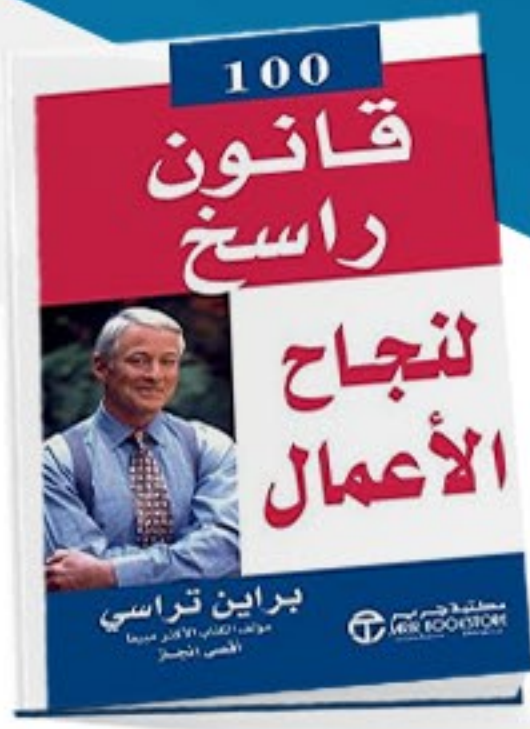




تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

المقدمة :

- أهمية المعرفة التراكمية والاستفادة منها.
- الحرب التجارية تهدف إلى الفوز بعملاء وأسواق.
- مفهوم الميزة الرابعة: "الاختلافات الصغيرة في القدرات يمكن أن تؤدي إلى اختلافات كبيرة في النتائج".
- القوانين تختصر مسافات المعرفة والخبرة.
- قاعدة 10 / 90 في الحياة أن نسبة 10 % من الوقت تستثمره في اكتشاف القوانين والمبادئ والقواعد والأساليب للسلوك الناجح في أي مجال ستوفر عليك 90% من الوقت والجهد لتحقيق أهدافك.
- النجاح في التجارة هو تطبيق قواعدها باستمرار.

الفصل الأول: قوانين الحياة

القانون 1 قانون السبب والنتيجة

- القانون: (كل شيء يحدث نتيجة لسبب ولكل سبب تأثير معين).
- النجاح ليس مصادفة أو مسألة حظ.
- مبدأ النجاح الشخصي: (أنك تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت).

كيفية تطبيق قانون السبب والنتيجة :

- 1 ادرس أهم الأجزاء في حياتك ولاحظ العلاقة السببية بين ما تقوله وتفعله وبين النتائج وكن صادقاً.
- 2 حلل الطريقة التي تفكر بها وركز على الكيفية والتغييرات الممكنة في التفكير للتحسين.

القانون 2 قانون الاعتقاد

- القانون: (مهما كان ما تؤمن به حقاً فإنه يصبح حقيقة بالشعور).
- كلمة (تحيز) معناها الحكم المسبق.
- أسوأ المعتقدات هي المعتقدات المقيدة للذات.
- أعداء النجاح هما: الشك والخوف.

كيفية تطبيق قانون الاعتقاد :

- 1 صفْ ذهنك من الشك والخوف تماماً.
- 2 تحدّ المعتقدات المقيدة للذات.



أبو عادل
aboaaadi

@aboaaadi2030 Aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 3 قانون التوقعات

- القانون: (مهما كان ما تتوقعه فإنه بالثقة يصبح نبوءتك ذاتية التحقيق).
- عند توقعك بثقة لأحداث سيئة أو جيدة فغالباً تقع.

كيفية تطبيق قانون التوقعات :

- 1 توقع الأفضل من الجميع .
- 2 ابدأ في البيت ومع أسرتك بتوقع الأفضل.
- 3 مارس السلوكيات الإيجابية مع موظفيك.
- 4 توقع الأفضل من نفسك دائماً.

القانون 4 قانون الجذب

- القانون: (أنت مغناطيس حي تجذب بثبات إلى حياتك الأشخاص والمواقف والظروف التي تتناغم مع أفكارك المسيطرة).
- الطيور على أشكالها تقع - أيأ كان ما تريده فإنه يريدك.
- أسرع طريقة للتغير والتأثير توظيف أشخاص جدد يغيرون طريقة التفكير .

كيفية تطبيق قانون الجذب :

- 1 الانخراط في عملية دقيقة للتحليل النفسي والاستبطان.
- 2 افحص نفسك واسأل: ما الشيء الداخلي الذي يسبب الموقف؟

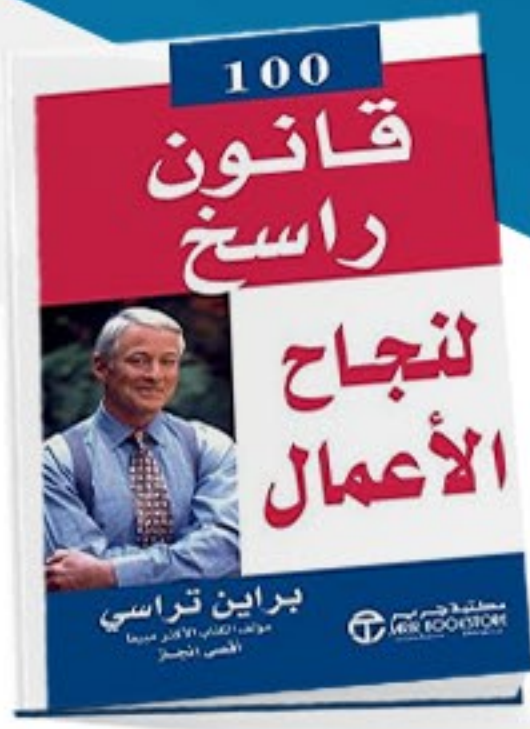
القانون 5 قانون التطابق

- القانون: (عالمك الخارجي هو انعكاس لعالمك الداخلي وهو يتطابق مع أنماط التفكير المسيطرة عليك).
- عالمك الخارجي يعكس عالمك الداخلي.
- "النظير العقلي": لا تستطيع تحقيق هدف في الخارج حتى تكون خلقته أولاً بالداخل..

كيفية تطبيق قانون التطابق :

- 1 ابحث عن أمثلة لك يكون فيها عالمك الخارجي انعكاساً لعالم تفكيرك وعاطفتك الداخلية.
- 2 ابدأ اليوم بناء الوعي الداخلي الذي تريده في العالم الخارجي.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

الفصل الثاني قوانين النجاح

- النجاح: "أن تسعد بما لديك"
- مفتاح تفعيل قوانين النجاح أن تصبح واضحاً تماماً بشأن ما تريد وكيف ستبدو عليه عند تحقيقه.
- 3% فقط من الراشدين يملكون أهدافاً واضحة مكتوبة وخطاً مفصلة لتحقيقها.
- الأهداف المكتوبة تزيد احتمالية تحقيقها عشرة أضعاف أو بنسبة 1000٪ تقريباً.

القانون 6 قانون التحكم

- القانون: (أن تشعر بشعور جيد حيال نفسك لدرجة أن تشعر بأنك متحكم في حياتك).

لوازم قانون التحكم :

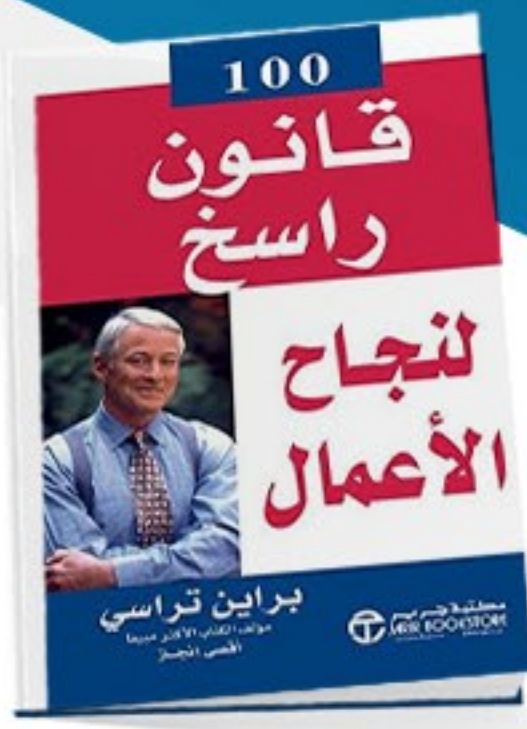
- 1 التغيير الحتمي
 - حتمي ومتسارع.
 - التغير مخيف عند الأشخاص.
- 2 التغيير المتحكم به يؤدي حتماً إلى إنجاز أكبر من التغيير غير المتحكم به.
 - تحقيق الأهداف.
 - ممارسة الإحساس بالتحكم.
- 3 لكي تتحكم في حياتك يجب أن تبدأ بالتحكم في عقلك
 - البداية هي القدرة على التفكير بالأفكار التي تريدها.

كيفية تطبيق قانون التحكم :

- 1 تفحص حياتك ولاحظ الأجزاء التي تسبب لك أكبر قدر من الضغط .
- 2 اعقد العزم على اتخاذ قرار في كل تلك الجوانب.



أبو عادل
aboadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 7 ◀ قانون المصادفة

◀ القانون: (الحياة سلسلة من الحوادث العشوائية والأشياء تحدث بالمصادفة فقط).

◀ الشيء الذي تؤمن به حتى لو كان زائفاً سوف تشعر أنه صحيح بالنسبة لك.

لوازم قانون المصادفة :

1 بفشلك في التخطيط خطط للفشل.

2 وضع الأهداف.

كيفية تطبيق قانون المصادفة :

1 حدد الجوانب التي تشعر فيها بالاستياء.

2 اتخذ إجراء على الفور لتأكيد التحكم في المواقف.

القانون 8 ◀ قانون المسؤولية

◀ القانون: (أنت مسؤول بشكل كامل عن كل شيء أنت عليه وكل شيء تصبح عليه وتحققه).

◀ أهمية المسؤولية الفردية.

لوازم قانون المسؤولية :

1 أنك تملك دائماً حرية اختيار ما تفكر فيه وما تفعله.

2 البدء بزمam التحكم الكامل في محتوى عقلك الواعي.

3 لن يأتي أحد لإنقاذك.

كيفية تطبيق قانون المسؤولية :

1 تحمل مسؤولية عملك ولا تخلق الأعذار.

2 تطوع للقيام بمهام وعمل إضافي.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 9 قانون الاتجاه

- القانون: (الأشخاص الناجحون لديهم إحساس واضح بالهدف والاتجاه في كل جانب من جوانب حياتهم).
- "النجاح هدف وكل ما دون ذلك توضيح" ليويد كونانت

كيفية تطبيق قانون الاتجاه :

1 اكتب كلمتي (قائمة الأحلام) وابدأ بالتالي:

- ابتكر خيالاتك مدته خمس سنوات وكل شيء تحقق لك .
- اكتب كل شيء تحقق في خيالك.
- قم بترتيبها حسب الأولوية.
- اكتب بجانب الأشياء التي يمكن تحقق فارق أكبر ولك رغبة
- شديدة بها (أ) والأقل (ب) والتي لا تهتم بها (ج).
- أهداف الفئة (أ) هي الأهداف الرئيسية قم بالتركيز عليها.
- قم بتقسيم أهدافك إلى ثلاثة مجموعات وهي:

- الأولى/ الأهداف الشخصية والعائلية.
- الثانية/ الأهداف المهنية والمالية.
- الثالثة/ أهداف التطور الشخصي والمهني.

2 قم بإعداد خطط عمل مفصلة لتحقيق أهدافك.

خطوات تحقيق الأهداف

- 1 حدد ما تريده بالضبط.
- 2 دوّنه بلغة واضحة ومحددة ومفصلة.
- 3 حدد موعداً نهائياً له.
- 4 ضع قائمة بكل شيء يمكن أن تفكر فيه لتحقيق الهدف.
- 5 نظم ورتب الأولويات.
- 6 اتخذ إجراء بخطتك ولا تتأخر.
- 7 افعل شيئاً كل يوم يدفعك نحو الهدف.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 10 ◀ قانون التعويض

- ◀ القانون: (دائماً ما يتم تعويضك بالكامل عما تفعله أياً كان سلبياً أو إيجابياً).
- ◀ كلما زاد عطاؤك زاد ما تحصل عليه.
- ◀ اسأل نفسك دائماً: ماذا بوسعني أن أفعل لزيادة قيمة الخدمات التي أقدمها لعملائي اليوم؟

كيفية تطبيق قانون التعويض:

- 1 حدد ما تريده حقاً ثم الثمن الذي ستدفعه.
- 2 حدد المهارات والصفات الجديدة التي تحتاجها لتحقيق أهدافك.

القانون 11 ◀ قانون الخدمة

- ◀ القانون: (ستكون مكافآتك في الحياة في تناسب مباشر مع قيمة الخدمة التي تقدمها للآخرين).

لوازم قانون الخدمة :

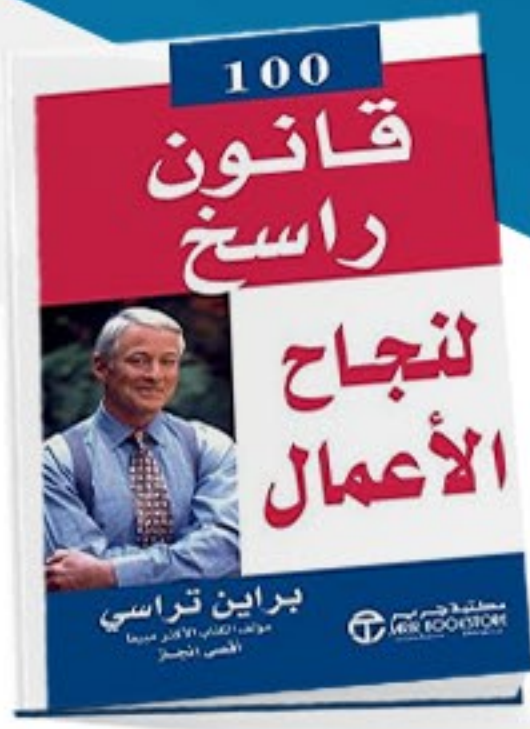
- 1 تبدأ جميع الثروات ببيع خدمات شخصية.
- 2 يجب عليك زيادة جودة وكمية خدماتك لزيادة مكافآتك.
- 3 يعمل الجميع مقابل عمولة.

كيفية تطبيق قانون الخدمة :

- 1 كن واضحاً بشأن الطبيعة الحقيقية لعملائك.
- 2 حدد أهم عملائك الخارجيين ويجب عليك إرضاءهم.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 12 قانون الجهد التطبيقي

- القانون: (جميع الإنجازات المستحقة سهلة الانقياد للعمل الجاد).
- بناء سمعة بأنك مجتهد في العمل يضعك في بؤرة اهتمام رؤسائك.
- دراسة "توماس ستانلي" أجريت على الأثرياء الأمريكيين تفيد بأن جميع أصحاب الملايين كان نجاحهم بسبب عملهم الجاد أكثر من أي عامل آخر.

لوازم قانون الجهد التطبيقي:

- 1 كل نجاح عظيم تسبقه فترة من العمل الجاد في اتجاه واحد نحو هدف محدد بوضوح.
- 2 كلما عملت بجهد أكثر أصبحت أكثر حظاً.
- 3 يجب أن تعمل أطول وبجهد أكبر.

كيفية تطبيق قانون الجهد التطبيقي :

- 1 اعقد العزم على أن تعمل أطول وبجهد أكبر.
- 2 ابدأ بتنظيم وقتك لتحقيق بذل 60 ساعة أسبوعياً.

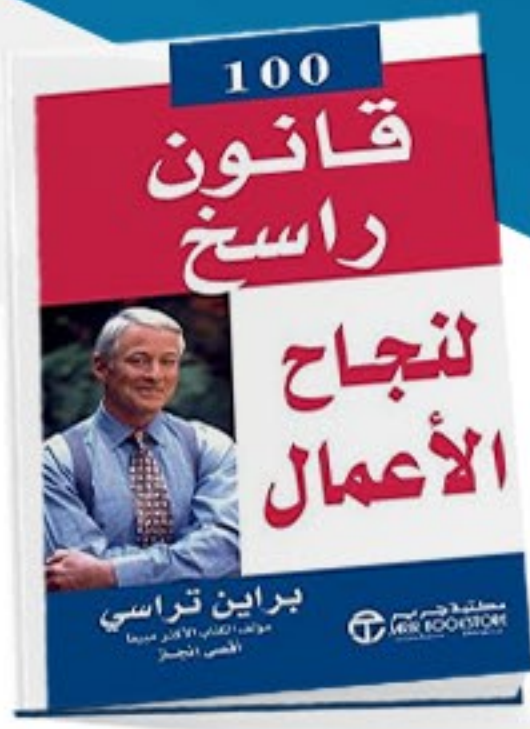
القانون 13 قانون الإفراط في التعويض

- القانون: (إذا كنت تعمل دائماً أكثر مما تتقاضى عليه أجراً فستتقاضى دائماً أكثر مما تحصل عليه الآن).
- أحد مفاتيح النجاح: بذل جهد إضافي.

كيفية تطبيق قانون الإفراط في التعويض:

- 1 فكر في عملك أين وكيف يمكن أن تعمل بشكل أفضل وأذكى وأكثر فاعلية؟
- 3 حدد جوانب عملك التي يمكنك بذل جهد إضافي فيها.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 14 ◀ قانون الاستعداد

◀ القانون: (الأداء الفعال يسبقه استعداد دؤوب).

◀ الاستعداد الدؤوب مفتاح المستقبل.

لوازم قانون الاستعداد :

1 أَدِّ واجبك فالتقاعس يجعلك تخطئ كل مرة.

◀ كن حريصاً بشأن الأشياء الصغيرة.

2 التصرف بدون تفكير هو سبب كل فشل.

◀ فكر جيداً وتصرف بتخطيط وتفكير.

كيفية تطبيق قانون الاستعداد:

1 فكر بتمعن في أهم المهارات والمسؤوليات لديك.

2 ابحث عن مساهمات وآراء الآخرين قبل اتخاذ القرار والقيام به.

القانون 15 ◀ قانون الفاعلية الجبرية

◀ القانون: (كلما زادت الأشياء التي يتعين عليك فعلها في فترة محدودة من

الزمن زاد اضطرارك للعمل على أهم المهام لديك).

◀ لا يوجد وقت كافٍ لفعل كل شيء لكن هناك وقت كاف لفعل أهم الأشياء .

لوازم قانون الفاعلية الجبرية :

1 لن يكون لديك وقت كافٍ مطلقاً للقيام بكل شيء يتعين عليك القيام به.

2 ببذل الجهد فقط ستكتشف مقدار ما أنت قادر عليه حقاً.

