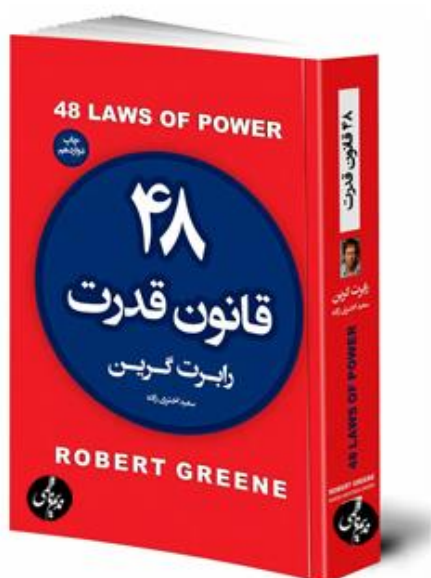


خلاصه کتاب ۴۸ قانون قدرت اثر رابرت گرین



این پی دی اف شامل خلاصه نکات کتاب ۴۸ قانون قدرت اثر رابرت گرین است ، البته برای درک بیشتر قطعا پیشنهاد میشود که خود کتاب را هم مطالعه کنید



خلاصه کتاب ۴۸ قانون قدرت اثر رابرت گرین

nadimnazemi.com

در اینجا خلاصه کامل و با ۵ مثال از هر قانون از کتاب "۴۸ قانون قدرت" اثر رابرت گرین آورده شده است. این قوانین نشان می‌دهند چگونه می‌توانید در زندگی اجتماعی و حرفه‌ای خود قدرت را به دست آورید و آن را حفظ کنید.

کتاب "۴۸ قانون قدرت" به ما می‌آموزد که چگونه می‌توانیم در روابط اجتماعی و حرفه‌ای خود قدرت و نفوذ بیشتری پیدا کنیم. این قوانین، شامل نکات استراتژیک در تعاملات انسانی و رفتارهای فردی هستند که به ما کمک می‌کنند تا در دنیای پیچیده امروز موفق‌تر عمل کنیم. با درک و استفاده از این قوانین، می‌توانیم در زمینه‌های مختلف زندگی خود تأثیر بیشتری بگذاریم و قدرت واقعی را در دستان خود داشته باشیم. البته در کتاب مثال‌های خبیثانه زیادی آورده شده است که برای عموم مردم خوب نیست و بهتر است فقط افرادی که می‌خواهند با نامردی به قدرت برسند این کتاب را بخوانند

قانون ۱: هرگز مافوق خود را تحت‌الشعاع قرار ندهید

همیشه مافوق خود را در مرکز توجه قرار دهید و خودتان را کمتر از او نشان دهید. قدرت‌نمایی بیش از حد در



برابر رئیس یا افراد بالاتر از خودتان ، شما را به تهدیدی برای آن‌ها تبدیل می‌کند.
مثال‌ها:

۱. لویی چهاردهم همیشه از اطرافیانش خواست که فروتن و کم‌توقع باشند.
۲. وزیر تالیران هیچ‌گاه در دربار ناپلئون از او بیشتر درخشش نشان نداد.
۳. الکساندر، پسر فیلیپ مقدونی همیشه پدرش را مورد تحسین قرار می‌داد.
۴. الیزابت اول هرگز به مشاورانش اجازه نمی‌داد که بیش از حد قدرتمند به نظر برسند.
۵. استیو جابز گاهی کارکنان موفق اپل را به سایه می‌کشید تا خودش در مرکز توجه باشد.

قانون ۲: به دوستان خیلی اعتماد نکنید، از دشمنان استفاده کنید

دوستان گاهی به دلیل نزدیکی زیاد ممکن است سوءاستفاده کنند. در مقابل، دشمنان به خاطر اثبات خودشان، اغلب بیشتر برای شما کار خواهند کرد.
مثال‌ها:

۱. آبراهام لینکلن دشمنان خود را در دولتش منصوب کرد.
۲. مایکل کورلئونه در فیلم *پدرخوانده* دشمنانش را برای تقویت قدرتش به خدمت گرفت.
۳. رومل در ارتش آلمان نازی از ژنرال‌های سابق به نفع خود استفاده کرد.
۴. هانیبال در جنگ با روم از سربازانی استفاده کرد که دشمنان قدیمی او بودند.
۵. چرچیل در دوران جنگ جهانی دوم با مخالفانش همکاری کرد.

قانون ۳: نیات خود را مخفی نگه دارید

با عدم افشای اهداف و برنامه‌های واقعی خود، دیگران را در گمراهی نگه دارید.
مثال‌ها:

۱. کریستف کلمب درباره مسیر سفرش به هند دروغ گفت تا از حمایت اسپانیا بهره ببرد.
۲. ناپلئون اغلب تاکتیک‌های واقعی خود را پنهان می‌کرد.
۳. هیتلر پیش از حمله به شوروی، اطلاعات گمراه‌کننده‌ای به جهان داد.
۴. کلپاترا برای به دست آوردن قدرت در مصر نیت‌های خود را پنهان کرد.
۵. استیو جابز هنگام معرفی محصولات جدید اپل، همیشه هیجان و راز ایجاد می‌کرد.

۴. کمتر از آنچه لازم است صحبت کنید

حرف زدن کمتر می‌تواند تأثیر شما را افزایش دهد، زیرا دیگران مجبور به حدس زدن می‌شوند.
مثال‌ها:

۱. جان اف. کندی در مذاکرات خود اغلب کم صحبت می‌کرد و قدرت کلامش را حفظ می‌کرد.
۲. الیزابت اول اغلب با کم‌حرفی ابهت خود را حفظ می‌کرد.
۳. فرانکلین روزولت به دقت کنترل می‌کرد که چه میزان از اطلاعات را در مذاکرات فاش کند.
۴. وینستون چرچیل در مواقع بحرانی با جملات کوتاه و مؤثر دیگران را متقاعد می‌کرد.
۵. فیدل کاسترو در سخنرانی‌های طولانی‌اش اغلب کمتر از آنچه مردم انتظار داشتند، واقعیت را فاش می‌کرد.

