولاحظ إنه ما قالش عن حد إنه الأول في كل حاجة. **واللي شايف كده هو اللي بيعرف يوظّف كل واحد في مكانه**، ويعرف يسلّم قيادة الحرب لمين.

---

٢٨. التحيزات أكتر من مية، ودي الحلقة الأخيرة ‹ 110:28

في الختام بيوضّح معيار اختياره للخمسة دول: **أكترهم إصابةً لأكبر شريحة، وأوضحهم ارتباطًا بنصّ شرعي**. وبيمرّ سريعًا على الـsocial proof لأن السلسلة أفردت له حلقة كاملة. والدعوة الأخيرة إننا ننكش في الباب ده ونقرا فيه، عشان نعمل عقولنا أفضل ما يكون.

إزاي تدير تأثير التباين: أربع حركات

١. اقفل الباب: ﴿وَلَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ﴾

أول علاج مش تقنية، هو منع للمُدخل أصلًا. **ما تعملش follow للصفحة اللي هتفضل تعرض عليك عربيات وانت مهووس بالعربيات، ولا لصفحات الأكل، ولا للموضة**. والشيخ بيقول إن الشيطان بيعمل لك mix: تاخد عربية ده وأكل ده وبيت ده، وأصلًا محدش فيهم عنده الكل، لأن ﴿نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ﴾.

٢. وسّع دايرة المقارنة بدل ما توقفها

المقارنة جِبلّة، ومنعها مستحيل. **فاللي عمله النبي ﷺ مع عمر إنه وسّع الدايرة: أما ترضى أن تكون لهم الدنيا ولنا الآخرة؟** ونفس الختام في الزخرف ٣٥ وطه ١٣١: ﴿وَٱلْـَٔاخِرَةُ عِندَ رَبِّكَ لِلْمُتَّقِينَ﴾ و﴿وَرِزْقُ رَبِّكَ خَيْرٌ وَأَبْقَىٰ﴾. وهلال السيد بيحكي إنه كان بيعمل نسخة دنيوية من ده من غير ما يعرف: ياخد الحياة كلها كـpackage بدل تفصيلة واحدة.

٣. اقلب الاتجاه: تحت في الدنيا، وفوق في الدين

«انظروا إلى من هو أسفل منكم» في الدنيا، **وفي الدين بالعكس تمامًا: انظر لمن هو أعلى منك، وهنا التباين نفسه بيتحوّل لمحفّز**. وده معنى إن المطلوب إدارة مش تحرر: نفس الآلية، بتضيّقها هنا وبتوسّعها هناك، وكل مرة في اتجاه مصلحتك.

٤. اشغل نفسك، وحطّ معايير قبل ما تحكم

الآية اللي بعد ﴿وَلَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ﴾ على طول هي ﴿وَأْمُرْ أَهْلَكَ بِٱلصَّلَوٰةِ وَٱصْطَبِرْ عَلَيْهَا﴾، والزمخشري بيفسّرها بـ«وأقبِل أنت مع أهلك على عبادة الله والصلاة، واستعينوا بها على خصاصتكم». **يعني ما تسيبش الفراغ للمقارنات**. وعمليًّا كمان: حطّ معايير تقيس عليها قبل ما تدخل الموقف، لأن اللي حاطة معاييرها في الجواز ما بتقعش تحت التأثير ده.

خطوات تطبّقها

- ✓ أول ما تلاقي نفسك بتنسب حاجة لحاجة بدل ما تشوف قيمتها، اعرف إنك دخلت في تأثير التباين، **وده ينطبق على أولادك قبل**

أي حد

- ✓ امنع المُدخل: شيل الـfollow عن الصفحات اللي بتعرض عليك اللي مش معاك. ﴿وَلَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ﴾ **علاج قبل ما يكون نصيحة**
- ✓ لما تحسد نفسك على حاجة، وسّع الدايرة بدل ما تقفلها. **وخد الحياة كـpackage كاملة مش تفصيلة واحدة**
- ✓ قبل ما تقرّر تكمّل في حاجة، اسأل: أنا بقرّر ده عشان بكرة ولا عشان اللي دفعته؟ **لو الجواب التاني فانت في sunk cost**
- ✓ قبل ما تحكم على موقف حكاه لك طرف واحد، افتكر إنه حكى رؤيته للموقف. **واقعد على جنب واعمل reframing قبل ما ترد**
- ✓ لو بتدير ناس، حطّ KPIs من أول السنة أو سجّل الـcritical incidents أول بأول. **لأن ذاكرتك هتديك آخر شهرين بس**
- ✓ قبل ما تختار شريكًا أو موظفًا، اكتب معاييرك الأول. **لأن اللي بلا معايير بيقيس على أقرب مرجع في حياته**
- ✓ لما تلاقي نفسك حكمت على حد إنه سيّئ في كل حاجة، عدّ حسناته بالاسم. **«إن كره منها خُلقًا رضي منها آخر»**

