كتيب مرجعي · 8 قرارات في 4 أجزاء · من الصباح إلى المراجعة الأسبوعية

يوم إعادة الضبط

The one-day reset, from the sources

ثمانية قرارات في أربعة أجزاء: قبل اليوم (ماذا يعد، ولماذا لا تفعل ما تعرفه)، والصباح (الورقة، والرقم الذي تتجنّبه، والرؤية المضادة)، والنهار (كسر الطيار الآلي)، والمساء وما بعده (ثلاثة أسطر، والحلقة الأسبوعية). الإطار العام من منشور دان كو (2025)، والكتيب يضع خلف كل جزء الدراسة التي تقول لماذا يعمل وبأي شرط.

8 قرارات في يوم واحد **8** رسوم ومخططات **مثال سعودي** لكل فصل

الدراسة الأصلية باسم الباحث والسنة **نحو 16 دقيقة** قراءة كاملة

المسار السريع · 5 دقائق

«الفكرة في سطر» + الرسم

في كل فصل اقرأ الصندوق البرتقالي وانظر إلى الرسم. تكفي لتعرف ماذا تفعل في كل جزء من اليوم.

المسار الكامل · 16 دقيقة

القرارات بالترتيب

كل قرار: الدراسة التي تقف خلفه، كيف تطبّقه، الفخ الشائع، مثال من عالمك، والمرجع.

مسار القرار · 3 دقائق

ملحق «من أي قرار تبدأ؟»

ابحث عن جملتك في الجدول، وافتح الفصل المقابل لها فقط.

الفكرة الكبرى في 5 جمل

1. يوم واحد لا يغيّر مشروعًا، لكنه يستطيع أن يغيّر القرار الذي تدير به المشروع: الأسابيع التي بعده هي التي تغيّر الأرقام، وتكوين العادة يأخذ عادة أكثر من شهرين.
2. أغلب ما لا تفعله وأنت تعرف أنه صحيح يحرسه هدف لا تقوله: الأمان، أو ألّا تُرفض، أو ألّا تُلام. السلوك يكشفه أوضح من الكلام.
3. الصباح للكتابة بالقلم والجوال في غرفة أخرى: الرقم الذي تتجنّب النظر إليه أولًا، ثم الصورة التي تهرب منها، ثم الصورة التي تريدها والعائق بينهما.
4. النهار لمراقبة ما تفعله فعلًا لا ما تظن أنك تفعله: ثلاثة منبّهات وسؤالان تكفي لتكشف أين يذهب يومك.
5. المساء لثلاثة أسطر فقط: هدف للسنة برقم، ومشروع للشهر، وفعل للغد بصيغة «إذا ... فسوف ...»، ثم مراجعة أسبوعية من 20 دقيقة تبقي كل ذلك حيًّا.

مصادر هذا الكتيب

الإطار العام، يوم بثلاثة أجزاء صباحًا ونهارًا ومساءً، من منشور دان كو «How to fix your entire life in 1 day» (Koe, 2025، مذكور هنا مرة واحدة. أما القرارات الثمانية وترتيبها والدراسات التي تقف خلف كل قرار والأمثلة والرسوم فمكتوبة لهذا الكتيب من المصادر الأصلية، ولم يُنقل من المنشور نص. الأمثلة الموسومة بـ«في عالمك» توضيحية بأرقام مصطنعة ما لم يُذكر مصدر.

خريطة الكتيب: قبل اليوم، الصباح، النهار، المساء وما بعده Booklet map · by decision

اضغط أي قرار للانتقال إلى فصله. الأجزاء بترتيب اليوم نفسه.

الفصلان الأولان يُقرآن قبل اليوم، والفصل الأخير يُقرأ بعده بأسبوع.

الجزء الأول من 4 · فصلان

قبل اليوم: ماذا يعد، ولماذا لا تفعل ما تعرفه

Before the day

فصلان يُقرآن قبل أن تحجز اليوم: ما الذي يستطيع يوم واحد أن يغيّره وما الذي لا يستطيعه، ولماذا تبقى المسافة بين ما تنويه وما تفعله رغم أنك مقتنع.

الجزء الأول · الفصل 1

ماذا يعد اليوم الواحد، وما الذي لا يعده؟

What one day can and cannot do

مصطلحات الفصل

- Automaticity التلقائية
- Habit formation تكوين العادة
- Temporal landmarks المعالم الزمنية
- Fresh start effect أثر البداية الجديدة
- Reset day يوم إعادة الضبط
- New Year resolutions قرارات السنة الجديدة

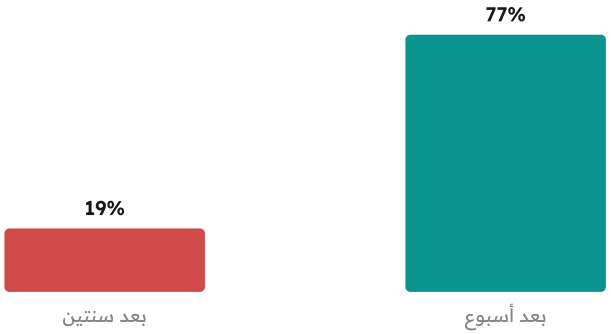
الفكرة في سطر

اليوم الواحد يوم قرار لا يوم تحوّل: يعطيك وضوحًا وأول خطوة، والأسابيع التي بعده هي التي تغيّر الأرقام. اختر له يومًا يشبه بداية، واحكم عليه بما يحدث بعده.

لماذا تجذبنا فكرة البداية من يوم محدّد؟ هنغتشن داي وكاثرين ميلكمان وجيسون ريبس (2014) وجدوا أن البحث عن كلمة «حمية» على جوجل، وزيارات النوادي الرياضية، والتسجيل في عقود الالتزام بالأهداف، ترتفع كلها بعد المعالم الزمنية (Temporal landmarks): أول الأسبوع، وأول الشهر، وبداية السنة، وبعد الإجازات. وسمّوا ذلك أثر البداية الجديدة (Fresh start effect): المعلم الزمني يفصل «أنا القديم» عن «أنا الجديد»، فيسهل أن تتخيّل نفسك تتصرّف بطريقة أخرى. يوم إعادة الضبط يصنع هذا المعلم عمدًا بدل أن ينتظر أول السنة.

قرارات السنة الجديدة: من بقي ملتزمًا؟ Norcross & Vangarelli 1989 · still keeping the resolution

نسبة من بقوا ملتزمين بقرارهم من 200 شخص كتبوا قرارات السنة الجديدة.



البداية سهلة والاستمرار هو المشروع. لذلك يُحكم على يوم إعادة الضبط بالأسابيع التي بعده، والوسيط لتكوين عادة 66 يومًا (لالي وزملاؤها 2010).

لكن المعلم يفتح الباب ولا يعبر بك. نوركروس وفانغاريلي (1989) تابعا 200 شخص كتبوا قرارات السنة الجديدة (New Year resolutions): 77% ما زالوا ملتزمين بعد أسبوع، و19% فقط بعد سنتين. وفيليبا لالي وزملاؤها (2010) تابعوا 96 شخصًا يكوّنون عادة يومية جديدة، فكان الوسيط للوصول إلى التلقائية (Automaticity) 66 يومًا، بمدى من 18 إلى 254 يومًا. تكوين العادة إذن مشروع شهرين لا يوم، والقراءة الصحيحة لليوم الواحد: يوم تقرّر فيه، ثم أسابيع تنفّذ فيها وتقيس.

