

نمبر وان

دليلك إلى العظمة و التغلب على أعدائك

محمد عصام

**"من لم يكن ذئباً أكلته الذئاب،
و من جعل نفسه عظماً أكلته الكلاب"**
(حكمة عربية)

الفهرس

- ٣ القاعدة الأولى: المعرفة قوة.. لا تُشاركها مع أحد
- ٥ القاعدة الثانية: الخطوات الصغيرة تُحقق أهدافاً كبيرة
- ٧ القاعدة الثالثة: ميز نفسك بين الآخرين
- ٩ القاعدة الرابعة: البشر أنانيون.. إستغل ذلك جيداً
- ١١ القاعدة الخامسة: إحمي أهدافك بالكتمان
- ١٣ القاعدة السادسة: وفر مجهودك وإستغل الآخرين
- ١٥ القاعدة السابعة: إعرف عدوك جيداً
- ١٧ القاعدة الثامنة: لا تستسلم أبداً.. ابدأ من جديد

القاعدة الأولى

المعرفة قوة.. لا تشاركها مع أحد

"أعلمه الرماية كل يوم .. فلما اشتد ساعدهُ رمانى"
(معن بن أوس)

العامل الأول للنجاح في الحياة هو المعرفة، فيجب أن تمتلك المعرفة الأفضل والأحدث في تخصصك سواء كنت مُحاسباً، طبيباً، أو حتى بائعاً في محل بقالة صغير، ويجب أن تُطور تلك المعرفة باستمرار فكل يوم يكون هناك منافسين جدد لك أكثر حيوية وأكثر معرفةً بأحدث المعلومات، والتعليم الرسمي (المدارس والجامعات) ليس الطريق الوحيد إلى المعرفة، فالكُتب وخبرات الآخرين في الحياة تُمثل مصدراً غنياً للمعرفة، ولا تكتفِ بِمجال تخصصك فقط، فالقراءة في علم النفس و علم الاجتماع و التاريخ تُساعدك على قراءة الناس و توقع الأحداث، و كُلها زادت معرفتك، كُلها زادت قُدرتك على تحديد نقاط قوتك و ضعفك، و تحليل نقاط قوى و ضعف أعدائك، و إقتناص الفرص المتاحة أمامك، و التي قد لا يراها من حولك بسبب نقص معارفهم.

ولكن إكتساب المعرفة شئ و تشاركها مع الآخرين شيئاً آخر، فالمعرفة قوة و إن حصل عليها الآخرون سيتفوقون عليك و سيقضون عليك في طريقهم إلى السُلطة، فإعطي الآخريين القليل من معرفتك لتوهمهم بإنك طيب القلب و تتمنى النجاح لهم، و إحتفظ لنفسك بالمعارف و المعلومات الهامة، فالإنسان عدو أخيه الإنسان، و كُتب التاريخ مليئة بقصص الخيانة، فإحذر دائماً من

الآخرين، و اتق شر من أحسنت إليه، وإذا إكتشفت خيانة أحدهم لك، إنتقم منه شر إنتقام، حتى يكون عبرة لمن حولك و بالأخص أعدائك، فأن يخافك الناس أفضل من أن يُحبوك.

التلميذ يخون معلمه

كانت إنجلترا دولة صغيرة لا وزن لها في السياسة الدولية، ولكن من خلال الإستثمار في المعرفة الصناعية و العسكرية إستطاعت تكوين قوة إقتصادية و عسكرية مكنتها من إنشاء إمبراطورية شاسعة شملت مُستعمرات في قارات أوروبا و آسيا و أفريقيا و إستمرت حوالي ٢٠٠ عام، و رغبة منها في إحكام السيطرة على منطقة الشرق الأوسط الغنية بالترول و التي تقع بها قناة السويس الطريق الرئيسي للتجارة البريطانية، وافقت على أن تكون فلسطين موطناً لليهود في عام ١٩١٧م على أن يكون اليهود داعمين لإستعمار بريطانيا في الشرق الأوسط، و قد عُرف ذلك الإتفاق بـ "وعد بلفور".

