

ملخص كتاب قواعد السطوة (48 قانون للقوة) pdf

الكتاب من تأليف روبرت جرين نشر عام 1998

قيل عن هذا الكتاب بأنه الكتاب الذي لا غنى عنه إن كانت السطوة هي غايتك

حقق هذا الكتاب نجاح باهر فقد بيع منه أكثر من مليون نسخة ونال صاحبة روبرت جرين التقدير والتمجيد من قبل الغرب ولكن الكتاب يقوم على مبدأ **الغاية تبرر الوسيلة** وفيه بعض القواعد لا تتناسب مع الدين الإسلامي حتى تم تسمية روبرت جرين ب **ميكافيلي القرن الحديث** والكتاب يقوم على إعطاء القاعدة وضرب أمثلة لها من التاريخ ولكن على كل حال انصح الجميع وبشده بقراءة هذا الكتاب

القاعدة الأولى لا تُظهر ابدا تفوقك على وليك

اشعر رؤسائك بالاطمئنان لمكانتهم وتفوقهم، ول تدع رغبتك للتأثير فيهم تدفعك لاستعراض مواهبك امامهم بل إن ذلك على عكس ما تريد سيشعرهم بالتهديد والقلق منك. اظهر اوليائك أعلى من قدرهم الحقيقي وسوف يرفعك ذلك إلى اعلى مقامات السطوة

القاعدة الثانية لا تثق كثيرا في اصدقائك وتعلم ان تستفيد من اعدائك

احذر الاصدقاء لانهم اول من يخونك بدافع الحسد، كما ان اصدائه تفسد ولاءهم وتجعلهم يتسلطون عليك. لكن إن وظفت من كان يوما عدوك فإنه سيسعى ان يثبت لك جدارته وولائه وسيكون اوفى من الأصدقاء. الحق ان اذى الصديق دائما اشد وخطر بكثير من اذى العدو، وعليك ان لم تجد لك عدوا ان تصطنع عدواً.

الحكيم يستفيد من أعدائه اكثر مما يستفيد الاحمق من أصدقائه

بالتسار جراتسيان

القاعدة الثالثة استعن على تحقيق اهدافك بإخفاء مقاصدك

تكتم على مقاصدك وافعالك لتربك وتحير من حولك وتمنعهم من الكيد او الاستعداد لك، شجعهم على الخطا في تفسير تحركاتك. اتركهم في الظلام حتى اذا ادركوا ما انت مقدم عليه يكون الاوان قد فات على ايدائك او تعطيلك

القاعدة الرابعة اقتصد دائما في كلامك

فإن كثرة الكلام تضيع الهيبة وتظهر الشخص على انه اقل عزم وحتى الكلام التافه سيبدو على انه اكثر وقارا وتأثير إن كان غير محدد ويحتمل عدد من التفسيرات وهكذا يؤثر أصحاب السطوة على الناس بالإيجاز في كلامهم لأن الشخص كلما تكلم اكثر زاد احتمال ان يقول شيء تافه

القاعدة الخامسة السمعة عماد السطوة دافع عنها باستماتة

السمعة وحدها يمكن أن ترهب و تجعلك تنتصر على اعدائك وسقوطها يجعلك في خطر تعرضك للهجوم والضربات من كل جانب لذلك تعلم أن تدافع عنها وتبطل كل الخطط التي تحاك ضدها وتعلم أن تحدث خروج في سمعت أعدائك ثم اتركهم للجمهور

القاعدة السادسة اجذب اليك الأنظار بأي ثمن

أن الناس يقدرون الأشياء بمظهرها ولا احد يقدر مالا يراه ولذلك لا تكن نكرة بين الجموع حتى لا يتجاهلك الناس لذلك احرص على أن تبرز نفسك وتختلف عن الآخرين ولفت الأنظار بإظهار المكانة أو الحيوية أو الغموض حتى لا تضيع وسط الجموع المائعة.

