



كيف تُمسك بزمام القوة – قواعد السطوة – روبرت غرين

القانون 9: اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبداً. انتصر بأفعالك وليس بكلامك.

الانتصارات اللحظية التي تظن أنك قد حققتها بانتصارك في جدال هي انتصارات تافهة، فهي تترك الضغينة والامتعاض ولا تغير شيئاً في قناعة أي شخص، عليك أن تثبت آراءك بطرق غير مباشرة، بالتلميح لا التصريح.

الكلمات لا قيمة لها في ذاتها، فكلنا يعلم أننا وقت الجدل نقول أي شيء يؤدي موقفنا، كأن نستشهد بالكتب المقدسة والإحصائيات غير المؤكدة. الجدل اللفظي له دور واحد في عالم السلطة: تشتيت الانتباه والتغطية على حيلك حين تخادع، أو يتم الكشف عن كذبتك.

قاطع أحد الحاضرين خروتشوف حينما كان يلقي بياناً يتبرأ فيه من ستالين وأفعاله، وسأله: "لماذا لم توقعه حينها وقد كنت زميله؟"، تظاهر خروتشوف بأنه لم يتعرف على السائل، ثم صاح بعصبية "من سأل هذا السؤال؟"، فلم يجيب أحد، بعدها بثواني صاح "الآن تعرف لم لم أوقفه."

٥- اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبدا



- ان اي إنتصار خاطف تظن انك حققته عن طريق النقاش إنما هو في الحقيقة إنتصار باهظ الثمن جدا ، إذ ان الغضب والضغينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقي من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي وأن من الأقوى لك بكثير ان تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون ان تقول كلمة واحدة
- إعط المثل العملي وليس التفسير الكلامي

كانت هناك كتلة كبيرة من الرخام في كنيسة سانتا ماريا ديل فيورا بمدينة فلورنسا بايطاليا تشوهت من قبل نحاتا غير ماهر فنصح الناس ببيرو سوديريني ان يلجا لمايكل انجلو لانه الوحيد القادر علي اصلاح هذا التشوه.

قرر مايكل انجلو ان يصنع من الكتلة الصخرية تمثالا للنبي داوود وعندما انتهى من صنعها وكان يضع لمساته الاخيرة عليها دخل عليه ببيرو سوديريني الذي كان يرى نفسه شخصية ذواقة للفن وقال لمايكل انجلو ان التمثال يحتاج لبعض التعديلات فأوهمه مايكل انجلو انه استجاب لتعديلاته وانه محق في هذه التعديلات لكنه لم يجري اي تعديل علي التمثال و بذلك استطاع ان يطبق قاعدة مهمة من قواعد السطوة و هي انه انتصر بفعله و ليس باقواله ولم يجهد نفسه في شرح وجهة نظره بل اكتفى بالجانب العملي.

الإنتصارات اللحظية التي تظن أنك أحرزتها بالجدل هي في الحقيقة انتصارات سفيهة: فالإمتعاض والضعينة التي تتركها تفوق في قوتها وبقائها أي تغيرات لحظية في آراء الآخرين. القوة الأكبر تأتي من اتفاق الآخرين معك من خلال أفعالك دون أن تتفوه بكلمة. اعرض ولا تشرح.

في عالم السطوة عليك أن تتعلم التأثير طويل الأمد لأفعالك على الآخرين. الكلمات لها قدرة ماهرة على جعل الناس يفسرونها حسب أهوائهم ونقاط ضعفهم. حتى أفضل البراهين لا تكون مؤثرة لأننا جميعا لا نثق بالطبيعة المراوغة للكلمات. حتى لو اتفقنا مع شخص في رأيه فإننا نعود بعدها بأيام لآرائنا القديمة ليس لشيء إلا أننا اعتدنا عليها.

الصورة: المجادلون كالمنشار يتحركون صعودا وهبوطا دون أن يصلوا لأي مكان، تخل عن المنشار وبين للآخرين ما تريد دون جدال أو صخب. قال بنيامين دزرائيلي: " لا تجادل، في المجتمع ليس هناك مكان للمناقشة بل لإظهار النتائج فحسب".

القانون

9

اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبداً

الحكم

إن أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق النقاش إنما هو في الحقيقة انتصار بيروسي باهظ الثمن جداً. إذ إن الغضب والضعينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي. وإن من الأقوى لك بكثير أن تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة. أعط المثل العملي، وليس التفسير الكلامي.

إن أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق النقاش، إنما هو في الحقيقة انتصار بيروسي باهظ الثمن. إذ إن الغضب والضغينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي. وإن من الأقوى لك بكثير أن تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة. أعطِ المثل العملي وليس التفسير الكلامي.

إن المجادل لا يفهم أن الكلمات ليست محايدة أبداً، وأنه بالمجادلة مع رئيس أعلى منه، يطعن في ذكاء شخص ذي سلطة أقوى منه، كما أنه لم يكن على وعي بالشخص الذي يتعامل معه. وبما أن كل إنسان يعتقد أنه على حق، ونادراً ما تقنعه الكلمات بغير ذلك، فإن المحاكمة المنطقية للمجادل تقع على آذان صماء. وعندما يُحشَرُ المجادل في زاوية فإنه لا يفعل شيئاً سوى المزيد من المجادلة، وبذلك يحفر قبره بيده. فإذا جعل الشخص الآخر يشعر بعدم الأمان، وبأنه يعاني من النقص في معتقداته، فإن بلاغة سقراط لا يمكن أن تتخذ الموقف.