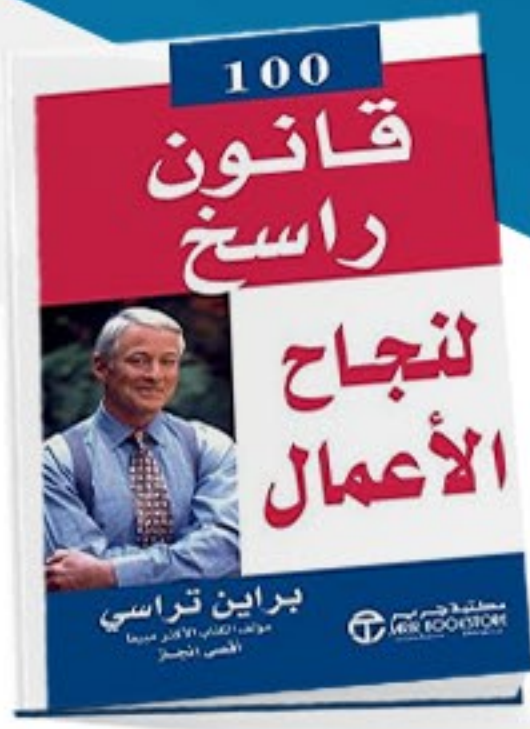
3 إنك تؤدي بأعلى إمكانياتك فقط عندما تركز على أعلى قيم استخدامك لوقتك.

كيفية استخدام قانون الفاعلية الجبرية:

1 تذكر أنه يمكنك فعل شيء واحد في كل مرة ففكر في أهميته وقيمه .

2 كن واضحاً بشأن تقييم أعمالك لصالح المؤسسة.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 16 ◀ قانون القرار

القانون: (كل قفزة كبيرة في الحياة يسبقها قرار والتزام واضح بالقيام بإجراء).

اتخاذ القرارات الجيدة من أهم مهارات الشخص الناجح.

لوازم قانون القرار :

1 تصرف بجرأة وستأتي قوى خفية لمساعدتك.

2 تصرف كما لو أن الفشل مستحيل وسيحقق لك ما تريد.

3 قم بالأمر فحسب .

كيفية تطبيق قانون القرار :

1 حدد جوانب حياتك وعملك التي تحتاج اتخاذ قرارات فيها .

2 كن حاسماً وقم بالأمر وجازف.

القانون 17 ◀ قانون الإبداع

القانون: (كل تقدم في الحياة البشرية يبدأ بفكرة تتبلور في عقل أحد الأشخاص).

لوازم قانون الإبداع :

1 لديك القدرة على ابتكار الأفكار وبالتالي بإمكانياتك غير محدودة.

2 مهما كان ما يمكن أن يتصوره ويعتقده عقل المرء فإنه يمكنه تحقيقه.

3 الخيال يحكم العالم.

4 الخيال أهم من الحقائق.

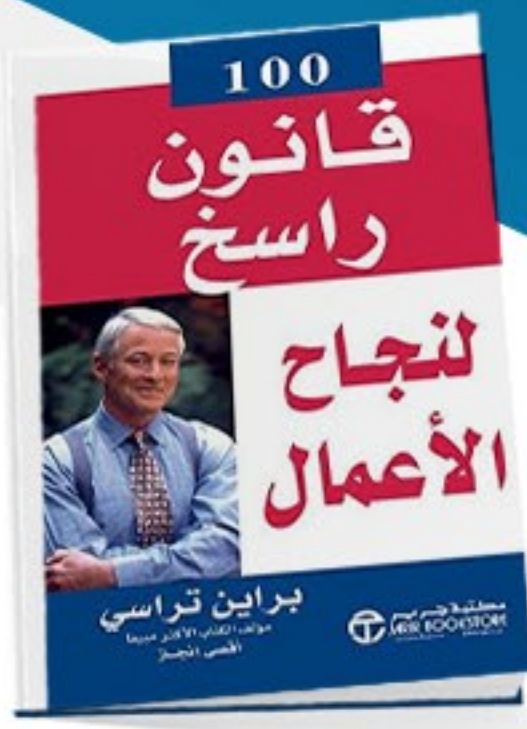
كيفية تطبيق قانون الإبداع :

1 تمرن على طريقة "العصف الذهني" لتوليد الأفكار.

2 اختر فكرة أو إجابة واحدة على الأقل وتصرف بها على الفور .



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 18 ◀ قانون المرونة

◀ القانون: (يتم تحقيق النجاح بشكل أفضل عندما تكون واضحاً بشأن الهدف لكن مع المرونة في عملية تحقيقه).

لوازم قانون المرونة :

- 1 التجربة المستمرة للمقاومة والإحباط هي غالباً دلالة على أنك تفعل الأمر الخطأ.
- 2 أنت (حر) في الحياة فقط بقدر الخيارات المتطورة جيداً المتوفرة أمامك.
- 3 الأزمة هي تغيير يحاول أن يحدث.
- 4 الافتراضات الخاطئة سبب لـ الفشل.

كيفية تطبيق قانون المرونة :

- 1 حدد الافتراضات الأعلى قيمة لديك.
- 2 ضع قائمة بأسوأ خمسة أشياء من الممكن حدوثها مع خيارات بديلة لها.

القانون 19 ◀ قانون المثابرة

◀ القانون: (إن قدرتك على المثابرة في مواجهة الانتكاسات والإحباطات هي مقياس لثقتك بنفسك وقدرتك على النجاح).

◀ المثابرة هي صفة النجاح الصلبة.

لوازم قانون المثابرة :

- 1 ضبط النفس في أثناء القيام بالعمل.
- 2 لا تستسلم، لا تستسلم أبداً .

كيفية تطبيق قانون المثابرة:

- 1 ضع قائمة بكل مشكلة أو تحدي تواجهه .
- 2 اعقد العزم مسبقاً على أنك لن تستسلم مهما حدث.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

الفصل الثالث : قوانين التجارة

◀ كلما استخدمت القوانين أكثر حصلت على نتائج أفضل.

القانون 20 : قانون الهدف

◀ القانون: (هدف أي شركة هو اكتساب العميل والمحافظة عليه).

◀ تحقيق الربح ليس الهدف الكافي للبقاء .

لوازم قانون الهدف :

- 1 الأرباح هي مقياس لمدى نجاح الشركة في تحقيق هدفها .
- 2 الأرباح هي تكلفة التعامل التجاري وتكلفة المستقبل.

كيفية تطبيق قانون الهدف :

- 1 ابحث عن فرص لتحقيق نجاح أكثر.
- 2 حدد النواحي التي يمكن تجذب العملاء وتحافظ عليهم.

القانون 21 : قانون المؤسسة

◀ القانون: (المؤسسة التجارية هي مجموعة من الأشخاص الذين اجتمعوا معا من أجل هدف مشترك هو جذب عملاء والمحافظة عليهم).

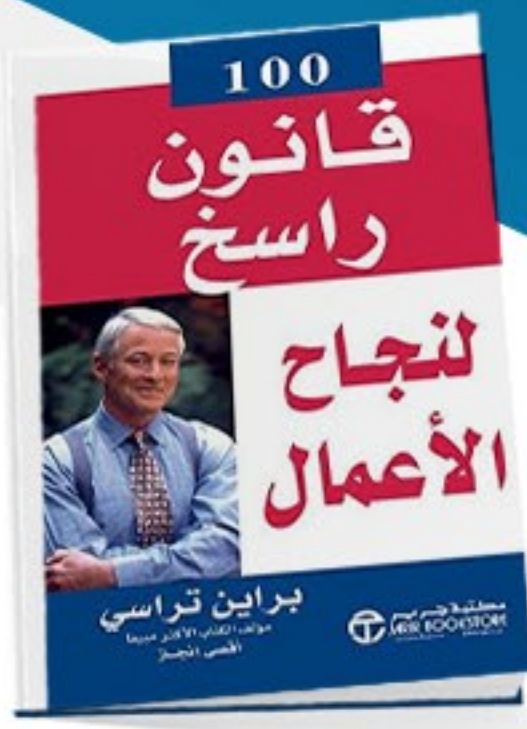
◀ المهام ترتبط لجذب وإرضاء العملاء.

◀ تستمر عملية النمو طالما أن الزيادة في الأشخاص تستمر في زيادة عدد العملاء.

كيفية تطبيق قانون المؤسسة :

- 1 حدد مسؤوليتك الأساسية بالنسبة للنتائج.
- 2 حدد كيف تتغير وظيفتك في المؤسسة.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 22 ◀ قانون إرضاء العملاء

- ◀ القانون: (العميل على صواب دائماً).
- ◀ يجب إرضاء العملاء بشكل أسرع وأفضل وأرخص من المنافسين.

لوازم قانون إرضاء العملاء :

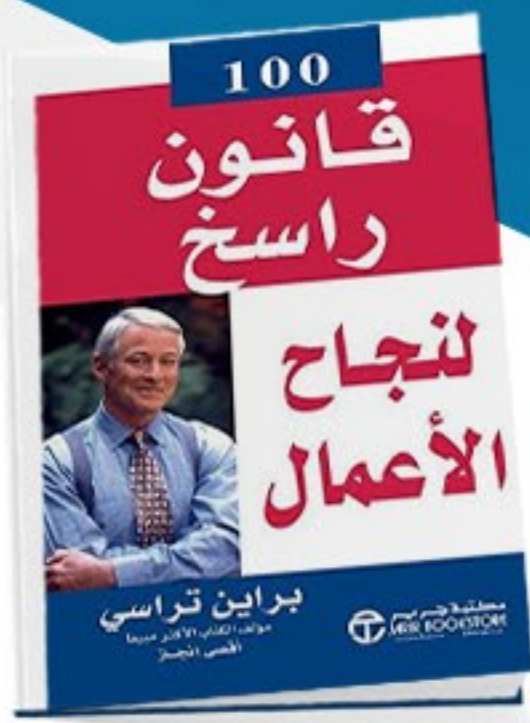
- 1 إن ظهر في أي وقت أن العميل مخطئ فارجع إلى القاعدة رقم واحد .
- 2 إرضاء العملاء كله يأتي من تعامل أشخاص مع أشخاص.
(68 ٪ من العملاء المستائين بسبب تعامل الموظفين معهم)
- 3 أفضل الشركات يعمل لديها أفضل الموظفين بشكل ثابت .
- 4 الدور الرئيسي هو تحقيق أقصى عائد على الاستثمار في الموارد البشرية من أجل إرضاء العملاء.

كيفية تطبيق قانون إرضاء العملاء:

- 1 صمم اليوم على تقديم أعلى جودة وكمية لعملائك.
- 2 حدد المرتبة التي تحتلها أنت وشركتك من المستويات الأربعة التالية:
 - ◀ مستوى البقاء (الحد الأدنى).
 - ◀ مستوى تجاوز توقعات العملاء.
 - ◀ مستوى إدخال السرور على العملاء.
 - ◀ مستوى إدهاش عملائك (الحد الأعلى).



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 23 ◀ قانون العميل

- ◀ القانون: (يعمل العميل دائماً على إشباع اهتماماته بالبحث عن المتميز والأفضل بأقل سعر ممكن)
- ◀ يجب أن تتعامل مع عملاء أنانيين تماماً.
- ◀ ضرورة الفصل والتفريق بين الحقائق والمشكلات .

لوازم قانون العميل :

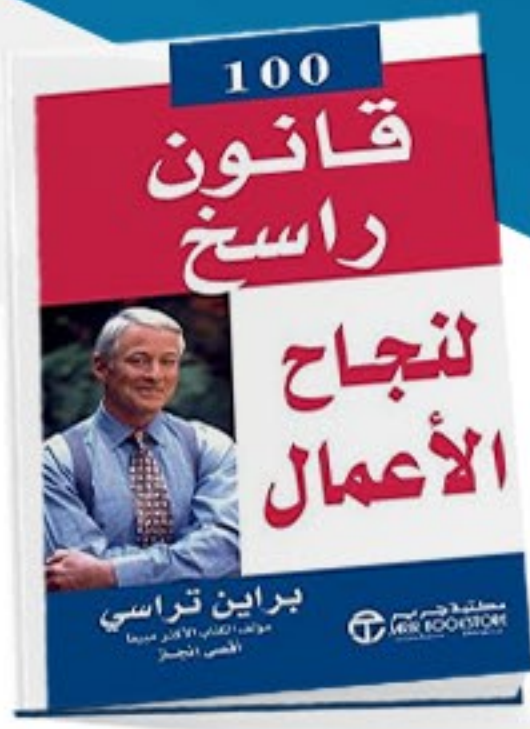
- 1 العملاء كثيرون المطالب وقاسون على حد سواء ومقابل ذلك يقدمون مكافآت مجزية للخدمات الأفضل ويُفشلون الشركات التي تقدم الخدمات السيئة.
- 2 يتصرف العملاء منطقياً للحصول على الأفضل.
- 3 يبدأ التخطيط التجاري الصحيح بوضع العميل في بؤرة الاهتمام والمناقشة .

كيفية تطبيق قانون العميل :

- 1 ضع قائمة بجميع عملائك.
- 2 قم بإعداد خطة لزيادة قيمتك الأهم لـ القائمة.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 24 ◀ قانون الجودة

◀ القانون: يطلب العميل أعلى جودة بأقل سعر.

لوازم قانون الجودة:

1 الجودة هي ما يعرفه العميل ولديه استعداد لدفع مقابل له.

◀ العميل فقط من يمكنه تعريف وتحديد الجودة.

◀ 80 ٪ وأكثر من قرارات الشراء تتخذها النساء أو تؤثر فيها بقوة.

2 الجودة تشمل كلا من المنتج أو الخدمة وطريقة بيعها وتسليمها

◀ يشمل جميع الأنشطة التي ترتبط بالشراء أو الامتلاك أو الانتفاع.

3 تحقق الشركات ربحاً بما يتناسب تناسباً مباشراً مع تصنيفها من حيث الجودة كما يدركها العملاء.

◀ يشمل جميع الأنشطة التي ترتبط بالشراء أو الامتلاك أو الانتفاع.

◀ الجودة تنعكس على الأرباح.

كيفية تطبيق قانون الجودة :

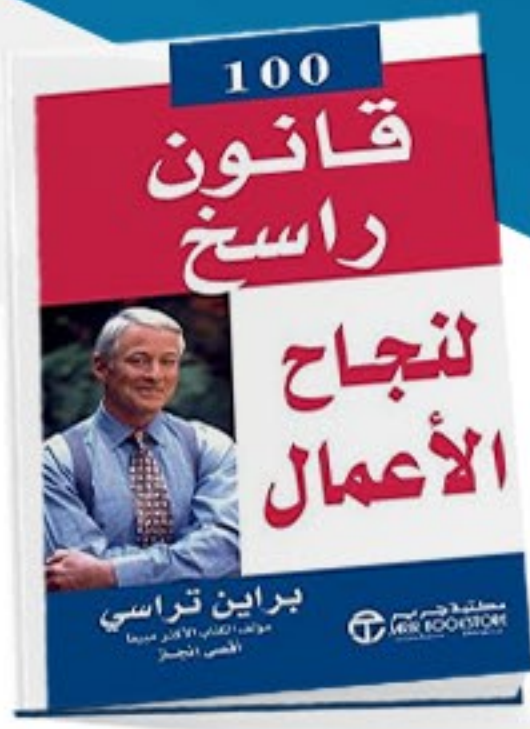
1 حدد تصنيفك من حيث الجودة في صناعتك.

2 حدد بالضبط كيف يعرف عملاؤك الجودة.

3 اختر منطقة واحدة حيوية تركز عليها في التحسين وابدأ بها وقيّمها.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 25 ◀ قانون التقادم

- ◀ القانون : (كل موجود هو قديم بالفعل)
- ◀ كل شيء يصبح قديماً بمرور الزمن ولكي تستمر بالنجاح يجب عليك مواكبة سرعة التفكير والاستعداد للتغيير.

لوازم قانون التقادم :

- 1 الغد سيكون مختلفاً عن اليوم
◀ الفشل هو عدم التأقلم أو البطء في التعامل معه.
- 2 الابتكار والتحسين المستمران ضروريان للبقاء
◀ الشركات الأكثر نجاحاً هي التي تبتكر وتقدم خدمات جديدة باستمرار.
- 3 أفضل طريقة للتنبؤ بالمستقبل هي ابتكاره.
◀ لا تقلق من الذين يقلدون أفكارك فليدرك القدرة على الابتكار المستمر.

كيفية تطبيق قانون التقادم :

- 1 تخيل أن منتجك سيصبح قديماً.
- 2 تخيل أن شركتك تدمرت في لحظة , ما الفعل الجديد الذي ستقوم به؟

القانون 26 ◀ قانون الابتكار

- ◀ القانون:(جميع التطورات المفاجئة في التجارة تأتي من الابتكار في تقديم شيء أفضل أو أرخص أو أسرع أو أحدث أو أكثر كفاءة في السوق الحالية).
- ◀ المصدران الرئيسان للابتكار هما النجاح غير المتوقع والفشل غير المتوقع .

كيفية تطبيق قانون الابتكار :

- 1 حدد وحل التوجهات الموجودة في مجالك.
- 2 وقر منافسيك الناجحين في كيفية وصولهم للنجاح وحللهم.
- 3 حل أكبر نجاحاتك وإخفاقاتك في العام السابق.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 27 ◀ قانون عوامل النجاح الحيوية

- ◀ القانون: (كل عمل تجاري لديه عدد من عوامل النجاح الرئيسية التي تقيس وتحدد نجاحه أو فشله).
- ◀ عوامل النجاح الحيوية في العمل التجاري هي مثل الوظائف الحيوية للجسم .
- ◀ عوامل النجاح الحيوية الأكثر شيوعاً في العمل التجاري: (القيادة - جودة المنتج - الخدمة - المبيعات - التسويق - التصنيع - التوزيع - التمويل والمحاسبة).

لوازم قانون عوامل النجاح الحيوية :

1 يمتلك كل شخص عوامل نجاح حيوية شخصية يحدد أدائها مستقبله أو مستقبلها التجاري.

- ◀ أهمية المهارات الرئيسية والكفاءات الأساسية معه.
- ◀ حل المشكلات وصنع القرار من أهم كفاءات الأنشطة التجارية
- ◀ أسئلة مهمة لتحديد عوامل النجاح الحيوية الشخصية: لماذا أتقاضى راتباً؟ ما الذي يمكن أن أفعله وسيحدث فارقاً حقيقياً للمنظمة؟

2 يحدد أضعف عامل نجاح حيوي لديك أعلى نقطة يمكنك أن تصل لها في استخدامك لجميع المهارات الأخرى لديك.

- ◀ لكي تتقدم بسرعة أكثر يجب أن تكون صادقاً بشدة مع نفسك في البحث عن مواطن الضعف ومواجهتها.

كيفية تطبيق قانون عوامل النجاح الحيوية :

1 احكم على نفسك في أثناء سير العمل على عوامل النجاح لديك مع المنظمة وأن تصبح الأفضل فيها.

2 حدد عوامل النجاح الحيوية للموظفين واستثمرها واحذر من عناصر الضعف وقم بمواجهتها.

3 ما عوامل النجاح الحيوية الشخصية لديك وما خطتك لتكون ممتازاً فيها.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 28 ◀ قانون السوق

- ◀ القانون: (السوق هي المكان الذي يلتقي فيه مشترو المنتجات والخدمات وبائعوها لتحديد الأسعار وتحديد توزيع المال والعمل والمواد وجميع عناصر الإنتاج).
- ◀ السوق مكان خيالي موجود فيه كل قرارات الشراء والبيع.

لوازم قانون السوق :

1 سيتم توزيع الموارد بكفاءة تامة وستعكس الأسعار بدقة العرض والطلب إلى هذه اللحظة.

- ◀ "فرضية السوق الكفاء" أي جميع الأسعار تعكس جميع المعلومات والعوامل المؤثرة للأسعار.

2 السوق الحرة هي الطريقة الأكثر كفاءة لتلبية احتياجات الملايين من الناس بأقل تكلفة ممكنة.