و استمرت إنجلترا على عرش العالم حتى الحرب العالمية الثانية حين تحالفت مع الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد السوفيتي ضد ألمانيا و إيطاليا و اليابان، و بسبب الحاجة إلى الكثير من الجنود، ضمت جنوداً من يهود إسرائيل للجيش البريطاني على الرغم من الخلاف السياسي بينهما بسبب ممارساتهم العنيفة ضد الفلسطينيين، و تعلم الجنود الإسرائيليين المعرفة العسكرية من الجيش البريطاني، و بعد الإنتصار في الحرب و بدلاً من الشعور بالإمتنان لبريطانيا التي أنقذت اليهود من هتلر النازي الذي أراد القضاء على كُل اليهود، و جعلت فلسطين موطناً لليهود، كون هؤلاء الجنود عصابة الهجانة الإسرائيلية التي قادت الجيش الإسرائيلي، و استخدموا المعرفة العسكرية البريطانية في طرد بريطانيا نفسها من فلسطين و إنشاء دولة إسرائيل في عام ١٩٤٨م.

القاعدة الثانية

الخطوات الصغيرة تُحقق أهدافاً كبيرة

"من تأتى نال ما تمنى"

(مثل عربي)

كُلنا نمتلك أهدافاً كبيرة (تحقيق النجاح المهني، إمتلاك الثروة المالية، الشهرة، إنخ) ولكن عدد قليل منا يستطيع تحقيقها، بدلاً من وضع خطوات غير واقعية لتحقيق هدفك ستدفعك للإحباط لعدم إمكانية تحقيقها على أرض الواقع، قسم هدفك إلى خطوات صغيرة سهلة التنفيذ، سوف تأخذ وقتاً أطول ولكن سوف تُحقق أهدافك في النهاية. كما أن لذلك ميزة أخرى، فالإنسان شديد الطوح يُثير عداة المنافسين على السُلطة و المتحكمين بها، ولكن بنفاقهم و التقدم بخطوات صغيرة سوف تصل للسلطة بأقل صراع مُمكن، و ستستغل ذلك الوقت في تقوية معرفتك و توسيع شبكة علاقاتك مع الآخرين.

أي بدلاً من السعي إلى منصب المدير في شركتك بوضوح من البداية، إنتقل ببطء كوظف مُجتهد و غير طموح من منصب إلى آخر، قوي علاقاتك مع الآخرين و افهم كيف تجري الأمور في شركتك و من هم أصحاب السُلطة الحقيقيون (قد يكون نائب المدير أكثر تأثيراً من المدير نفسه) و مع الوقت ستقدم في المناصب و تصل لهدفك، و تذكر دائماً أنت لم تمشي على الفور عند ولادتك، ولكن جلست كثيراً، ثم زحفت، ثم مشيت مُستنداً على والديك، ثم مشيت لوحديك.

على هامش السُلطة

أراد "محمد أنور السادات" مُنذ شبابه الوصول للسُلطة السياسية ولكنه كان يُدرك أن الأهداف الكبيرة تتطلب وقتاً حتى تتحقق، و التسرع قاتل للسياسي، لذلك و بعد نجاح ثورة يوليو ١٩٥٢م، ورغم مُشاركته في تنظيم الطُباط الأحرار الذي قاد الثورة، وافق على أن يبقى على هامش السُلطة فلم يسعى للمناصب الهامة مثل منصب الوزير أو نائب الرئيس، ولكنه تدرج في مناصب على هامش السُلطة لا تُثير منافسيه ولكنها مليئة بالمكاسب للسياسي الذكي، فمناصب مثل مُدير تحرير جريدة الجمهورية و عضو الإتحاد الإشتراكي و نائب مجلس الأمة (مجلس الشعب حالياً) ساعدته على تحليل نقاط القوى و الضعف للنظام الناصري و تقوية صلاته بالعديد من السياسيين.