التطبيق: قبل أن تحجز اليوم Before you book the day

- اختر يومًا يشبه بداية: أول الأسبوع أو أول الشهر أو بعد إجازة، وأفرغه من الاجتماعات. المعلم الزمني يعمل أقوى حين تشعر أنه بداية فصل جديد.
- اكتب قبل اليوم معيار نجاحه بعد 66 يومًا لا في نهايته: مؤشر أداء (KPI) واحد تريد أن تراه تحرّك، لا شعورًا بالحماس.
- احجز في التقويم من الآن أربع مراجعات أسبوعية بعد اليوم، كل واحدة 20 دقيقة. اليوم بلا مراجعات بعده قرار سنة جديدة آخر.

ملاحظة

الحدّ الذي يجب أن تعرفه: أثر البداية الجديدة يرفع الرغبة في البدء، ولم تُظهر الدراسة أنه يضمن الاستمرار. لذلك يُقاس اليوم بالأسابيع التي بعده، وهذا عمل الفصل الأخير.

في عالمك: متجر عطور إلكتروني في الرياض

كانت مؤسِّسته تكتب كل يناير خطة من 12 مبادرة، وتتوقف أغلبها قبل مارس. جرّبت يوم إعادة الضبط في أول أسبوع بعد إجازة العيد، وخرجت بثلاثة أسطر فقط: هدف السنة 300 طلب شهريًا من العملاء العائدين (Repeat customers)، ومشروع الشهر رسالة بعد 45 يومًا من كل شراء، وفعل الغد كتابة تلك الرسالة من 9:00 إلى 10:00. أرقام توضيحية: بعد 66 يومًا صار العائدون 22% من الطلبات بدل 9%.

الدراسة الأصلية والمراجع

أثر البداية الجديدة

Dai, H., Milkman, K. L., & Riis, J. (2014). The fresh start effect: Temporal landmarks motivate aspirational behavior. Management Science, 60(10), 2563–2582

· قرارات السنة الجديدة

Norcross, J. C., & Vangarelli, D. J. (1989). The resolution solution: Longitudinal examination of New Year's change attempts. Journal of Substance Abuse, 1(2), 127–134

· 66 يومًا

Lally, P., van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W., & Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. European Journal of Social Psychology, 40(6), 998–1009

· إطار اليوم الواحد Koe, D. (2025, December 23). How to fix your entire life in 1 day. letters.thedankoe.com

الهدف الخفي: لماذا لا تفعل ما تعرف أنه صحيح؟

The hidden goal

مصطلحات الفصل

- نظرية التحكّم Control theory
- التنافر المعرفي Cognitive dissonance
- فجوة النية والسلوك Intention-behavior gap
- هدف التجنّب Avoidance goal
- الهدف المُعلَن Declared goal
- التنظيم الذاتي Self-regulation

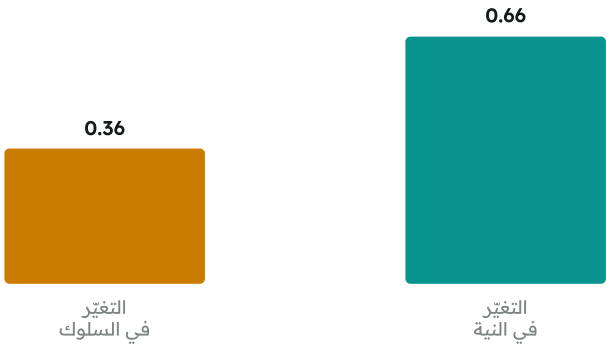
الفكرة في سطر

المسافة بين ما تنويه وما تفعله موثّقة وواسعة، وأغلبها لا يسدّه مزيد من المعرفة: هدف لا تقوله، كالأمان أو ألّا تُرفض، يحرس السلوك الحالي. ابحث عنه في أفعالك لا في كلامك.

توماس ويب وباسكال شيران (2006) جمعا 47 تجربة غيّرت نوايا الناس ثم قاست سلوكهم، فوجدا أن تغييرًا متوسطًا إلى كبير في النية لم يُنتج إلا تغييرًا صغيرًا إلى متوسط في السلوك. هذه فجوة النية والسلوك (Intention-behavior gap)، وهي تفسّر لماذا لا تكفي خطة مقنعة: أنت مقتنع، والسلوك لا يتحرّك. وكارفر وشاير (1982) وصفا السلوك بنظرية التحكّم (Control theory): نقارن ما نحن فيه بمرجع داخلي ونتصرّف لنقلّص الفرق. إن كان المرجع الذي يعمل فعلًا هو «لا أخسر ما ادّخرته» لا «أضاعف المبيعات»، فسيحصل المشروع على السلوك الذي يحمي المدّخرات.

النية تتحرّك أكثر بكثير من السلوك Webb & Sheeran 2006 · effect sizes (d)

حجم الأثر (d لكوهين) في 47 تجربة غيّرت نوايا الناس ثم قاست سلوكهم.



الإقناع يحرّك النية، والسلوك يحتاج شيئًا آخر: أن تعرف الهدف الذي يحرس سلوكك الآن، ثم خطة تربط الفعل بلحظة.

ولماذا لا نرى هذا المرجع؟ ليون فستنغر (1957) سمّى التوتر بين أفعالنا وصورتنا عن أنفسنا التنافر المعرفي (Cognitive dissonance)، وأظهر أن أسهل طريقة لتخفيفه تغيير القصة لا الفعل: «السوق صعب»، «الوقت غير مناسب». والمرجع الخفي غالبًا هدف تجنّب: ألّا تُرفض، ألّا تُلام، ألّا تفقد السيطرة. الهدف المُعلَن هو ما تقوله في الاجتماع، والهدف الخفي هو ما يفسّر ما فعلته بعده.

التطبيق: ابحث في السلوك Look in the behavior

- اكتب هدفك المعلن في سطر، ثم اكتب تحته آخر ثلاثة قرارات اتخذتها في المشروع. اسأل عن كل قرار: ما الهدف الذي كان هذا القرار يحميه فعلًا؟
- ابحث عن التكرار: ما الذي تؤجّله للمرة الثالثة؟ التأجيل المتكرّر (Procrastination) من أوضح علامات هدف تجنّب يعمل في الخلفية.
- لا تحاكم ما تجده. التنظيم الذاتي (Self-regulation) يبدأ بتسمية المرجع الذي يعمل فعلًا، ثم تقرّر إن كنت تريد أن تبقيه.

ملاحظة

الفخ الشائع: مزيد من المعلومات. دورة جديدة وكتاب جديد وأداة جديدة كلها تزيد النية، والفجوة التي قاسها ويب وشيران تقول إن النية ليست ما ينقصك.

في عالمك: مطعم ناجح في الخبر

كان صاحبه يقول في كل اجتماع إن هدفه فرع ثانٍ خلال سنة، ومرّت ثلاث سنوات. حين كتب آخر قراراته وجد النمط: لم يوثّق وصفة واحدة، ولم يدرّب مشرفًا، ويقف في المطبخ بنفسه كل مساء. الهدف الذي كان يحميه «لا أفقد السيطرة على الجودة». بعد أن سمّاه صار الهدف الأول توثيق الوصفات في إجراءات تشغيل (Standard operating procedures) وتدريب مشرفين خلال 90 يومًا. أرقام توضيحية: 40 وصفة موثّقة ومشرفان مدرّبان قبل توقيع عقد الفرع.