۵. از اعتبار و شهرت خود مراقبت کنید

شهرت یکی از مهم‌ترین سرمایه‌های شماست و همیشه باید از آن مراقبت کنید. نابودی شهرت می‌تواند به سقوط شما منجر شود.
مثال‌ها:

۱. کایوس جولوس سزار همیشه تلاش می‌کرد که شهرتش به عنوان رهبر بزرگی حفظ شود.
۲. بیل گیتس همواره از شهرت خود به عنوان مخترع میکروسافت محافظت می‌کرد.
۳. نلسون ماندلا با توجه به شهرت جهانی خود در دوران رهبری آفریقای جنوبی تأثیر گذاشت.
۴. رابرت اوپنهاইمر پس از ساخت بمب اتمی، برای حفظ شهرت علمی خود مبارزه کرد.
۵. ریچارد برانسون همیشه به تصویر یک کارآفرین موفق و جسور توجه داشت.

۶. همیشه کمتر از آنچه به نظر می‌رسد، انجام دهید

دیگران را دست کم بگیرید و سپس آن‌ها را با توانایی‌های واقعی خود غافلگیر کنید.
مثال‌ها:

۱. فیلیپ دوم اسپانیا به طور مداوم دشمنانش را فریب می‌داد و سپس آن‌ها را شکست می‌داد.
۲. الیزابت اول از تاکتیک‌های زیرکانه برای مقابله با دشمنان استفاده می‌کرد.
۳. اودیسه در اسطوره‌های یونان با استفاده از کم‌توقعی دشمنانش، موفق به نابودی آن‌ها شد.
۴. ماکیاولی تأکید می‌کند که شهریار باید توانایی‌هایش را مخفی کند.
۵. توماس ادیسون اغلب اختراعاتش را به گونه‌ای طراحی می‌کرد که بیش از آنچه به نظر می‌رسید، نوآورانه بودند.

۷. دیگران را به سمت خود جذب کنید

به جای تلاش برای مقابله با دیگران، آن‌ها را جذب کنید تا از نفوذ و منابعشان به نفع خود استفاده کنید.
مثال‌ها:

۱. نیکولو ماکیاولی در کتابش توصیه می‌کند دشمنان را به دوستان تبدیل کنید.
۲. لویی چهاردهم بسیاری از اشرافیانی را که ممکن بود دشمنانش باشند به اطراف خود جذب کرد.
۳. آبراهام لینکلن پس از جنگ داخلی آمریکا بسیاری از فرماندهان جنوبی را به خدمت دولت درآورد.
۴. ناپلئون مخالفان خود را با وعده‌های کلیدی جذب کرد و از آن‌ها در ارتش استفاده کرد.
۵. چرچیل در دوران رهبری خود به جای تضعیف مخالفان، آن‌ها را جذب می‌کرد.

۸. توجه را به خود جلب کنید

در دنیای پر از رقابت، بدون جلب توجه، نمی‌توانید قدرت کسب کنید. تلاش کنید با کارهای خلاقانه، توجه دیگران را جلب کنید.
مثال‌ها:

۱. استیو جابز با معرفی آیفون، تمام توجه‌ها را به سمت اپل جلب کرد.
۲. اندی وار هول هنرمندی که با آثار خاص خود، همواره مورد توجه بود.





۳. ناپلئون با لباس و رفتار خاص خود همیشه در میدان جنگ توجهات را به خود جلب می کرد.
۴. مارگارت تاجر با اقدامات جسورانه در بریتانیا مورد توجه جهانی قرار گرفت.
۵. فیدل کاسترو با سخنرانی های طوفانی و شخصیت کاریزماتیک، همواره در مرکز توجه رسانه ها بود.

۹. پیروزی از طریق اقدامات، نه بحث و مجادله

نشان دادن قدرت خود از طریق اقدامات مؤثرتر از بحث و جدل است. با بحث کردن، دیگران را تحریک و دشمنان بیشتری برای خود ایجاد می کنید.

مثال ها:

۱. نلسون ماندلا به جای بحث با مخالفانش، با اقدام عملی در مسیر آزادی خواهی پیروز شد.
۲. ژولیوس سزار با عبور از رود روبیکون بدون بحث، قدرت خود را تثبیت کرد.
۳. استیو جابز به جای بحث های بی پایان، محصولات جدید را به بازار عرضه می کرد و پاسخ های عملی می داد.
۴. مارگارت تاجر در دوران نخست وزیری خود بدون بحث های سیاسی زیاد، با اقدام های قاطع سیاست های خود را اجرا کرد.
۵. مائو تسه تونگ به جای بحث با مخالفان، با اقدامات نظامی و سیاسی خود قدرت خود را در چین تقویت کرد.

مطالب مرتبط : با استفاده از [کتاب دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن](#) و ۱۲۰ تمرین آن اقدام گرا تر شوید و با سرعت بیشتری به موفقیت دلخواهتان برسید

۱۰. اجتناب از افراد منفی و ناکام

افراد منفی گرا می توانند انرژی شما را کاهش دهند و شما را به سمت ناکامی سوق دهند. از این افراد دوری کنید و با کسانی ارتباط برقرار کنید که دارای انرژی مثبت و سازنده هستند.

مثال ها:

۱. آبراهام لینکلن افراد منفی گرا را از حلقه مشاوران خود حذف کرد.
۲. الکساندر کبیر از افراد ناکام در ارتش خود دوری می کرد و همیشه با فرماندهان موفق کار می کرد.
۳. ریچارد برانسون همیشه در کنار افراد خلاق و مثبت کار می کرد و آن ها را برای پروژه های خود جذب می کرد.
۴. ناپلئون افراد منفی گرا و مردد را از ارتش خود دور نگه می داشت.
۵. جف بزوس با مدیران مثبت اندیش و خلاق تیم مدیریتی آمازون را تقویت کرد.

