روبرت جرين

قواعد السيطرة

ترجمة وتقديم

د. هشام الحناوي

من أعلى الكتب مبيعاً في العالم

أقلام عربية
للنشر والتوزيع

قواعد السطوة

المؤلف: روبرت جرين

التصنيف: تطوير الذات

سنة النشر: 2011م

الناشر: إيلاف معات لعلوم النفس والبشرية

المترجم: د. هشام الحناوي

المقدمة

كيف تمسك بزمام القوة، هنا محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني قواعد محددة تعلم الحاجة إلى التدبر والحصافة والحكمة والحنكة والحذر وفضيلة الحركة الخفية الذكية وقوة الإغواء القائمة على الانضباط والدراية، هذا الكتاب يجعلك تهتم باكتساب السلطة فهي لعبة اجتماعية، ولكي تتعلمها وتتقنها فإن عليك أن تنمي قدرتك على دراسة الناس وفهم الآخرين وكيفية السيطرة والسيادة عليهم من خلال استخدام القوانين الـ48 لاكتساب السلطة بطرق عديدة.

جميعنا نبحث عن من يرشدنا إلى قواعد القوة وفي الوقت نفسه نتجاهل أن القوة كامنة داخلنا وبأننا نبحث عن طريق الوصول إلى أنفسنا مع هذا الكتاب قواعد السطوة يجعلك تهتم باكتساب وفهم الآخرين وكيفية السيطرة والسيادة عليهم ولكن كيف تستطيع أن تستخدم هذة القواعد وما هو الوقت المناسب لذلك وفي أي موضع تستخدم هذه القواعد و إن الجهل بها يسبب لك من الخسائر ما يصيبك باليأس والتحسر والغضب، وأن معرفتك بها ستفتح لك الطريق لتصحيح مسارك واكتساب مكانتك في كل تعاملاتك القادمة، لا تنتظر من الكاتب أي توجهات أخلاقية لأنه يعرض القواعد كما ستراها في الواقع بحيادية وأحيانا بقسوة وإن عرضها بهذه الطريقة يفيدك كثيراً لأنك وإن لم تكن تستخدمها بطريقة تخالف أخلاقك ومبادئك فستعرف على الأقل كيف يمكن للأخرين أن يستخدموها ضدك،

إن اكتساب مهارات السطوة يمكنك من أن تكون ما تحب أن تكون ويكسبك تقدير واحترام أصدقائك وأحبائك،

التعامل مع المواقف بانفعال هو أكبر ما يعيق عن اكتساب السطوة،

عليك دائما أن دائما أن تستخدم الطرق المراوغة وغير المباشرة للوصول للسلطة،

هذا التلخيص للكتاب العملي في فنون المراوغة والإستدراج.

القانون رقم (1)

لا تظهر ابداً تفوقك على رئيسك:

اجعل أولئك الذين فوقك يشعرون دائماً بتفوقهم بشكل مريح، وفي رغبتك لإرضائهم وإثارة إعجابهم، لا تذهب أبعد من اللازم في إظهار مواهبك، وإلا فقد تحقق العكس، أي تثير الخوف وانعدام الأمان، أجعل رؤسائك يتألقون، وستصل إلى قمم السلطة، أولائك الذين يصلون إلى مراكز عليا في الحياة يريدون أن يشعروا بأنهم آمنون في مراكزهم ومناصبهم وأنهم متفوقون على جميع من حولهم، فلا تعتبر مركزك أو منصبك أمراً مسلماً به أبداً.

فإذا كانت أفكارك خلاقة أكثر من رئيسك، فانسبها إليه بطريقة تجعلها علنية وعندما يتعلق الأمر بالسلطة، فإن التفوق على الرئيس من أسوأ الغلطات على الإطلاق.

القانون رقم (2)

لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الأصدقاء وتعلم كيف تستخدم الأعداء

غالبًا ما يخفي الأصدقاء الأشياء لتجنب الخلاف، فاحتفظ بالأصدقاء من أجل الصداقة، اما أعداؤك فهم منجم ذهب. فالحكيم يستفيد من أعدائه أكثر مما يستفيد الأحمق من أصدقائه، لا تجعل وجود الأعداء يحبطك أو يحط من عزيمتك، فأعداؤك مع وجود خصم أو اثنين تعرفهم جيدا يكون أفضل من التعامل مع أعداء حقيقين لا تعرف من أين يأتونك.

مشكلة العمل مع الأصدقاء هي الخلط بين الحدود والمسافات التي يتطلبها العمل، وعليك أن لا تتخلى عن حذرك، فلا يوجد شي مستقر في ميدان السلطة.

قال فولتير ذات يوم: " اللهم احفظني من أصدقائي، أما أعدائي فأنا كفيل بهم".

قال لنكولن:" يمكنك أن تمحق عداء عدوك بأن تجعله صديقا".