وليست المسألة قاصرة ببساطة على ضرورة تجنب الجدل مع الواقفين في مركز أعلى منك. إننا جميعاً نعتقد بأننا أساتذة في ميدان الآراء والمحاكمات العقلية. فعليك إذن أن تكون حريصاً: تعلم كيف تظهر صحة أفكارك بطريقة غير مباشرة.

في مملكة السلطة عليك أن تحكم على حركاتك بحسب تأثيرها على الآخرين على المدى البعيد. والمشكلة في محاولة إثبات نقطة ما أو كسب نصر عن طريق الجدل هي أنك لن تستطيع أن تعرف على وجه التأكيد مدى تأثير هذا على الناس الذين تتجادل معهم. فقد يظهرون أنهم متفقون معك بصورة مهذبة، ولكنهم قد يغضبون منك في داخلهم. ولعل شيئاً قلته قد يجرحهم عن غير قصد منك. فللكلمات تلك القدرة الغادرة لكي تُفسَّرَ حسب مزاج الشخص الآخر وشعوره بانعدام الأمان معك.

فحتى أفضل الحجج ليس لها أساس صلب لأننا اعتدنا على عدم الثقة بالطبيعة المنزلة للكلمات. وبعد أيام من موافقة شخص ما، فإننا كثيراً ما نعود إلى رأينا القديم بفعل العادة المحضة.

إفهم هذا: الكلمات رخيصة جداً. وكل شخص يعرف بأننا في غمرة الجدل الساخن نقول أي شيء لدعم قضيتنا. فقد نقتبس من الكتاب المقدس، أو نشير إلى احصائيات لا يمكن التأكد منها. فمن الذي يمكن إقناعه بأكياس من الهواء هكذا؟ فالفعل وإظهار الشيء عملياً أمام الآخرين أقوى بكثير وأكثر امتلاءً بالمعنى. وهذا متاح لنا وأمام أعيننا لنراه. إذ لا يستطيع أحد أن يجادل في برهان معروض أمامه عملياً.

إن قوة إظهار فكرتك عملياً للعيان تكمن في أن خصومك لا يتخذون موقف الدفاع، فلذلك يكونون أكثر انفتاحاً للإقناع. إن جعلهم يشعرون بمعناك حرفياً ومادياً بشكل ملموس أقوى بما لا حد له من مجادلتهم.

إن أقوى أنواع الإقناع يتعدى العمل ليصبح رمزاً. وقوة الرمز – كالعلم أو الحكاية الاسطورية أو النصب التذكاري لوقعة عاطفية – تكمن في أن كل واحد يفهمك دون أن تقول شيئاً.

عندما تهدف إلى الحصول على السلطة، أو تحاول الاحتفاظ بها، ابحث دائماً عن الطريق غير المباشر. واختر معاركك بحرص وعناية كذلك. فإذا لم يكن من المهم على المدى البعيد أن يتفق الشخص الآخر معك – أو إذا كان الزمن والتجارب الخاصة ستجعل الناس يفهمون قصدك – فغن من الأفضل أن لا تكلف نفسك عناء العرض العملي التوضيحي. فوفر جهدك وامض لسبيلك.

للمراء الكلامي استعمال سنة واحدة في مملكة السلطة: لتشتيت الانتباه وتغطية آثارك وأنت تمارس الخداع، أو إذا ضبطك أحدٌ وأنت تكذب. وفي مثل هذه الحالات فإن من مصلحتك أن تماري بكل قوة الإقناع التي تستطيع تجميعها. استدرج الشخص الآخر إلى مجادلة لتشتت الانتباه بعيداً عن حركتك الخادعة، وإذا تم ضبط كذبة عليك، فكلما ظهرت عاطفياً ومتأكداً أكثر، فسيقل احتمال ظهورك بمظهر الكاذب.

روابط يوتيوب Youtube

كتاب صوتي، القوانين كاملة، قوانين القوة، القانون السادس (ج2) – السابع –
https://youtu.be/_GIN-u5JzoE . 11 القانون و العاشر و القانون

القانون 9 صوتي كامل بصوت شادي إيهاب:

<https://youtu.be/5Vj8zhvjFfw>

<https://youtu.be/LSorYiVODyA> : 20 دقيقة ، صوتي ، 9 القانون

https://youtu.be/NiKkh7hV_pM : شرح القانون 9 مع عادل سوندة:

– <https://youtu.be/WLCSynGgXi4> القانون 8 و 9 و 10 مع مدحت ذكي

<https://youtu.be/ovfpTLpa6GA> : القانون 9 من قناة خير جليس:

<https://youtu.be/L-gTptFolIE> : شرح القانون 9 مع أحمد العيسى:

<https://youtu.be/dvj6q6BSvY0> : شرح القانون 9 مع محمد الهويدي:



للإضمام إلى المنتدى الثقافي SALON على فايسبوك على الرابط
التالي: <https://www.facebook.com/groups/813683042763656/>

للإضمام إلى مجموعة حوارات في القوة والسلطة والسطوة على تلغرام على الرابط
التالي: [Telegram: Join Group Chat](https://t.me/joinchat/RV7gelfixZrmsddK)
<https://t.me/joinchat/RV7gelfixZrmsddK>

للإضمام إلى قناة خواطر فكرية في القوة والسطوة على تلغرام على الرابط
التالي: <https://t.me/joinchat/AAAAAFSBMLOxvZIIIzW7-A>

لمتابعة صفحة خواطر فكرية في القوة والسطوة على فايسبوك على الرابط
التالي: <https://www.facebook.com/khawaterfikeriya>

لمتابعة مدونة لمي فياض على الرابط التالي: www.lamafayyad.wordpress.com

لمتابعة صفحة خواطر فكرية في القوة والسطوة على انستغرام على الرابط
التالي: <https://www.instagram.com/khawaterfikeriya/>