مطالب مرتبط : حتی اگر تنها باشید خیلی بیشتر رشد میکنید تا با افراد منفی و شکست خورده و میتوانید با استفاده از [محصول سامانه پیامک انگیزشی](#) هر روز ذهنتان را با جملات آموزشی و انگیزشی تغذیه کنید

۱۱. مردم را به خود وابسته کنید

کاری کنید که دیگران برای ادامه موفقیت خود به شما وابسته باشند. هر چه دیگران بیشتر به شما نیاز داشته

باشند، کنترل بیشتری بر آن‌ها خواهید داشت.

مثال‌ها:

۱. لوئی چهاردهم همیشه اشراف فرانسه را به خود وابسته می‌کرد تا آن‌ها نتوانند علیه او شورش کنند.

۲. استیو جابز با ایجاد سیستم‌هایی که وابستگی به اپل را افزایش می‌داد، مشتریان را درگیر محصولات خود کرد.

۳. والت دیزنی با ایجاد انحصار در صنعت انیمیشن، بسیاری از هنرمندان را به شرکت دیزنی وابسته کرد.

۴. بنیامین فرانکلین با ایجاد شبکه‌ای از دوستان قدرتمند، آن‌ها را به خود وابسته کرد.

۵. بیل گیتس با تمرکز بر اکوسیستم نرم‌افزاری ویندوز، کاربرانی را به محصولات مایکروسافت وابسته کرد.

۱۲. برای نابود کردن دشمن، از یک ضربه کامل استفاده کنید

هرگاه تصمیم به شکست دشمن گرفتید، او را به طور کامل نابود کنید. نیمه‌کاره گذاشتن کار ممکن است باعث تقویت او شود و او بازگردد.

مثال‌ها:

۱. ژولیوس سزار پس از شکست دشمنانش، آن‌ها را به طور کامل از بین می‌برد تا هیچ تهدیدی باقی نماند.

۲. هیتلر در طول جنگ جهانی دوم با سیاست‌های نابودی کامل، دشمنانش را سرکوب کرد.

۳. آلکساندر کبیر در برابر دشمنانش هیچ‌گاه به سازش تن نداد و آن‌ها را به طور کامل نابود کرد.

۴. چرچیل در دوران جنگ جهانی دوم بر سیاست نابودی کامل نازی‌ها اصرار داشت.

۵. استالین پس از به قدرت رسیدن در شوروی، هر گونه تهدید را با نابودی کامل از بین برد.

۱۳. از درخواست یاری با برانگیختن علاقه خودداری کنید

هنگام درخواست کمک، به جای یادآوری لطف‌های گذشته، از علاقه یا منفعت شخصی کمک‌کننده بهره بگیرید.

مثال‌ها:

۱. جولیس سزار هنگامی که نیاز به کمک داشت، به منافع کمک‌کنندگان اشاره می‌کرد.

۲. تالیران در هر مذاکره با جلب منفعت طرف مقابل کمک‌های لازم را دریافت می‌کرد.

۳. نیکولو ماکیاولی در کتاب "شهریار" اشاره می‌کند که همیشه به منافع کمک‌کنندگان توجه داشته باشید.

۴. الیزابت اول برای حمایت از مشاورانش به منافع شخصی آن‌ها اشاره می‌کرد.

۵. توماس جفرسون از منافع همکارانش برای جلب حمایت سیاسی بهره می‌برد.

۱۴. مانند یک دوست رفتار کنید اما مانند جاسوس عمل کنید

اطلاعات قدرت است. به هر طریقی از دوستان و دشمنان خود اطلاعات جمع‌آوری کنید تا بتوانید آن‌ها را کنترل کنید.

مثال‌ها:

۱. نیکولو ماکیاولی درباره فلورانس را از طریق جاسوسی‌های مؤثر تحت کنترل خود نگه می‌داشت.



۲. هیتلر از جاسوسان برای کنترل همکاران و دشمنانش استفاده می کرد.
۳. استیو جابز اطلاعات دقیق از رقبای خود جمع آوری می کرد تا بتواند آن ها را شکست دهد.
۴. پتر کبیر جاسوسانی در تمامی حوزه های حکومتی داشت تا به کنترل خود کمک کند.
۵. ریچارد نیکسون با استفاده از اطلاعات مخفی سعی داشت در قدرت باقی بماند.

۱۵. دشمن خود را کاملاً درگیر کنید

اگر دشمنان خود را درگیر کنید و آن ها را به واکنش وادارید، می توانید نقاط ضعفشان را بهتر بشناسید. همچنین، با کنترل آن ها و جلوگیری از اقدامات مستقلشان، در موقعیت بهتری قرار می گیرید.

مثال ها:

۱. ناپلئون بناپارت با استفاده از تله های جنگی، دشمنانش را درگیر می کرد تا آن ها را به اشتباه بیندازد.
۲. ژنرال ژوکوف در نبرد استالینگراد ارتش نازی را به دام انداخت.
۳. آبراهام لینکلن با سیاست های دقیق خود مخالفانش را مجبور به اقداماتی کرد که به ضرر آن ها بود.
۴. الیزابت اول دشمنانش را با استراتژی های دیپلماتیک وارد بازی های پیچیده می کرد.
۵. اسکندر کبیر با استفاده از تاکتیک های نظامی، دشمنان را مجبور به جنگ هایی می کرد که برایشان شکست حتمی داشت.

۱۶. شباهت های غیر ضروری را از بین ببرید

مردم تمایل دارند به دنبال تفاوت ها باشند. اگر از روش های متفاوت و خلاقانه استفاده کنید، بهتر می توانید از دیگران متمایز شوید و توجه ها را به خود جلب کنید.

مثال ها:

۱. اندی وار هول با سبک خاص هنری خود از دیگر هنرمندان متمایز شد.
۲. استیو جابز با طراحی های متفاوت در اپل همیشه محصولاتش را از سایر رقبا متمایز می کرد.
۳. والت دیزنی با سبک خاص و داستان های متفاوتش در دنیای انیمیشن به شهرت رسید.
۴. ریچارد برانسون با رویکردهای متفاوت تجاری، خود را از دیگر کارآفرینان متمایز کرد.
۵. مارتین لوتر کینگ با خطبه های قدرتمند و متفاوتش در دوران حقوق مدنی آمریکا تأثیرگذاری بیشتری داشت.