- ◀ كلما كانت السوق حرة أكثر كان الاقتصاد أكثر نشاطاً.

3 كلما كانت السوق متحررة أكثر من التدخل الحكومي كان الطلب وتنوع السلع والخدمات أكثر وزادت رفاهية الناس.

- ◀ ينتهي التدخل الحكومي بزيادة الأسعار أو تقليل الطلب.
- ◀ أهمية الاعتماد على التنافس في دخول السوق.

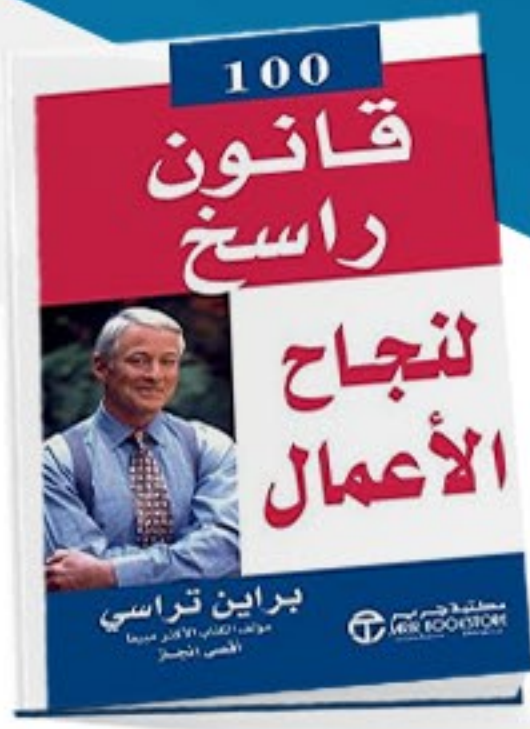
كيفية تطبيق قانون السوق :

1 كن مناصراً للسوق الحرة.

2 ادرس الأسواق الأخرى وانتبه للمنتجات والخدمات الجديدة.



أبو عادل
@aboaadl



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 29 ◀ قانون التخصص

- ◀ القانون: (لا بد أن يكون المنتج أو الخدمة مخصصة لتأدية وظيفة محددة تشبع حاجة معينة بوضوح لدى العميل).
- ◀ المنتجات التي تقوم بكل الوظائف ولكل العملاء تنتهي الحال بها عديمة النفع.

لوازم قانون التخصص :

1 تفشل الشركات عندما لا تعد متخصصة ولا تخدم عدداً كافياً من العملاء بطريقة موفرة للتكاليف.

◀ التخصص هو نقطة البداية للتسويق الناجح.

كيفية تطبيق قانون التخصص :

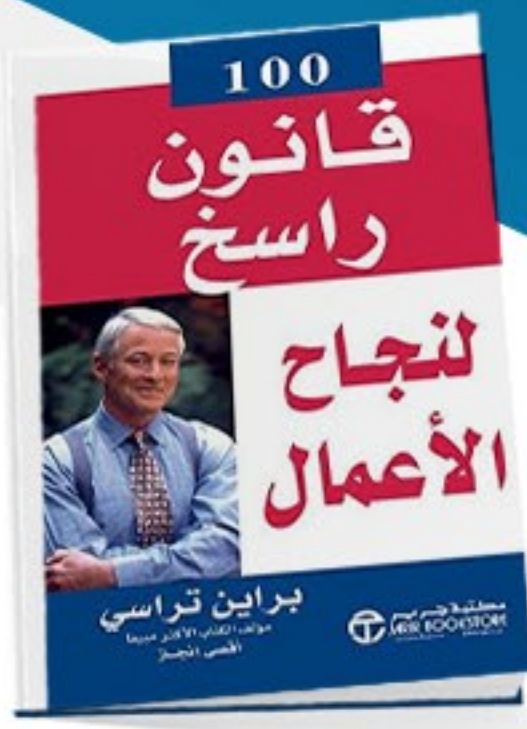
1 اسأل وأجب باستمرار ودقة عن: من عميلك؟ ومن بالضبط الذي تصمم له منتجك؟ ومن العميل القيم؟ ما الحاجة أو الرغبة المحددة التي يقوم المنتج بإشباعها لديه؟

2 ادرس السوق بدقة واسأل: كيف يمكن تحسين المنتج؟ ماذا نفعل لكي يكون المنتج أكثر جذبا في السوق؟



أبو عادل

12 296 | aboaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 30 ◀ قانون المفاضلة

◀ **القانون:** (يجب أن يكون لدى المنتج أو الخدمة ميزة تنافسية أو منطقة تميز تمكنه من البروز عن المنافسين بطريقة أو بأخرى إن كان سينجح في السوق التنافسية).

لوازم قانون المفاضلة :

1 يعتبر تحديد عرض البيع الفريد هو نقطة البداية لجميع الإعلانات والمبيعات الناجحة

◀ ينبغي أن تكون الشركة قادرة على تلخيص ما يجعل منتجها أو خدمتها فريدة وأفضل في خمس وعشرين كلمة أو أقل.

2 لكي تنجح في السوق لابد أن تكون لدى المنتج أو الخدمة ميزة خاصة أو شيء يجعله متفوقا على المنتجات والخدمات المنافسة.

◀ الميزة التنافسية لمنتجك هو أهم قرار تسويقي تتخذه شركتك.

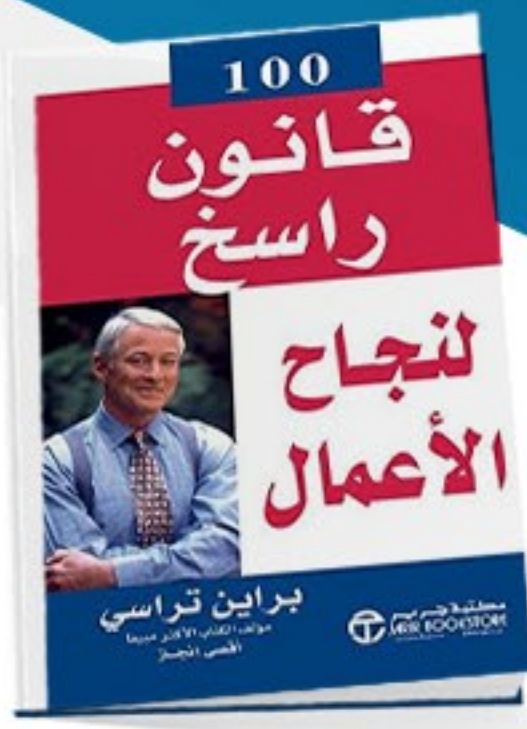
◀ يقول جاك ويلش: "إن لم تكن لديك ميزة تنافسية فلا تنافس".

كيفية تطبيق قانون المفاضلة :

1 حدد ميزتك التنافسية في جملة واحدة واضحة وسهلة.

2 قرر اليوم أن تطور وتروج ميزة تنافسية من نوع ما في منتجك.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 31 ◀ قانون التجزئة

◀ القانون: (يجب على الشركات أن تستهدف مجموعات محددة من العملاء أو الشرائح السوقية إن كانت ستحقق مبيعات كبيرة).

لوازم قانون التجزئة :

1 تفشل كثير من الشركات لأنها تستهدف السوق الخطأ بالمنتج الخطأ بالطريقة الخاطئة.

◀ أهمية تحديد المنتج لشريحة محددة.

2 تضم الشريحة السوقية المثالية أولئك العملاء الذين تمثل الميزة التنافسية للمنتج لهم أهم شيء لإشباع احتياجاتهم الأكثر نجاحاً.

◀ "اصطد في المكان الذي يتواجد به السمك"

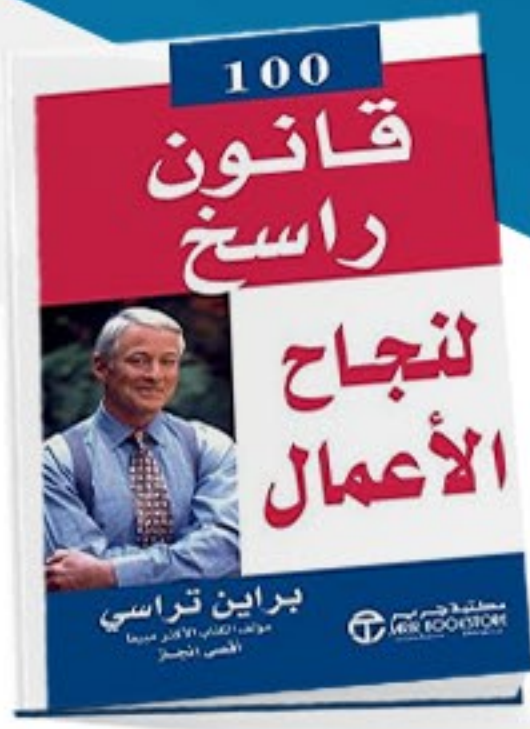
◀ كلما كنت أكثر دقة بشأن العميل كانت جهودك التسويقية أكثر تركيزاً وزادت فرصة نجاحها.

كيفية تطبيق قانون التجزئة :

1 كون معلومات مختصرة واضحة عن عملائك النموذجيين .

2 حدد أفضل طريقة للبيع لعميلك النموذجي؟ وكيف يشترون؟ ومتى يشترون؟ .





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 32 قانون التركيز

القانون: (يأتي النجاح السوقي من التركيز الشديد على البيع لأولئك العملاء الذين جزأتهم باعتبارهم الأشخاص الذين يمكنهم الاستفادة بشدة على الفور من الخصائص الفريدة للمنتج أو الخدمة التي تقدمها في مجال تخصصك).

لوازم قانون التركيز :

- 1 أفضل استراتيجية عالية الربح هي الهيمنة على موقع سوقي معين بأفضل منتج متوافر لأولئك العملاء المتواجدين في ذلك الموقع.
- 2 يحقق التركيز على الشرائح السوقية عالية الربح بمنتجات وخدمات عالية الربح أعلى عائد على المبيعات وأعلى عائد على الاستثمار وأعلى عائد على الأسهم العادية.

كيفية تطبيق قانون التركيز :

- 1 افحص النطاق الكامل لعروض المنتجات أو الخدمات: أيها أكثر ربحاً؟
- 2 حل كل منتج وخدمة لتحديد بالضبط تكلفة الإنتاج والبيع والخدمة.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 33 ◀ قانون التميز

- ◀ القانون: (تقدم السوق عائدات ومكافآت ممتازة للأداء الممتاز والمنتجات الممتازة والخدمات الممتازة).
- ◀ يريد العملاء الأفضل مقابل الأقل ويفضلون الجودة الأعلى .

لوازم قانون التميز :

1 يقدم السوق مكافآت عادية على الأداء العادي ومكافآت أقل من العادية للأداء الأقل من العادي.

- ◀ السوق هي مجرد مراقب للعمل.
- ◀ مفتاح النجاح التجاري هو تنمية سمعة التميز في كل شيء تقوم به.

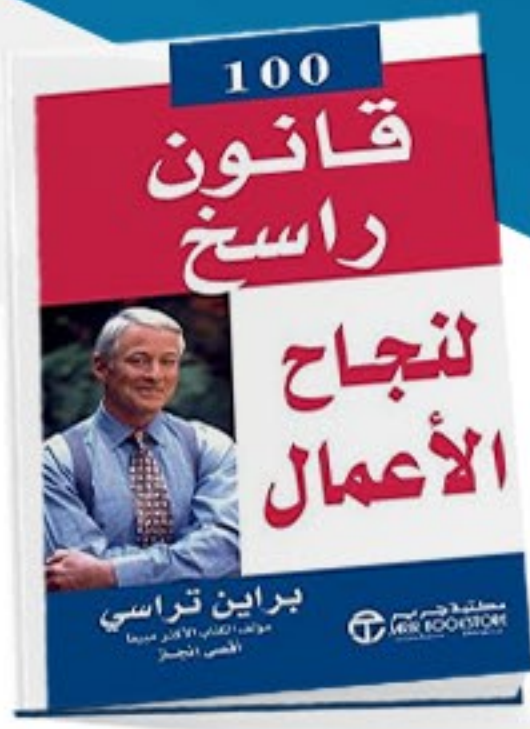
كيفية تطبيق قانون التميز :

- 1 التزم بالتميز في عملك وصمم اليوم للانضمام إلى أفضل 10 % في مجالك.
- 2 قم بتنمية السمعة بالبحث عن طرق لإنجاز الأمور بشكل أفضل وأسرع .

ملخص قوانين النجاح التجاري الخمسة :

- 1 المنتج يكون مناسباً بشكل مثالي للسوق والعمل ولديهم استعداد للدفع.
- 2 التركيز على التسويق والمبيعات وتحقيق العائدات وتركيز أهم الموظفين على المبيعات.
- 3 لا بد من وجود أنظمة داخلية تتسم بالكفاءة .
- 4 إحساس واضح واتجاه نحو التآزر والعمل الجماعي .
- 5 الاستمرار في التعلم والنمو والتحسين .





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

الفصل الرابع : قوانين القيادة

القيادة هي أهم عامل في تحديد النجاح أو الفشل التجاري في اقتصادنا التنافسي.

القانون 34 : قانون النزاهة

القانون: (تتسم القيادة التجارية العظيمة بالأمانة والصدق والتعامل الصريح مع كل شخص تحت كل الظروف).

سمات النزاهة في القيادة :

- 1 الثقة ويفعلون ما يقولون ويوفون بالوعد.
- 2 الاتساق الداخلي والخارجي في العلاقات .
- 3 التعامل بسواسية مع الجميع احتراماً وتقديراً.
- 4 القدرة على التأثير العاطفي (قيادة تحويلية).
- 5 يفكرون للمستقبل ولا يضحون بسمعتهم من أجل اليوم.
- 6 احترام النفس والثقة بها.

كيفية تطبيق قانون النزاهة :

- 1 صمم أن تعيش بصدق مع نفسك ومع كل شخص وموقف في حياتك.
- 2 سل نفسك: أي نوع من الشركات ستكون شركتي لو كان كل من فيها مثلي تماماً؟ افعل شيئاً لتصبح أفضل.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 35 ◀ قانون الشجاعة

- ◀ القانون: (تعتبر القدرة على اتخاذ قرارات والتصرف بجرأة في مواجهة الانتكاسات والمحن مفتاح العظمة في القيادة).
- ◀ الشجاعة لاتخاذ قرارات في مواجهة الشك والريبة مع عدم وجود ضمانات للنجاح.
- ◀ مارك توين: "الشجاعة ليست عدم الخوف أو غيابه وإنما هي التحكم في الخوف والسيطرة عليه".
- ◀ جلين فورد: "إذا لم تفعل الشيء الذي تخاف منه إذن فالخوف يتحكم فيك وفي حياتك".
- ◀ إيمرسون: "افعل الشيء الذي تخاف منه وسيكون موت الخوف محققاً".
- ◀ الجرأة أفضل سياسة عندما تكون القرارات مطلوبة والإجراء ضرورياً.
- ◀ النجاح التجاري الكبير يأتي من المخاطرة.
- ◀ سمة القائد لا يسمح لنفسه برفاهية التثبيط أو الإشفاق على الذات.
- ◀ هنري فورد: "الفشل هو مجرد فرصة لتبدأ مرة أخرى بشكل أذكى".
- ◀ اكتسب الشجاعة بالتصرف بشجاعة.
- ◀ دوروثيا براند: "تصرف كما لو أن الفشل مستحيل وسوف يكون كذلك بالفعل".

كيفية تطبيق قانون الشجاعة :

- 1 تخيل أنك تستطيع تحقيق أي هدف وضعتَه لنفسك فتصرف كما لو أن نجاحك مضمون.
- 2 حدد خوفاً معيناً في حياتك واعقد العزم على التعامل معه والتغلب عليه .



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 36 ◀ قانون الواقعية

- ◀ القانون: (يتعامل القادة مع العالم كما هو وليس كما يتمنون أن يكون).
- ◀ يتضح مقياس واقعيتك الفعلية من خلال استعدادك للتعامل بصراحة مع حقيقة حياتك وعملك .
- ◀ ركز على الحصول على الحقائق فالحقائق لا تكذب
- ◀ تجنب التسرع في الاستنتاجات وأنت تقوم بجمع الحقائق.

سمات الأشخاص الواقعيين :

- 1 من أهم سمات الأشخاص الذين يحققون ذاتهم عند "إبراهيم ماسلو" أنهم صادقون وموضوعيون للغاية بشأن أنفسهم.
- 2 يتقبلون أنفسهم بكل عيوبها ونواقصها.
- 3 يعلمون أنهم ليسوا كاملين ويعترفون بنقاط ضعفهم.

إرشادات حول قانون الواقعية مع نفسك :

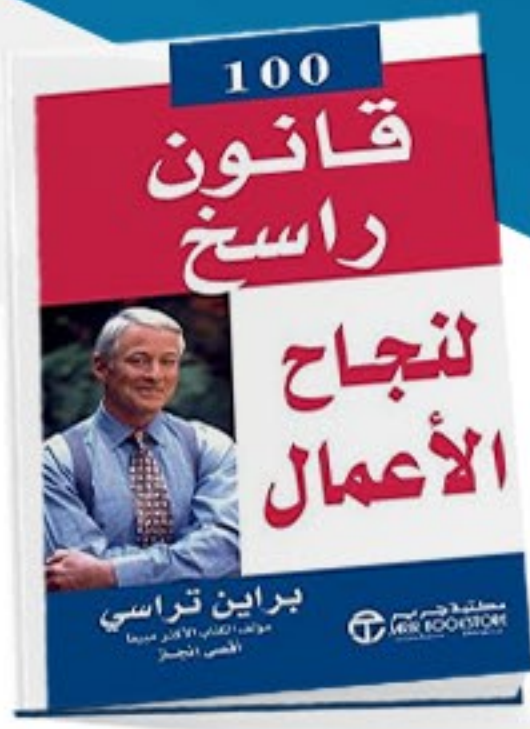
- 1 حل نفسك بصدق: ما أكبر نقاط القوة لديك؟ وما مواطن ضعفك؟
- 2 ما نقاط القوة والضعف في عملك التجاري؟ وادرس وطور وتدرّب .
- 3 ركز على المستقبل بدلاً من الماضي وركز على الحل بدلاً من المشكلة.
- 3 ارفض الانزعاج من الأشياء التي حدثت بالفعل ولا يمكن تغييرها .
- 4 لا تثق أبداً بالحظ أو التأمّل في حدوث شيء غير متوقع وتعامل مع عالمك كما هو وليس كما تتمنى.

كيفية تطبيق قانون الواقعية :

- 1 حدد نقاط ضعفك الأساسية وقم بإعداد خطة لتصحيحها حسب الأولوية.
- 2 حدد وحل حقائق شركتك ومنتجاتك وخدماتك وطرق التشغيل لديك كما هي اليوم واتخذ إجراء محدد للتعويض عن الضعف وزيادة عناصر القوة.



أبو عادل
12 296 | aboaaal



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 37 ◀ قانون السلطة

- ◀ القانون: (تنجذب السلطة للشخص الذي يمكنه استغلالها بفاعلية أكثر لتحقيق النتائج المرغوب فيها).
- السلطة هي القدرة على التأثير في توزيع الأشخاص والمال والموارد وهي موجودة في كل العلاقات والمواقف الإنسانية.