و عندما هُزمت مصر من إسرائيل في حرب عام ١٩٦٧م، لم ينتقد "جمال عبد الناصر" بل على العكس تقرب منه أكثر خصوصاً بعد إنتحار "عبد الحكيم عامر" وزير الدفاع و صديق "ناصر" المُقرب، و في النهاية و بعد ١٨ عاماً على هامش السُلطة عينه "ناصر" نائباً له، و تولى حُكم مصر مُنفرداً بعد وفاة "ناصر" في سبتمبر ١٩٧٠م، و استخدم المعرفة التي جناها عبر السنين في القضاء على أعضاء النظام الناصري، و البدء في سياسة إقتصادية و خارجية جديدة لمصر.

القاعدة الثالثة

ميز نفسك بين الآخرين

"الأعور ملك بين الغميان"

(قائل عربي)

نحن محدودي القدرات بطبيعتنا، عقلنا لا يستطيع إستيعاب كُل المعرفة المتاحة له، و جسدنا يحتاج للراحة ٨ ساعات على الأقل يومياً، لذلك للنجاح في الحياة يجب إدراك تلك المحدودية و بدلاً من الحزن بسببها، إستخدامها بحكمة في معارك تضمن الفوز بها، بدلاً من مقارنة نفسك بمن هو أفضل منك، ضع نفسك دائماً في موقع تضمن فيه أن تكون الأفضل ممن حولك، بدلاً من أن تكون الموظف العادي في الشركة الكبيرة، كُن المدير الناجح في الشركة الصغيرة.

و هذا ينطبق على كُل مجالات الحياة، إختار دائماً الحروب التي تضمن الفوز بها، و لا تُكن طماعاً فتشارك في حروب تخسر فيها كُل ما تملك و أنت تعلم مسبقاً أن أعدائك أفضل منك، لا تُصاحب من لا يُقدرك، بل صاحب من سيراك كنزاً لا يعوض، إختار الشركات التي ستراك خبيراً في مهنتك، و ليس الشركات التي ستراك موظفاً عادياً يُمكن إستبداله بأي أحد. هذا لا يعني التخلي عن تطوير قدراتك بإستمرار، و لكن يعني أن تضع نفسك دائماً في موقع التفوق.

المجد أفضل من المال

عندما سُئل "ميشيل بيكون" مُدرب حُراس مرمى النادي الأهلي عن رأيه في إحتراف "محمد الشناوي" حارس مرمى الفريق في إحدى الفرق الأوروبية، رد قائلاً ان "محمد الشناوي" يستطيع اللعب في أحد الأندية الجيدة في أوروبا وبالتأكيد سيكسب أموالاً أكثر، و لكن الأفضل له البقاء في النادي الأهلي، فهنا هو الحارس الأول في مصر و أفريقيا، و النادي الأهلي هو الأكثر تحقيقاً للبطولات المحلية و القارية في أفريقيا، أي أن لقب الحارس الأول و مجد البطولات أفضل بكثير من زيادة في المرتب.

القاعدة الرابعة

البشر أنانيون.. إستغل ذلك جيداً

"دمار العالم و لا خدش في إصبعي"

(ديفيد هيووم)

لا تكن ساذجاً وتظن أن الآخرين سيساعدونك بسبب مبادئهم الأخلاقية، فالناس أنانيون و لا يحبون إلا أنفسهم، و لن يساعدونك إلا إذا كان ذلك في مصلحتهم، بدلاً من إنتظار الخير في الآخرين و الذي لن يأتي، إغريهم بالمكاسب التي سيحصلون عليها عندما يساعدونك، ربما يريدون المال أو الشهرة، أو التقدّم خطوة إلى الأمام في حياتهم المهنية، و لا تخاف على خسارة مالك، فالمال وسيلة للسلطة و ليس غاية في حد ذاتها، و الحاشية تمدح الملك ليس بسبب ذكائه و طيبته، و لكن طمعاً في ثروته، فاطعم الفم تستحي العين.