القانون رقم (3)

أخف نواياك

استعن على تحقيق أهدافك بإخفاء مقاصدك

تكتم على مقاصد أفعالك لتربك وتحير من حولك وتمنعهم من الكيد أوالإستعداد لك، شجعهم على الخطأ في تفسير تحركاتك، اتركهم في الظلام حتى إذا أدركوا ما أنت مقدم عليه يكون الأوان قد فات على ايذائك أو تعطيلك

الجزء الأول: ظلل الناس بعيدا عن مقاصدك الحقيقية بالتظاهر بأنك ترغب في شيء آخر.

الإغواء يعتمد على الإيحاء ويفسده التصريح والكلام المباشر.

لا تجعل أحدا يكتشف أنك تخادع، لكن اجعل أكبر مكرك هو في أن تخفي كل ما قد يكشف للآخرين مكرك.

معظم الناس كتب مفتوحة يفضون بما يشعرون به ويعبرون عن آرائهم في كل مناسبة ويظهرون دائما خططهم ونواياهم وهم يفعلون ذلك لأسباب عديدة:

1- لأن من السهل دائما أن تنساق للرغبة في الحديث عن مشاعرك ونواياك حول المستقبل، بينما الأصعب هو أن تراقب لسانك لتحكم ما تقول.

2- لأن الكثيرين يظنون أن أن صراحتهم وعفويتهم تكسبهم قلوب الآخرين وتظهر لهم طبائعهم الطيبة وهذا تظليل خطير لأن الصراحة تشبه سكينا ثلمة تدمي أكثر مما تقطع.

الصراحة تجرح الناس ومن الحكمة أن تسمع الناس ما يحبون سماعه وليس ما تظنه أو تستشعره من حقائق فجعة وقبيحة تؤذيهم، الأهم من ذلك أن الصراحة والعفوية يجعلانك واضحا ومقروءا للآخرين ويستحيل بعدها أن تجني منهم الإحترام والهيبة وهما شرطان لا يمكن من دونهما لأي شخص أن يكتسب السطوة.

إن كنت ترغب بالسطوة تخلى عن الصراحة وتدرب على فن كتمان نواياك.

ممكن أن تتحدث كثيرا عن رغباتك وأهدافك - لكن ليست الحقيقية- حينها سوف تصطاد ثلاثة عصافير في حجر واحد:

1- سيراك الناس ودودا ومنفتحا وأهلا للثقة.

2- تخفي نوياك الحقيقية.

3- تجعل أعدائك يجهدون أنفسهم في مطاردة الأوهام.

تذكر أن أفضل الماكرين هم من يبذلون كل جهدهم لإخفاء خداعهم، فهم يزرعون الصدق في جانب ليحصدوا ما يريدون من عدم الصدق في جوانب أخرى، فالصدق مجرد سلاح إضافي في ترسانة مكرهم

الجزء الثاني: الخداع والمكر هما أهم استراتيجيات السطوة، لكن لكي تتقن الخداع عليك أن تستخدم ستائر الدخان التي تظلل الناس عن مقاصدك الحقيقية، ومن أبرع هذه الطرق، تعابير الوجه المحايدة والمألوفة والذي يطمن الآخرين ويستدرجهم إلى الفخ الذي أعددته لهم.

القانون رقم (4)

قل دائما أقل مما هو ضروري (اقتصد دائما في كلامك)

كثرة الكلام تضيع هيبتك وتظهرك أقل عزما، وحتى الكلام التافه سيبدو أكثر وقارا إن كان مقتضبا وغير محدد ومفتوحا على كل التفسيرات، أصحاب السطوة يؤثرون في الناس ويرهبونهم بإيجاز كلامهم، وكلما تكلمت أكثر يزيد احتمال أن تقول شيئا تافها أو غبيا.

السطوة بالأساس لعبة مظاهر، وحين تقتصد في كلامك تظهر حتما أقوى من حقيقتك.

الصمت يجهد الآخرين، لأن الناس بطبيعتهم يميلون لتفسير وفهم من يتعاملون معه، وحين تقلل من كلامك لا يمكنهم الإختراق لمعرفة مقاصدك، إجاباتك المقتضبة وصمتك يوترهم ويجعلهم في موقف الدفاع ويبدأون في طرح التفسيرات عنك، الإقتصاد في الكلام ليس حكرا على السادة والملوك، بل انه يمنحك هالة من العمق والوقار في أي مجال من مجالات الحياة، الإقتصاد في الكلام يمنح أفعالك وكلماتك جلالا وسطوة ويقلل من تعرضك لقول شيء يهدد مكانتك أو حتى حياتك، هناك أوقات لا يكون من الحكمة فيها أن تصمت خاصة عند التعامل مع رؤسائك، فالصمت قد يولد لديهم الشك والخوف منك