طرق استخدام السلطة في التجارة :

1 تحسين مصالح المنظمة

- ◀ استخدام السلطة بمهارة لتحسين مصالح المنظمة تكون قوة إيجابية ويمكن تحسين موقف جميع الأشخاص الذين يتأثرون بها.

2 تحسين مصالح الفرد

- ◀ استخدام السلطة لتحسين مصالح الفرد على حساب المنظمة تكون قوة سلبية ومدمرة للمنظمة والعاملين فيها.

استثمار السلطة لمصالح المنظمة :

- 1 زيادة حجم الشركة وكمية الأنشطة هي الطريقة الوحيدة لزيادة المقدار الإجمالي للسلطة.
- 2 للمحافظة على السلطة عن الحصول عليها هي أن تثبت أنك الأكثر فاعلية في تحقيق نتائج باستغلال تلك السلطة.
- 3 السلطة هي بشكل ثابت " القدرة على الإنجاز ".





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

أنواع السلطة التي يمكن تطويرها :

1 السلطة المتخصصة:

- ◀ هي البداية وتركز على القيام بعملك بطريقة ممتازة ويلاحظ الآخرون براعتك وتجذب احترامهم وانتباههم فتحصل على فرص أكبر .

2 السلطة الشخصية:

- ◀ وتأتي من حب واحترام من حولك لك وكلما زاد من يحبونك كان لك نفوذ أكبر عليهم . (الذكاء الاجتماعي)

2 سلطة المنصب:

- ◀ وهي التي تصاحب المسمى الوظيفي فتكون لديك القدرة على التوظيف والتسريح والثواب والعقاب وهي مرتبطة بالوظيفة.

2 السلطة المنسوبة:

- ◀ وهي التي تحصل عليها عندما يمنحك من حولك طوعية السلطة والنفوذ عليهم بسبب شخصيتك وتتسم الشخصية بالبراعة الشديدة في العمل وباكتساب حب واحترام من حولك.

إنشاء هيكل للسلطة :

1 تقوم السلطة في العمل التجاري والمجتمع على شبكة من التابعين الذين تتم إدارتهم.

2 تعتمد السلطة غالباً على التأثير على الناس الذين ليس لديك تحكم مباشر أو سلطة مباشرة عليهم.

3 بإمكانك أن تنشئ شبكة من التابعين عن طريق مساعدة الأشخاص وتقديم الخدمات لهم.

كيفية اكتساب السلطة والحفاظ عليها :

1 أن تكون ذا قيمة ثم لا غنى عنك لمنظمتك في تحقيق النتائج.

2 أن تجعل نفسك أكثر قيمة ونفعاً من خلال تقديم الجهد الإضافي وفعل الأشياء التي تتجاوز توقعات الآخرين.

3 ابحث عن فرص لمساعدة وإضافة قيمة لمنظمتك والعاملين فيها .

4 تحتاج إلى مؤيدين داخل المنظمة وخارجها فابحث عنهم وتعرف عليهم وقم بتقوية العلاقة معهم.

5 ادخل في موقف جديد وغير محدد حيث يوجد فراغ وتولي مسؤولية النتائج.



أبو عادل
aboaaadl



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

كيفية تطبيق قانون السلطة :

1 حدد الأشخاص الذين لديهم سلطة من نوع آخر في منطقتك وما الذي يمكنك تنمية قدراتك فيه؟

2 حدد أهم النتائج المتوقعة منك في منصبك وكيف يمكن زيادة جودة وكمية نتائجك؟

القانون 38 ◀ قانون الطموح

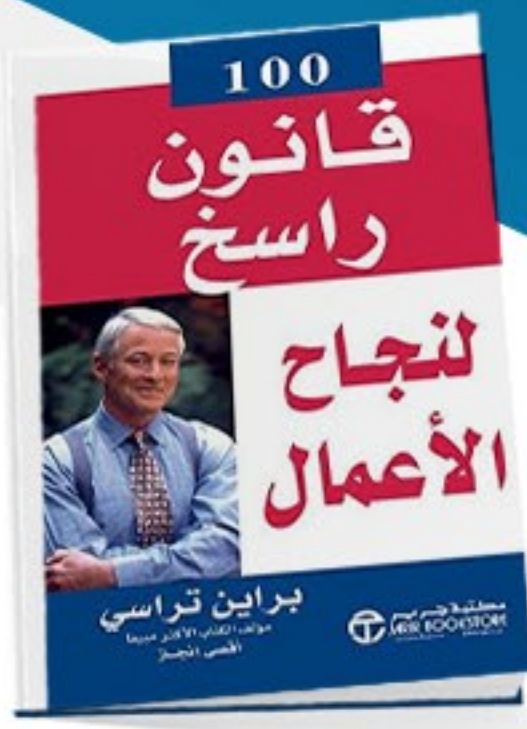
- ◀ القانون: (القادة لديهم رغبة شديدة للقيادة ولديهم رؤية واضحة لمستقبل أفضل هم مصممون على تحقيقه).
- ◀ الرؤية هي الصفة المشتركة للقادة عن غيرهم.
- ◀ يمتلك القادة القدرة على تخيل النتائج ورؤية الصورة الكاملة ثم تحفيز الآخرين على العمل معاً لتحقيقها.
- ◀ تصبح قائداً عندما تضع هدفاً وتعد خطة ثم تتركس نفسك لتحقيقها وتلهم الآخرين للوصول إليها.
- ◀ يستطيع القادة تقديم شرح واضح للآخرين لما يحاولون تحقيقه وكيف سيحققونه وهم متحمسون للنتائج.
- ◀ القادة لديهم استعداد لتحمل المخاطر والتضحيات اللازمة لإحداث فرق حقيقي في عالمهم.

كيفية تطبيق قانون الطموح :

1 حدد رؤية واضحة لنفسك ولمنطقتك.

2 قرر ما تريد فعله حقاً في حياتك .





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

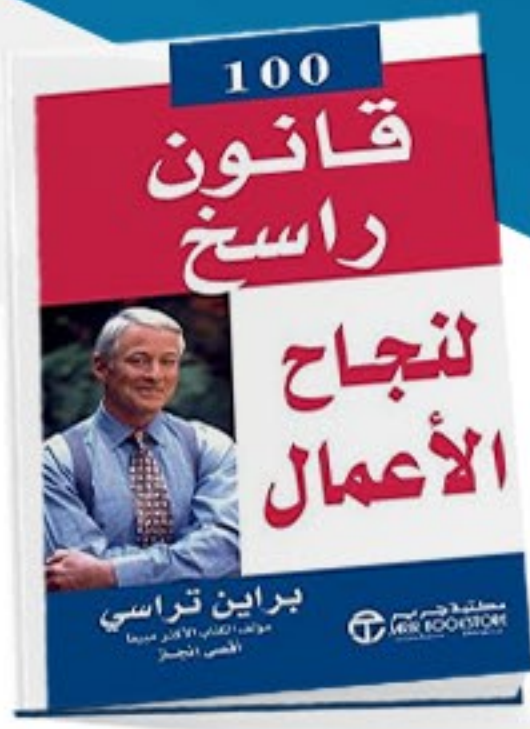
القانون 39 ◀ قانون التفاؤل

- ◀ القانون: (يبت القائد الحقيقي الثقة بأن جميع الصعوبات يمكن التغلب عليها وأن جميع الأهداف يمكن تحقيقها).
- ◀ التفاؤل يحفز ويمكن الآخرين من الاعتقاد بأنهم يستطيعون فعل المزيد والأفضل.
- ◀ كلما كنت أكثر إيجابية وتفاؤلاً كنت أكثر هدوءاً وإبداعاً .
- ◀ المتفائلون هم الأشخاص "المتمكنون" ويتبعون المبدأ: "الصعوبات لا تعوق وإنما تُعلم".
- ◀ المتفائلون يركزون على المستقبل بدلاً من الماضي.
- ◀ المتفائلون يركزون على الحلول بدلاً من التركيز على المشكلات.

كيفية تطبيق قانون التفاؤل :

- 1 ضع قائمة بأهم ثلاثة أهداف لديك في الحياة حالا ثم دوّن خطوة واحدة يمكن اتخاذها على الفور وقم بتنفيذها.
- 2 ضع قائمة بأكثر ثلاثة أمور مقلقة أو مخاوف واتخذ قراراً بشأن إجراء واحد وقم بتنفيذها.
- 3 حدد الدرس الأكثر قيمة الذي يمكن أن تحتوي عليه المشكلة التي تتصارع معها الآن .





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 40 ◀ قانون التعاطف

- ◀ القانون: (القادة حساسون ومدركون لاحتياجات ومشاعر وحوافز من يقودون).
- ◀ يمتلك القادة مستويات عالية من الذكاء مع الآخرين.

سمات القادة من حيث التعاطف :

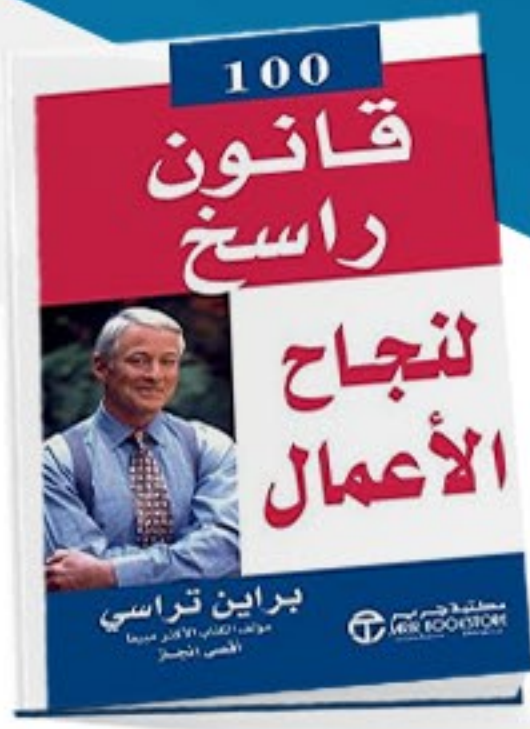
- 1 الاستماع الجيد والانتباه للأتباع.
- 2 الدراية بطلبات الأشخاص عند المواقف واختلافها.
- 3 إجادة تغيير الأساليب اعتماداً على احتياجات الآخرين .
- 4 يبذلون جهداً للتوضيح للمهام والمسؤوليات.
- 5 استخدام الثناء والاستحسان والدعم الإيجابي لاستخلاص الأفضل من الآخرين.
- 6 يقودون من خلال التشجيع والالتزام بدلا من الخوف والتهديدات.
- 7 يشجعون أتباعهم على التحدث بحرية ومراحة عن أفكارهم ومخاوفهم الحقيقية.

كيفية تطبيق قانون التعاطف :

- 1 ضع قائمة بمرؤوسيك وفكر في نوع التوجيه والإشراف الذي يحتاجون إليه منك لتقديم أفضل ما لديهم من أداء.
- 2 كن مستمعاً جيداً .
- 3 اطلب من الأشخاص حولك يقدموا لك نصائح وأفكار ومساهمات وشجعهم على المراحة والصدق .



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

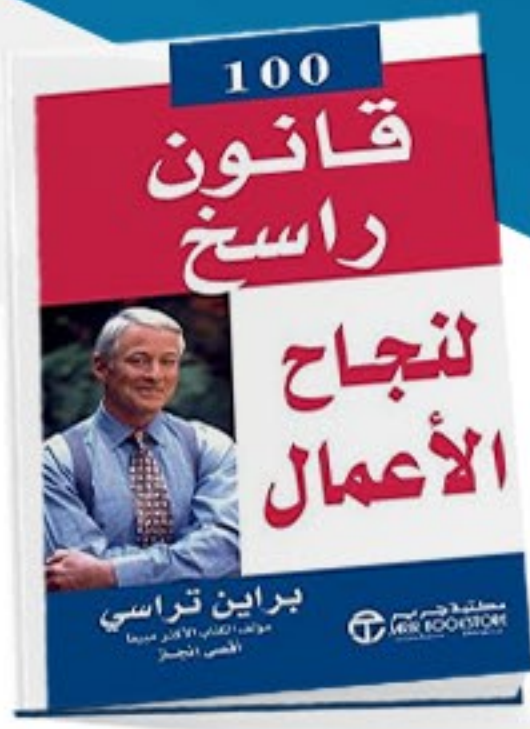
القانون 41 ◀ قانون المرونة

- ◀ القانون: (يستعيد القادة عافيتهم من الانتكاسات والإحباطات والإخفاقات المؤقتة الحتمية التي يختبرونها في تحقيقهم لأي هدف مستحق).
- ◀ الشيء الوحيد الحتمي في العمل والقيادة هو الأزمة وهنا تظهر قيادتك الحقيقية.
- ◀ سلوك القائد في الموقف الصعب يحدد أسلوب المنظمة بأكملها.
- ◀ لا نجاح من غير فشل مؤقت .
- ◀ "لا يتعلق الأمر بالهوة السحيقة التي سقطت فيها وإنما بمقدار الارتفاع الذي تقفز إليه فهذا هو ما يهم" براين تريسي
- ◀ اجمع الحقائق بهدوء لكي يتسنى لك اتخاذ قرار جيد.

كيفية تطبيق قانون المرونة :

- 1 حدد أسوأ ثلاثة أشياء يمكن أن تسير بشكل خاطئ في حياتك أو عملك أو غير ذلك وضع خطة طوارئ لها.
- 2 انهمك في "التنبؤ في الأزمات" باستمرار وانظر للمستقبل وتخيّل المشكلات وناقش ذلك مع الآخرين.
- 3 حدد مصدر القلق أو الضغط الرئيسي في حياتك واسأل عن أسوأ شيء يحدث وتأكد من عدم حدوثه.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 42 ◀ قانون الاستقلال

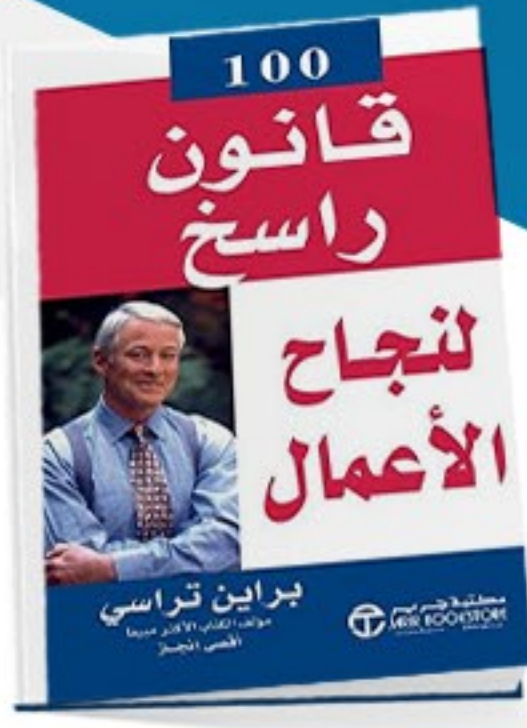
- ◀ القانون: (القادة يعرفون حقيقتهم واعتقادهم ويكتشفون الأمور بأنفسهم).
- ◀ يميل القادة إلى الاستقلال في تفكيرهم .
- ◀ لا ينحرفون عن قيمهم لأي سبب وخاصة قيمتي النزاهة والمسؤولية.
- ◀ يهتم القادة بشكل معقول بمشاعر الآخرين لكنهم ليسوا حساسين بشكل مفرط .
- ◀ يشارك القادة الآخرين بالأفكار ويطلبون المساهمة فيها لكنهم يتخذون قراراتهم بأنفسهم .
- ◀ يميل القادة إلى عدم الدفاع ويتقبلون المسؤولية ويرفضون الأعذار ولا ينزعجون من النقد.
- ◀ يمتلك القادة أهدافاً وغايات واضحة لأنفسهم ويعملون وفقاً لجداولهم الخاصة في الوقت الذي يحدده.

كيفية تطبيق قانون الاستقلال :

- 1 قرر ما تحبه وتستمتع به حقاً.
- 2 كن واضحاً بشأن أهم القيم والمعتقدات لديك واعمل بما تتفق به مع قيمك وقناعاتك.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 43 قانون النضج العاطفي

• القانون: (يتسم القادة بالهدوء ورباطة الجأش والاتزان في مواجهة المشكلات والصعوبات والمحن).

متطلبات النضج العاطفي :

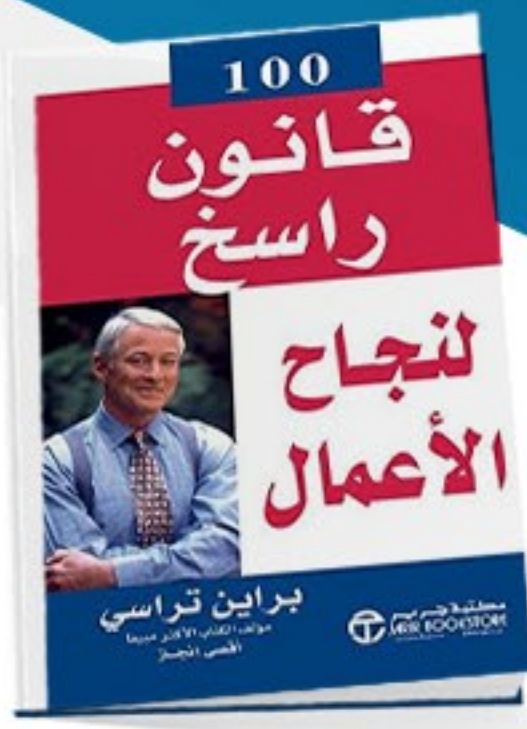
- 1 أن تكون في حالة سلم مع نفسك.
- 2 تلتزم بالهدوء في مواجهة المحنة والصعوبة.
- 3 التعايش مع الريبة والغموض بدون توتر أو غضب.
- 4 تحب نفسك وتحترمها .
- 5 يضعون معاييرهم وأهدافهم الخاصة ويحكمون على أدائهم من خلالها بغض النظر عما يقوله أي أحد.
- 6 معرفة اتخاذ القرار بقوة داخلية وأمان شخصي.

كيفية تطبيق قانون النضج العاطفي :

- 1 فكر في أكبر التحديات والصعوبات التي تواجهك واطرح أسئلة لتظل مسيطرا على عواطفك ومواقفك.
- 2 ارفض النقد أو الإذانة أو التذمر .



أبو عادل
aboaaadl



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 44 ◀ قانون التنفيذ الممتاز

◀ القانون: (القادة ملتزمون بالأداء الممتاز لمهمة العمل الجاري القيام بها وبالتحسين المستمر) .