من با چاپ کتابی به شکل دسته چک توجه ها را به خودم جلب کردم : [کتاب دسته چک ثروت](#)

۱۷. همیشه به صورت غیر مستقیم از قدرت استفاده کنید

به جای اعمال مستقیم قدرت، از روش های غیر مستقیم و هوشمندانه استفاده کنید. این کار به شما کمک می کند تا دیگران متوجه نیت های واقعی شما نشوند.

مثال ها:

۱. نیکولو ماکیاولی در *شهریار* به پادشاهان توصیه می کند که همیشه غیر مستقیم و با حيله گری از قدرت استفاده کنند.
۲. استیو جابز بسیاری از رقبای خود را با استفاده از روش های غیر مستقیم و ایجاد هیجان



پیرامون **محصولاتش** شکست می‌داد.

۳. هیتلر با استفاده از مذاکرات و پیمان‌های موقت قبل از جنگ جهانی دوم به طور غیرمستقیم قدرت خود را افزایش داد.
۴. چرچیل با سیاست‌های زیرکانه و استفاده از ارتباطات دیپلماتیک قدرت بریتانیا را حفظ کرد.
۵. پیتر کبیر با استفاده از سیاست‌های پنهانی و غیرمستقیم توانست قدرت خود را بر روسیه تحمیل کند.

۱۸. دیگران را به خاطر بی‌برنامگی‌شان درک کنید

وقتی مردم برنامه‌ای ندارند، بیشتر تحت تأثیر کسانی قرار می‌گیرند که به نظر می‌رسد برنامه‌ای مشخص و هدفمند دارند. بنابراین، همیشه خود را به عنوان کسی که برنامه و هدف دارد، نشان دهید.

مثال‌ها:

۱. آبراهام لینکلن با داشتن برنامه‌ای منظم برای پایان جنگ داخلی، اعتماد مردم را به دست آورد.
۲. الیزابت اول همیشه با برنامه‌های سیاسی خود اشراف را متقاعد می‌کرد.
۳. ناپلئون بناپارت با داشتن برنامه‌های دقیق نظامی، فرماندهان خود را تحت تأثیر قرار داد.
۴. استیو جابز با داشتن چشم‌انداز دقیق از آینده تکنولوژی، اعتماد سرمایه‌گذاران و کاربران را جلب کرد.
۵. مارگارت تاچر با داشتن برنامه‌های اقتصادی مشخص و هدفمند، محبوبیت خود را افزایش داد.

۱۹. همیشه به دنبال متحدانی قدرتمند باشید

در سیاست و کسب و کار، متحدان قوی باعث می‌شوند شما بتوانید قدرت بیشتری به دست آورید و در برابر دشمنان خود مقاوم‌تر شوید.

مثال‌ها:

۱. چرچیل در دوران جنگ جهانی دوم با ایجاد اتحادهای قوی با ایالات متحده و اتحاد جماهیر شوروی، قدرت بریتانیا را تقویت کرد.
۲. آبراهام لینکلن با متحد کردن شمال آمریکا توانست در جنگ داخلی پیروز شود.
۳. رومل ژنرال نازی از متحدان قوی خود در نبردهای شمال آفریقا استفاده کرد.
۴. استیو جابز با همکاری با شرکت‌های بزرگ مانند اینتل و آدوبی، قدرت اپل را در بازار افزایش داد.
۵. هیتلر با متحد کردن کشورهای محور، توانست تا مدتی قدرت نظامی نازی‌ها را گسترش دهد.

۲۰. آغاز را با یک جذابیت بزرگ شروع کنید

در هر پروژه یا برنامه‌ای، با یک شروع قوی و جذاب همه را به خود جلب کنید. آغاز قدرتمند توجه دیگران را جلب کرده و موجب تشویق به ادامه می‌شود.

مثال‌ها:

۱. استیو جابز هنگام معرفی آیفون در سال ۲۰۰۷، با جملات جذاب و کارایی‌های خلاقانه آن را معرفی کرد.
۲. باراک اوباما با سخنرانی‌های الهام‌بخش خود در انتخابات ۲۰۰۸، توجه مردم را به خود جلب کرد.
۳. مارک زاکربرگ در هنگام معرفی فیسبوک با یک داستان شخصی و جذاب شروع به صحبت کرد.



۴. جف بزوس با تأسیس آمازون به عنوان یک کتابفروشی آنلاین، جذابیت زیادی برای سرمایه‌گذاران ایجاد کرد.
۵. کلون کلاین با راه‌اندازی خط لباس خود با یک نمایش مد شگفت‌انگیز و جذاب آغاز کرد.

۲۱. بیشتر از آنچه که به نظر می‌رسد، کار کنید

در بسیاری از مواقع، کارهایی که انجام می‌دهید باید بیشتر از آنچه که در ظاهر دیده می‌شود، باشد. این موضوع به شما اعتبار بیشتری می‌دهد و به دیگران نشان می‌دهد که از آنچه که هستند، بیشتر هستید.

مثال‌ها:

۱. نیل آرمسترانگ با فرود بر ماه، با وجود این که ظاهراً یک عمل علمی ساده بود، دستاورد بزرگی به بشر هدیه داد.
۲. جی.کی. رولینگ با نوشتن "هری پاتر" توانست به موفقیتی فراتر از تصور برسد.
۳. پابلو پیکاسو با آثارش بیشتر از آنچه که یک نقاشی است، حس و ایده‌های عمیق را منتقل می‌کرد.
۴. سر وینستون چرچیل با سخنرانی‌هایش و عمل به وعده‌هایش در زمان جنگ جهانی دوم، کارهایی فراتر از یک سیاستمدار معمولی انجام داد.
۵. مارتین لوتر کینگ با سخنرانی‌هایش و عمل به اصول عدالت اجتماعی، تأثیری فراتر از یک فعال اجتماعی گذاشت.

۲۲. فقط به خودتان وابسته باشید

به دیگران اعتماد نکنید، زیرا این اعتماد ممکن است به ضرر شما تمام شود. همواره باید به خودتان و توانایی‌هایتان تکیه کنید.