اقتباسات تستحق الحفظ

«إحنا مش عايزين نتحرر من تأثير التباين، إحنا عايزين ندير تأثير التباين.»

— الشيخ أمجد سمير

«اللي بيحكي ما بيحكيش الحقيقة، مش عشان هو كذاب، هو بيحكي رؤيته للحقيقة.»

— الشيخ أمجد سمير

«صحبتُ الأغنياء فلم أرَ أحدًا أكثر همًّا منّي، أرى دابّةً خيرًا من دابّتي وثوبًا خيرًا من ثوبي، وصحبتُ الفقراء فاسترحت.»

— عون بن عبد الله بن عتبة

«وكثير من الناس إذا علم من الرجل ما يحبّه أحبّ الرجل مطلقًا وأعرض عن سيئاته، وإذا علم منه ما يبغضه أبغضه مطلقًا وأعرض عن حسناته.»

— ابن تيمية

«لاقتصار أنظارهم على الشاهد دون الغائب.»

— أبو السعود

«المشهد اللي بتصوّره من الإطار ده، لو صوّرته من هنا يطلع حاجة تانية خالص.»

— الشيخ أمجد سمير

مذكور في الحلقة

الجذر «عقل» في القرآن · الشيخ ذكر حوالي ٤٩ موضعًا لمشتقات الجذر، زي ﴿أَفَلَا يَعْقِلُونَ﴾ و﴿لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ﴾، كمدخل لكون العقل موضوعًا شرعيًّا أصلًا

forced distribution و normal distribution · الأول توزيع إحصائي بيقول إن الأغلبية في المنتصف والأطراف قليلة، والتاني سياسة تقييم بتُلزم المدير يوزّع فريقه على شرايح محددة سلفًا. الشيخ بيستعملهم لتطبيع فكرة «العادي»

Concorde · الشيخ ذكر خسارة فرنسا وإنجلترا في صفقة طيارات مشتركة كأشهر case study على sunk cost. المشروع المقصود هو الـConcorde، والمغالطة نفسها بتتسمّى أحيانًا Concorde fallacy لهذا السبب

وصف امرأة ثابت بن قيس · أصل الحادثة في البخاري، ولفظه «ما أعتب عليه في خُلُق ولا دين» وردّت عليه حديقته. أما وصف رفع جانب الخباء والألفاظ التفصيلية اللي ساقها الشيخ فهي عند ابن جرير الطبري في تفسيره وعند ابن ماجه، مش في الصحيحين

«أكثِروا ذكرَ هاذم اللذات» · رواه الترمذي والنسائي وابن ماجه، وقال الترمذي: حسن غريب، و«حسن صحيح» هي درجة الألباني مش درجة الترمذي. الشيخ ساقه كعلاج مباشر لتحيز الإتاحة: الموت غائب فلازم تحضره قصدًا

الـself-fulfilling prophecy · المصطلح صاغه عالم الاجتماع Robert K. Merton سنة ١٩٤٨، ومثاله الأصلي عنده هو بالظبط مثال الشيخ: إشاعة إفلاس بنك تدفع المودعين للسحب فتسبّب الإفلاس فعلًا

إحالة على حلقة سلوك القطيع · الشيخ بيمرّ على الـsocial proof سريعًا وبيقول إن السلسلة أفردت له حلقة كاملة، وهي الحلقة التالتة «التحرر من سلوك القطيع»، وبيحيل عليها بدل ما يعيد الكلام

مثال اتساب برّه · الشيخ ضرب مثالًا تانيًا على التأطير من فيلم كرتوني لجهة شرعية رسمية، صوّر المخالفين في صورة نمطية واحدة. اتسابت برّه الموجز لأن نقلها بدقّة بيحتاج دخولًا في مسألة فقهية الشيخ نفسه قال صراحة إنه مش بصددها

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/faahem-taharrur-6-tahayyuzat