سمات القادة في التنفيذ الممتاز :

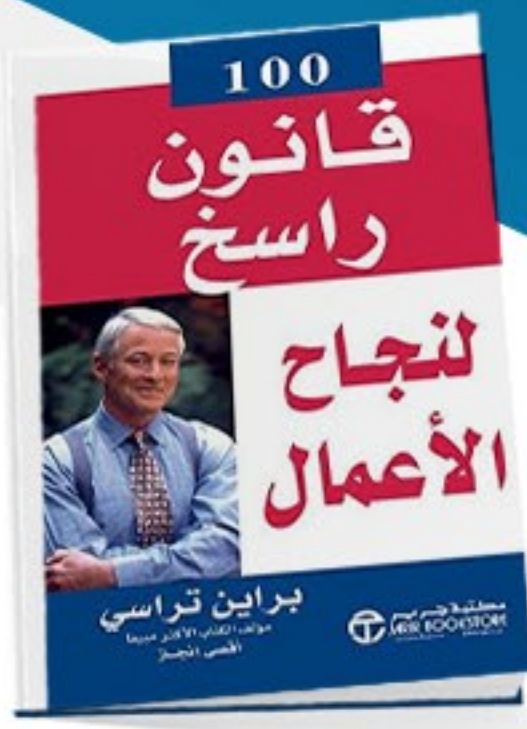
- 1 يختارون منطقة التميز لهم ولفريقهم
- 2 يلتزمون بتحقيق الأفضل
- 3 يسعون باستمرار للتحسين
- 4 يقارنون أنفسهم بالأفضل منهم للتحسن.
- 5 يضعون معايير للتميز.
- 6 يتسمون بالقسوة في استئصال القصور والأداء السيء.
- 7 يطلبون عملاً يتسم بالجودة العالية
- 8 التعلم المستمر في حياتهم العملية والشخصية
- 9 يتحفزون أكثر في المنظمات المتوقعة منها التميز
- 10 يفكرون بالمستقبل ويحددون كفاءات البقاء للمستقبل.
- 11 يفكرون بالفوز طوال الوقت ويلتزمون بالنصر .

كيفية تطبيق قانون التنفيذ الممتاز :

- 1 حدد منطقة التميز الخاصة بك .
- 2 حدد كفاءاتك الأساسية الشخصية .



أبو عادل
aboaaal



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

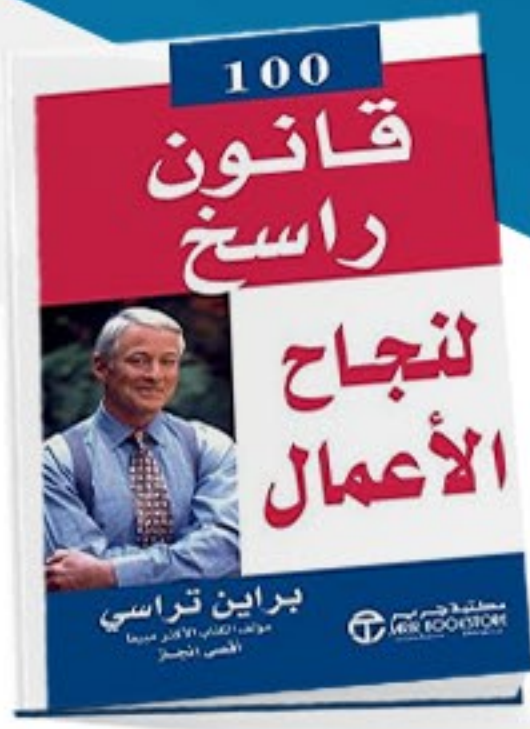
القانون 45 ◀ قانون الاستبصار

- ◀ القانون: (القادة لديهم القدرة على توقع المستقبل والتنبؤ به).
- ◀ ينبغي التفكير كثيراً في المستقبل لأنه المكان الذي سنقضي فيه الحياة.
- ◀ الاستبصار هو القدرة على تحليل الموقف الحالي والتنبؤ بدقة بما يحتمل أن يحدث نتيجة لذلك.
- ◀ النجاحات المحتملة قد تتحول في الغالب إلى كوارث بسبب فشل القائد في التنبؤ.
- ◀ يمتلك القادة القدرة على التنبؤ بالفرص قبل أن يراها الآخرون.

كيفية تطبيق قانون الاستبصار :

- 1 أمعن النظر في المستقبل وتخيل أكثر الفرص إثارة وكيف يمكن الاستعداد لها.
- 2 حدد أكبر الصعوبات والتحديات التي يمكن حدوثها وماذا بوسعك أن تفعل لعدم حدوثها.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

الفصل الخامس قوانين المال

- ◀ يجب يكون هدف الاستقلال المالي من أهم أهدافك الرئيسية.
- ◀ ينطبق قانون السبب والنتيجة على المال .
- ◀ يسمى المال "حاجة النقص" وهذا معناه أنها تحفزك فقط عندما تشعر بأن لديك قليلا منه.
- ◀ من أكثر العقبات شيوعاً أمام تحقيق الاستقلال المالي هي الاعتقاد أن المال أصل كل شر .
- ◀ من العوائق الذهنية الاعتقاد بأنهم لا يستحقون حقا أن يكونوا أغنياء .

القانون 46 ◀ قانون الوفرة

- ◀ القانون: (نحن نعيش في كون وافر فيه مال كاف لكل من يريدونه حقا ومستعدون للالتزام بالقوانين التي تحكم اكتسابه).

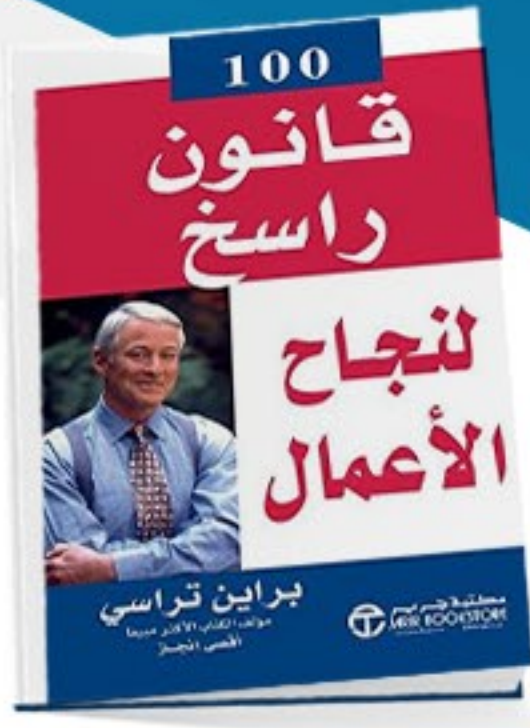
لوازم قانون الوفرة :

- 1 يصبح الناس أثرياء لأنهم يقررون ذلك.
- 2 سبب فقر الناس هو أنهم لم يقرروا بعد أن يصبحوا أغنياء.

كيفية تطبيق قانون الوفرة :

- 1 تخيل أن كل تجربة خضتها مع المال تتضمن درسا خاصا مصمما لك ليساعدك في الاستقلال المالي فما أهم تلك الدروس؟
- 2 حل نفسك بصدق وحدد أكبر عقبة لديك وتصرف وكأن العقبة لا وجود لها.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 47 ◀ قانون المقايضة

◀ • القانون: (المال هو وسيلة يقيض الناس بها عملهم في إنتاج سلع وخدمات بسلع وخدمات الآخرين).

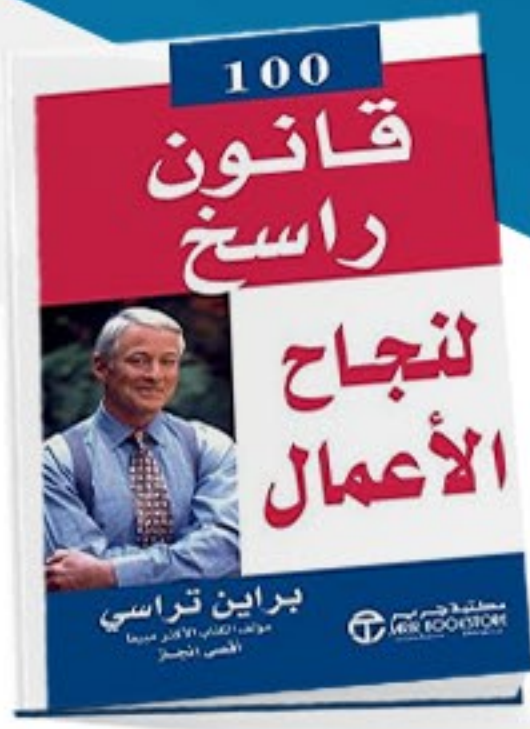
لوازم قانون المقايضة :

- 1 المال هو مقياس القيمة التي يحددها الناس للسلع والخدمات.
- 2 يعتبر عملك عامل إنتاج أو تكلفة في نظر الآخرين.
- 3 مقدار المال الذي تجنيه هو مقياس القيمة التي يحددها الآخرون لمساهمتك (العوامل: العمل الذي تقوم به - مدى جودته - صعوبة استبدالك).
- 4 المال نتيجة وليس سبباً.
- 5 لزيادة مقدار المال الذي تجنيه يجب عليك زيادة قيمة العمل الذي تساهم فيه.

كيفية تطبيق قانون المقايضة :

- 1 ادرس عملك التجاري بدقة وحدد بالضبط ما تقوم به وكيف يمكنك زيادة قيمة مساهمتك الشخصية فيه؟
- 2 اسأل نفسك كل يوم: لماذا أتقاضى راتباً؟ وراجع مساهماتك وتطورها.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 48 ◀ قانون رأس المال

- ◀ القانون: (الأصل الأكثر قيمة لديك فيما يتعلق بالتدفق النقدي, هو
- ◀ رأس مالك البدني والعقلي وقدرتك على الكسب).

لوازم قانون رأس المال :

- 1 أغلى مورد لديك هو وقتك.
- 2 الوقت والمال إما أن يتم استهلاكهما أو استثمارهما.
- 3 أحد أفضل استثمارات وقتك ومالك هو زيادة قدرتك على الكسب.

كيفية تطبيق قانون رأس المال :

- 1 ضع قائمة بمسؤوليات الناتج الخاصة بك ورتبها حسب الأولوية على أساس قيمة العمل في منظمتك.
- 2 ضع قائمة بجميع المهام التي تقوم بها يومياً واطلب من مديرك ترتيب أولوياتك حسب أهميتها.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 49 ◀ قانون منظور الوقت

- ◀ القانون: (أنجح الأشخاص في أي مجتمع هم الذين يضعون أطول فترة زمنية في اعتبارهم عندما يتخذون قراراتهم اليومية).
- ◀ الأشخاص الذين لديهم منظور وقت طويل لديهم استعداد لدفع ثمن النجاح قبل تحقيقه بوقت طويل جداً .
- ◀ عندما تبدأ التفكير على مدى أطول وتنظم حياتك وأولوياتك واضعاً أهدافك وطموحاتك المستقبلية نصب عينيك سوف تتحسن جودة قراراتك .
- ◀ إلبرت هابارد: "ضبط النفس هو القدرة على إجبار نفسك على فعل ما يجب عليه فعله في الوقت الذي يجب عليه فعله سواء شعرت بأنك تحبه أو لا".
- ◀ هيربرت جراي: "الأشخاص الناجحون هم الذين يعتادون فعل الأشياء التي لا يحب الأشخاص غير الناجحين فعلها" وذلك من خلال دراسة قضاها إحدى عشر سنة على آلاف من الناجحين.

لوازم قانون منظور الوقت :

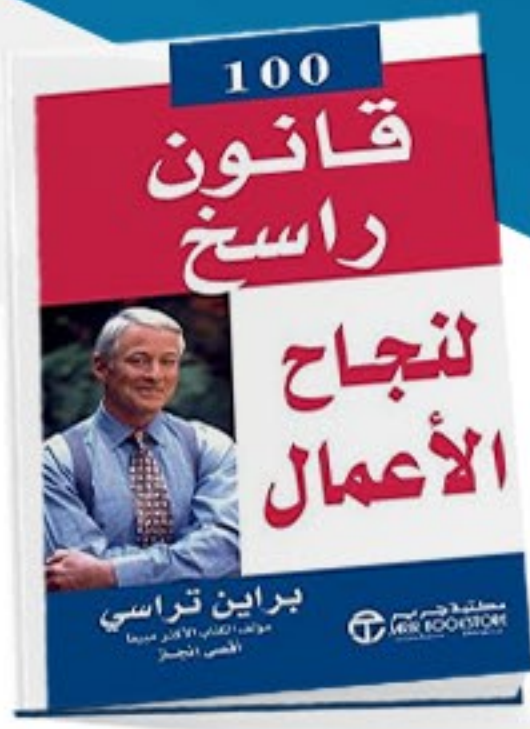
- 1 الرضا المتأخر هو مفتاح النجاح المالي.
- 2 ضبط النفس هو أهم صفة شخصية لضمان نجاح طويل المدى ويهتمون بالنتائج المرضية وليس الطرق المرضية.
- 3 التضحية على المدى القصير هي الثمن الذي تدفعه للأمان على المدى الطويل.

كيفية تطبيق قانون منظور الوقت :

- 1 طبق منظوراً طويل المدى في كل جانب من حياتك لا سيما في حياتك المالية.
- 2 حدد مقدار ما تريد أن تحصل عليه كدخل سنوي وابدأ العمل على ذلك اليوم.



أبو عادل
aboaaadl



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 50 ◀ قانون الادخار

◀ القانون: (الحرية المالية تأتي للأشخاص الذين يدخرون 10 % أو أكثر من دخلهم طوال حياتهم).

لوازم قانون الادخار :

1 كافئ نفسك أولاً

◀ ادخر 10٪ بدون تفكير مباشرة

◀ اجبر نفسك تعيش 90 % من دخلك فقط.

◀ توصل إلى 20 % في الادخار

2 استفد من خطط الادخار والاستثمار ذات الضرائب المؤجلة

كيفية تطبيق قانون الادخار :

1 ابدأ اليوم في ادخار 10 % من دخلك.

2 كن طالباً للمال طوال عمرك واقرأ وتعلم واستثمر.

القانون 51 ◀ قانون المحافظة

◀ القانون: (مقدار ما تجنيه ليس هو ما يحدد مستقبلك المالي ولكن ما تحافظ عليه).

◀ الثقة الزائدة بالنفس في حالة الازدهار تبدد المال بدون وعي للمستقبل.

◀ المقياس الحقيقي لبراعتك هو مقدار ما تحافظ عليه من المال الذي تكسبه.

كيفية تطبيق قانون المحافظة:

1 احسب صافي القيمة الحقيقية الخاصة بك لأموالك.

2 قسم عدد السنوات التي كنت تعمل فيها إلى قيمك صافية والنتيجة هي المقدار الحقيقي الذي كسبته فعلياً كل عام.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 52 ◀ قانون باركينسون

- ◀ القانون: (النفقات ترتفع دائماً لتناسب الدخل).
- ◀ يميل الناس لإنفاق المال الذي يحصلون عليه.

لوازم قانون باركينسون :

- 1 الاستقلال المالي يأتي من مخاوفك (قانون باركينسون).
- 2 إن سمحت لنفقاتك بالازدياد بمعدل أبطأ من دخلك وادخرت أو استثمرت الفارق فسوف تصبح مستقلاً مالياً في حياتك العملية.

كيفية تطبيق قانون باركينسون :

- 1 تخيل حياتك المالية أشبه بشركة فاشلة وقم بتخفيض النفقات والتزم فقط بالاحتميات وخفض لا يقل عن 10 % .
- 2 اعقد العزم على ادخار واستثمار 50 % من أي زيادة دخل تحصل عليها .

القانون 53 ◀ قانون الثلاثة

- ◀ القانون: (هناك ثلاثة أرجل لكرسي الحرية المالية: المدخرات - التأمين - الاستثمار).

لوازم قانون الثلاثة :

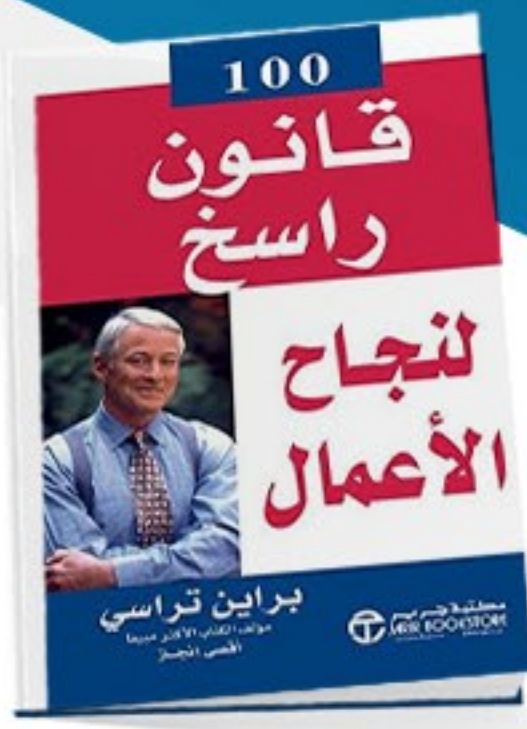
- 1 لكي تكون محمياً فأنت بحاجة لمدخرات تعادل من شهرين إلى ستة أشهر من النفقات العادية.
- 2 يجب أن تؤمن ما يكفي للحياة لأي أمر طارئ لا يمكنك تتحمل تكاليفه من حسابك المصرفي .
- 3 ينبغي أن يكون هدفك المالي النهائي هو مراكمة رأس المال حتى تحقق لك استثماراً أكثر مما تجنيه في عملك.

كيفية تطبيق قانون الثلاثة :

- 1 احسب كم التكلفة التي ستتحملها للحفاظ على معيار الحياة الخاص بك إن توقفت ذلك تماماً واعقد العزم على ادخار من ضعفين إلى ستة أضعاف.
- 2 اجلس مع مندوب تأمين ورتب لعمل تأمين كامل لكل جوانب الحياة .
- 3 ابدأ برنامج ادخار/ استثمار شهرياً من اليوم.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 54 ◀ قانون الاستثمار

- ◀ القانون: (ادرس قبل أن تستثمر).
- ◀ إبقاء مالك في المصرف سيكون على الأرجح أفضل من التخمين أو المخاطرة بخسارته.

لوازم قانون الاستثمار :

- 1 الشيء الوحيد السهل فيما يتعلق بالمال هو خسارته.
 - ◀ المثل الياباني: "جني المال كالحفرة بالظفر بينما خسارته مثل صب الماء على الرمال".
- 2 لا تخسر المال.
- 3 إن اعتقدت أنك تستطيع تحمل أن تخسر القليل فسوف تنتهي بك الحال بخسارة الكثير.
 - ◀ "الحمقى ينفقون مالهم بلا مبالاة"
- 4 استثمر فقط مع الخبراء الذين لديهم سجل سابق مثبت من النجاح مع مالهم .

كيفية تطبيق قانون الاستثمار :

- 1 فكر بالأخطاء المالية المختلفة التي ارتكبتها في حياتك... ما القاسم المشترك؟
- 2 استثمر فقط في الأشياء التي تفهمها وتؤمن بها تماماً واقبل النصائح من الناجحين مالياً.

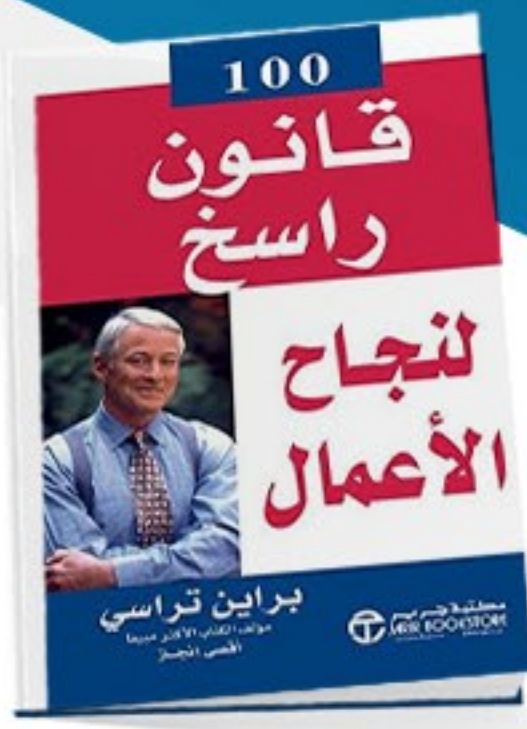
القانون 55 ◀ قانون الفائدة المضاعفة

- ◀ القانون: (استثمار مالك بحرص والسماح له بالنمو بفائدة مضاعفة سيحقق لك الثراء في النهاية).