و لا تياس إذا كنت فقيراً، أو تشغل منصباً لا يمكنك من مساعدة الآخرين، فأحياناً كثيرة تكون كلمات التشجيع و المديح في لحظات الهزيمة و الإنكسار أفضل بكثير من المال، و تحذير صاحب السلطة بالمؤامرات التي تُخطط ضده و الكلام السيء الذي يُقال عنه، قد يجعلك من المقربين منه، و يضمن لك التقدّم سريعاً في المناصب و تحقيق الثراء المالي، و تذكر دائماً هناك الكثير من المنافسين لك على السلطة، و كلّها تعاونت معهم، و فرت تكلفة الصراع، و وصلت أسرع.

الواجب الأخلاقي

عانت القارة الأوروبية من الدمار و التدهور الإقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية، لذلك أعلن الرئيس الأمريكي "هاري ترومان" في عام ١٩٤٧م إنه الواجب الأخلاقي لأمريكا أن تُساعد الدول الأوروبية على علاج مشاكلها الإقتصادية، لذلك ستقدم أمريكا لتلك الدول عدة مليارات من الدولارات كمنح وقروض مُيسرة الدفع (بفائدة قليلة و تُدفع على عدد سنوات أطول من المعتاد) و قد عُرِفَت تلك المُبادرة الأخلاقية بـ"خطة مارشال"، و بالفعل نجحت في تقوية إقتصادات الدول الأوروبية، مما حفز الأوروبيين على الإيمان بقيم السلام و الديمقراطية و الصداقة الأمريكية.

و بالطبع كانت تلك المُبادرة خدعة أمريكية، فالجزء الأكبر من تلك الأموال عاد إلى أمريكا مرة أخرى في شكل عقود تجارية للشركات الأمريكية التي ستُساعد في إعادة بناء أوروبا، كما أن إنتشال الأوروبيين من الفقر سيكون سداً رادعاً ضد إنتشار الأفكار الشيوعية التي يؤمن بها الإتحاد السوفيتي العدو الرئيسي لأمريكا بعد الحرب العالمية الثانية، و بالطبع كان قادة الدول الأوروبية على علم بالأهداف الخفية للمُبادرة الأمريكية، و لكنهم لم يكونوا حمقى لرفضها، فالمُبادرة في مصلحتهم و ستفيد أوروبا حقاً، فمن يرفض الأموال عندما تأتي له على طبق من ذهب.



القاعدة الخامسة

إحمي أهدافك بالكتمان

"سلامة الإنسان في حفظ اللسان"

(قتل عربي)

لا تكشف أهدافك و خططك للآخرين فقد يكونوا أعداءً لك و يدمروا خططك قبل تحقيقها، فالعمل في السري ضمن النجاح النهائي، كما انه بمفاجأتك للآخرين بخطواتك تتفوق عليهم في السباق إلى السُلطة، و بينما تحتفل بتحقيق أهدافك، يكونوا في حالة صدمة من المفاجأة، و لا تنسى أن نفوس الناس مريضة، و الحسد و الحقد حطم أحلاماً أكثر من أخطاء الحالمين أنفسهم.

ولكن ذلك لا يعني أن تمتنع عن إخبار الآخرين بأي شيء، فذلك سيثير شكوكهم لأن الكتمان من علامات الرجل الماكر الساعي إلى السُلطة، بدلاً من إثارة شكوكهم، تكلم عن أهدافاً عامة مثل إدخار المال للحماية من غدر المُستقبل و تحقيق النجاح المهني فمن منا لا يريد ذلك، و أحياناً قد يكون من المُفيد أن تتعمد الأخطاء الصغيرة، فهي غير مُكلفة و في نفس الوقت توهم الآخرين بأنك إنساناً عادياً لا تستحق حتى الحسد.

