

48

LAW OF

OF THE THE

POWER

GOAL

تنويه قانوني وإخلاء مسؤولية

ملخص تعليمي " LAWS OF POWER ALGORITHM AND GOAL " هذا الملف "48

شخصي.

إعادة صياغة وتطبيقات عملية مبسطة للأفكار العامة حول القوة والتأثير.

ليس نقل حرفي من أي كتاب محمي بحقوق نشر.

:للاستخدام الشخصي والتعليم فقط. ادعم المؤلف بشراء الكتاب الأصلي ؛

تحت إشراف: إبراهيم أحمد

48 LAWS OF POWER ALGORITHM AND GOAL

الجزء الأول - القوانين من 1 لـ 24 كاملة

مقدمة

الخوارزمية: قانون + أركان + تطبيق يومي = نتيجة

الهدف: تحويل النظرية لأدوات عملية تحميك وتوصلك لهدفك

الفهرس السريع

للشغل: 1, 7, 11, 24 | للعلاقات: 3, 4, 12, 14 | للمنافسة: 15, 23 | للسمعة: 5

16, 6

1. متتفوقش على اللي فوقك

الأركان: 1. تواضع ذكي 2. الفضل يرجع للقائد 3. الأمان الوظيفي

الشرح الزيادة: القائد عايز يحس إنه أذكى واحد في الأوضة. دورك تلمعه مش

تطفيه. لما تبين إنك أذكى منه، غروره بيتجرح ويببدأ يحاربك

المشكلة: إثبات نفسك بسرعة قدام المدير = تهديد مباشر لمكانته

خلي اسمه يظهر في " + Y خلتنى أفكر في X التطبيق: "فكرة حضرتك عن

العرض 3 مرات أكثر من اسمك

المثال: موظف قال "عدلت على كلامك" اترفد. زميله قال "بنيت على كلام

حضرتك وزودت تحليل" اترقى في شهر

الأخطاء: تصححه قدام الناس، تاخذ اللقطة والفضل، تنافسه علنا

علامة الخطر: يقطعك كثير، أفكارك بتننفذ باسمه، بيبعدك عن الاجتماعات

.المهمة

.الحل: امدحه علناً قدام الكل، انتقد على انفراد، خليه البطل وانت الساعد اليمين

2.كسب الأعداء القدامى أفضل من الأصدقاء

الأركان: 1. دافع الانتقام الإيجابي 2. إثبات الولاء 3. شبكة جديدة

الشرح الزيادة: الصديق ضامن مكانته عندك فبيكسل. العدو لما تكسبه لصفك

.بيبقى عنده حاجة يثبتها - إنه جدير بثقتك

المشكلة: الصديق يياخدك مضمون ومش بيبدل مجهود. الخصم الذكي عنده

.دافع مضاعف

التطبيق: حدد أكثر شخص كان يبعارضك بمنطق، اديله مشروع صغير يثبت

نفسه فيه، امدحه قدام الكل

المثال: مدير ادى لمعارضه منطقة مبيعات صعبة. بعد 3 شهور جابت أعلى

مبيعات وبقى أقوى مدير عنده

الأخطاء: تديه مهمة كبيرة مرة واحدة، تفضل تذكره بماضيه، متثقش فيه

علامة الخطر: يرجع ينقل كلام للمعسكر القديم، بيحاول يلعب على الحبلين

الحل: قسم المهام، مكافأة على نتيجة واضحة، اقطع طريقه للرجوع لعدوك

3. أخف خطتك النهائية

الأركان: 1. التدرج 2. الغموض الاستراتيجي 3. عنصر المفاجأة

الشرح الزيادة: الهدف الكبير بيخوف الناس وبيخليهم يعملوا حواجز. الخطوة

.الصغيرة بتعدي من غير مقاومة

.المشكلة: الشفافية الكاملة بدري بتجيب مقاومة وناس توقفك

التطبيق: قسم الهدف 10 خطوات. اتكلم عن الخطوة رقم 1 بس. لو اتسألت عن