القاعدة السابعة استفد من جهود الآخرين ولكن احتفظ لنفسك بالتقدير

استخدم حكمة الآخرين ومعارفهم وجهدهم الخاص لتحقيق ما ربك فذلك لن يوفر جهدك ووقتك الثمين فقط بل يضي عليها هالة من الاعجاز وسرعان ما ينسى الناس امر من ساعدوك ويبقى الشكر لك وحدك لذلك لاتفعل بنفسك ما يمكن ان يفعله الناس لك

القاعدة الثامنة استدرج الآخرين لفعل ماتريد

حين تجعل الاخرين يفعلون لك ماتريد تكن لك السيطرة عليهم والافضل هو ان تجعل خصومك ينضمون إليك حتى يتخلوا عن خططهم الخاصة واستدرجهم اليك بالمكاسب التي يمكن أن يجنيها عندما ينضمون إليك ثم افرض عليهم شروطك الخاصة.

القاعدة التاسعة انتصر بأفعالك وليس بكلامك

الانتصارات التي تظن أنك أحرزتها بالجدل هي انتصارات وهمية لان الامتعاض والضعينة التي تتركها تفوق في قوتها أي تغيرات لحظية في آراء الآخرين القوة الأكبر تأتي من اتفاق الآخرين معك دون أن تنفوه بأي كلمة فقط أعرض ولا تشرح.

القاعدة العاشرة احذر من البائسين حتى لا تنتقل إليك عدوهم

بئس الآخرين قد يقتلك فالمشاعر معدية كالمرض فالشخص يظن أنهم غرقى ويجب مساعدتهم لكنه في الحقيقة لا يفعل سوى أنه يدفع بنفسه إلى الكارثة فدعك منهم وخالط المحظوظين والسعداء حتى ينتقل إليك حظهم.

القاعدة الحادية عشر تعلم ان تجعل الآخرين يعتمدون عليك

لكي تحافظ على حريتك ومكانتك بين الناس عليك أن تجعلهم يعتمدون عليك ويحتاجون لتحقيق سعادتهما لكن لا يجب ان تجعلهم يتعلمون الاستغناء عنك.

القاعدة الثانية عشر ادفع بالتي هي احسن اكسب ولاء من يهيك او ارفع عنك

عداءه بالسخاء والتلطف

قيامك بفعل واحد لطيف يكفر لك عند الآخرين العشرات من الأفعال الغادرة والإظهار للتلطف والكرم يفتح قلوب أكثر الناس ارتيابا وبمجرد ان يفتح لك قلب من يهيك يمكنك ان تحركه وتتلاعب به كما تشاء والهدية التي تقدمها في الوقت المناسب تعمل كالحصان الذي مكن الإغريق من فتح طروادة.

القاعدة الثالثة عشر لا تنشُد في الناس العطف أو رد الجميل لكن استدرجهم

بالمصالح

ان احتجت من أحد المساعدة لا تذكره بما قدمت له من هبات أو مساعدات لأن ذلك يجعله يتهرب منك اظهر له شيئا يعود عليه بالفائدة من تحقيق طلبك ومن تعاونه معك وركز كلامك على هذه الفوائد ان اقتنعه ستجده يلبي مطالب بحماس.

القاعدة الرابعة عشر تودد كصديق لتراقب كجاسوس

من الأمور المصيرية ان تكتشف اسرار منافسيك وعليك أن تخصص لك جواسيس يأتوك بأخبارهم حتى تكون لك الأسبقية عليهم والأفضل أن تتجسس أنت لنفسك.

القاعدة الخامسة عشر اسحق أعداءك دون رحمة

تعلم القادة جميعا منذ فجر التاريخ ان عليهم ان يسحقوا أعدائهم حتى آخر نفس وبعضهم تعلم الدرس بالطريقة الصعبة بالجمرة التي تظل مشتعلة مهما كانت صغيرة فإنها تشعل النار في النهاية ولهذا يجب ان تسحق أعداءك ماديا ومعنويا.