و انحنى أمام تمثاله

عندما تولى "السادات" حُكم مصر بعد وفاة "ناصر"، ظن الكثيرون أنه سيكون دُمية مُطِيعَة في يد أعضاء النظام الناصري وانه سيُكمل سياسات ناصر بدون أي تغيير، وتلاعب "السادات" بتلك الفكرة ليضمن الإستمرار في الحُكم ويحصل على رضا المصريين عنه، فأكد إنه سيسير على خُطى "ناصر" حتي إنه انحنى أمام تمثال "ناصر" إجلالاً له، و كان يوافق على القرارات المُقدمة له من أعضاء النظام الناصري بدون حتى أن يقرأها، مما أكد إنه سيكون الشخص المُطِيع لهم.

ولكن "السادات" كان مُخادعاً بالفطرة، فبعد إستقرار الأمور تخلص من أعضاء النظام الناصري في مايو ١٩٧١م (عُرفت بـ"ثورة التصحيح")، و اتبع سياسات مُخالفة تماماً لسياسات "ناصر"، فاختر النظام الرأسمالي بينما "ناصر" كان إشتراكياً، و تحالف مع الغرب بينما ناصر إعتبرهم أعداءً لمصر، و عقد إتفاقية السلام مع إسرائيل التي حاربها "ناصر" طوال فترة حُكمه.

القاعدة السادسة

وفر مجهودك وإستغل الآخرين

"إذا كنت قد إستطعت أن أرى أبعد من غيري، فذلك

لأنني وقفت على أكتاف عدد كبير من العمالقة"

(نيوتن)

كُلنا نمتلك أهدافاً غير محدودة، ولكن للأسف قُدراتنا محدودة، بدلاً من إضاعة طاقتك على الكثير من الأهداف، إستغل الآخرين لتحقيقها من أجلك سواء من خلال خداعهم لخدمتك، أو عن طريق تحقيق رغباتهم المالية وغير المالية (مثل الشهرة و التقدُّم في الحياة المهنية)، وتذكر دائماً أن المال يُمكن تعويضه، بينما الصحة و الوقت لا يُمكن تعويضهما.

كذلك يُمكنك إستغلال الآخرين لتنفيذ الأعمال غير الأخلاقية حتى لا تشوه سُمعتك، فالنقد الجارح الذي يكتبه زميلك ضد المدير في إستمارة تقييم الأداء السنوي قد يساهم في إقالة المدير الذي يُمثل عقبة في طريقك إلى المناصب الإدارية العليا، و في نفس الوقت ستبقى الموظف طيب القلب الذي صان العشرة و لم ينتقد مُديره، لدرجة أنه من المُمكن أن يُصبح هذا المدير حليفك في المُستقبل، فكم من سياسيين إنتهت مسيرتهم بسبب شائعات كُتبت عنهم في الجرائد و سُربت من خلال أشخاص إدعوا صداقتهم في العلن و هم أعدائهم في الخفاء.

مُثل يحكُم أمريكا

كان "رونالد ريجان" مُثلاً مشهوراً في ثلاثينات وأربعينات القرن العشرين، ولكن بعد ذلك بدأت تقل أعماله الفنية بسبب الجيل الجديد من الممثلين الموهوبين، وقد نصحه أحد أصدقائه في الحزب الجمهوري أن يستغل شعبيته و كاريذمته وقُدْرته على إقناع الجماهير في العمل السياسي، وبالفعل بدأ "ريجان" مسيرته السياسية التي توجت بفوزه برئاسة الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٨١م.

ولكن كيف يحكُم الممثل الذي لا يعرف شيئاً في السياسة أقوى دولة في العالم؟! بدلاً من بذل المجهود في تعلم العلوم السياسية والعسكرية، ضم "ريجان" إلى فريق عمله أفضل الخبراء المتخصصين في كافة المجالات السياسية والإقتصادية و العسكرية وقد وصل عددهم إلى ٣٥٠ عضواً. بذل هؤلاء الخبراء أقصى ما عندهم من مجهود وساعدوا في تحقيق العديد من الإنجازات لأمريكا، ولكن لم يظهروا مع "ريجان" وهو يتلقى هتافات الإعجاب من الشعب الأمريكي تقديراً لإنجازاته الكثيرة.