"الباقي قول "لسه بنجرب ونشوف

المثال: شركة قالت "بنختبر السوق بفرع تجريبي". لما نجح فتحت 5 فروع مرة

.واحدة محدش لحق يوقفها

.الأخطاء: تحكي الحلم كله قبل التنفيذ، تطلب موافقة الكل على الخطة

.علامة الخطر: أسئلة دفاعية كتير، المنافس بدأ يتحرك في نفس اتجاهك

.الحل: اسحب المعلومة، التزم الصمت، الخطة الكاملة معاك انت و2-3 بس

4. اتكلم أقل، اسمع أكثر

الأركان: 1. الصمت قوة 2. جمع المعلومات 3. السيطرة على الإيقاع

الشرح الزيادة: اللي بيتكلم كتير بيكشف ورقه ونقاط ضعفه. اللي ييسمع بيكشف

.ورق غيره من غير ما يحس

.المشكلة: الكلام الكثير = ضعف + كشف نقاطك + ملل الناس منك

التطبيق: اسأل سؤال مفتوح واسكت 7 ثواني كاملين. قول السعر في البيعة

.واسكت - اللي يتكلم بعدها يخسر

المثال: بائع قال السعر وسكت. العميل اتوتر وقال "طيب لو شيلنا البند ده

".نمشيها

الأخطاء: تبرر بعد الموافقة، تملأ الصمت بكلام فاضي ملوش لازمة

علامة الخطر: انت 80% من الكلام في أي قعدة، الناس بتهرب منك

الحل: تدريب الصمت 5 ثواني بعد كل سؤال، حضر 3 أسئلة مفتوحة قبل أي

اجتماع

5. السمعة هي رصيدك الحقيقي

الأركان: 1. الانطباع الأول 2. الحماية من الهجوم 3. الاختصار الذهني

الشرح الزيادة: الناس مش هتتعامل معاك، هتتعامل مع سمعتك اللي سبقتك

السمعة اختصار عقلي

المشكلة: إشاعة واحدة تمسح 5 سنين شغل وتقفل أبواب

التطبيق: اختار 3 كلمات عايز الناس تفتكرك بيها "أمين، سريع، دقيق" والتزم بيها

.في كل موقف

المثال: مقال اتشهر إنه "بيسلم قبل المعاد بيومين". الشغل بقى يجيله من غير

.ما يسوق لنفسه

.الأخطاء: تسكت على الإشاعة، توعد بحاجة متقدرش عليها عشان شكك

"علامة الخطر: الناس بتسألك "صح الكلام اللي اتقال عليك؟

.الحل: رد سريع بالأدلة والبراهين، اعمل مشروع صغير يثبت عكس الإشاعة

.6.لازم تبقى ظاهر

الأركان: 1. الظهور المدروس 2. التسويق الذاتي 3. التواجد في اللحظة

الشرح الزيادة: اللي مش باين = مش موجود. الترقية والمشاريع بتروح للظاهر

.مش الأخطر

.المشكلة: الشغل الصامت المحترم محدش بيشفه ولا بيقدره

التطبيق: قول فكرة واحدة في كل اجتماع + ابعت تقرير 5 سطور للإدارة كل

"Y النتيجة X شهر" عملت

المثال: موظف ساكت ومجتهد اترقى زميله الأقل منه لأنه كان بيبعت ملخص

.شغله للإدارة كل شهر

.الأخطاء: تستنى حد يلاحظ مجهودك، تتكسف تتكلم عن إنجازك

.علامة الخطر: المدير ميعرفش انت بتعمل إيه بالضبط

.الحل: بريد شهري مختصر: 3 إنجازات + رقم واحد يثبت النتيجة

7. شغل الناس لصالحك وخلي النتيجة باسمك

الأركان: 1. التفويض 2. القيادة من الخلف 3. تجميع النتائج

الشرح الزيادة: القائد مش اللي بيشتغل بإيده، اللي يخلي غيره يشتغل ويجمع

النتائج.