مثال‌ها:

۱. آبراهام لینکلن در زمان جنگ داخلی بر توانایی‌های خود و اعتماد به نفسش تکیه می‌کرد.
۲. استیو جابز پس از اخراج از اپل، با تأسیس شرکت نکس و بازگشت به اپل نشان داد که به خود اعتماد دارد.
۳. نلسون ماندلا در مبارزات خود به توانایی‌هایش تکیه کرد و هرگز به دیگران وابسته نشد.
۴. جی.کی. رولینگ در ابتدا به خود نوشتن اعتماد کرد تا داستان "هری پاتر" را منتشر کند.
۵. آلبرت اینشتین با اعتماد به نفس به نظریه‌هایش و توانایی‌هایش، به پیشرفت علم کمک کرد.

مطالب مرتبط : همیشه به خودتان و توانایی‌هایمان ایمان داشته باشید ، با [دوره آموزشی افزایش عزت نفس](#) میتوانید قدرتمندتر و اقدام گرا تر بشوید

۲۳. قدرت را از طریق عمل و تصویرسازی تقویت کنید

قدرت خود را از طریق اقدامات قوی و تصویرسازی مناسب تقویت کنید. این کار باعث ایجاد تأثیر مثبت و افزایش نفوذ شما می‌شود.

مثال‌ها:

۱. بناپارت با نشان دادن قدرت نظامی‌اش در جنگ‌ها، تصویر یک فرمانده قوی را در ذهن مردم ساخت.
۲. آلبرت اینشتین با تصویرسازی‌های قوی از نظریه‌هایش، بر علم تأثیر گذاشت.



۳. اسکندر مقدونی با تصاویر و داستان‌های بزرگ از خود، یک تصویر قهرمانانه ساخت.
۴. استیون هاوکینگ با حضور قوی و تأثیرگذار خود در علم فیزیک، تصویر یک دانشمند تأثیرگذار را ایجاد کرد.
۵. مارتین لوتر کینگ با سخنرانی‌هایش و حرکات انسانی‌اش، تصویر عدالت اجتماعی را در ذهن مردم ترسیم کرد.

۲۴. مردم را با کلید دسترسی به قدرت خود آشنا کنید

- به دیگران نشان دهید که چگونه می‌توانند به قدرت خود دست پیدا کنند و از این طریق بر آن‌ها تأثیر بگذارید. این کار باعث می‌شود دیگران به شما وابسته شوند.
- مثال‌ها:
۱. نلسون ماندلا با آموزش‌هایش به مردم آفریقا نشان داد که چگونه می‌توانند به قدرت و حقوق خود دست یابند.
 ۲. مارتین لوتر کینگ با حرکت‌های حقوق بشری به مردم نشان داد که چگونه می‌توانند صدای خود را به گوش دیگران برسانند.
 ۳. استیون کاوی با کتاب "هفت عادت مردمان مؤثر"، به مردم راهکارهای مؤثری برای بهبود زندگی‌شان ارائه داد.
 ۴. دالایی لاما با آموزه‌هایش به مردم نشان داد که چگونه می‌توانند به آرامش درونی و قدرت معنوی دست یابند.
 ۵. جی.کی. رولینگ با داستان‌هایش به جوانان آموخت که چگونه می‌توانند بر چالش‌ها غلبه کنند.

۲۵. از نقاط قوت دیگران استفاده کنید

- نقاط قوت دیگران را شناسایی و از آن‌ها به نفع خود بهره‌برداری کنید. این کار باعث می‌شود تا روابط بهتری برقرار کنید و به نتایج مثبت برسید.
- مثال‌ها:
۱. استیو جابز از استعدادهای طراحان برای خلق محصولات خلاقانه اپل استفاده می‌کرد.
 ۲. ناپلئون با استفاده از نقاط قوت فرماندهان خود، در جنگ‌ها پیروزی کسب می‌کرد.
 ۳. ریچارد برانسون با جذب افراد با استعداد به ویرجین، کسب و کارش را گسترش داد.
 ۴. مارگارت تاجر از مهارت‌های مشاورانش برای سیاست‌گذاری مؤثر استفاده می‌کرد.
 ۵. رابرت کیوساکی در کتاب‌هایش به خوانندگان نشان می‌دهد که چگونه می‌توانند از مشاوره دیگران بهره‌برداری کنند.

۲۶. منافع خود را در جلو نگه دارید

- همواره منافع خود را در نظر داشته باشید و در تصمیم‌گیری‌ها بر اساس آن‌ها عمل کنید. این کار باعث می‌شود که شما در کنترل بیشتری بر وضعیت خود داشته باشید.
- مثال‌ها:



۱. بنیامین فرانکلین همیشه منافع شخصی خود را در هر توافقی در نظر می گرفت.
۲. اسکندر مقدونی در جنگ‌ها به نفع خود و ارتش‌اش عمل می کرد.
۳. باراک اوباما در تصمیم‌گیری‌های سیاسی‌اش همیشه به منافع ایالات متحده توجه داشت.
۴. چاک نوریس در کارهایش همواره به منافع شخصی‌اش توجه می کرد.
۵. ریچارد نیکسون در دوران ریاست جمهوری خود، منافع سیاسی‌اش را در اولویت قرار می داد.

۲۷. به شهرت خود ارزش دهید

شهرت شما مانند سلاحی است که می‌تواند شما را به موفقیت نزدیک‌تر کند. به شهرت خود توجه کنید و همواره سعی کنید آن را حفظ و تقویت کنید.

مثال‌ها:

۱. کوین هارت با حفظ و تقویت شهرتش به یکی از موفق‌ترین کمدین‌ها تبدیل شد.
۲. اپرا وینفری با تمرکز بر روی شهرت و برند شخصی‌اش به یک رسانه‌دار مشهور تبدیل شد.
۳. [دونالد ترامپ](#) با تقویت شهرت خود در دنیای تجارت، به یکی از چهره‌های مشهور آمریکا تبدیل شد.
۴. مادونا با ایجاد یک برند قوی و شهرت در صنعت موسیقی، به یکی از معروف‌ترین خواننده‌ها تبدیل شد.
۵. لئوناردو دی کاپریو با انتخاب‌های هوشمندانه در فیلم‌ها، شهرت خود را حفظ کرد و به یکی از بزرگ‌ترین بازیگران جهان تبدیل شد.