الدراسة الأصلية والمراجع

فجوة النية والسلوك

Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. Psychological Bulletin, 132(2), 249–268

· نظرية التحكّم

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1982). Control theory: A useful conceptual framework for personality–social, clinical, and health psychology. Psychological Bulletin, 92(1), 111–135

· التنافر المعرفي Festinger, L. (1957). A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press

الجزء الثاني من 4 · 3 فصول

الصباح: الورقة، والرقم، والصورة التي تهرب منها

The morning

الصباح كله كتابة: شروط الغرفة التي تكتب فيها، ثم الرقم الذي تتجنّب النظر إليه، ثم الصورة التي تهرب منها قبل الصورة التي تريدها.

الجزء الثاني · الفصل 3

الورقة والهاتف: لماذا تكتب بالقلم، وأين تضع الجوال؟

Pen, paper, and the phone in another room

مصطلحات الفصل

- بقايا الانتباه Attention residue
- الإشعارات Notifications
- الكتابة باليد Longhand
- الكتابة التعبيرية Expressive writing
- وضع التركيز Focus mode
- العمل العميق Deep work

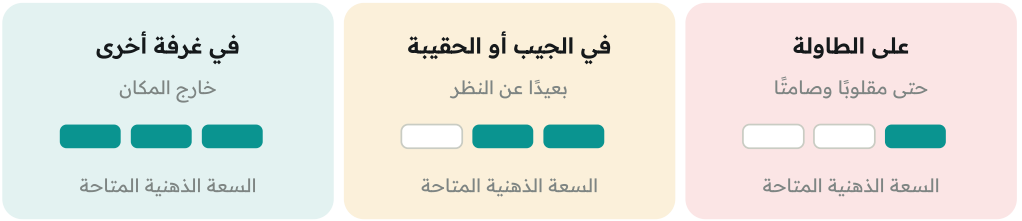
الفكرة في سطر

الصباح كله كتابة، والكتابة عن نفسك تعمل بشرط أن تكون صريحة ومتصلة: قلم وورق، والجوال خارج الغرفة لا مقلوبًا على الطاولة، لأن مجرد وجوده وإشعاراته يسرقان من الانتباه الذي تحتاجه.

جيمس بينيبيكر وساندرا بيل (1986) طلبا من طلاب جامعيين أن يكتبوا 15 دقيقة في أربعة أيام متتالية عن أصعب ما مرّوا به، بأعمق أفكارهم ومشاعرهم، فزار من كتبوا عن الحدث ومشاعرهم معًا العيادة الصحية في الأشهر التالية أقل من زملائهم الذين كتبوا عن موضوعات سطحية. هذه الكتابة التعبيرية (Expressive writing)، وأثرها تكرّر في دراسات كثيرة بعدها. وماذا عن القلم؟ مولر وأوبنهايمر (2014) وجدا أن من يكتب ملاحظاته باليد (Longhand) فهم المفاهيم أعمق ممن كتبها على الحاسوب، لأنه يعيد الصياغة بدل النقل. لكن محاولة إعادة الدراسة لاحقًا لم تجد الأثر ثابتًا (Morehead وزميلاه، 2019)، فالقلم هنا عادة مفيدة لا قانون.

أين تضع الجوال في صباح الكتابة؟ Ward et al. 2017 · the mere presence of a smartphone

ترتيب السعة الذهنية المتاحة بحسب مكان الهاتف في الدراسة، بلا أرقام: الأعلى حين كان في غرفة أخرى، والأدنى حين كان على الطاولة.



الإشعار وحده، دون أن تلمس الهاتف، أضعف الانتباه بقدر يقارب استعمال الهاتف (ستوثارت وزميلاه 2015)

المقلوب على الطاولة ليس بعيدًا. الورقة تعمل لأن ما حولها لا ينادي.

والسبب الأقوى للورقة هو ما ليس فيها. كاري ستوثارت وزميلاه (2015) وجدوا أن مجرد وصول إشعار إلى الهاتف، دون أن يلمسه المشارك، أضعف أداءه في مهمة تتطلّب انتباهًا بقدر يقارب أثر استعمال الهاتف نفسه. وأدريان وارد وزملاؤه (2017) وجدوا أن وجود الهاتف على الطاولة، حتى وهو مقلوب وصامت، خفّض السعة الذهنية المتاحة مقارنة بتركه في غرفة أخرى. والإشعارات (Notifications) لا تسرق الدقائق التي تقرؤها فيها فقط، بل تترك بقايا انتباه (Attention residue) على المهمة التالية، كما وصفتها صوفي ليروي (2009).

التطبيق: غرفة الصباح The morning room

- الجوال في غرفة أخرى لا في الجيب ولا مقلوبًا على الطاولة. إن كنت تحتاج منبّهًا فاستعمل ساعة، أو فعّل وضع التركيز (Focus mode) واتركه بعيدًا.
- اكتب بلا توقف وبلا تصحيح: الهدف أن تصل إلى ما لا تقوله عادة، لا أن تكتب نصًا جميلًا. الصراحة شرط الكتابة التعبيرية، والورقة لا يقرؤها أحد غيرك.
- احجز كتلة واحدة متصلة من 60 إلى 90 دقيقة. العمل العميق (Deep work) بلغة كال نيوبورت (2016) يحتاج كتلة بلا انقطاع، وكل انقطاع يعيدك إلى السطح.

ملاحظة

الفخ الشائع: ملاحظات الجوال. تبدأ الجلسة في تطبيق الملاحظات، ثم إشعار، ثم رد سريع، ثم تعود بعد عشرين دقيقة إلى نص مقطوع. الجلسة التي تُقطع لا تصل إلى الطبقة التي تبحث عنها.

● في عالمك: مدرّبة لياقة مستقلة في جدة

جرّبت الجلسة أول مرة على تطبيق الملاحظات، فوصلها 30 إشعارًا في 75 دقيقة، وخرجت بقائمة مهام لا بقرار. أعادتها في الأسبوع التالي بدفتر وقلم والجوال في السيارة، فكتبت ما لم تكتبه من قبل: أنها تقبل كل عميل لأنها تخاف من الشهر الفارغ، فامتلأ جدولها بالحصص المخفّضة (Discounted sessions). أرقام توضيحية: بعد شهرين نزلت الحصص المخفّضة من 60% إلى 25% من جدولها، وارتفع دخلها الشهري 30%.