المشكلة: كل حاجة عليك = هتتحرق وهتقف ومش هتكبر

التطبيق: قسم المهمة لأجزاء، تابع النتيجة مش التفاصيل، اعرض الشغل كـ

""إنجاز الفريق بقيادتي

المثال: مدير قسم جمع شغل 5 أشخاص ورتبه وقدمه كخطة القسم للمدير العام

الأخطاء: تعمل كل حاجة بنفسك، تدي شغل لنص كفاءة، متتابعش

علامة الخطر: بتشتغل 14 ساعة والفريق قاعد فاضي

الحل: فوض مهمة صغيرة كل أسبوع، وثق الشغل عشان أي حد يكمله مكانك

8.خلي الناس هي اللي تدور عليك

الأركان: 1. الندرة 2. التخصص 3. التحكم في التوفر

الشرح الزيادة: الجري ورا الناس يرخصك. الندرة والتخصص بيغلوك ويخلوك

مطلوب.

المشكلة: المتاح 24 ساعة = رخيص ومحدث بيقدره

التطبيق: اتخصص في حاجة نادرة + متردش على الرسائل فوراً + ارفع سعرك

.شوية

المثال: دكتور شاطر الحجز عنده بعد شهر. عيادة فاضية = محدش بيثق إن

الدكتور شاطر.

"الأخطاء: رد فوري على كل حاجة، تبقى متاح دايماً، تقول "أنا فاضي

.علامة الخطر: انت اللي بتتصل دايماً عشان شغل

.الحل: ابني مهارة نادرة، اعمل نفسك مشغول شوية، خلي الناس تستنى دورها

9.خلي أفعالك هي اللي تقنع

الأركان: 1. النتيجة تغلق الجدل 2. الفعل < الكلام 3. البرهان العملي

الشرح الزيادة: 1000 كلمة متعلمش اللي بتعمله نتيجة واحدة واضحة قدام

.العين

المشكلة: النقاش والجدال مبيخلصش وبيخسرك احترامك

التطبيق: بدل ما ترد على الكلام، خالص المهمة في صمت ووري النتيجة بس

المثال: زميل كسلان، خلصت شغله وقدامه من غير كلام. ثاني مرة اتكسف

واشتغل هو.

الأخطاء: تدخل خناقة كلام، تشرح وتبرر كثير

علامة الخطر: بتتكلم أكثر ما بتنفذ، كلام كثير ونتيجة صفر

الحل: ديدلاين + اشتغل في صمت + وري النتيجة بس من غير كلام

10. ابعده عن الناس السلبية

الأركان: 1. العدوى الطاقية 2. اختيار البيئة 3. حماية العقل

الشرح الزيادة: دماغك = إسفنجة. 30 يوم مع ناس بتشتكي هتبقى بتشتكي

.زيهم ومش هتنجز

.المشكلة: الطاقة السلبية بتسرق إنتاجيتك وتقتل طموحك

.التطبيق: قلل وقتك مع المشتكي، قرب من اللي بيتحرك وبيشتغل

المثال: شاب غير صحابه من شلة محبطة لشلة بتشتغل → شغله ظبط في 90

.يوم

.الأخطاء: تتعاطف وتدخل في الشكوى، تحاول تصلحهم

.علامة الخطر: بقيت بتشتكي زيهم، صحيت الصبح متضايق

.الحل: انسحب تدريجي من قعدات الشكوى، بدلها بقعدة إنتاجية أو تعليم

11. اتعلم تحتفظ بالمعلومة لنفسك.