۲۸. دیگران را تحقیر کنید تا قدرت خود را افزایش دهید

با تحقیر دیگران و کاهش اعتبار آن‌ها، می‌توانید قدرت خود را افزایش دهید. این کار ممکن است به شما حس برتری بدهد و در عین حال دشمنان را بی اعتبار کند.

مثال‌ها:

۱. نیکولای ماکیاویلی به رهبران توصیه می کرد که با تحقیر دشمنان، برتری خود را اثبات کنند.
۲. آدولف هیتلر با تحقیر کردن کشورهای ضعیف‌تر و به کار بردن اظهارات نژادپرستانه، قدرت خود را در آلمان تقویت کرد.
۳. استالین با سرکوب مخالفانش و تحقیر آن‌ها، موقعیت خود را در اتحاد جماهیر شوروی تقویت کرد.
۴. رابرت بارکلی در زمینه سیاست به تحقیر مخالفان و حفظ اعتبار خود در جامعه پرداخته است.
۵. دولت ایالات متحده در برخی از دوران‌ها با تحقیر کشورهای دیگر و سیاست‌های تبلیغاتی، نفوذ خود را در جهان افزایش داد.

۲۹. نکات ضعف دیگران را شناسایی کنید

با شناسایی نقاط ضعف دیگران، می‌توانید از آن‌ها به نفع خود بهره‌برداری کنید و قدرت بیشتری به دست آورید.

مثال‌ها:

۱. کلاوس زاکس در جنگ‌های جهانی با شناسایی نقاط ضعف دشمنان خود پیروزی کسب کرد.
۲. نیکسون با شناسایی نقاط ضعف رقبای سیاسی خود در انتخابات پیروز شد.



۳. سیزر با شناسایی و بهره‌برداری از ضعف‌های دشمنان در جنگ‌های رومی، به پیروزی‌های زیادی دست یافت.

۴. دولت‌های مدرن با تحلیل نقاط ضعف دیگر کشورها، استراتژی‌های دیپلماتیک خود را تقویت می‌کنند.

۵. برندهای تجاری با شناسایی نقاط ضعف رقبا، محصولاتی متناسب با نیازهای مشتریان طراحی می‌کنند.

۳۰. قدرت را با سادگی تقویت کنید

همواره سادگی را در کارها و سخنان خود حفظ کنید. این کار به شما کمک می‌کند تا بیشتر مورد توجه قرار بگیرید و قدرت خود را افزایش دهید.

مثال‌ها:

۱. مارک زاکربرگ با سادگی و کاربرپسندی فیسبوک، توجه کاربران را جلب کرد.
۲. پرفسور استیون هاوکنینگ با ساده‌سازی نظریه‌های پیچیده فیزیک، به عموم مردم فهماند.
۳. برند آی‌پاد با طراحی ساده و کاربردی، انقلابی در دنیای موسیقی ایجاد کرد.
۴. دولت‌های مؤثر با اجرای سیاست‌های ساده و شفاف، اعتماد مردم را جلب کردند.
۵. نویسندگان معروف مانند ارنست همینگوی با سبک نوشتاری ساده و شفاف، به راحتی پیام‌های خود را منتقل کردند.

۳۱. سخنرانی کنید تا قدرت خود را نشان دهید

با بیان قوی و واضح دیدگاه‌ها و نظرات خود، می‌توانید قدرت خود را به نمایش بگذارید. بیان تأثیرگذار به دیگران [اعتماد به نفس](#) می‌دهد.

مثال‌ها:

۱. مارتین لوتر کینگ با سخنرانی "من یک رویا دارم"، قدرت خود را به خوبی نشان داد.
۲. چرچیل در زمان جنگ جهانی دوم با سخنرانی‌هایش مردم را به ایستادگی دعوت کرد.
۳. اوپاما با سخنرانی‌هایش در کمپین‌های انتخاباتی، قدرت و [اعتماد به نفس](#) خود را نشان داد.
۴. نلسون ماندلا با سخنرانی‌هایش در دوران زندان، قدرت خود را به تصویر کشید.
۵. مادونا در کنسرت‌هایش با سخنرانی‌های قوی بر قدرتش تأکید می‌کرد.

۳۲. سازماندهی را به نحوی انجام دهید که قدرت‌تان را ثابت کند

سازماندهی به روشی که قدرت شما را به تصویر بکشد، به دیگران نشان می‌دهد که شما در کنترل هستید و می‌توانید بر اوضاع تسلط داشته باشید.

مثال‌ها:

۱. ناپلئون بناپارت با سازماندهی ارتش خود به شکل مؤثر، قدرتش را در جنگ‌ها به نمایش گذاشت.
۲. آبراهام لینکلن با سازماندهی دولت و ارتش در جنگ داخلی، کنترل و قدرت خود را حفظ کرد.
۳. فرانکلین دی. روزولت با سازماندهی طرح نیو دیل، در دوران بحران اقتصادی قدرت خود را به اثبات رساند.



۴. الیزابت اول با ایجاد ساختارهای منظم در دربار خود، قدرتش را در جامعه انگلیسی تقویت کرد.
۵. جی.کی. رولینگ با سازماندهی داستان‌هایش به شکلی که قدرت و جذابیت آن را نشان دهد، خوانندگان زیادی را جذب کرد.

۳۳. حسرت‌ها را فراموش نکنید

نباید فراموش کنید که چطور احساسات می‌توانند بر قدرت شما تأثیر بگذارند. با کنترل احساسات و عدم وابستگی به آن‌ها، می‌توانید قدرت خود را حفظ کنید.

مثال‌ها:

۱. مارگارت تاچر با کنترل احساسات خود در بحران‌های سیاسی، قدرت خود را حفظ کرد.
۲. آبراهام لینکلن با فراموش کردن حسرت‌های گذشته، توانست به مسائل فعلی پرداخته و تصمیمات مؤثری بگیرد.