الدراسة الأصلية والمراجع

الكتابة التعبيرية

Pennebaker, J. W., & Beall, S. K. (1986). Confronting a traumatic event: Toward an understanding of inhibition and disease. Journal of Abnormal Psychology, 95(3), 274–281

· القلم وحدوده

Mueller, P. A., & Oppenheimer, D. M. (2014). The pen is mightier than the keyboard: Advantages of longhand over laptop note taking. Psychological Science, 25(6), 1159–1168 · Morehead, K., Dunlosky, J., & Rawson, K. A. (2019). How much mightier is the pen than the keyboard for note-taking? A replication and extension of Mueller and Oppenheimer (2014). Educational Psychology Review, 31(3), 753–780

· الإشعار وحده

Stothart, C., Mitchum, A., & Yehnert, C. (2015). The attentional cost of receiving a cell phone notification. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 41(4), 893–897

· الهاتف على الطاولة

Ward, A. F., Duke, K., Gneezy, A., & Bos, M. W. (2017). Brain drain: The mere presence of one's own smartphone reduces available cognitive capacity. Journal of the Association for Consumer Research, 2(2), 140–154

· بقايا الانتباه والعمل العميق

Leroy, S. (2009). Why is it so hard to do my work? The challenge of attention residue when switching between work tasks. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 109(2), 168–181 · Newport, C. (2016). Deep Work: Rules for Focused Success in a Distracted World. Grand Central Publishing

الرقم الذي تتجنّبه: لماذا لا تفتح اللوحة حين تكون سيئة؟

The number you avoid

مصطلحات الفصل: هامش الربح الإجمالي Gross margin · تجنّب المعلومة Information avoidance · أثر النعامة Ostrich effect · التدفق النقدي Cash flow · معدل المرتجعات Return rate · اقتصاديات الوحدة Unit economics

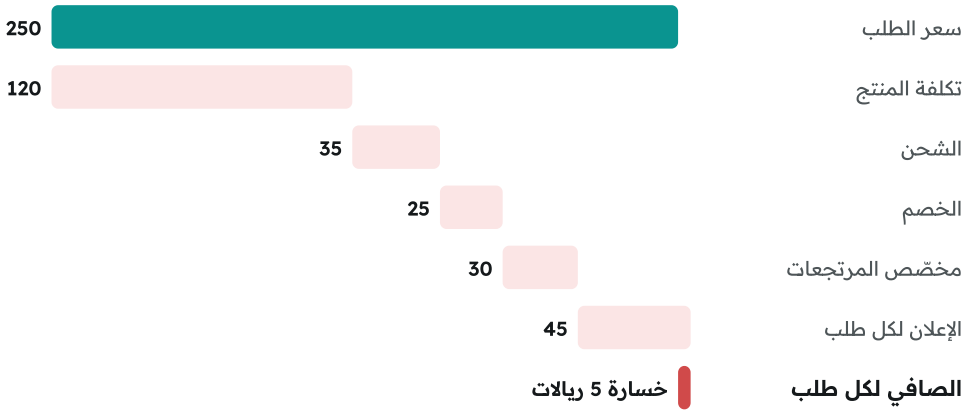
الفكرة في سطر

نحن نفتح الأرقام حين نتوقّع أنها جيدة ونتجنّبها حين نخاف أنها سيئة، وهذا موثّق حتى في أموال الناس أنفسهم. أول سؤال في الصباح: ما الرقم الذي تتجنّب النظر إليه؟ اكتبه، ثم افتحه.

نيكلاس كارلسون وجورج لوينشتاين ودوين سيبي (2009) حلّلوا بيانات دخول المستثمرين إلى حساباتهم، فوجدوا أنهم يدخلون أكثر حين ترتفع السوق، وأقل حين تنخفض، أي حين تكون المعلومة أهم. وسمّوا ذلك أثر النعامة (Ostrich effect). وتوماس ويب وزميلاه (2013) عمّموا الفكرة على كل هدف: الناس يتجنّبون مراقبة تقدّمهم حين يخشون أن يكون سيئًا، مع أن المراقبة هي ما يمكّنهم من التصحيح. تجنّب المعلومة (Information avoidance) ليس كسلًا، بل حماية لصورة نعرف أنها قد لا تصمد.

الرقم الذي تتجنّبه: ربح الطلب الواحد بعد كل التكاليف Unit economics of one order · illustrative

طلب متوسط بـ 250 ريالًا، يُطرح منه كل ما يكلّفه حتى يصل إلى العميل. الأعمدة الحمراء الفاتحة تكاليف بالريال. أرقام توضيحية.



المتابعون يرتفعون كل أسبوع، وهذا الرقم كان سالبًا طوال الوقت. أثر النعامة يجعل اللوحة التي تفتحها كل يوم لوحة الأرقام المريحة.

في المشروع، الأرقام التي نتجنّبها معروفة: هامش الربح الإجمالي (Gross margin) بعد الشحن والخصومات، ومعدل المرتجعات (Return rate)، والتدفق النقدي للأشهر الثلاثة القادمة، وتكلفة العميل مقارنة بما يربحه. واقتصاديات الوحدة هي حساب هذه الأرقام لطلب واحد أو عميل واحد: كم يدخل وكم يخرج. صاحب المشروع الذي يعرف عدد المتابعين بالرقم ولا يعرف ربحه من الطلب الواحد لا ينقصه ذكاء، ينقصه ما يجعله يفتح الرقم الثاني. ويوم إعادة الضبط يجعل فتحه أول مهمة، على الورق، قبل أي رؤية.

التطبيق: افتح ثلاثة أرقام Open three numbers

- اكتب السؤال الأول في الصفحة: ما الرقم الذي أتجنّب النظر إليه؟ اكتب أول إجابة تخطر، فهي غالبًا الصحيحة.
- احسب الربح من طلب واحد أو عميل واحد بعد كل التكاليف: المنتج، والشحن، والخصم، والمرتجعات، والإعلان، أي تكلفة اكتساب العميل (Customer acquisition cost). رقم تقريبي على الورق أنفع من رقم دقيق لا تفتحه.
- اكتب التدفق النقدي للأشهر الثلاثة القادمة: ما يدخل وما يخرج في كل شهر. المشاريع لا تغلق لأنها بلا ربح فقط، بل لأن المال ينفد قبل أن يصل الربح.

ملاحظة

الفخ الشائع: أرقام الغرور (Vanity metrics). المتابعون والمشاهدات والإعجابات ترتفع كل أسبوع وتريح، ولهذا نفتحها كثيرًا. أثر النعامة يعمل بالاتجاه المعاكس: نفتح ما يريحنا ونتجنّب ما يقلقنا، فتصير اللوحة التي تراها كل يوم لوحة الأرقام المريحة.

في عالمك: متجر إكسسوارات إلكترونيات في بريدة

كان صاحبه يعرف متابعيه على إنستغرام بالرقم، ولا يعرف ربحه من الطلب. في صباح اليوم كتب الرقم الذي يتجنّبه ثم حسبه لطلب متوسط بـ 250 ريالًا (الرسم أعلاه): بعد المنتج والشحن والخصم والمرتجعات والإعلان يخسر 5 ريالات في كل طلب. أوقف الخصم الدائم ورفع حدّ الشحن المجاني (Free shipping threshold). أرقام توضيحية: صار الطلب المتوسط يربح 38 ريالًا خلال شهر.

الدراسة الأصلية والمراجع

أثر النعامة

Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. Journal of Risk and Uncertainty, 38(2), 95–115

· تجنّب مراقبة التقدّم

Webb, T. L., Chang, B. P. I., & Benn, Y. (2013). "The ostrich problem": Motivated avoidance or rejection of information about goal progress. Social and Personality Psychology Compass, 7(11), 794–807

الجزء الثاني · الفصل 5

الرؤية المضادة: لماذا تكتب ما تهرب منه قبل ما تريده؟

Anti-vision before vision

مصطلحات الفصل

- Anti-vision الرؤية المضادة
- Mental contrasting المقارنة الذهنية
- Positive fantasies التخيّلات الإيجابية
- Loss aversion النفور من الخسارة
- Vision الرؤية
- WOOP الأمنية والنتيجة والعائق والخطة

الفكرة في سطر

تخيّل المستقبل الجميل وحده يريحك ويستهلك الطاقة التي تحتاجها للوصول إليه. اكتب أولًا الصورة التي تصل إليها لو لم يتغيّر شيء، ثم الصورة التي تريدها، ثم العائق بينهما: المقارنة هي ما يحوّل الأمنية إلى التزام.