القاعدة السادسة عشر اتقن فن الغياب ليزيد وقارك ومكانتك

السلع التي تروج بين الناس يقل سعرها وكلما زاد حضورك وكلامك تقل مكانتك وهيبتك لذلك كلما تكون رأي حسن عنك عند جماعة يجب ان تنسحب حتى يزيد كلامهم عنك واعجابهم بك ولذلك يجب ان تعرف متى تغيب

القاعدة السابعة عشر ارهاب الاخرين بالمفاجأة وكسر التوقع

الناس تحكمهم العادة ويحبون أن يألفوا أفعال من حولهم لأن ذلك يعطيهم احساس بالسيطرة والتحكم لذلك بلبله ووشوش نواياك بتصرفات مباغته وغير مفهومة لأن ذلك يرهقهم في تفسير تحركاتك ويبث فيهم الخوف.

القاعدة الثامنة عشر لا تصنع حصنا يفصلك عن الآخرين فالعزلة خطر يهدد

ولا يحميك

العالم مكان خطر ويجب ان يحمي الشخص نفسه وقد تظن أن التحصن يحميك لكن العزلة تضيف الى المخاطر أكثر مما تحمي منها فهي تصعب عليك الحصول على المعلومات الثمينه وتبرز كههدف سهل للهجمات

القاعدة التاسعة عشر تبين مع من تتعامل حتى لا تصيب أحدا بجهالة

العالم مليء بأنواع مختلفة من البشر ولا تظن أن الجميع سيردون على استراتيجياتك بنفس الطريقة هناك اشخاص ان خدعتهم أو تلاعبه بهم سوف يقضون ماتبقى من حياتهم يسعون للانتقام منك فهم ذئاب في جلود حملان احسن اختيار فرائصك حتى لا تضع يدك في جحر ثعبان.

القاعدة العشرون عشر لا تلتزم بالولاء لأحد

أن الأغبياء وحدهم هم من يتسرع بالولاء والانحياز لأحد اجعل ولاءك لنفسك ولا تلتزم بمناصرة أحد حفاظك على استقلالك يجعلك تتسيد الآخرين فتأليبك للصراع بينهم يجعلهم يطلبون دعمك وتأييدك

القاعدة الحادية وعشرون استدرج فرائصك بالتظاهر بأنك أقل منهم ذكاء

لا احد يحب ان يظهر غيبا او اقل ذكاء ممن يتعامل معهم لكن الدهاء الحقيقي هو أن تشعر من تستدرجه أنه ليس ذكيا فحسب بل انه يتفوق عليك ذكاء وبمجرد أن يقتنع بذلك لن يشك أو يتوقع ابداء متدبرة له في الخفاء.

القاعدة الثانية وعشرون استخدم تكتيك الإذعان لتحول ضعفك إلى قوة

حين تكون الأضعف لا تقا تل بدافع الكرامة واختر بدلا من ذلك تكتيك الاذعان فيجب ان تنتظر حتى يضعف عدوك ولا يجب أن تمنحه متعة هزيمتك وسحقك.

القاعدة الثالثة وعشرون ركز ضربتك

حافظ على قوتك ووقتك وطاقتك بتركيز طاقاتك في ضربات مركزة ومؤثرة فسيء واحد ثمين أفضل من العديد من الفات بالقوة تنقلب على الكثرة وإن كنت تبحث عن راعي لك فابحث عن من يستطيع أن يفيدك أكثر ولفترة أطول ولا تشتت نفسك على عدد من الرعاة الصغار

القاعدة الرابعة وعشرون أتقن دور التابع الذي يتحلى بخصال رجل الحاشية

خصال رجل الحاشية تجعله يزدهر في عالم الواقع الذي تحدد فيه السطوة والبراعة السياسية مكانة كل الأشخاص وكل الامور هذه الخصال تجعل رجل الصفة يبرع في المكر والتملق وإظهار الخضوع لرؤسائه وتمكنه من فرض سطوته على الآخرين بأكثر الطرق دهاء ورشاقة.