القاعدة السابعة

إعرف عدوك جيداً

"السبب في أن القائد العسكري الحكيم ينتصر

دائماً هو معرفته المُسبقة بأعدائه"

(صن تزو)

ستجد لك أعداءً في كُلِّ مكان، في عائلتك وفي عملك وحتى بين زملاء دراستك، تمثني إخفاء أعدائك حُلْمٌ سخيْفٌ، فالشيطان أصبح عدواً لآدم بدون حتى أن يُقابله، الأفضل أن تتعرف عليهم جيداً، تقرب منهم وإدعي أنك صديقهم لتتعرّف على نقاط قوتهم وضعفهم، من الممكن توظيف المُقربين منهم كجواسيس لك فما أكثر الخونة في تلك الأيام، حسابات أعدائك على مواقع التواصل الاجتماعي (مثل الفيسبوك والإنستجرام) منجم غني بالمعلومات عنهم، استخدم المعلومات التي تجمعها عن أعدائك للقضاء عليهم، والأفضل جعلهم أصدقائك، فبذلك توفر مجهود وتكلفة الصراع وتستفيد بخدماتهم لك.

وإحذر من جواسيس أعدائك، وإذا اكتشفتهم لا تقضي عليهم، ولكن سرب من خلاصهم معلومات خاطئة لأعدائك، لخداعهم ومفاجأتهم بخططك.

جواسيس في قصر الملك

حرص تنظيم الضباط الأحرار بقيادة "جمال عبد الناصر" على معرفة ما يدور في قصر الملك "فاروق" لحماية أنفسهم، فكانت لهم جواسيس في قصر الملك تُخبرهم بخطط الملك و أي قرارات قد تصدرُ ضدهم أو تُدمر خططهم، و حرص "محمد أنور السادات" على تقوية علاقته بـ"يوسف رشاد" أحد أطباء الملك، كذلك حرص التنظيم على إصطياد المعلومات السياسية الخفية من خلال عيونهِ في أماكن مُختلفة، مثل "علي صبري" الذي كان له علاقة قوية بالسفير الأمريكي في مصر، و كان السفير مُقرباً من الملك "فاروق".

و لم يكتفي الجواسيس بنقل المعلومات إلى التنظيم، فقد سرّبوا معلومات خاطئة عنه لتضليل الملك و أعوانه و الذين كانوا على علم بمؤامرة تُخطط ضد الملك و لكن ليسوا على علم بمخططيها، و عندما نجح الملك و أعوانه في كشف أسماء الضباط المُشاركين في التنظيم، أبلغ الجواسيس التنظيم بمعرفة الملك أمرهم و قُرب إتخاذ إجراءات عنيفة ضدهم، و لذلك تم تقديم موعد الثورة إلى ٢٣ يوليو ١٩٥٢م.

القاعدة الثامنة

لا تستسلم أبداً.. إبدأ من جديد

"إذا عرفنا كيف فشلنا، نفهم كيف ننجح"

(إرنست همنجواي)

الحياة سلسلة من الهزائم والإنتصارات، ليست المشكلة أن تهزم، ولكن المشكلة أن تيأس و تستسلم، عليك ان تواجه نفسك بالحقيقة و تحلل هزيمتك لتتعلم منها، إسأل نفسك هل أهدافك تُناسبك أم لا؟ إذا إستمر إقتناعك بأهدافك لحل أسباب خسارتك فللهزيمة دروس تتعلم منها، قد تكون خطتك هي السبب في الهزيمة، لذلك المرونة مطلوبة، ضع عدة خطط لتحقيق هدفك، و كُلها فشلت خطة جرب الأخرى، فرونة الغزال تجنيه من صيد الأسود له، و ربما تكون مغروراً و وضعت أهدافاً لا تُناسبك، فالغرور قاتل للإنسان أكثر من الأعداء، و هتتر الذي ظن نفسه قادراً على هزيمة كُل الجيوش الأوروبية، قتل نفسه خوفاً من العقاب و الذل بعد هزيمة الجيوش الأوروبية له.