غابرييل أوتينغن قضت عقدين تقيس ما يفعله التفكير في المستقبل بالسلوك. كابس وأوتينغن (2011) وجدا أن تخيّل مستقبل مثالي يخفض مؤشرات الطاقة الجسدية عند المشاركين، وأن التخيّلات الإيجابية (Positive fantasies) ارتبطت بإنجاز أقل لا أكثر: العقل يتذوّق النتيجة فيرتاح قبل أن يعمل. والبديل عند أوتينغن وباك وشنيتر (2001) هو المقارنة الذهنية (Mental contrasting): أن تتخيّل ما تريده ثم الواقع الذي يقف في طريقه، فيصبح الهدف التزامًا ملزمًا حين تكون فرص النجاح معقولة، ويُترك حين لا تكون، وكلا الأمرين قرار أوضح من الحلم.

صورة واحدة تريح، وثلاث صفحات تحرّك

Oettingen et al. 2001 · mental contrasting vs indulging

الصف الأعلى ما يفعله الحلم وحده، والصف الأسفل ترتيب الصباح من اليمين: ما تهرب منه، ثم ما تريده، ثم العائق بينهما.

المقارنة الذهنية: التزام ملزم حين تكون فرص النجاح معقولة (أوتينغن وزميله 2001)

الرؤية المضادة ليست تشاؤمًا. هي نصف المقارنة التي تجعل الرؤية التزامًا بدل أن تكون راحة.

والرؤية المضادة (Anti-vision) في يوم إعادة الضبط وجه من هذه المقارنة: تكتب المشهد بعد ثلاث سنوات لو بقي كل شيء كما هو، بتفاصيله، قبل أن تكتب الرؤية (Vision). وتقديمها يستعمل النفور من الخسارة الذي وثّقه كانيمان وتفيرسكي (1979): الخسارة تؤلم أكثر مما يسرّ مكسب مساوٍ لها، فتعطيك الصورة المخيفة دفعة لا تعطيها الصورة الجميلة. ثم حوّلت أوتينغن (2014) المقارنة إلى أربع خطوات اسمها: الأمنية، والنتيجة، والعائق الداخلي، والخطة «إذا ظهر العائق فسأفعل كذا».

التطبيق: ثلاث صفحات بالترتيب Three pages, in order

- الصفحة الأولى: مشروعك بعد 3 سنوات لو لم يتغيّر شيء. اكتب مشهد يوم عادي فيه: الساعة التي تستيقظ فيها، والرسالة الأولى التي تقرؤها، والرقم في الحساب. المشهد لا الملخّص.
- الصفحة الثانية: المشهد نفسه لو نجح المشروع بحقّ، ثم مقياس النجاح (Success metric): رقم واحد يثبت أنه نجح.
- الصفحة الثالثة: العائق الداخلي الأكبر بينهما، وخطة من سطر: «إذا ظهر العائق فسوف ...». هذا السطر مادة الفصل السابع.

ملاحظة

الحدّ الذي يجب أن تعرفه: الرؤية المضادة أداة دفع لا مكان إقامة. من يكتبها ثم يبقى فيها يحصل على القلق لا على الحركة، والمقارنة لا تكتمل إلا بالصفحتين الثانية والثالثة.

في عالمك: مركز تدريب لغات في المدينة المنورة

كتب مديره الرؤية المضادة: بعد ثلاث سنوات المركز نفسه، بالمدرّبين أنفسهم، يعيش على موسم الصيف، وهو يغطّي غياب المدرّبين بنفسه. ثم الرؤية: برنامج تدريب للشركات (Corporate training) يملأ الشتاء. والعائق الداخلي: «لا أعرف كيف أبيع للشركات». والخطة: «إذا تردّدت في الاتصال بشركة، فسأرسل عرضًا مكتوبًا في اليوم نفسه». أرقام توضيحية: 3 عقود مع شركات في الربع الأول، و35% من إيراد الشتاء.

الدراسة الأصلية والمراجع

التخيّلات الإيجابية

Kappes, H. B., & Oettingen, G. (2011). Positive fantasies about idealized futures sap energy. Journal of Experimental Social Psychology, 47(4), 719–729

· المقارنة الذهنية

Oettingen, G., Pak, H., & Schnetter, K. (2001). Self-regulation of goal setting: Turning free fantasies about the future into binding goals. Journal of Personality and Social Psychology, 80(5), 736–753

· النفور من الخسارة

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 47(2), 263–291

Oettingen, G. (2014). Rethinking Positive Thinking: Inside the New Science of Motivation. Current WOOP ·

الجزء الثالث من 4 · فصل واحد

النهار: كسر الطيار الآلي

The day

يوم عمل عادي تراقبه بدل أن تتذكّره: ثلاثة منبّهات تسجّل أين يذهب وقتك فعلًا.

الجزء الثالث · الفصل 6

كسر الطيار الآلي: أين يذهب يومك فعلًا؟

Breaking autopilot

مصطلحات الفصل

- إشارة السياق Context cue
- شرود الذهن Mind wandering
- أخذ عيّنات التجربة Experience sampling
- الطيار الآلي Autopilot
- تدقيق الوقت Time audit
- المراقبة الذاتية Self-monitoring

الفكرة في سطر

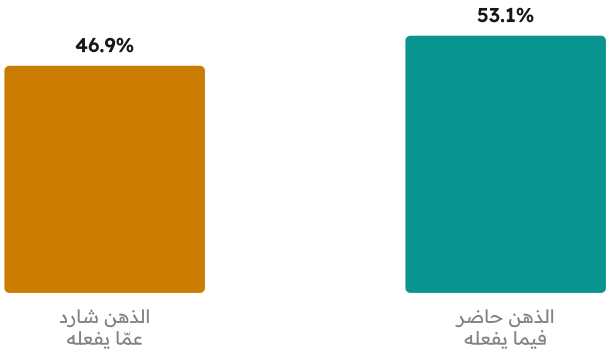
ما تتذكّره عن يومك في المساء غير ما فعلته فيه. ثلاثة منبّهات تسألك في لحظتها: ماذا كنت أفعل، ولأي هدف؟ تعطيك صورة لا تعطيها الذاكرة، وتكشف العادات التي تعمل بلا قرار.

ميهاي تشيكسنتميهاي وريد لارسون (1987) وثّقا صدق طريقة أخذ عيّنات التجربة (Experience sampling): جهاز ينبّه المشارك في أوقات عشوائية من اليوم، فيكتب في لحظتها ماذا يفعل وكيف يشعر، بدل أن يتذكّر في آخر اليوم. وماثيو كيلينغزورث ودانيال غيلبرت (2010) طبّقا الطريقة بتطبيق هاتف على آلاف البالغين، فوجدا أن أذهانهم كانت شاردة عمّا يفعلونه في 46.9% من العيّنات، وأنهم كانوا أقل سعادة وهم شاردون. شرود الذهن (Mind wandering) نصف اليوم تقريبًا، والذاكرة لا تسجّله.

نصف اليوم تقريبًا والذهن في مكان آخر

Killingsworth & Gilbert 2010 · experience sampling

نسبة العيّنات التي كان فيها ذهن المشاركين حاضرًا أو شاردًا عمّا يفعلونه، من تنبيهات عشوائية على هواتفهم.