القاعدة الخامسة وعشرون اصنع لنفسك الهوية التي تكسبك السطوة

لا ترضى بالدور الذي يفرضه عليك مجتمعك بل حقق لنفسك كيانا جديدا بابتكار الهوية التي تجذب اليك السطوة واعجاب الناس واحرص على ان لا تجعل جمهورك يمل منك ابدا تحكم بصورتك لدى الآخرين ولا تترك للآخرين أن يحددوا لك تصورك عن نفسك استخدم الأساليب المسرحية في الحديث والحركة سوف يزيد من سطوتك ولن يراك الناس بعدها بشرا عاديا بل أقرب للأساطير.

القاعدة السادسة وعشرون احرص على إخفاء اخطائك

عليك أن تظهر دائما مثالا للتحضر والكفاءة احرص على أن تخلو سيرتك بين الناس من الأخطاء والأفعال المشينة وتعلم أن تخفي تورطك باتخاذ الآخرين كبش فداء ومخلب قط.

القاعدة السابعة وعشرون ابتدع صيحة أو مذهبا لاتباعك الناس ويمجدونك

لدى البشر رغبة لا تقاوم في الإيمان بشيء أي شئ و عليك أن تجعل من نفسك رمزا ملهما لا مالمهم واعتزازهم بأنفسهم بأن تقدم لهم سببا أو قضية يبذلون أنفسهم من أجلها قدم لهم أفكارا تستثير حماسهم بكلمات توحى ولا تحدد تبشر ولا تنفر اجعل شغفهم وشاعريته يتفوقان على المنطق والواقعية.

القاعدة الثامنة وعشرون نفذ مخططاتك بجرأة ودون تردد

لا تبدأ مسارا معينا من التحركات دون ان تكون واثقا من النتائج الشك والتردد وضعف ارادتك و الاستسلام للخوف يدمرك كما ان الناس جميعا يحترمون الشجعان والواثقين من أنفسهم ولا احد يوقر الجبناء.

القاعدة التاسعة والعشرون خطط مسبقا لكل شئ من البداية حتى الخاتمة

تؤخذ الأمور بخواتيمها وعليك أن تخطط بوضوح للطريق الذي يوصلك للخاتمة التي تريدها أذا في الاعتبار كل العقبات والعوائق ونكبات القدر التي قد تبعد عنك المجد وتمنحه لغيرك التخطيط للأمور حتى نهايتها يحميك من انهك التفكير الدائم فيها ويوجهها نحو الأحداث ويحدد لك متى تتوقف لجني المكاسب ويجعلك توجه الدفة باستمرار في الاتجاه الذي يحقق لك أكبر قدر من السطوة والمجد.

القاعدة الثلاثون تصرف برشاقة ولا تظهر ابدا معاناتك في انجاز الامور

عليك أن تظهر انجازاتك وكأنها تلقائية ووليدة موهبة طبيعية وأن تخفي كل ما بذلت من الكدح والتدريب والتحليل لتحقيق ماتريد اجعل الآخرين يرون انك تذل الصعاب ببسر وكان في مقدورك ان تفعل اكثر من ذلك بكثير.

القاعدة الحادية والثلاثون تحكم بأوراق اللعب : اجعل الآخرين يختارون من

البدايل التي تحددها لهم

افضل الطرق لاستدراج الناس والتحكم بإرادتهم هي التي تمنحهم ظاهريا حرية الاختيار بينما تجعلهم في الحقيقة لعبة في يدك وذلك بأن تحدد خياراتهم في البدائل التي تصب جميعا في صالحك او ان تضعهم بين قرني معضلة بحيث يختارون بين شرين احلاهما مر وسوف تعجب من أن احساسهم بان لهم حرية الاختيار يجعلهم يتقبلون امورا كانوا يرفضونها بشدة لو فرضتها عليهم.