لوازم قانون الفائدة المضاعفة :

- 1 مفتاح الفائدة المضاعفة هو ادخار المال وعدم الاقتراب منه.
- كيفية تطبيق قانون الفائدة المضاعفة :
 - 1 ابدأ حساب استثمار شهرياً منتظماً واستمر على ذلك.
 - 2 ابحث باستمرار عن طرق لتحرير أجزاء من المال يمكنك ادخارها بقوة الفائدة المضاعفة.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 56 ◀ قانون التراكم

- القانون: (كل إنجاز مالي كبير هو تراكم لمئات من الجهود والتضحيات الصغيرة التي لا يراها أي شخص أو يقدرها).
- يتطلب تحقيق الاستقلال المالي عدداً هائلاً من الجهود الصغيرة مع الانضباط والمثابرة.

لوازم قانون التراكم :

- 1 عندما تتراكم مدخراتك تنمي (زخماً) يدفعك بسرعة أكثر نحو أهدافك المالية.
- 2 ابدأ تدريجياً بالإدخار فسيكون أسهل .

كيفية تطبيق قانون التراكم :

- 1 حدد أهدافك المالية طويلة المدى وابدأ بعزيمة وانضباط.
- 2 طبق قانون التراكم على جوانب حياتك الأخرى .

القانون 57 ◀ قانون الفائدة المضاعفة

- القانون: (كلما كان ما تدخره من المال أكثر زاد المال الذي تجذبه إلى حياتك).
- كلما زادت العاطفة الإيجابية التي ترتبط بها مع المال زادت الفرص التي ستجذبها لاكتساب المزيد منه.

لوازم قانون الجاذبية :

- 1 الوعي بالازدهار يجذب المال كما يجذب المغناطيس برادة الحديد.
- 1 جني المال يتطلب مالاً.

كيفية تطبيق قانون الجاذبية :

- 1 تخيل أنك بالفعل شخص ناجح مالياً وتعامل وكأنك شخص ثري.
- 2 خصص وقتاً كل يوم وكل أسبوع وكل شهر للتأمل في وضعك المالي وابحث عن الفرص واتخذ قرارات صائبة.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 58 ◀ قانون تسريع التسارع

القانون: (كلما تقدمت أسرع نحو الحرية المالية تقدمت نحوك بشكل أسرع).

لوازم قانون تسريع التسارع :

- 1 ليس هناك ما ينجح مثل النجاح .
- 2 ستأتي نسبة 80 % من نجاحك في آخر نسبة 20 % من الوقت الذي تستثمره.

كيفية تطبيق قانون تسريع التسارع :

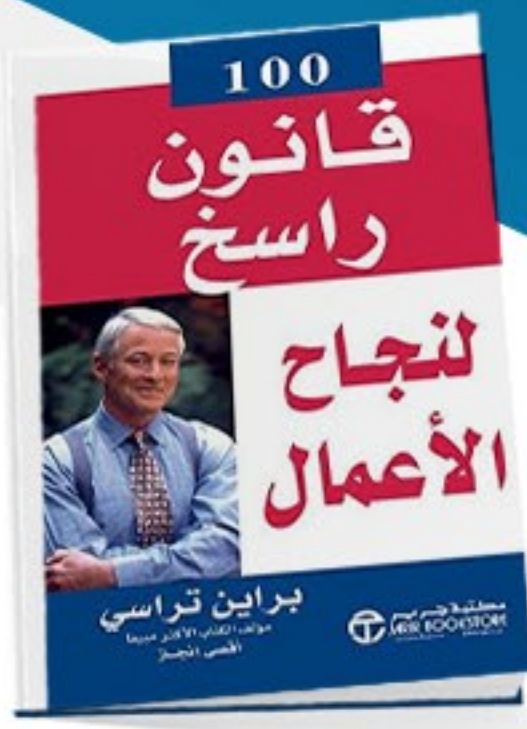
- 1 أثبت هذا المبدأ لنفسك كتابة وضاعف مدخراتك
- 2 حدد تلك النواحي التي استثمرت فيها مقداراً هائلاً من الوقت والطاقة بدون الحصول على عائد كبير وافحصها وراجعها.

الفصل السادس ◀ قوانين البيع

- ◀ تتقاضى أجراً بناء على قدرتك على بيع جودة عملك.
- ◀ الأشخاص الذين يسوقون أنفسهم بشكل أكثر فاعلية يتقدمون في حياتهم المهنية أكثر من الذين لا يفعلون ذلك.
- ◀ يحقق أفضل 20% من موظفي المبيعات 80% من المبيعات.
- ◀ تظهر الأبحاث أن أفضل 10% من موظفي المبيعات يفتحون 80% من الحسابات الجديدة.
- ◀ يتضمن البيع ثلاثة عوامل رئيسية (المنتج أو الخدمة - موظف المبيعات - العميل).



أبو عادل
aboadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 59 ◀ قانون المبيعات

◀ القانون: (لا يحدث شيء حتى يتم البيع).

لوازم قانون المبيعات :

- 1 المنتجات والخدمات تباع ولا تشتري.
- 2 يجب أين يطلب من العملاء أن يشتروا.
- 3 تعقد 80 % من الصفقات بعد المكالمة الخامسة أو بعد المحاولة الخامسة لإبرام الصفقة.
- 4 يتوقف 50 % من موظفي المبيعات بعد المكالمة الأولى في البيع المعقد ويفشل 50 % من موظفي المبيعات في الحظ على طلب الشراء حتى مرة واحدة في البيع البسيط.

كيفية تطبيق قانون المبيعات :

- 1 قم بتنظيم أنشطة البيع الخاصة بك بحيث تلتقي مع العملاء بشكل أكثر.
- 2 صمم عرض المبيعات الخاص بك بحيث تطلب عملاً أو تعرض فرصاً للشراء.

القانون 60 ◀ قانون التحديد

◀ القانون: (مدى صعودك يحدده بشكل كبير الارتفاع الذي ترغب في التسلق إليه).

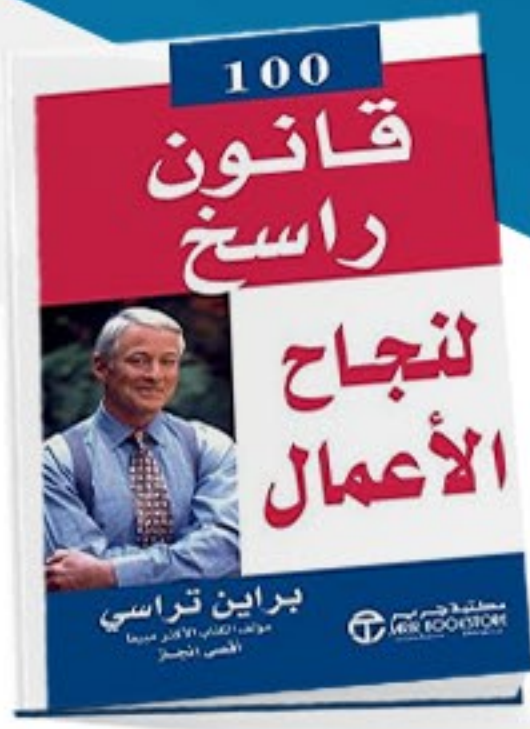
لوازم قانون التحديد :

- 1 يجب أن تلتزم بأن تكون الأفضل في مجالك.
- 2 لكي تحقق أهداف مبيعات عالية عليك أن تحددها في المقام الأول.
- 3 لا يمكنك أن تحلق مع النسور لو استمرت في الحفر بأظافرك مع الديوك الرومية (كن مع أفضل موظفي المبيعات).

كيفية تطبيق قانون التحديد :

- 1 قرر الآن أنك ستكون ضمن الأفضل في مجالك وتنضم إلى نسبة 10 % الأفضل.
- 2 ابتعد عن الأشخاص الذين لا يشاركونك التزامك بالتميز.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 61 ◀ قانون الحاجة

◀ القانون: (إن كل قرار لشراء منتج أو خدمة هو محاولة لإشباع حاجة أو تخفيف استياء من نوع ما) .

لوازم قانون الحاجة :

- 1 بيع أي شيء لأي أحد يجب أن يكون موظف المبيعات على بينة بشأن الحاجة التي يحاول أو تحاول تلبيتها.
- 2 يتحقق نجاح المبيعات بإشباع الاحتياجات الحالية وليس بخلق احتياجات جديدة.
- 3 كلما كانت الحاجة ضرورية أكثر كان عرض المبيعات ضرورياً أكثر.
- 4 كلما كانت الحاجة أكثر تعقيداً كان من الواجب أن يكون عرض المبيعات أكثر تعقيداً ودقة.
- 5 الحاجة الظاهرة ليست هي غالباً الحاجة الحقيقية التي سيشتري المنتج من أجلها.

كيفية تطبيق قانون الحاجة:

- 1 حدد بوضوح الاحتياجات الحقيقية لعملائك التي يشبعها منتجك أو خدمتك وشكك في افتراضاتك وتجاوز الظاهر لتصل لأهم الاحتياجات.
- 2 انظر للمستقبل وحدد الاحتياجات التي لا تشبعها اليوم لهم .



أبو عادل

2020 | aboaaadi



@aboaaadi2030



Aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 62 ◀ قانون المشكلات

◀ قانون: (يمكن أن يعتبر كل منتج أو خدمة حلاً لمشكلة أو تبديداً لشك).

لوازم قانون المشكلات :

- 1 العملاء يشترطون حلولاً وليس منتجات وخدمات.
- 2 كلما كانت المشكلة أو الحاجة أكثر إلحاحاً كان العميل أقل حساسية من ناحية السعر وكان البيع أسهل.

كيفية تطبيق قانون المشكلات :

- 1 فكر كيف يمكنك أن تقدم منتجك بطريقة تتيح لعملائك المحتملين أن يروا لديهم حاجة واضحة وملحة للحصول عليه واستخدامه.
- 2 اعرض واشرح منتجك أو خدمتك بحيث تكون القيمة أو الهدف في نظر عملائك عالية وفورية لدرجة شرائهم مباشرة مع انخفاض قلقهم بشأن السعر.

القانون 63 ◀ قانون الإقناع

◀ القانون: (الهدف من عملية البيع هو إقناع العملاء بأن امتلاكهم المنتج أفضل من امتلاكهم المال المطلوب لشراء المنتج.

لوازم قانون الإقناع :

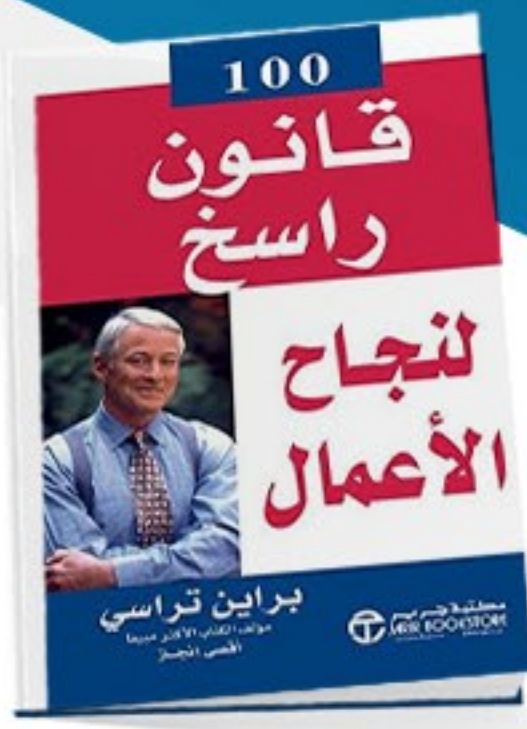
- 1 يعمل العميل دائماً على إشباع أكبر عدد من الاحتياجات غير المشبعة بأفضل طريقة بأقل سعر ممكن.
- 2 الدليل على أن أشخاصاً مشابهين للعميل قاموا بشراء المنتج يخلق مصداقية ويقلل المقاومة ويزيد المبيعات.(الدليل الاجتماعي).
- 3 الشهادات من أي نوع تزيد الرغبة وتقلل مقاومة سعر المنتج أو الخدمة.

كيفية تطبيق قانون الإقناع :

- 1 فكر كيف يمكنك تقديم عروضك بحيث يكون منتجك وخدمتك سهلة وسريعة للحصول على فوائدها عند العميل.
- 2 اجمع شهادات من كل نوع من كل عميل راضٍ قدر الإمكان وصمم عروضك من خلالها للعملاء المحتملين.



أبو عادل
@aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 64 ◀ قانون الأمان

◀ القانون: (أشد رغبة في الطبيعة البشرية هي الرغبة في الأمان الشخصي والمالي والعاطفي).

لوازم قانون الأمان :

1 غريزة البقاء هي أقوى دافع في السلوك الإنساني.

2 الحاجة للأمان هي محفز قوي للسلوك الإنساني.

كيفية تطبيق قانون الأمان :

1 قدم نفسك ومنتجاتك على أنكم الخيار الآمن في صناعتك وركز على درجة اليقين الكبرى بدلا من تخفيض الأسعار.

2 قدم المنافسين الأقل سعراً على أنهم خيارات تنطوي على مخاطرة .

القانون 65 ◀ قانون المخاطرة

◀ القانون: (تترسخ المخاطرة في أي استثمار للوقت أو المال أو العاطفة).

لوازم قانون المخاطرة :

1 العقبة الأساسية أمام شراء أي شيء هي الخوف من الفشل والخوف من ارتكاب خطأ في قرار الشراء.

2 كل شيء تفعله في مقابلة المبيعات إما يزيد أو يقلل إدراك الخطورة والخوف من الفشل (كل شيء مهم).

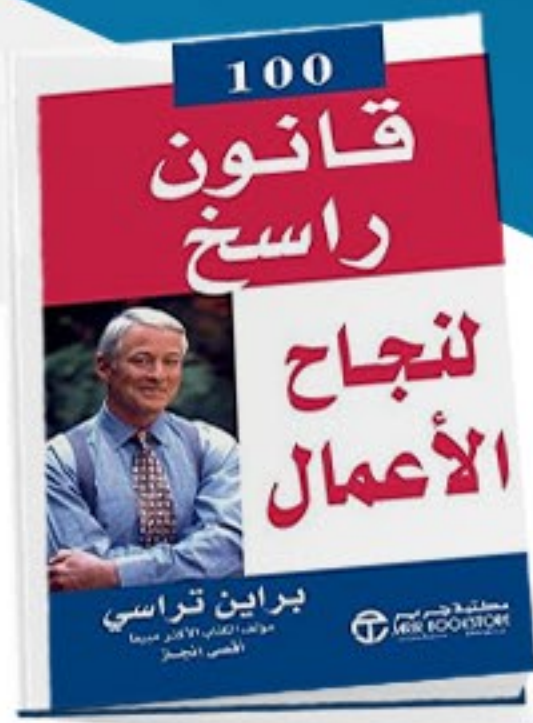
كيفية تطبيق قانون المخاطرة :

1 فكر في المخاطرة المحتملة التي قد يدركها العميل عند شراء منتجك وماذا بوسعك تفعل لتقلل الإدراك بها؟

2 اسأل عملاءك مباشرة عن المخاطر التي لا يلاحظونها عند الشراء منك وماذا بوسعك فعله لـ إشعارهم براحة أكثر عند اتخاذ قرار الشراء؟



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 66 ◀ قانون الثقة

◀ القانون: (رابط الثقة بين موظف المبيعات والعميل هي أساس البيع الناجح).

لوازم قانون الثقة :

1 بناء علاقة مبيعات قائمة على الثقة العالية بطرح أسئلة تهدف إلى تحديد الاحتياجات الحقيقية للعميل التي يمكن أن يشبعها منتجك أو خدمتك.

2 موظفو المبيعات الناجحون يستمعون ضعف ما يتحدثون.

3 لم يفشل أي أحد في البيع عن طريق الاستماع.

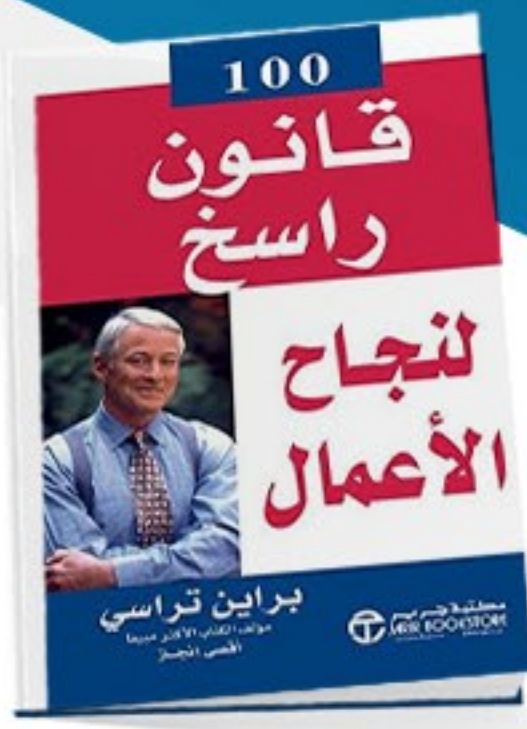
4 الاستماع يبني الثقة.

كيفية تطبيق قانون الثقة :

1 صمم محادثة المبيعات الخاصة بك وذكر نفسك باستمرار بأن "الإخبار ليس بيعاً".

2 مارس الاستماع ضعف ما تتكلم.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 67 ◀ قانون العلاقات

- ◀ القانون: (البيع كله في النهاية بيع للعلاقات).
- ◀ الناس لا يشترون خدمات أو منتجات وإنما يشترون الأشخاص.

لوازم قانون العلاقات :

- 1 العميل يريد العلاقة أولاً.
- 2 في المبيعات المعقدة تستمر العلاقة بعد البيع.
- 3 العلاقة أهم من المنتج أو الخدمة لذا أخبر عملائك بأنك تريد بناء علاقة طويلة المدى.

كيفية تطبيق قانون العلاقات :

- 1 أنشئ عملية لإدارة العلاقات وحافظ على التواصل مع عملائك الحاليين والمحتملين
- 2 اقض نسبة 20 % من الوقت و 20 % من الموارد على السعي لمصادقة العملاء .

القانون 68 ◀ قانون الصداقة

- ◀ القانون : (لن يشتري شخص منك حتى يقتنع بأنك صديق وأنك تريد مصلحته).
- ◀ "عامل الصداقة" في المبيعات.
- ◀ كلما كانت لديك صداقات عمل أكثر مع تساوي جميع الأمور زاد نجاحك وزاد المال الذي ستجنيه في مجال البيع.

كيفية تطبيق قانون الصداقة :

- 1 اعتبر عملاءك المحتملين والحاليين أصدقاء شخصيين وكيف يمكن تعاملهم بحب؟
- 2 سيميل أفضل العملاء لديك إلى أن يكونوا الأكثر حبا لهم ماذا بوسعك أن تفعل لتكوين المزيد؟



أبو عادل



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 69 قانون التمرکز

- القانون: (إدراك العميل لك ولشركتك هو حقيقة ويحدد سلوك الشراء الخاص به معك).
- التمرکز الصحيح سينظر العملاء لمنتجاتك وخدماتك على أنه المنتج المختار (كوكا - كلينكس).