الذاكرة في المساء لا ترى هذا النصف. المنبّهات تراه لأنها تسأل في اللحظة.

ولماذا لا ننتبه؟ وندي وود وديفيد نيل (2007) بيّنا أن العادة تنطلق من إشارة السياق (Context cue)، كفنجان القهوة أو فتح الحاسوب، لا من هدف في البال، فتفتح لوحة الإحصاءات دون أن تسأل لماذا، وهذا هو الطيار الآلي (Autopilot). المنبّه يعيد الهدف إلى البال في اللحظة التي كانت العادة ستأخذها. وبنجامين هاركن وزملاؤه (2016) جمعوا 138 دراسة ووجدوا أن مراقبة التقدّم نحو الهدف ترفع احتمال بلوغه، وأن الأثر أقوى حين تُسجَّل المراقبة ماديًا، على ورق أو في سجل، أو تُعلن أمام الآخرين.

التطبيق: ثلاثة منبّهات وسؤالان

Three alarms, two questions

- اضبط ثلاثة منبّهات في يوم عمل عادي، مثلًا 11:00 و14:00 و17:00، واجعلها الإشعارات الوحيدة المسموح بها في ذلك اليوم.

- عند كل منبّه اكتب على الورقة نفسها: ماذا كنت أفعل في الدقائق العشر الأخيرة؟ وهل يخدم ذلك الصورة التي أريدها أم الصورة التي أهرب منها؟ لا تصحّح في اللحظة، سجّل فقط.
- في المساء اجمع السجل: كم دقيقة ذهبت إلى ما لا يغيّر قرارًا؟ هذا أول تدقيق للوقت (Time audit)، وسيكون أقسى من ذاكرتك.

ملاحظة

الفخ الشائع: المنبّه الذي يُسكت بلا كتابة. الطريقة كلها في التسجيل المادي؛ المنبّه الذي تطفئه وتقول «أعرف ماذا كنت أفعل» يعيدك إلى الذاكرة التي أردت الهروب منها.

في عالمك: مسوّقة في شركة تطوير عقاري بمكة

كانت تشعر أن يومها كله حملات. سجّلت ثلاثة أيام بالمنبّهات، فوجدت أن التقارير والاجتماعات ولوحات الإحصاءات (Dashboards) أخذت نحو 40% من ساعات العمل، وأن أغلب التقارير لا يقرؤها أحد يتخذ قرارًا. دمجت أربعة تقارير أسبوعية في صفحة واحدة، وحوّلت ساعتين يوميًا إلى كتابة الإعلانات. أرقام توضيحية: نسخ الإعلانات المختبرة في الشهر من 4 إلى 14.

الدراسة الأصلية والمراجع

أخذ عيّنات التجربة

Csikszentmihalyi, M., & Larson, R. (1987). Validity and reliability of the experience-sampling method. The Journal of Nervous and Mental Disease, 175(9), 526–536

· الذهن الشارد

· Killingsworth, M. A., & Gilbert, D. T. (2010). A wandering mind is an unhappy mind. Science, 330(6006), 932

العادة وإشارة السياق

Wood, W., & Neal, D. T. (2007). A new look at habits and the habit-goal interface. Psychological Review, 114(4), 843–863

· مراقبة التقدّم

Harkin, B., Webb, T. L., Chang, B. P. I., Prestwich, A., Conner, M., Kellar, I., Benn, Y., & Sheeran, P. (2016). Does monitoring goal progress promote goal attainment? A meta-analysis of the experimental evidence. Psychological Bulletin, 142(2), 198–229

الجزء الرابع من 4 · فصلان

المساء وما بعده: ثلاثة أسطر وحلقة أسبوعية

The evening, and after

المساء يحوّل صفحات اليوم إلى ثلاثة أسطر وقيود، والحلقة الأسبوعية تجعلها تعيش بعد أن يذهب الحماس.

الجزء الرابع · الفصل 7

ثلاثة أسطر: هدف للسنة، ومشروع للشهر، وفعل للغد

Three lines: year, month, tomorrow

مصطلحات الفصل

- Goal setting وضع الأهداف
- Proximal goals الأهداف القريبة
- Implementation intentions نوايا التنفيذ
- Constraints القيود
- Daily lever الرافعة اليومية
- Precommitment الالتزام المسبق

الفكرة في سطر

المساء لا يُنتج قائمة بل ثلاثة أسطر: هدف واحد للسنة برقم وتاريخ، ومشروع واحد للشهر يحرّك ذلك الرقم، وفعل واحد للغد في ساعة محدّدة. ثم قيود مكتوبة تحمي الثلاثة من كل ما يبدو أهم.

إدوين لوك وغاري لاثام (2002) لخّصا 35 عامًا من أبحاث وضع الأهداف (Goal setting): الأهداف المحدّدة والصعبة تُنتج أداءً أعلى من «ابذل قصارى جهدك»، بشرط الالتزام والتغذية الراجعة. لكن هدف السنة بعيد، والبعيد لا يوجّه يوم الثلاثاء. ألبرت باندورا وديل شونك (1981) أعطيا أطفالًا متأخرين في الحساب إما هدفًا قريبًا، عددًا من الصفحات في كل جلسة، وإما هدفًا بعيدًا للجلسات كلها، فتقدّم أصحاب الأهداف القريبة (Proximal goals) أسرع، وارتفعت ثقتهم بقدرتهم واهتمامهم بالمادة. لذلك يُكتب المساء ثلاث طبقات: سنة، ثم شهر، ثم غد.

لوحة الستة صناديق مملوءة: مصنع الصابون The six-box board, filled · illustrative

الصفحة التي تخرج من المساء، من اليمين إلى اليسار ومن الأعلى إلى الأسفل. الصندوق الملوّن هدف السنة، وكل ما تحته يخدمه.

ثلاثة أسطر وقيود في صفحة. إن احتجت صفحة ثانية فقد كتبت أمنيات لا قرارات.

والغد يُكتب بصيغة نوايا التنفيذ (Implementation intentions) التي وصفها بيتر غولفيتزر (1999): «إذا كانت الساعة 9:00 فسوف أكتب رسالة العرض حتى 10:00»، لأنها تربط الفعل بإشارة محدّدة بدل أن تتركه للمزاج، والتحليل الذي جمع 94 اختبارًا وجد لها أثرًا متوسطًا إلى كبير على إتمام الأهداف (Gollwitzer & Sheeran، 2006). أما القيود (Constraints) فتحمي الثلاثة: خافيير جينيه ودين كارلان وجوناثان زينمان (2010) عرضوا على مدخنين في الفلبين حسابًا يودعون فيه مالًا يخسرونه إن فشلوا في اختبار الإقلاع بعد ستة أشهر: قَبِل العرض

11% فقط، لكن من عُرض عليهم نجحوا في الاختبار أكثر بثلاث نقاط مئوية، وبقي الفرق في اختبار مفاجئ بعد سنة. والالتزام المسبق (Precommitment) يعمل لأنه يحسم القرار قبل أن تأتي لحظة الإغراء. أما أشهر دراسة عن المواعيد النهائية التي يضعها المرء لنفسه (Ariely & Wertenbroch، 2002) فقد سُحبت من مجلتها في 2026 بعد أن لم تتكرّر نتائجها، فلا نبني عليها هنا.