۳. ناپلئون در زمان‌های دشوار با کنترل احساسات خود بر قدرتش افزوده است.
 ۴. نلسون ماندلا با فراموش کردن حسرت‌های شخصی، بر روی مبارزه برای آزادی تمرکز کرد.
 ۵. استیو جابز با مدیریت احساسات خود در زمان‌های بحرانی، توانست اپل را به موفقیت برساند.
- هر چقدر عزت نفس بیشتری داشته باشید بیشتر روی احساسات خودتان کنترل دارید

۳۴. از قدرت برای تسلط بر دشمنان استفاده کنید

با استفاده از قدرت خود بر دشمنان، می‌توانید آن‌ها را کنترل کنید و بر آن‌ها تسلط یابید.

مثال‌ها:

۱. چنگیزخان با استفاده از قدرت نظامی خود، سرزمین‌های زیادی را تسخیر کرد.
۲. هیتلر با استراتژی‌های نظامی و قدرت رسانه‌ای، تسلط زیادی بر اروپا پیدا کرد.
۳. اسکندر مقدونی با قدرت نظامی و تاکتیک‌های هوشمندانه، بر کشورهای مختلف تسلط پیدا کرد.
۴. نیکولا تسلا با استفاده از نوآوری‌هایش، قدرت را بر رقبای خود به دست آورد.
۵. کیم ایل سونگ با تسلط بر قدرت نظامی و سیاسی، بر کره شمالی کنترل داشت.

۳۵. تنظیمات قدرت را در دست بگیرید

برای تسلط بر اوضاع، همواره تنظیمات قدرت را در دست داشته باشید و کنترل را حفظ کنید.

مثال‌ها:

۱. نیکسون با تنظیم استراتژی‌های سیاسی خود، قدرتش را در دوران ریاست جمهوری حفظ کرد.
۲. چرچیل با مدیریت بحران‌ها در جنگ جهانی دوم، قدرت را در دست داشت.
۳. استیو جابز با کنترل فرآیند تولید و عرضه محصولات اپل، قدرتش را در بازار حفظ کرد.
۴. مدیران موفق با کنترل تنظیمات مالی و استراتژیک، قدرت را در شرکت‌های خود حفظ می‌کنند.
۵. رهبری‌های سیاسی با حفظ تنظیمات قدرت در بحران‌ها، به بقای خود ادامه می‌دهند.

۳۶. از صدای خود استفاده کنید

استفاده از صدا و قدرت بیان برای تأثیرگذاری بر دیگران و تقویت قدرت خود.

مثال‌ها:

۱. مارتین لوتر کینگ با سخنرانی‌هایش از قدرت صدای خود بهره‌برداری کرد.
۲. استیو جابز در ارائه‌هایش با بیان قدرتمند، محصولاتش را به موفقیت رساند.
۳. دونالد ترامپ با استفاده از قدرت بیان در سخنرانی‌هایش تأثیرگذاری زیادی داشت.
۴. اپرا وینفیری با قدرت صدای خود در رسانه به یکی از تأثیرگذاران بزرگ تبدیل شد.
۵. حسین علوی به عنوان یک معلم و سخنران، با صدای گیرا و پرشور خود توانست دیگران را به یادگیری ترغیب کند.

۳۷. حفظ وعده‌ها و اعتبار

همواره وعده‌های خود را حفظ کنید تا اعتماد دیگران را جلب کنید. این امر موجب افزایش اعتبار شما می‌شود.

مثال‌ها:

۱. بنجامین فرانکلین با حفظ وعده‌هایش و انجام کارهای بزرگ، به یکی از شخصیت‌های محترم تاریخ تبدیل شد.
۲. باراک اوباما در دوران ریاست‌جمهوری‌اش سعی کرد به وعده‌های انتخاباتی خود پایبند باشد.
۳. استیو جابز با ارائه محصولات باکیفیت و اطمینان به وعده‌هایش، اعتبار اپل را در بازار افزایش داد.
۴. نلسون ماندلا با پایبندی به اصول خود، اعتبار و محبوبیت زیادی کسب کرد.
۵. ریچارد برانسون با حفظ وعده‌هایش در کسب و کار، به یکی از کارآفرینان موفق تبدیل شد.

۳۸. عدم شکایت و گله‌گزاری

در هر شرایطی باید از شکایت و گله‌گزاری خودداری کنید. این امر به شما اجازه می‌دهد تا بر مشکلات تمرکز کنید و تصویر مثبتی از خود ارائه دهید.

مثال‌ها:

۱. تسلا به جای گله‌گزاری از مشکلات مالی، بر روی نوآوری و فناوری تمرکز کرد.
۲. آبراهام لینکلن در مواجهه با انتقادات در زمان جنگ داخلی، بر روی اتحاد کشور تمرکز داشت.
۳. ریچارد برانسون با حفظ روحیه مثبت در برابر چالش‌ها، برند ویرجین را به موفقیت رساند.
۴. نلسون ماندلا در زندان و در زمان مبارزات خود هرگز شکایت نکرد و همواره به پیروزی ایمان داشت.
۵. رابرت کیوساکی در کتاب‌هایش بر روی راه‌حل‌ها تأکید می‌کند و از گله‌گزاری پرهیز می‌کند.

۳۹. از گفتمان مثبت استفاده کنید

همواره از گفتمان مثبت و کلمات تشویق‌کننده استفاده کنید تا دیگران را به همکاری و مشارکت ترغیب کنید.

مثال‌ها:

۱. جک ولش در زمان مدیریت جنرال الکتریک با ایجاد فضایی مثبت، بهره‌وری را افزایش داد.
۲. اپرا وینفیری با استفاده از گفتمان مثبت و تشویق به توانمندی‌های فردی، مخاطبان زیادی را جذب کرد.
۳. دالایی لاما با پیام‌های مثبت خود به مردم امید و روحیه می‌دهد.
۴. برندا برونر با گفتمان مثبت و تشویق به همکاری در تیم‌های ورزشی خود، نتایج مثبتی کسب کرده است.