إذا إكتشفت أن الهدف لا يُناسبك، كُن واقعيّاً و فكر في هدف آخر تكون أكثر قدرة على تحقيقه، و إستفد من خبراتك السابقة للنجاح في مجالك الجديد، ربما لا تكون الأفضل في مجال المحاسبة، و لكن إذا دخلت مجال التسويق فسوف تتفوق على كُل زملائك.

حلم اللعب للنادي الأهلي

حلم "أمير توفيق" بأن يكون الحارس الأول للنادي الأهلي ومنتخب مصر منذ أن كان طفلاً، وتحقق جزء من ذلك الحلم عندما تم تصعيده من فريق الشباب إلى الفريق الأول للنادي الأهلي، ولكنه للأسف لم يستطع إنتزاع مكاناً في التشكيل الأساسي رغم مرور الأعوام، لذلك إنتقل إلى نادي "المصرية للاتصالات" على أمل العودة مرة أخرى للنادي الأهلي، ولكنه لم ينجح هناك أيضاً، لذلك تنقل بين عدة أندية حتى أستقر في أحد أندية الدرجة الثانية.

وهناك واجه نفسه بالحقيقة، لقد فشل في تحقيق حلمه باللعب للنادي الأهلي فلماذا المكابرة والعناد؟ ولماذا الإستمرار في طريق لا نهاية جيدة له؟ لذلك قرر الدخول في مجال آخر يستطيع النجاح فيه، وفي نفس الوقت يستفيد من خبراته السابقة كحارس مرعى، وبعد تحليل لقدراته وللفرص المتاحة أمامه، قرر دخول مجال التسويق الرياضي، و درس الدورة التدريبية المقدمة من الإتحاد الدولي لكرة القدم (فيفا)، وبدأ يذوق طعم النجاح كمتخصص في التسويق الرياضي، وفي النهاية حقق حلمه ولكن بصورة مختلفة، فقد أصبح "مدير قسم التعاقدات و التسويق" بالنادي الأهلي وشهد الجميع على كفاءته ونجاحه.



عن الكاتب:

- كاتب مُستقل وُلد في مُحافظة القاهرة عام ١٩٩٠م، و حاصل على ليسانس الآثار المصرية القديمة من كُلية الآثار جامعة القاهرة.
- مُهتم بالموضوعات السياسية و الإقتصادية و التاريخية.
- مؤلف "الشیطان العاقل: دليلك إلى لُعبة السياسة" و "السياسي و إصلاح الرأسمالية في مصر".

"من لم يكن ذنباً أكلته الذئاب، و من جعل نفسه عظماً أكلته الكلاب"

يشرح لك هذا الكتاب في ٢٠ صفحة ثمانية قواعد إذا طبقتهم بإتقان أصبحت "نمبر وان" أي الشخص الأفضل و صاحب السُّلطة في المجال الذي تحبه، قد تكون تلك السُّلطة سياسية (كأن تكون عضواً برلمانياً)، أو مهنية (كأن تكون مُدير شركتك)، أو إجتماعية (كأن تكون الشخص المُتَّحَم في عائلتك، أو القائد بين أصدقائك)، كما تدلُّ القواعد إلى كيفية التغلُّب على أعدائك، ولا تُكُن ساذجاً و تعتقد أنه ليس هناك أعداء لك، فهُم حولك مُتخفين بين زملائك في العمل و بين أصدقائك و حتى بين أفراد عائلتك (أليس "قابيل" هو من قتل أخيه "هابيل"؟)، و عندما تأتي الفرصة المناسبة سيلتهمونك، فبدلاً من إنتظار الهزيمة، إستعد من الآن للفوز.