التطبيق: لوحة من ستة صناديق A six-box board

- هدف السنة: رقم واحد وتاريخ في سطر. «300 طلب شهريًا من العملاء العائدين قبل نهاية السنة» لا «نمو المتجر».
- مشروع الشهر: أصغر مشروع يحرّك رقم السنة ويمكن إنهاؤه في 30 يومًا، ثم الرافعة اليومية (Daily lever) بصيغة «إذا ... فسوف ...»: فعل من 30 إلى 90 دقيقة يبدأ غدًا.
- القيود: كم ساعة في الأسبوع، وسقف الميزانية، وما الذي لن تفعله هذا الشهر. ضع الستة، الرؤية المضادة والرؤية والأسطر الثلاثة والقيود، في صفحة واحدة تراها كل يوم.

ملاحظة

الفخ الشائع: عشرة أهداف. من يخرج من المساء بعشرة أهداف لم يقرّر شيئًا، لأن الهدف الذي لا يُفضَّل على غيره أمنية. واحد لكل مستوى، والبقية تُكتب في قائمة «ليس الآن» (Not-now list).

● في عالمك: مصنع صابون طبيعي صغير في أبها

خرجت مؤسِّسته من المساء بثلاثة أسطر: هدف السنة 150 طلبًا شهريًا من فنادق ومنتجعات الجنوب، ومشروع الشهر عيّنات لعشرة فنادق مع عرض سعر للجملة (Wholesale)، وفعل الغد «إذا كانت الساعة 10:00 فسوف أتصل بأول ثلاثة فنادق». وكتبت في القيود: لا منتجات جديدة هذا الشهر. أرقام توضيحية: 4 فنادق وقّعت خلال 60 يومًا، و45 طلبًا شهريًا من الجملة.

الدراسة الأصلية والمراجع

وضع الأهداف

Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. American Psychologist, 57(9), 705–717

· الأهداف القريبة

Bandura, A., & Schunk, D. H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy, and intrinsic interest through proximal self-motivation. Journal of Personality and Social Psychology, 41(3), 586–598

· نوايا التنفيذ

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. American Psychologist, 54(7), 493–503 · Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. Advances in Experimental Social Psychology, 38, 69–119

· الالتزام المسبق

Giné, X., Karlan, D., & Zinman, J. (2010). Put your money where your butt is: A commitment contract for smoking cessation. American Economic Journal: Applied Economics, 2(4), 213–235

· دراسة سُحبت

Ariely, D., & Wertenbroch, K. (2002). Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment. Psychological Science, 13(3), 219–224. Retracted 2026 (Psychological Science, doi:10.1177/09567976261488042)

الحلقة الأسبوعية: كيف يعيش اليوم بعد اليوم؟

The weekly loop

مصطلحات الفصل

مبدأ التقدّم **Progress principle** · التأمّل **Reflection** · المراجعة الأسبوعية **Weekly review** · حلقة التغذية الراجعة **Feedback loop** · المؤشر السابق **Lead indicator** · الانتصارات الصغيرة **Small wins**

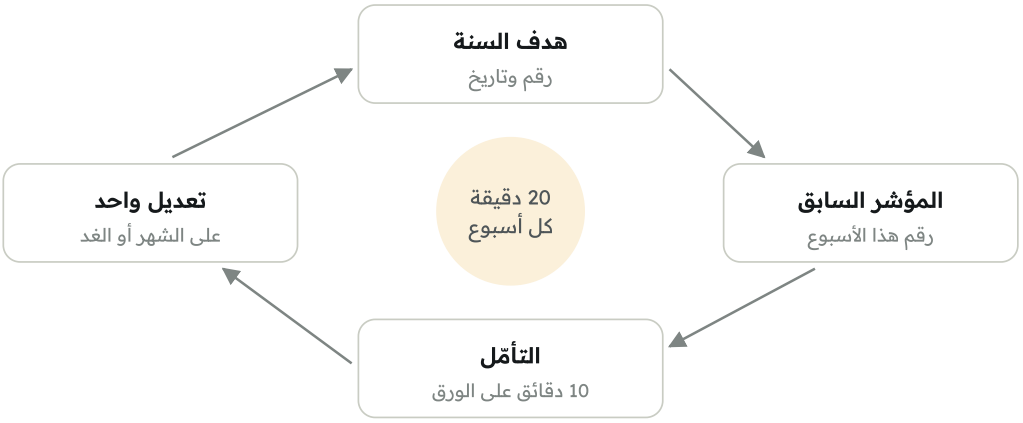
الفكرة في سطر

ما يبقي اللوحة حيّة ليس الحماس بل حلقة: رقم مقابل هدف كل أسبوع، وتعديل واحد، في 20 دقيقة. من دونها تصبح الأسطر الثلاثة ملصقًا جميلًا على الجدار.

نوربرت فينر (1948) أسّس علم السيبرنطيقا على فكرة بسيطة: نظام يصل إلى هدفه لأنه يقيس الفرق بينه وبين الهدف ويصحّح، مرة بعد مرة. هذه حلقة التغذية الراجعة (Feedback loop)، وهي ما تفعله المراجعة الأسبوعية (Weekly review) لمشروعك. وللتأمّل (Reflection) أثر مقاس: جوردانو دي ستيفانو وفرانشيسكا جينو وغاري بيسانو وبرادلي ستاتس (2014) طلبوا من موظفين جدد في مركز اتصال أن يقضوا آخر 15 دقيقة من كل يوم تدريب في كتابة ما تعلّموه، فأدّوا في اختبار نهاية التدريب أفضل بنحو 23% من زملائهم الذين قضوا الدقائق نفسها في مزيد من التدريب.

الحلقة: هدف، ورقم، وتأمّل، وتعديل Wiener 1948 · the feedback loop, weekly

المراجعة الأسبوعية دورة من أربع خطوات في 20 دقيقة، مع عقارب الساعة من الأعلى.



15 دقيقة من التأمّل الكتابي: أداء أفضل بنحو 23% (دي ستيفانو وزملاؤه 2014)

الحماس يبدأ الحلقة، والحلقة هي ما يكملها. تعديل واحد كل أسبوع يصنع 13 تعديلًا في ربع سنة.

وما الذي يُقاس؟ ليس نتيجة السنة وحدها، فهي تتحرّك ببطء. المؤشر السابق (Lead indicator) هو الرقم الذي يتحرّك هذا الأسبوع ويسبق النتيجة: عدد العروض المرسلة، أو الاتصالات، أو الرسائل المختبرة. وتيريزا أمابيل وستيفن كرامر (2011) حلّلا نحو 12,000 مذكّرة يومية كتبها 238 موظفًا، فوجدا أن أكثر ما رفع دافعيتهم في يوم العمل هو الإحساس بالتقدّم في عمل له معنى، ولو كان صغيرًا. سمّياه مبدأ التقدّم (Progress principle)، والانتصارات الصغيرة (Small wins) وقوده. المراجعة الأسبوعية تجعل التقدّم مرئيًا، فتحميك من شعور «لم يتغيّر شيء» الذي يقتل أغلب الخطط في أسبوعها الثالث.