الأركان: 1. السرية الاستراتيجية 2. ميزة المعلومات 3. التحكم في التدفق

الشرح الزيادة: المعلومة اللي تطلع من بقلك مش بتراجع وتتقلب ضدك

المشكلة: الحماس والرغبة في الكلام يخليك تحكي كل خطتك

"التطبيق: ردك الدائم "مش متأكد" "لسه بدرس الموضوع" "هفكر وأرد عليك

المثال: تاجر حكى خطته لصاحبه → المنافس عرف وفتح قبله وخسر كل حاجة

الأخطاء: تحكي خطتك لأي حد، تفاصيل حساسة عن شغلك

علامة الخطر: الناس عارفة خطوتك الجاية قبل ما تعملها

الحل: اتدرب على الصمت، خلي دايرتك الضيقة 2-3 أشخاص بس اللي عارفين

12. استخدم الصدق الانتقائي عشان تكسب ثقة

الأركان: 1. الاعتراف الصغير 2. إخفاء الكبير 3. بناء الجسر

الشرح الزيادة: اعترف بغلطة بسيطة غير مؤثرة عشان الناس تصدقك وتثق فيك

وتكشفك كل حاجة

المشكلة: الكذب الكثير بيتكشف. الصدق المطلق بيكشفك انت

التطبيق: "السعر غالي علينا برضه بس الجودة تستاهل" - اعتراف صغير يكسب

ثقة كبيرة

المثال: بائع اعترف بعيب صغير في المنتج → العميل وثق فيه واشترى الأغلى

الأخطاء: كذب في الأساسيات، صدق في كل حاجة فتكشف نفسك

علامة الخطر: الناس بدأت تشك فيك وفي كلامك

.الحل: صدق في التفاصيل الصغيرة، خبي المعلومة المهمة والسر الكبير

13.لما تحتاج مساعدة، ناشد المصلحة مش الرحمة

الأركان: 1. المنفعة المتبادلة 2. لغة المصالح 3. العرض المغربي

الشرح الزيادة: الناس بتتحرك لما تشوف "أنا هستفيد إيه من مساعدتك" مش

"صعبان عليا

.المشكلة: "صعبان عليا وساعدني" محدش بيسمعها

التطبيق: "لو ساعدتني في المشروع ده اسمك هيطلع قدام المدير + هتتعلم

"X مهارة

.المثال: طلب مساعدة مربوط بمصلحة اتقبل فورا. طلب عاطفي اتجاهل

"الأخطاء: طلب عاطفي، طلب من غير مقابل، "عشان خاطري

.علامة الخطر: الناس بتتجاهل طلباتك وتتهرب

.الحل: دور على مصلحة اللي قدامك الأول، اربط طلبك بمكسب مباشر ليه

14. اعمل نفسك صديق، اشتغل كجاسوس

الأركان: 1. كسب الثقة 2. الاستماع الفعال 3. جمع المعلومات

الشرح الزيادة: الناس بتتكلم مع اللي بترتاحله مش اللي بتخاف منه أو

.بتستجوبه

.المشكلة: التحقيق المباشر والأسئلة المخرجة بتقفل الناس

التطبيق: اسأل أسئلة شخصية خفيفة + شارك حاجة بسيطة عن نفسك + اسمع

من غير حكم

المثال: مدير جديد قعد مع كل موظف 15 دقيقة يسمعه → في أسبوع عرف

مشاكل الشركة كلها.

الأخطاء: أسئلة محرجة، استجاب، تحكم

علامة الخطر: الناس بتتحفظ معاك ومبتتكلمش

الحل: ابدأ بالاستماع، قلل كلامك، خليك ودود ومش حكم

15. اسحق عدوك تماماً

الأركان: 1. الحسم 2. قطع الجذور 3. منع الرجوع

الشرح الزيادة: نص حل مع العدو = عدو أقوى وأشرس بعدين. الرحمة في

الحرب = ضعف.

المشكلة: الرحمة و"سيبه المرة دي" بتخلي العدو يرجع ينتقم.

التطبيق: لو دخلت صراع ادخل بكل قوتك واقطع كل مصادر قوته مرة واحدة.

المثال: شركة سابت منافس صغير بحجة "حرام". بعد سنة رجع بمنتج أقوى

وكاد يطيرها من السوق.

الأخطاء: رحمة، حل نص، تسبب مجال للرجوع.

علامة الخطر: العدو بدأ يلم نفسه ويجمع قوة تاني.

الحل: اضرب ضربة واحدة قاضية واقطع كل مصادر قوته وعلاقاته.

16. الغياب بيزيد الاحترام.