القاعدة الثانية والثلاثون خاطب الناس في امالهم واحلامهم وليس واقعهم

اغلب الناس يحبون تجاهل الحقائق والوقائع لانها مؤلمة وقبيحة وينظرون لمن يصنع لهم الشعرية والخيال كأنه واحة وسط صحراء يتدافعون إليه أفواجا تعلم ان تحرك في الناس آمالهم وأحلامهم وسوف تجني سطوة كبيرة.

القاعدة الثالثة والثلاثون اكتشف نقاط الضعف لدى كل من تتعامل معهم

لكل انسان نقطة ضعف وخرق في الدرع التي يحمي بها نفسه غالبا ما يكون هذا الضعف على شكل رغبة جامحة أو متعة دفيئة بمجرد أن تكتشف نقطة الضعف لدى الشخص يمكنك أن تستغلها لصالحك.

القاعدة الرابعة والثلاثون تصرف كملك تعامل كملك

المكانة التي تضعها لنفسك هي التي يضعها لك الناس لذلك تصرف كالملك الذي يلزم نفسه بالعزة والوقار فيجبر الناس أن ينظروا إليه برهبة وكبر. ارتق بتصرفاتك لينظر الناس لك وكأنك ولدت لتكون ملك.

القاعدة الخامسة والثلاثون اتقن فن اختيار التوقيت المناسب

لا تظهر ابدا متسرعا او مستعجلا لان ذلك يوحي بانك ارعن وغير قادر على **التحكم بمشاعرك** او بتوقيت الاحداث. كن دائما صبورا ومتأنيا ليرى الآخرون ثققتك في ان الامور ستؤول اليك في النهاية. كن كالمحقق الذي يترقب واثقا اللحظة المواتية. تلمس الاحداث وتناهى بنفسك حين لا يكون الوقت ملائماً وحين تأتي لحظة الاقتناص اضرب بقوة ودون تردد.

القاعدة السادسة والثلاثون احقر ما لا تستطيع أن تتاله : التجاهل هو خير

انتقام

الانتباه لمشكله تافهة يبرزها ويعطيها اهمية، ويتحدد حجم عدوك بما تبذله من جهود لتصحيحها. دع الامور تصح نفسها، وان كنت تريد شيئا ولم تستطع ان تحققه اظهر احتقارك له؛ فمكانتك تزداد بقدر ما تظهره من ترفع.

القاعدة السابعة والثلاثون كيف تبهر العيون

استخدام الابهار والرموز في المظهر والأداء هالة من السطوة تأخذ بالباب كل من يراك، عليك ان تصنع لنفسك جوا احتفاليا مليئا بما يخطف الابصار ويفرض حضورك انبهارهم بك سيعميهم عن طبيعة تحركاتك من اجل السطوة.

القاعدة الثامنة والثلاثون اقتنع بما تريد وتصرف بما يريده الآخرون

اظهارك للاختلاف عن الشائع بالتصرفات والاقوال وترويجك لافكار مستحدثة وغريبة عن مجتمعك يشع الناس بأنك تحتقرهم وتنعالى عليهم، ويجعلهم يبحثون عن الوسائل لتدميرك. الأمن هو ان تندمج مع الناس وتظهر احترامك لتقالديهم لا تُظهر افكارك المتحررة والمتقدمة الا لخواص اصدقائك ومن يمكنهم تقدير عبقريتك.

القاعدة التاسعة والثلاثون حرك الماء الراكد لتدخل الأسماك في شبائك

الغضب والانفعال من الأخطاء الاستراتيجية الخطيرة التي تفقدك مكانتك عليك أن تلتزم دائما بالرزانة والموضوعية ولكن يجب أن تغضب عدوك بينما تحتفظ انت بهدوئك ووقارك.