التطبيق: 20 دقيقة كل أسبوع Twenty minutes a week

1. الدقائق الخمس الأولى للرقم: اكتب المؤشر السابق هذا الأسبوع، ورقم هدف السنة مقابل الأسبوع الماضي، بلا تعليق.
2. الدقائق العشر التالية للتأمّل، بثلاثة أسئلة على الورق: ماذا نجح؟ ماذا لم ينجح؟ ما الذي تعلّمته عن الهدف الخفي أو العائق؟
3. الدقائق الخمس الأخيرة لتعديل واحد فقط، على مشروع الشهر أو رافعة الغد، ثم موعد المراجعة القادمة. وكل 90 يومًا يوم إعادة ضبط جديد.

ملاحظة

على الموقع ورقة اليوم الواحد في صفحة (sherifalkady.com/dl/worksheets/one-day-reset-ar.pdf) تحمل الأسئلة والمنبّهات ولوحة الستة صناديق، والمقال (sherifalkady.com/blog/fix-your-entire-life-in-1-day) يطبّق اليوم خطوة بخطوة. وحين يصبح هدف السنة واضحًا، مولّد الخطة في صفحة (sherifalkady.com/plan) يحوّله إلى خطة تسويق.

● في عالمك: وكالة تسويق صغيرة في الدمام

بعد يوم إعادة الضبط حجز صاحبها 20 دقيقة كل خميس. المؤشر السابق الذي اختاره عدد العروض المكتوبة المرسلة، لأن هدف السنة كان عقودًا شهرية (Retainers) لا مشاريع لمرة واحدة. في الأسبوع الثالث كشفت المراجعة أن العروض تُكتب ولا تُرسل قبل «تحسين أخير»، فعدّل شيئًا واحدًا: العرض يُرسل في اليوم نفسه. أرقام توضيحية: من عرضين في الشهر إلى 9، ومن عقد شهري واحد إلى 5 خلال ربع سنة.

الدراسة الأصلية والمراجع

حلقة التغذية الراجعة

Wiener, N. (1948). Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine. The Technology Press; John Wiley & Sons

· 15 دقيقة من التأمّل

Di Stefano, G., Gino, F., Pisano, G. P., & Staats, B. R. (2014). Making experience count: The role of reflection in individual learning. Harvard Business School Working Paper 14-093

· مبدأ التقدّم

Amabile, T. M., & Kramer, S. J. (2011). The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work. Harvard Business Review Press

الملاحق

كيف تتكامل الأفكار، من أي قرار تبدأ، والقاموس

Appendix

الملحق 1

اليوم في جملة واحدة

The day, in one sentence

اختر يومًا يشبه بداية واحكم عليه بما بعده (الوعد)، وابحث عن الهدف الذي يحرس سلوكك لا الذي تعلنه (الهدف الخفي)، واكتب بالقلم والجوال في غرفة أخرى (الورقة)، وافتح الرقم الذي تتجنّبه أولًا (الرقم)، ثم الصورة التي تهرب منها قبل التي تريدها والعائق بينهما (الرؤية المضادة)، وراقب يومك بمنبّهات لا بذاكرتك (الطيار الآلي)، واخرج بثلاثة أسطر وقيود (الأسطر الثلاثة)، واحمها بعشرين دقيقة كل أسبوع (الحلقة). اليوم يعطيك القرار، والأسابيع تعطيك الأرقام.

الملحق 2

من أي قرار تبدأ؟

Decision index

لا تقرأ الفصول بالترتيب حين تكون أمام قرار. ابحث عن جملتك في العمود الأول، وافتح الفصول المقابلة لها فقط.

القرار	الفصول
أعرف ما يجب فعله ولا أفعله	الهدف الخفي · الرؤية المضادة
كل يناير أكتب خطة وتتوقف في مارس	ماذا يعد اليوم · الحلقة الأسبوعية
لا أعرف كم أربح فعلًا	الرقم المتجنَّب · ثلاثة أسطر
يومي كله مشغول ولا شيء يتقدّم	كسر الطيار الآلي · القلم والهاتف
أحلم بمشروع أكبر ولا أتحرّك	الرؤية المضادة · ثلاثة أسطر
عندي أفكار كثيرة ولا أعرف بأيها أبدأ	ثلاثة أسطر · الهدف الخفي
بدأت بحماس ثم فتر كل شيء	الحلقة الأسبوعية · ماذا يعد اليوم
أجلس لأفكّر فتقطعني الرسائل	القلم والهاتف · كسر الطيار الآلي

الملحق 3

قاموس المصطلحات

Glossary · 48 terms

كل المصطلحات التي ظهرت في شرائط «مصطلحات الفصل»، مرتّبة أبجديًا بالإنجليزية كما ستقابلها في أي اجتماع، مع ترجمتها ورقم الفصل.

Anti-vision · الرؤية المضادة الفصل 5

Attention residue · بقايا الانتباه الفصل 3

Automaticity · التلقائية الفصل 1

Autopilot · الطيار الآلي الفصل 6

Avoidance goal · هدف التجنّب الفصل 2

Cash flow · التدفق النقدي الفصل 4

Cognitive dissonance · التنافر المعرفي الفصل 2

Constraints · القيود الفصل 7

Context cue · إشارة السياق الفصل 6

Control theory · نظرية التحكّم الفصل 2

Daily lever · الرافعة اليومية الفصل 7

Declared goal · الهدف المُعلَن الفصل 2

Deep work · العمل العميق الفصل 3

Experience sampling · أخذ عيّنات التجربة الفصل 6

Expressive writing · الكتابة التعبيرية الفصل 3

Feedback loop · حلقة التغذية الراجعة الفصل 8

Focus mode · وضع التركيز الفصل 3

Fresh start effect · أثر البداية الجديدة الفصل 1

Goal setting · وضع الأهداف الفصل 7

Gross margin · هامش الربح الإجمالي الفصل 4

Habit formation · تكوين العادة الفصل 1

Implementation intentions · نوايا التنفيذ الفصل 7

Information avoidance · تجنّب المعلومة الفصل 4

Intention-behavior gap · فجوة النية والسلوك الفصل 2

Lead indicator · المؤشر السابق الفصل 8

Longhand · الكتابة باليد الفصل 3

Loss aversion · النفور من الخسارة الفصل 5

Mental contrasting · المقارنة الذهنية الفصل 5

Mind wandering · شرود الذهن الفصل 6

New Year resolutions · قرارات السنة الجديدة الفصل 1

Notifications · الإشعارات الفصل 3

Ostrich effect · أثر النعامة الفصل 4

Positive fantasies · التخيّلات الإيجابية الفصل 5

Precommitment · الالتزام المسبق الفصل 7

Progress principle · مبدأ التقدّم الفصل 8

Proximal goals · الأهداف القريبة الفصل 7

Reflection · التأمّل الفصل 8

Reset day · يوم إعادة الضبط الفصل 1

Return rate · معدل المرتجعات الفصل 4

Self-monitoring · المراقبة الذاتية الفصل 6

Self-regulation · التنظيم الذاتي الفصل 2

Small wins · الانتصارات الصغيرة الفصل 8

Temporal landmarks · المعالم الزمنية الفصل 1

Time audit · تدقيق الوقت الفصل 6

Unit economics · اقتصاديات الوحدة الفصل 4

Vision · الرؤية الفصل 5

Weekly review · المراجعة الأسبوعية الفصل 8

WOOP · الأمنية والنتيجة والعائق والخطة الفصل 5

كتيب مرجعي من سلسلة «كتيبات مفيدة» على sherifalkady.com، إعداد شريف القاضي بمساعدة Claude، سبتمبر 2026. كل قرار من الدراسة المذكورة تحته؛ الرسوم مرسومة لهذا الكتيب.