لوازم قانون التمرکز :

- 1 كل عنصر بصري من ثياب ومنتج وتغليف وطباعة يخلق إدراكاً من نوع ما.
- 2 يقدم أفضل البائعين أنفسهم باعتبارهم الموردين المفضلين لمنتجاتهم وخدماتهم.

كيفية تطبيق قانون التمرکز :

- 1 حدد الكلمات التي يستخدمها عملاؤك لوصفك للآخرين واكتشف موضعك في السوق وقرر ما يمكنك فعله لاستغلاله لأقصى درجة.
- 2 قرر بالضبط كيف تريد يتم التفكير فيك من قبل عملائك ماذا بوسعك الفعل لتكوين إدراك في عقول العملاء؟

القانون 70 قانون المنظور

- القانون: (الطريقة التي ينظر بها عملاؤك لك تحدد ذلك).

لوازم قانون المنظور :

- 1 عندما ينظر إليك عملاؤك على أنك تعمل لصالحهم فسوف تكون ضمن نسبة أفضل 10 ٪ ممن يجنون المال في مجالك.
- 2 ينظر لأفضل من يجنون المال في مجال البيع على أنهم مستشارون ومساعدون وناصحون لعملائهم وليس موظفي مبيعات.

كيفية تطبيق قانون المنظور :

- 1 حدد كيف تريد أن يتم التفكير فيك من قبل عملائك وماذا بوسعك أن تفعل لخلق هذا الإدراك؟
- 2 قدم نفسك كما لو أنك تعمل لصالح العملاء بدلاً من المنظمة.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 71 ◀ قانون التخطيط المتقدم

- ◀ القانون: (أفضل البائعين يستعدون بشكل كامل قبل كل زيارة)
- ◀ العمل الجاد والتدريب والاستعداد المستمر شيء ضروري للنجاح.

لوازم قانون التخطيط المتقدم :

- 1 موظف المبيعات الذي يتمتع بمعرفة أفضل لوضع العميل الحقيقي سيكون هو الشخص المرجح لعقد الصفقة.
- 2 خبراء المبيعات يخططون أسلحتهم مبكراً.
- 3 تصب القوة في صالح موظف المبيعات الذي لديه أفضل ملاحظاته.

كيفية تطبيق قانون التخطيط المتقدم :

- 1 تعوّد التخطيط والاستعداد والمراجعة بشكل كامل قبل كل زيارة.
- 2 احتفظ بملاحظات ممتازة عن كل محادثة مبيعات ودونها بالتفصيل واستفد منها.

القانون 72 ◀ قانون التحفيز المنحرف

- ◀ القانون: (الجميع يحبون أن يشتروا لكن لا أحد يريد أن يباع له).

لوازم قانون التحفيز المنحرف :

- 1 ينظر لموظف المبيعات الأفضل على أنه شخص يساعد العملاء المحتملين على الحصول على ما يريدون ويحتاجون إليه.
- 2 أفضل موظفي المبيعات هم معلمون يبينون لعملائهم كيف تعمل المنتجات والخدمات على إشباع احتياجاتهم.

كيفية تطبيق قانون التحفيز المنحرف :

- 1 اعتبر نفسك معلماً واعرض لتحقيق وتوضيح القيمة أو الفائدة التي يبحث عنها العميل.
- 2 صمم عرضك على النحو الذي يجعلك تبين وتوضح لتأكيد الاتفاق والفهم وان الطالب مستعد ومتمكن ومتحمس.





تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

قوانين التفاوض

الفصل السابع

- أهمية القدرة على الانسجام.
- أكثر أشكال الذكاء قيمة في مجتمعنا (الذكاء الاجتماعي).
- الذكاء الاجتماعي: القدرة على التعامل والتواصل بفاعلية مع الآخرين في مواقف مختلفة.
- هناك نتائج ثانوية لا بد من وضعها في الاعتبار عند التفاوض.

القانون 73 القانون الكوني للتفاوض

- القانون: (كل شيء قابل للتفاوض).
- جميع الأسعار والشروط وضعها شخص ما وبالتالي يمكن لشخص آخر تغييرها.

لوازم القانون الكوني للتفاوض :

- 1 الأسعار هي أفضل تقدير تخميني لما سيدفعه العميل.
- 2 كل سعر حدده شخص ويمكن بالتالي أن يغيره شخص آخر.

كيفية تطبيق القانون الكوني للتفاوض :

- 1 ابدأ اليوم في طلب أسعار وشروط أفضل مهما كان ما عرض عليك مبدئياً.
- 2 فلتجعل طلب أسعار أفضل لعبة واطلبها بأدب وبإيجابية وبتوقع وستندهش جداً.

القانون 74 القانون المستقبل

- القانون: (الهدف من التفاوض هو التوصل إلى اتفاق يضمن تلبية احتياجات كلا من الطرفين وضمان تحفيزهما للالتزام باتفاقيةتهما والدخول في مفاوضات أخرى مع الطرف نفسه في المستقبل).

كيفية تطبيق قانون المستقبل :

- 1 حل أسلوب التفاوض الحالي الخاص بك.
- 2 ابحث عن طرق لجعل الاتفاق النهائي مقبولا للطرف الآخر.



أبو عادل

2020 | aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 75 ◀ قانون الربح المشترك أو إلغاء الصفقة

◀ القانون: (في التفاوض الناجح ينبغي أن يكون الطرفان راضيين تماماً عن النتيجة ويشعران بأنهما "ربحاً" هما الاثنان أو لا ينبغي التوصل لاتفاق على الإطلاق).

كيفية تطبيق قانون الربح المشترك أو إلغاء الصفقة :

1 فكر في الربح المشترك في جميع تعاملاتك مع الآخرين.

2 افحص أي موقف تمر به اليوم ولست سعيداً به.

القانون 76 ◀ قانون الإمكانيات غير المحدودة

◀ القانون: (يمكنك دائماً أن تتوصل لاتفاق أفضل إن كنت تعرف الطريقة).
◀ لا ترضى بالأقل ولا تشعر بالاستياء.

لوازم قانون الإمكانيات غير المحدودة :

1 إذا كنت تريد اتفاقاً أفضل فاطلبه .

2 أيا كان السعر المقترح فليكن رد فعلك يتسم بالمفاجأة وخيبة الأمل.

3 لمّح دائماً إلى أنك يمكن أن تتوصل لاتفاق أفضل في مكان آخر.

كيفية تطبيق قانون الإمكانيات غير المحدودة :

1 التفاوض هو مهارة يمكنك إتقانها بالممارسة.

2 أذّ واجبك وابحث عن مَنْ حولك واسأل عن الأسعار الأخرى المتاحة.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 77 ◀ قانون الأربع

- ◀ القانون: (هناك أربع قضايا رئيسية لابد من حسمها في أي مفاوضات: وكل شيء آخر يعتمد عليها).
- ◀ ركز على أهم أربع قضايا رئيسية في كل تفاوض.

لوازم قانون الأربع :

- 1 80 % أو أكثر من محتوى المفاوضات سيدور حول هذه القضايا الأربع.
- 2 لديك من الأربع قضية واحدة رئيسية وثلاث قضايا ثانوية.

كيفية تطبيق قانون الأربع :

- 1 فكر في كل شيء غال ومعقد اشترطته في الماضي وماذا كانت اعتباراتك الأربع؟
- 2 فكر في موقف تفاوض قادم في عملك ورتب الاعتبارات وأهميتها.

القانون 78 ◀ قانون التوقيت

- ◀ القانون: (التوقيت هو كل شيء في المفاوضات).
- ◀ عندما يكون توقيتك مناسباً ستحصل دائماً على صفقة أفضل.

لوازم قانون التوقيت :

- 1 كلما كانت الحاجة أكثر إلحاحاً كانت فاعلية المفاوض أقل.
- 2 الشخص الذي يسمح لنفسه بالاستعجال سيحصل على أسوأ صفقة.
- 3 أنت تقوم بتسوية 80 % من القضايا المهمة لأي مفاوضات في آخر 20 % من الوقت المخصص للتفاوض.

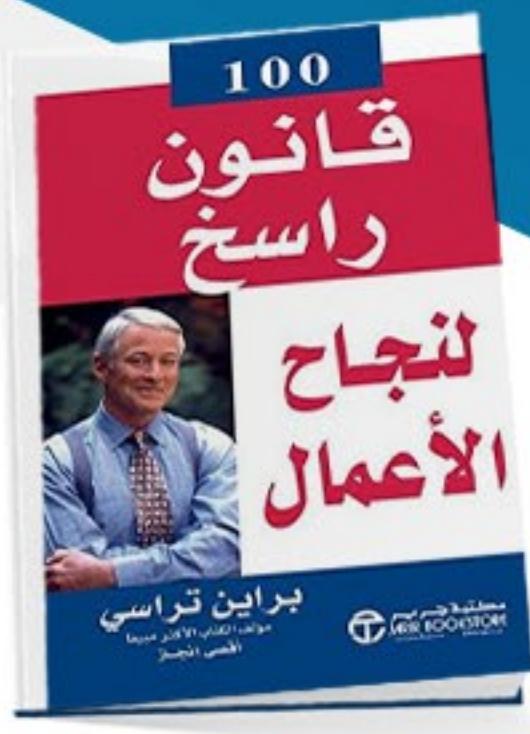
كيفية تطبيق قانون التوقيت :

- 1 عندما تتفاوض حدد مواعيد نهائية للطرف الآخر كلما أمكن.
- 2 تجنب تحديد مواعيد نهائية لنفسك كلما أمكن.



أبو عادل

2020 | aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 79 ◀ قانون الشروط

◀ القانون: (يمكن أن تكون شروط الدفع أهم من السعر في التفاوض).

لوازم قانون الشروط :

- 1 يمكنك أن توافق على أي سعر تقريباً لو أمكنك تحديد الشروط.
- 2 لا تقبل العرض الأول أبداً مهما كان يبدو جيداً.
- 3 لا ترفض أبداً عرضاً بدون تفكير بتمعن مهما كان يبدو غير مقبول عندما تسمعه لأول مرة.

كيفية تطبيق قانون الشروط:

- 1 تذكر أنك تستطيع الحصول على صفقة أفضل بالتحكم إما في السعر أو الشروط .
- 2 ابحث دائماً عن طرق لمد التسديد الفعلي للمال لأطول فترة ممكنة في المستقبل.

القانون 80 ◀ قانون التوقع

- ◀ القانون: (80 ٪ أو أكثر من نجاحك في أي مفاوضات سيحددها مدى استعدادك الجيد مسبقاً).
- ◀ التصرف بدون تخطيط هو سبب كل فشل والتفاوض بدون استعداد هو سبب كل صفقة سيئة.

لوازم قانون التوقع :

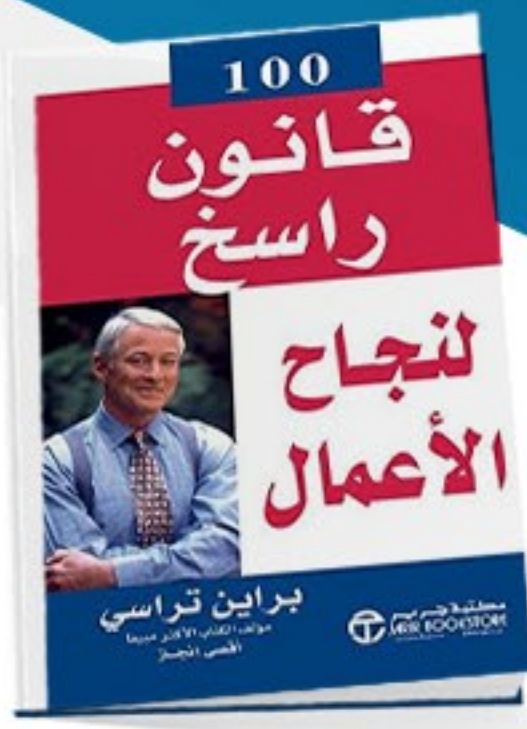
- 1 الحقائق هي كل شيء وتجنب الميل للسطحية.
- 2 أذ واجبك فأحدى التفاصيل يمكن أن تكون هي كل ما تحتاج إليه للنجاح في التفاوض.
- 3 افحص افتراضاتك فالافتراضات الخاطئة هي سبب معظم الأخطاء.

كيفية تطبيق قانون التوقع :

- 1 فكر كتابة ودون كل التفاصيل للمفاوضات وتأكد منها.
- 2 تحدث مع شخص آخر تفاوض على نوع الصفقة نفسه مع الشخص نفسه كلما أمكن.



أبو عادل
aboaaadl



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 81 ◀ قانون السلطة

◀ **القانون:** (تستطيع أن تتفاوض بنجاح فقط مع شخص لديه السلطة للموافقة على الشروط التي توافق عليها).

لوازم قانون السلطة :

1 يجب أن تحدد مسبقاً إذا ما كانت لدى الطرف الآخر السلطة لعقد الصفقة.

2 عند التعامل مع شخص لا يمكنه اتخاذ القرار النهائي فيجب أن تظهر أنك غير قادر على اتخاذ القرار النهائي.

كيفية تطبيق قانون السلطة:

1 ابذل كل جهد لاكتشاف من صاحب القرار النهائي قبل البدء بالتفاوض.

2 عندما لا تستطيع التعامل مع مانع القرار النهائي فافعل كل ما بوسعك لاكتشاف لمعرفة حدود من تقابله وأبقِ خياراتك مفتوحة.

القانون 82 ◀ قانون العكس

◀ **القانون:** (وضع نفسك في موقف الشخص الآخر يمكنك من الإعداد والتفاوض بشكل أكثر فاعلية).

كيفية تطبيق قانون العكس :

1 فكر بتمعن وناقش ودوّن كل أمر مقلق أو طلب متوقع من الشخص الآخر قبل التفاوض.

2 فكر في موقف حالي لست سعيداً فيه بالاتفاق وكيف يمكن تقديم اقتراحات لتحسينه.



أبو عادل

12 296 | aboaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 83 ◀ قانون القوة الكبرى

- ◀ القانون: (الشخص الذي لديه القوة الكبرى حقيقية كانت أو خيالية سيحصل على أفضل اتفاق في أي مفاوضات).
- ◀ المفاتيح الثلاثة الرئيسية للتفاوض هي : (القوة - الاستعداد - التوقيت) والقوة هي الأهم.

لوازم قانون القوى الكبرى

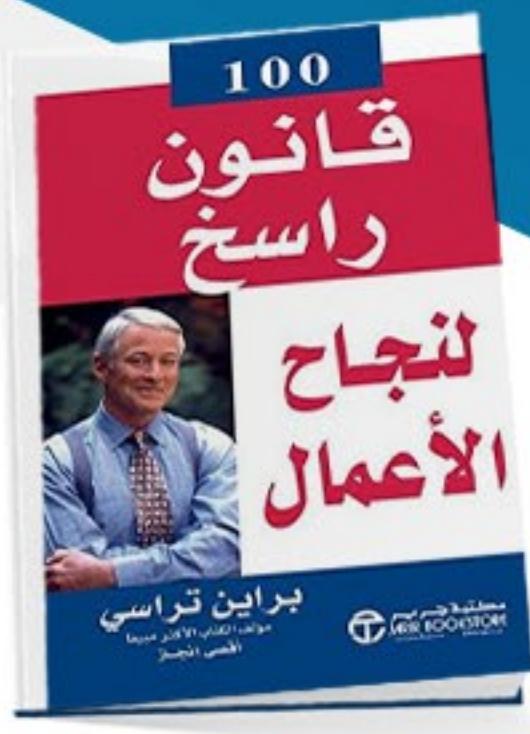
- 1 لن يتفاوض الناس معك ما لم يشعروا بأنك تمتلك القدرة على نفعهم أو إلحاق الضرر بهم بطريقة ما.
- 2 القوة هي مسألة تتعلق بالإدراك يراها الناظر وأنواعها كثيرة أهمها:
 - ◀ قوة عدم الاكتراث.
 - ◀ قوة الندرة.
 - ◀ قوة السلطة.
 - ◀ قوة الشجاعة.
 - ◀ قوة الالتزام.
 - ◀ قوة الخبرة.
 - ◀ قوة معرفة احتياجات الطرف الآخر.
 - ◀ قوة التعاطف.
 - ◀ قوة القدرة على نفعه أو الإضرار به.
 - ◀ قوة الاستثمار للمال أو الوقت.

كيفية تطبيق قانون القوة الكبرى :

- 1 قبل المفاوضات قم بمراجعة أشكال القوة الموصوفة سابقاً.
- 2 طبق قوة عدم الاكتراث في كل تفاوض كأمر مفروغ منه .



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 84 ◀ قانون الرغبة

◀ القانون: (الشخص الذي يريد نجاح المفاوضات بشدة لديه أقل قدرة على المساومة).

◀ كلما زادت رغبتك في عقد الشراء أو البيع كانت لديك قوة أقل.

لوازم قانون الرغبة :

- 1 يجب أن تبدو محايداً وغير مكترث.
- 2 كلما استطعت زيادة رغبة الطرف الآخر فيها حصلت على صفقة أفضل.

كيفية تطبيق قانون الرغبة :

- 1 قبل بدء التفاوض قم بإعداد قائمة بالفوائد ورتبها بالأولوية .
- 2 تحلّ دائماً بالأدب والود في أثناء المفاوضات ليسهل لك تغيير رأيك وتكسب تنازلات الطرف الآخر.

القانون 85 ◀ قانون المبادلة

◀ القانون: (الناس لديهم حاجة راسخة في عقلهم الباطن إلى رد الجميل لشيء تم فعله لهم أو لأجلهم).

لوازم قانون المبادلة :

- 1 الطرف الأول الذي يقدم تنازلاً هو الطرف الأكثر رغبة في الصفقة.
- 2 ينبغي أن يضاوي كل تنازل تقدمه في المفاوضات تنازلاً مساوياً أو أكبر من الطرف الآخر.
- 3 التنازلات الصغيرة في المسائل الصغرى تمكنك من تنازلات كبيرة في المسائل الكبرى.

كيفية تطبيق قانون المبادلة :

- 1 استغل مبدأ المبادلة لصالحك و قم بإعداد قائمة متوقعة للتنازلات مع الطرف الآخر.
- 2 قم بإعداد أفضل سعر أو عرض لديك قبل أن تبدأ وفكر بتمعن في أول موقف مترجع ستقوم به وراجع عدة مرات.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 86 قانون المغادرة

القانون: (لن تعرف السعر والشروط النهائية حتى تنهض وتغادر).

لوازم قانون المغادرة :

- 1 القوة في صالح الشخص الذي يمكنه المغادرة بدون أن يجفل.
- 2 ترك المفاوضات ما هو إلا أسلوب آخر للتفاوض.

كيفية تطبيق قانون المغادرة :

- 1 استعد للنهوض وترك المفاوضات قبل أن تدخل وتأكد من أعضاء فريقك بفهمهم ومعرفتهم.
- 2 استعد لإيقاف المفاوضات في اللحظة التي تحصل فيها على عرض أو شرط غير مقبول لكن بأدب وتقديم الشكر.

القانون 87 قانون اللمسات النهائية

القانون: (ليست هناك مفاوضات نهائية).