الأركان: 1. الندرة تخلق القيمة 2. الشوق 3. الوزن للكلمة

الشرح الزيادة: الوجود الكثير يرخصك ويخلي كلامك عادي. الغائب لما يحضر ك

.لامه بيتسمع

.المشكلة: الناس بتزهق منك لو موجود طول الوقت

التطبيق: غياب عن الاجتماعات غير المهمة، قلل ردودك، اظهر في اللحظة الحرجة

.بس

المثال: موظف بيغيب عن الاجتماعات العادية → لما حضر اجتماع مصيري الكل

.سكت وسمعه

.الأخطاء: غياب كثير يخليك تتنسى، اختفاء كامل

.علامة الخطر: محدش بياخذ باله لو غبت أسبوع

الحل: اظهر في القرارات المصيرية واللحظات الحرجة بس

17. حافظ على الغموض

الأركان: 1. الجاذبية 2. مساحة التخمين 3. الهيبة

الشرح الزيادة: المكشوف كله ممل ومحدث بيتكلم عليه. الغامض الناس بتقعد

تحلل فيه.

المشكلة: الوضوح 100% بيخليك مكشوف وضعيف

التطبيق: متقولش كل حاجة عن نفسك، سيب جزء مجهول، خلي الناس تتخيل

المثال: شخصية مشهورة بتظهر قليل وبتتكلم قليل → الناس بتتكلم عليها أكثر

من اللي طالع كل يوم

الأخطاء: تحكي تفاصيل حياتك، تبقى كتاب مفتوح

علامة الخطر: الناس ملت منك وبطلت تسأل عليك

الحل: سيب دائماً حاجة متتقالش، خلي عندك مساحة خاصة

18. متعزلش نفسك

الأركان: 1. الشبكة قوة 2. تدفق المعلومات 3. الفرص

الشرح الزيادة: لوحدك ضعيف ومعزول. وسط الناس قوي حتى لو ساكت بتسمع

بس.

المشكلة: العزلة بتقطع عنك الفرص والأخبار والعلاقات

التطبيق: احضر الفعاليات المهمة، ابن علاقات سطحية كثير، سلم على الكل

.المثال: رجل أعمال 80% من شغله جاله من مؤتمر حضره صدفة وسلم على حد

"الأخطاء: انطواء بحجة التركيز، قطع علاقاتك، "أنا مبهش الناس

.علامة الخطر: محدش بيعرف يوصلك، الأخبار بتوصلك متأخر

.الحل: يوم واحد في الأسبوع للعلاقات والتواصل والسلامات

19. اعرف مين بتتعامل معاه

الأركان: 1. القراءة السريعة 2. تكييف الأسلوب 3. الذكاء الاجتماعي

.الشرح الزيادة: مش كل الناس بتتعامل بنفس الطريقة. الغضوب مش زي الهادي

.المشكلة: أسلوب واحد مع الكل = خسارة مواقف وبيعات

.التطبيق: راقب الشخص 5 دقائق قبل ما تتكلم، غير أسلوبك حسب طبعه

المثال: بيع اتكلم رسمي جد مع عميل بيعحب الهزار → خسر البيعة. ثاني بيع

هزار معاه قفل البيعة.

الأخطاء: معاملة واحدة للكل، حكم سريع من أول نظرة

"علامة الخطر: الناس بتزهق منك بسرعة وبتقولك "مش فاهمك

الحل: ملاحظات سريعة عن كل شخص: عصبي؟ هادي؟ طماع؟ مثالي؟ واتعامل

على الأساس ده.

20. متلتزمش بحد غير نفسك.