القاعدة الأربعون ازهد في كل ما قد يعطى لك مجانا

احذر مما قد يعطى لك مجانا لان ذلك قد يكون وسيلة لخداعك أو لاجراك والتزامك اخلاقيا لذلك يجب أن تدفع ثمن كل ماترى له قيمة

“عندما لا تدفع ثمن البضاعة فاعلم انك انت البضاعة“.

القاعدة الحادية والأربعون تجنب أن تحل محل رجل عظيم

يحترم الناس الأصل ويحتقرون التقليد إن كنت خلفا أو ابن شخص عظيم سيكون عليك أن تبذل أضعاف جهده حتى لا تضيع صورتك في ظلاله.

القاعدة الثانية والأربعون اضرب الراعي لتشتت الخراف

ستجد دائما وراء الاضطرابات الكبيرة شخصا واحدا حاقداً ومتغظراً يستطيع ان يعدي الآخرين احقاده. ان تركته حراً سينشر السواد في قلوب الناس، لا تنتظر حتى ينتشر السواد ولا تحاول استمالة هذا الشخص او تسترضيه واعزله عن الناس

القاعدة الثالثة والأربعون لا تأخذ الناس بالقهر بل بالتودد والإقناع

الطغيان وقهر الناس يسقطك دائما في النهاية لذلك تعلم استدراج الآخرين لفعل ماتريد لان من تستدرجه بالاغواء يظل تابعا مخلصا لك.

القاعدة الرابعة والأربعون جرد عدوك وافقده اتزانه باستراتيجية المرأة

المرايا تعكس الواقع ولكنها أيضا تشوه ولذلك فهي أدوات بارعة للمكر والخداع استراتيجية المرأة هي أن تحاكي افعال الآخرين لتشوشهم وترهييبهم وتفقدهم التفكير الممتزن او لنفتتهم وتشعرهم انك تفهم مافي أعماق نفوسهم أو تلقنهم درسا بجعلهم يتذوقون مما جنت أيديهم

القاعدة الخامسة والأربعون ادع الناس للتغيير ولكن لا تغير كثيرا في خطوة

واحدة

كلنا نفهم نظريا ضرورة التجديد لكن في الواقع وفي تعاملاتنا اليومية نتمسك بشدة بكل ما اعتدنا عليه فرض التجديد يصدم الناس ويدفعهم للثورة.

القاعدة السادسة والأربعون لا تبالغ في إظهار تفوقك

من الخطر ان يراك من حولك متفوق ومتميز عليهم والأخطر هو أن تظهر لهم خاليا من العيوب ونقاط الضعف والافضل هو ان تظهر للاخرين عيبا لا يضرك في شخصيتك ومكانتك حتى تدفع عنك الحسد وتجعل الآخرين يرونك واحدا منهم أي إنسان له نقائص.

القاعدة السابعة والأربعون لا تتجاوز ما خطت له تعلم ان تكبح حماسك عند

الانتصار

لحظات الانتصار غالبا ما تكون أخطر اللحظات فحماسة النصر قد تدفعك للغرور والثقة الزائدة تجعلك تتجاوز الهدف الذي طالما سعيت لتحقيق هذا الشطط يخلق لك أعداء كثيرين لا تستطيع أن تهزمهم

القاعدة الثامنة والأربعون ساير الاحداث دائما ولا تتجمد في قالب محدد

جمودك على أسلوب محدد يمكن عدوك من رؤية تحركاتك وقراءة ما تخطط له ويسهل هجومه عليك خطط لكل شيء مسبقا حتى ترى الأمور بوضوح لكن لاتسمح لاعدائك بفهم ما تفعل بالحفاظ على حركتك ومسايرتك للأحداث ولتعلم أن الواقع لا يكون يقين والقوانين تتغير لذلك افضل الطرق لحماية نفسك هي أن تتغير مع تغير الأحداث ولا تتجمد على قالب واحد.