لوازم قانون اللمسات النهائية :

- 1 إن لم تكن سعيدا بالاتفاقية الحالية فاطلب إعادة فتح المفاوضات.
- 2 استخدم التفكير القائم على التعادل على أساس منتظم مقابل الطرف الآخر.

كيفية تطبيق قانون اللمسات النهائية :

- 1 راجع موقفك الحالي وفكر في كيفية إعادة فتح المفاوضات والشروط التي ستكون أكثر ارضاء لك.
- 2 كلما شعرت بتعاسة أو استياء لأي طرف بادر بمراجعة ذلك.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

الفصل الثامن : قوانين إدارة المال

◀ سمة مشتركة بين الناجحين: "منظمون بشكل جيد للغاية".

◀ إدارة الوقت من أهم سمات النجاح.

القانون 88 : قانون الوضوح

- ◀ القانون: (كلما كنت أكثر وضوحاً بشأن أهدافك وغاياتك كنت أكثر كفاءة وفاعلية في تحقيقها).
- ◀ الوضوح مسؤول عن نسبة 80 ٪ على الأرجح من النجاح والسعادة. "النجاح أهداف وكل شيء آخر تفسير" براين تريسي
- ◀ أقل من 3 ٪ من البالغين لديهم أهداف وخطط مكتوبة يعملون عليها كل يوم وعند فعل ذلك تنضم لـ 3 ٪ الأفضل في المجتمع .

خطوات تحقيق الأهداف بوضوح :

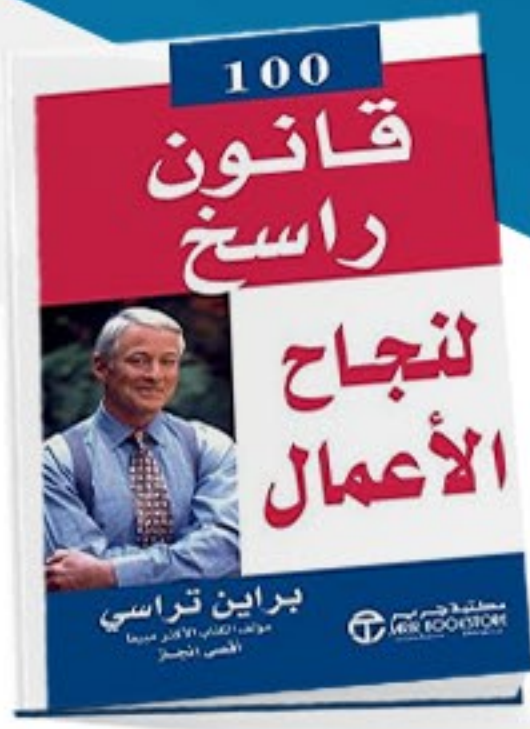
- 1 حدد بالضبط ما تريد في كل جانب من حياتك وكن محدداً .
- 2 دونه بوضوح وبالتفصيل.
- 3 حدد موعداً نهائياً محدداً وإن كان كبيراً قسمه كمراحل.
- 4 قم بإعداد قائمة بكل ما يمكنك الاستعانة به لتحقيق أهدافك.
- 5 نظم البنود في قائمتك في خطة متسلسلة ومرتبطة.
- 6 اتخذ إجراء على الفور بشأن شيء يمكنك القيام به.
- 7 افعل شيئاً كل يوم يقربك من أهدافك وحافظ على الزخم.

كيفية تطبيق قانون الوضوح :

- 1 قم بإعداد قائمة بعشرة أهداف تود تحقيقها العام القادم واكتبها بصيغة الفعل المضارع كما لو أنك قمت بها.
- 2 اسأل نفسك: ما الهدف الذي إن حققته سيكون له أثر إيجابي في حياتي؟ ضع دائرة حوله واكتبه في ورقة منفصلة.
- 3 الآن طبق طريقة السبع خطوات أعلاه على هذا الهدف.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 89 ◀ قانون الأولويات

- ◀ القانون: (تحدد قدرتك على وضع أولويات واضحة ودقيقة لوقتك نوعية حياتك بالكامل).
- ◀ "أسوأ استخدام لوقتك هو أن تنجز بشكل جيد ما لا يجب إنجازه على الإطلاق" براين تريسي
- ◀ مبدأ باريتو: 20 % من أنشطتك ستكون مسؤولة عن 80 % من قيمة أنشطتك.

كيفية تطبيق قانون الأولويات :

- 1 قم بإعداد قائمة بكل شيء تفعله كجزء من عملك وحدد 3-5 أهمها.
- 2 الحصول على مكافأة عالية عند تحقيق الأعمال التي لها الأولوية.

القانون 90 ◀ قانون اللواحق

- ◀ القانون: (قبل أن تبدأ شيئاً جديداً لابد أن توقف شيئاً قديماً).
- ◀ "الدخول يعني الخروج" براين تريسي
- ◀ لابد أن تقرر التوقف عن الأشياء القديمة عند دخول الأشياء الجديدة.

كيفية تطبيق قانون اللواحق :

- 1 حل عملك وأعد قائمة بالأشياء التي تستهلك معظم وقتك.
- 2 قارن أنشطتك الحالية بدخلك السنوي أو توقف عنها.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 92 ◀ قانون التخطيط

- ◀ القانون: (كل دقيقة يتم قضاؤها في التخطيط توفر عشر دقائق في التنفيذ).
- ◀ التخطيط الاستراتيجي في الشركة هو إعادة تنظيم وهيكله الأنشطة والموارد لزيادة "عائد رأس المال"
- ◀ التخطيط الاستراتيجي الشخصي هو زيادة "عائد الطاقة" الخاص بك (عائد رأس المال العقلي والعاطفي والجسدي والروحي).
- ◀ يستغرق إعداد خطة ليومك منك حوالي (10 - 12) دقيقة.
- ◀ مفتاح الكفاءة الشخصية هو استخدام مخطط وقت جيد.

إرشادات قانون التخطيط :

- 1 ابدأ بقائمة رئيسية باعتبارها أساساً لنظام تخطيط الوقت الخاص بك.
- 2 خطط كل شهر مقدماً لنقل البنود المناسبة من قائمتك الرئيسية لقائمتك الشهرية.
- 3 خطط كل أسبوع مقدماً لنقل البنود من قائمتك الشهرية إلى قائمتك الأسبوعية إلى قائمة اليوم.
- 4 خطط كل مشروع واجتماع وهدف بالتفصيل قبل أن تبدأ.
- 5 "فكر كتابة" واصرف الوقت في الأنشطة ذات القيمة العالية.

كيفية تطبيق قانون التخطيط :

- 1 افرض إحساساً بالنظام على حياتك بإعداد قائمة مفصلة يتعين عليك القيام بها.
- 2 حل قائمتك بدقة وحدد أولويات واضحة للبنود قبل أن تبدأ.
- 3 اضبط نفسك على العمل فقط على تلك الأنشطة التي تحدث أكبر أثر في حياتك وقم بإنجازها بسرعة وبراعة.



أبو عادل
@aboaadl



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 93 قانون المكافآت

- القانون: (مكافآتك ستحددها دائماً نتائجك).
- أسرع طريق لكي تتقاضى راتباً أكبر وتترقى بشكل أسرع هو أن تحقق نوعية وكمية أكبر من النتائج لشركتك ولنفسك.
- ركز على الإنجازات بدلاً من الأنشطة وابحث عن طرق لتحقيق النتائج الأكبر والأسرع.
- اسأل نفسك باستمرار: ما النتائج المتوقعة مني؟

كيفية تطبيق قانون المكافآت :

- 1 اسأل نفسك باستمرار: لماذا أتقاضى راتباً؟ ما النتائج المحددة التي تم توظيفك لتحقيقها؟
- 2 حدد أهم الأشياء التي تفعلها كل يوم كيف يمكن تحسينها؟
- 3 ابذل جهداً إضافياً وكيف يمكن تفعل أكثر مما تتقاضى؟

القانون 94 قانون التسلسل

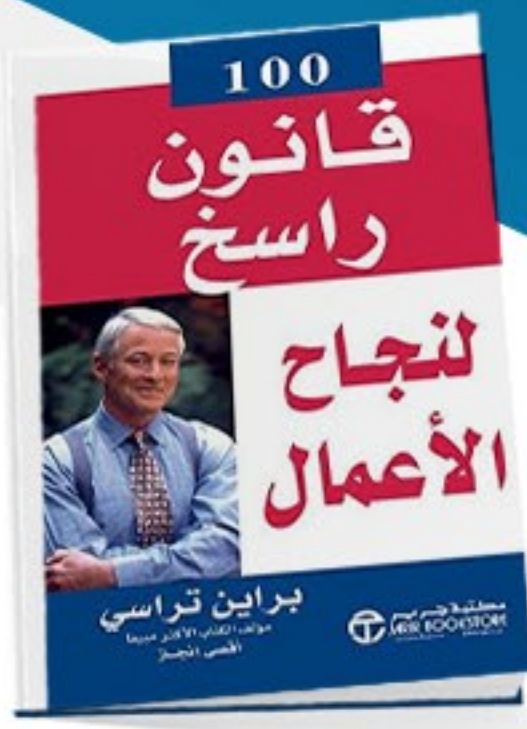
- القانون: (إدارة الوقت تمكنك من التحكم في تسلسل الأحداث في حياتك).
- الإحساس بالتحكم هو القضية الرئيسية في ذروة الأداء.
- لديك الحرية لاختيار ما تفعله أولاً وما تفعله ثانياً وما لا تفعله على الإطلاق .
- أنت تتحكم في حياتك ومستقبلك بشكل كامل بالتحكم في تسلسل الأحداث وبتخاذ قرار بفعل أشياء محددة قبل أن تفعل أشياء أخرى.

كيفية تطبيق قانون التسلسل :

- 1 حل الطريقة التي تقضي بها يوماً عادياً أو أسبوعاً عادياً واسأل ما الأشياء التي يتعين عليك القيام بقدر أكبر منها في أقرب وقت لتحسن نوعية وكمية الناتج والنتائج؟
- 2 حدد الاختيارات والقرارات التي اتخذتها في الماضي وأحدثت صعوبات ومشكلات اليوم واتخذ قرارات جديدة للتحسين.
- 3 تحكم في تسلسل الأحداث في حياتك وتحكم في مستقبلك تماماً.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب

100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تراسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 95 ◀ قانون الميزة

- ◀ القانون: (أشياء معينة يمكنك من إنجاز أكثر بكثير مما كنت لتنجزه لو قضيت القدر نفسه من الوقت في أنشطة أخرى).
- ◀ الفيلسوف اليوناني (أرشميدس): " أعطني رافعة طويلة بما يكفي ومكاناً أقف عليه ويمكنني أن أحرك العالم " .

أكثر أشكال الميزة شيوعاً في التجارة:

1 مال الآخرين

- ◀ التمويل - الاقتراض - المستثمرين .

2 معرفة الآخرين

- ◀ خبراتهم- معلوماتهم - أفكارهم .

3 جهود الآخرين

- ◀ وقتهم - طاقتهم - مهاراتهم .

كيفية تطبيق قانون الميزة :

- 1 حدد الشيء أو الشئتين اللذين يمكنك فعلهما وإن تم إنجازهما ببراعة في الوقت المناسب ينتج عنهما أكبر استفادة لك ولمنظمتك... كيف تستطيع إعادة تنظيم وقتك للتركيز عليها؟
- 2 قم بإعداد خطة لاكتساب واستغلال معرفة وجهود ومال الآخرين لتحظى بالدعم لتسريع مشروعك ومسيرتك المهنية؟





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 96 ◀ قانون دقة التوقيت

- ◀ القانون: (القدرة على التصرف أسرع من أي أحد آخر يمكن أن تكون أكبر أصل لديك).
- ◀ "إحساس العجلة" 2 ٪ فقط من عدد السكان لديهم إحساس بالعجلة وهم في النهاية يتفوقون على الآخرين. براين تريسي
- ◀ الأشخاص المشغولون يعملون بإيقاع أسرع من الأشخاص العاديين وينجزون الأكثر.
- ◀ مهمتك أن تشتهر بأنك أسرع الأشخاص حركة في مكان عملك.
- ◀ اعمل في الزمن الحقيقي وتحرك بسرعة في المهام الصغيرة العاجلة وقم بالانتهاء منها.

كيفية تطبيق قانون دقة التوقيت :

- 1 ابحث دائما عن طرق لإنجاز المهمة بسرعة.
- 2 قم بإعداد تنظيم عملك لكي تقدم لمديرك وعملائك ما يحتاجون إليه بشكل أسرع.
- 3 ابحث عن طرق لخدمة عملائك أسرع من منافسيك.

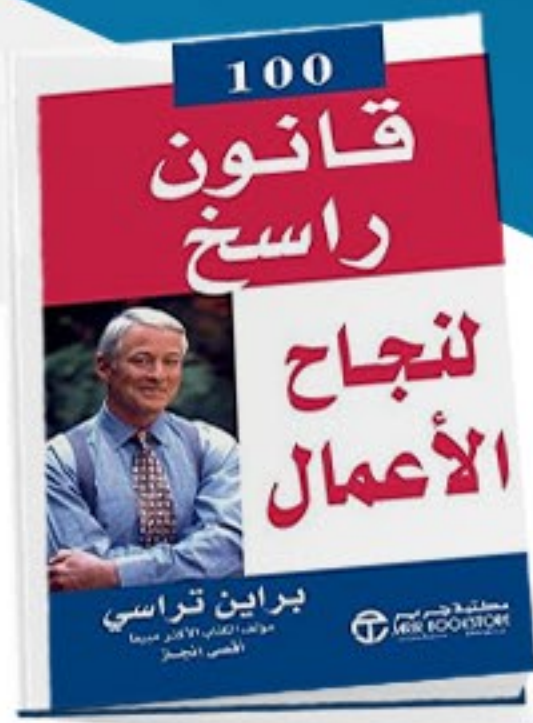
القانون 97 ◀ قانون الممارسة

- ◀ القانون: (الممارسة المستمرة لإحدى المهارات الأساسية تقلل الوقت المطلوب للقيام بالمهمة وتزيد الناتج المحقق).
- ◀ استخدم "منحنى التعلم" لزيادة ناتجك وإنتاجيتك بشكل هائل.
- ◀ استخدم "منحنى الخبرة" لتصل القمة في مجالك.
- ◀ المزج بين منحنى التعلم ومنحنى الخبرة يجعلك واحداً من أكثر الأشخاص إنتاجاً وقيمة في منطقتك.

كيفية تطبيق قانون الممارسة :

- 1 كن واضحاً بشكل قاطع بشأن أهم المهام التي تتعلق بالوقت والخبرة واهتم بها.
- 2 حسن المهارات الأساسية أو الكفاءات الأساسية التي يمكنك من الإنجاز بطريقة ممتازة.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 98 ◀ قانون ضغط الوقت

- ◀ القانون: (ليس هناك وقت كاف لفعل كل شيء لكن هناك وقتا كافيا دائماً لفعل أهم الأشياء).
- ◀ "العمل ينكمش لملء الوقت المخصص له".

أهم أربعة أسئلة لتظل مركزا بشكل أفضل:

- 1 ما الأنشطة الأعلى قيمة لدي؟
- 2 ما النتائج الرئيسية لدي؟
- 3 لماذا أتقاضى راتباً؟
- 4 ما الذي يمكنني فعله أنا فقط ويحقق فارق لي عند إنجازه؟

كيفية تطبيق قانون ضغط الوقت :

- 1 حدد أهم المهام لديك التي تمثل أكبر مساهمة في منظمتك واعقد العزم على العمل بها.
- 2 أنشئ "نظام إجبار" خاصاً بك وحدد المواعيد النهائية بدقة وصرامة.





تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

القانون 99 ◀ قانون المعالجة المنفردة

- ◀ القانون: (تحدد القدرة على بدء وإكمال أهم مهمة لديك إنتاجيتك أكثر من أي مهارة أخرى).
- ◀ لا تستطيع أن تفعل كل شيء لكن تستطيع فعل أهم شيء.
- ◀ يجب أن يكون لديك القدرة على ضبط نفسك لإكمال أهم مهمة لديك فقط .
- ◀ في كل مرة تكمل مهمة كبرى تشعر بالروعة حيال نفسك وتشعر بالسعادة والنجاح.
- ◀ الفائدة الكبرى هي كسب (عادة) مهمة جدا وهي إكمال المهمة.

كيفية تطبيق قانون المعالجة المنفردة :

- 1 اعقد العزم اليوم على تكوين عادة إكمال المهام .
- 2 حدد أكبر وأهم مهمة أو مشروع يواجهك وركز تماماً حتى إكماله بالوقت المناسب .

القانون 100 ◀ قانون الكفاءة

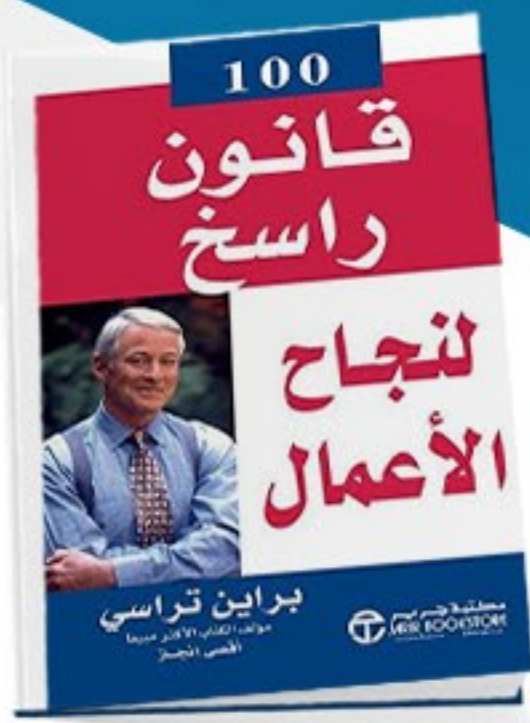
- ◀ القانون: (يمكنك أن تزيد كفاءتك وفاعليتك بأن تصبح أفضل وأفضل في مهامك الأساسية).
- ◀ أحد أقوى أساليب إدارة الوقت على الإطلاق هو أن تصبح أفضل في أهم الأشياء التي تفعلها.
- ◀ حدد أضعف مهارة مهمة لديك ومستوى الارتفاع الذي يمكنك أن تستخدم المهارات الأخرى عنده.
- ◀ 80 % من أسباب عدم تقدمك بالسرعة التي تريدها تفسرها 20 % من المهارات والقدرات التي تنقصك.
- ◀ "الناجحون يبحثون في أنفسهم عن إجابات عن أسئلتهم وحلول لمشاكلهم أما غير الناجحين فينظرون خارجهم" براين تريسي

كيفية تطبيق قانون الكفاءة :

- 1 حدد نتائجك الرئيسة وكفاءاتك الأساسية.
- 2 اطلب من حولك أن يقيموا مهاراتك الحيوية على مقياس واحد من عشرة.
- 3 حدد المهارة -أهم مهارة- التي إن قمت بتنميتها فسيكون لها أكبر أثر إيجابي في مسيرتك المهنية.



أبو عادل
aboaaadi



تلخيص كتاب 100 قانون حصين لنجاح الأعمال

المؤلف : براين تريسي

تلخيص: يوسف الهاجري

عوامل النجاح في قوانين التجارة :

1 الرغبة.

1

2 القرار.

2

3 الانضباط.

3

4 الإصرار.

4



لمشاهدة جميع ملخصات الهاجري



@aboadi2030



Aboadi