الأركان: 1. الولاء للهدف 2. المرونة 3. عدم حرق المراكب

الشرح الزيادة: الناس بتتغير، مصلحتك وأهدافك ثابتة. الالتزام بشخص = لما

يقع انت تقع معاه

المشكلة: الولاء الأعمى لشخص بيخلي مصيرك في إيده

التطبيق: علاقاتك مرنة، متحرشش مراكبك مع حد ثاني، حافظ على خط رجعة

المثال: موظف مخلص لمديره جد1 → المدير اتطرد، هو اتطرد معاه عشان اتربط

بيه

الأخطاء: ولاء أعمى، عداوة دائمة، حرق المراكب

علامة الخطر: مصيرك وشغلك مرتبط بشخص واحد بس

الحل: ولائك لأهدافك، حافظ على علاقات كويسة مع الكل حتى الخصوم

21.العب غيبي عشان تصطاد الأذكى منك

الأركان: 1. التصنع الذكي 2. استدراج المعلومات 3. إرخاء الحذر

الشرح الزيادة: لما تبين إنك فاهم كل حاجة، الناس بتخبي وتتحذر. لما تبين إنك

.غبي، بتريح وبتتكلم

.المشكلة: ذكاءك الظاهر بيخوف اللي قدامك ويخليه يكتم

.التطبيق: اسأل سؤال ساذج عمدًا، امدح ذكاءه، اسكت وخليه يشرح ويفض

المثال: مدير قال لموظف "فهمك على قدك" → الموظف قعد يشرحه كل

.تفاصيل الشغل وهو فاكره غبي

.الأخطاء: التصنع يبان أوفر، مبالغة تخليك مستفز

"علامة الخطر: الناس بقت تحذرك من الأول وتقولك "انت ناصح

.الحل: تصنع خفيف، اسمع أكثر من ما تتكلم

22. استخدم التكتيك الاستسلامي

الأركان: 1. الانسحاب المؤقت 2. كسب الوقت 3. اختيار المعركة

الشرح الزيادة: استسلم دلوكتي ظاهرياً عشان تكسب وقت وتكسر عناد اللي

قدامك وتضرب بعدين

المشكلة: المقاومة المباشرة بتزود عناد اللي قدامك وتخسرك

التطبيق: وافق ظاهرياً، ماطل بهدوء، غير المسار، ارجع لهدفك لما الظروف تسمح

المثال: موافق على شغل زيادة مؤقتاً → بعد أسبوع "الظروف اتغيرت ومبقاش

"ينفع"

الأخطاء: استسلام حقي وتضيع حقك، تنازل دائم

.علامة الخطر: بقيت بتتنازل دايماً ومش بترجع لهدفك

.الحل: حدد من الأول في دماغك إمتى هترجع لهدفك الأصلي

23.ركز قواك في نقطة واحدة

الأركان: 1. التركيز 2. اختراق المقاومة 3. تراكم القوة

الشرح الزيادة: 10 حاجات نص = صفر كبير. حاجة واحدة كاملة = تكسر أي

.حيطة

.المشكلة: التشتت بين مشاريع كتير بيضيع مجهودك ووقتك

التطبيق: اختار هدف واحد للـ 90 يوم الجايين، وقف أي حاجة تشتتتك، قيس

.التقدم أسبوعياً

المثال: شركة صغيرة ركزت على منتج واحد بس → كسرت السوق. فتحت 5

.منتجات → وقعت

.الأخطاء: 3 مشاريع مع بعض، تغيير الهدف كل شوية

.علامة الخطر: كل يوم مشغول ومطحون ومفيش نتيجة ملموسة

.الحل: اكتب أهدافك، شيل كل حاجة غير الهدف رقم 1 وارميها

24.العب دور المثالي

الأركان: 1. الانطباع البصري 2. الاحترام 3. بيع الفكرة بالشكل

الشرح الزيادة: الناس بتقرر في 7 ثواني من شكلك وأسلوبك قبل ما تسمع

.فكرتك أصلا °

.المشكلة: الشكل المهمل والكلام العشوائي بيقل الأوباب

التطبيق: اهتم بلبسك ونضافتك، كلامك هادي وواضح، احترم اللي قدامك حتى

.لو مختلف معاه

المثال: اتنين بيقدموا نفس الفكرة، المهندم والهادي اتقبل، المهمل والصوته عالي

.اترفض

.الأخطاء: "أنا بتاع شغل مش مظهر"، صوت عالي، عصبية

.علامة الخطر: الناس بتقاطعك ومش بتكمل كلامك للآخر

.الحل: 20% من وقتك وفلوسك للشكل والأسلوب واللباقة

الخلاصة-ALGORITHM AND GOAL

الخوارزمية: قانون واحد/أسبوع + تطبيق عملي + تسجيل النتائج = تحول في

30 يوم

الهدف: مش حفظ 24 قانون. الهدف تطبيق 3 قوانين صح

خطة التطبيق:

1. اختار 3 قوانين من الفهرس تناسب وضعك دلوقتي

2. الأسبوع الأول: قانون 1 بس

3. كل يوم موقف واحد تطبقة فيه

4. آخر الأسبوع: إيه نجح؟ إيه فشل؟ عدل

مقولة تحفيزية - وقودك اليومي

"القوة مش إنك تكسب كل المعارك... القوة إنك تختار المعركة اللي تكسبها

.وتسيب الباقي

اللي بي فهم اللعبة بدري، هو اللي بيحط القوانين متأخر. ابدأ بنفسك، سيطر على

،نفسك

".الباقي كله هيجي وراك

خاتمة الجزء الأول

"مبروك، انت كده خلصت "معسكر الأساسيات

ال-24 قانون دول هما درعك وسلاحك في الشغل والعلاقات والمنافسة

تذكر 3 قواعد ذهبية

1. المعرفة من غير تطبيق = صفر

2. القوة الحقيقية = ضبط النفس + صبر + توقيت

3. محدش بيديك قوتك، انت اللي بتأخذها

لو طبقت قانون واحد بس منهم بجد لمدة 30 يوم، حياتك هتغير

متستعجلش النتيجة، استعجل الاستمرارية

"اللي يصبر على التعلم، الدنيا كلها بتصبر عليه بعدين"

تم بحمد الله الجزء الأول ✓

الجزء الثاني: قوانين 25 لـ 48 - مستوى المحترفين

"عنوان الجزء الثاني: إعادة اختراع نفسك - عديم الشكل"

ده مش تكلمة... ده نقلة. لو الجزء الأول كان درع، الجزء الثاني هو السيف.

:القوانين اللي مستنياك

الفئة 1: إعادة تشكيل الذات

25. اعمل لنفسك شخصية جديدة

26. حافظ على إيدك نظيفة

27. العب على حاجة الناس تصدقها

الفئة 2: التلاعب بالخيارات والواقع

28. ادخل بجرأة

29. خطط حتى النهاية

30. اجعل إنجازاتك تبدو سهلة

الفئة 3: السيطرة على الآخرين

31. تحكم في الخيارات: خير الناس بين شرين

32. العب على خيال الناس

33. اكتشف نقطة ضعف كل واحد

الفئة 4: الحرب النفسية

34. كن ملكي في تصرفك

35. أتقن فن التوقيت

36. احتقر الأشياء التي لا تستطيع الحصول عليها

الفئة 5: عديم الشكل - القمة

37. اصنع مشاهد جذابة

38. فكر كما تريد لكن تصرف كالأخريين

39. حرك المياه الراكدة

40. ازرع الهدية المجانية

41. تجنب تقليد الرجل العظيم

42. اضرب الراعي تشتت الغنم

43. اعمل على قلوب وعقول الآخرين.

44. جرد خصمك من سلاحه.

45. لعب دور المبشر بالتغيير.

46. لا تظهر كاملاً.

47. لا تتجاوز الهدف.

48. كن عديم الشكل.

:مميزات الجزء الثاني

1. قوانين متقدمة: للمواقف الصعبة والخصوم الأقوياء.

2. تكتيكات نفسية: التحكم في مشاعر وقرارات الناس.

3. استراتيجيات حرب: ازاي تكسب وانت شكلك مسالم

4. تمارين عملية: كل قانون فيه مهمة 7 أيام

"قاعدة الجزء الثاني: "متقراش قانون جديد إلا لما تطبق قانون قديم صح

جاهز تدخل المرحلة الجاية؟

.القاعدة: الجزء الثاني ميفتحش إلا لما تجيب 3 نتائج حقيقية من الجزء الأول

.اكتبلي "جاهز" وهدأ معاك قانون 25 بأركان + تطبيق عملي

بثّوْفِيقٍ لِلمّجْمِيعِ وَانْتظَرُوا الجِزءَ الثّانِي وَالمّزِيدَ مِنَ الكُتُبِ المّخْتَصِرِهِ سَوْفَ يَتَب

عَمَلِ مَوْقِعٍ لِجَمِيعِ الكُتُبِ

48 Laws.

No fluff. No weakness.

A ready algorithm to take power
and reach your goal goal despise
anyone.

Understand it = you control.

The rest doesn't matter.