۵. تونی رابینز با سمینارهای انگیزشی خود، بر روی گفتمان مثبت تأکید می‌کند و مخاطبان را به عمل ترغیب می‌کند.

۴۰. به کسانی که موفقیت دارند نزدیک شوید

با نزدیک شدن به افراد موفق و الهام‌بخش، می‌توانید قدرت و دانش خود را افزایش دهید.
مثال‌ها:

۱. اسکات گراهام با ارتباط با کارآفرینان موفق، توانست برند خود را راه‌اندازی کند.
۲. ریچارد برانسون با همکاری با شخصیت‌های مشهور در دنیای تجارت، شرکت ویرجین را گسترش داد.
۳. استیو جابز با برقراری ارتباط با طراحان و مهندسان موفق، محصولات خلاقانه‌ای را ایجاد کرد.
۴. باراک اوباما با ملاقات با رهبران جهان، توانست در سیاست بین‌الملل تأثیرگذار باشد.
۵. پیشنهاد می‌شود که همیشه در گردهمایی‌های حرفه‌ای شرکت کنید تا از تجربیات دیگران بهره‌برداری کنید.

۴۱. آرمان‌گرایی را تقویت کنید

همواره باید آرمان‌گرایی را در خود تقویت کنید و بر روی اهداف بزرگ تمرکز کنید.
مثال‌ها:

۱. نلسون ماندلا با هدف ایجاد یک آفریقای بدون تبعیض، آرمان‌های خود را دنبال کرد.
۲. استیو جابز با آرمان ایجاد محصولات انقلابی، اپل را به یکی از بزرگ‌ترین برندها تبدیل کرد.
۳. مالالا یوسفزای با آرمان ترویج آموزش برای دختران، بر روی هدفش متمرکز ماند.
۴. وینستون چرچیل با آرمان پیروزی در جنگ جهانی دوم، به مردم انگیزه داد.
۵. جی.کی. رولینگ با آرمان نوشتن داستان‌های معنادار، به موفقیت‌های بزرگ دست یافت.

۴۲. برای دست‌یابی به اهداف خود، انعطاف‌پذیر باشید

همواره باید انعطاف‌پذیر باشید و بر اساس شرایط خود را تغییر دهید. این ویژگی به شما کمک می‌کند تا به اهداف خود نزدیک‌تر شوید.
مثال‌ها:

۱. آلبرت اینشتین با انعطاف در نظریه‌های خود، موفق به ایجاد نظریه نسبیت شد.
۲. استیو جابز با تغییر استراتژی‌های اپل، این برند را از بحران‌های مالی نجات داد.
۳. ریچارد برانسون با توجه به نیاز بازار، برندهای جدید را ایجاد و گسترش داد.
۴. بنجامین فرانکلین با استفاده از تجاربش، به یک سیاستمدار مؤثر تبدیل شد.
۵. نلسون ماندلا با تغییر رویکردهایش در دوران زندان، به یک رهبر جهانی تبدیل شد.

۴۳. به یاد داشته باشید که قدرت از آگاهی می‌آید

اطلاعات و آگاهی از موقعیت‌ها و شرایط به شما قدرت می‌دهد. همواره باید اطلاعات خود را افزایش دهید.
مثال‌ها:

۱. مارک زاکربک با آگاهی از نیازهای کاربران، فیسبوک را ایجاد کرد.





۲. استیو جابز با اطلاعات کافی در مورد بازار تکنولوژی، اپل را به موفقیت رساند.
۳. مادام کوری با تحقیق و کسب اطلاعات در زمینه رادیو اکتیویته، به علم کمک کرد.
۴. پابلو پیکاسو با آگاهی از هنرهای مختلف، به خلق آثار خلاقانه پرداخت.
۵. نلسون ماندلا با آگاهی از تاریخ کشورش، به مبارزاتش قدرت بخشید.

۴۴. توجه به جزئیات

توجه به جزئیات در کارها باعث می شود که شما قدرت و اعتبار بیشتری کسب کنید. جزئیات می توانند تفاوت های بزرگی ایجاد کنند.

مثال ها:

۱. استیو جابز در طراحی محصولات اپل به جزئیات کوچک توجه خاصی داشت.
۲. لئوناردو داوینچی با توجه به جزئیات در نقاشی هایش، آثار بی نظیری خلق کرد.
۳. کلاوس شوالتر با توجه به جزئیات در تولید محصولات خود، موفقیت زیادی کسب کرد.
۴. مارک زاکربرگ با توجه به جزئیات در رابط کاربری فیسبوک، تجربه کاربری بهتری را ارائه داد.
۵. برندهای لوکس با توجه به جزئیات در طراحی و ساخت محصولات خود، اعتبار بالایی کسب می کنند.

۴۵. قدرت را به دیگران واگذار کنید تا خود را حفظ کنید

با واگذاری بخشی از قدرت به دیگران، می توانید از فشار و بار خود بکاهید و در عین حال قدرت خود را حفظ کنید.

مثال ها:

۱. نیکولا تسلا با همکاری با دیگر دانشمندان، توانست ایده هایش را به عمل درآورد و قدرت را به اشتراک بگذارد.
۲. باراک اوباما با واگذاری مسئولیت ها به مشاورانش، توانست به خوبی بر کشور مدیریت کند.
۳. جک ولش با واگذاری اختیار به مدیران زیرمجموعه، فرهنگ نوآوری را در جنرال الکتریک تقویت کرد.
۴. هری ترومن با مدیریت جنگ جهانی دوم با همکاری متحدان، قدرت خود را حفظ کرد.
۵. ریچارد برانسون با واگذاری مسئولیت ها در شرکت ویرجین، توانست به رشد و موفقیت های بیشتری دست یابد.

۴۶. دشمنان خود را به دوستان تبدیل کنید

تبدیل دشمنان به دوستان می تواند به شما کمک کند تا قدرت و نفوذ خود را افزایش دهید.

مثال ها:

۱. آبراهام لینکلن با دعوت از رقبای سیاسی به کابینه اش، توانست بر وحدت کشور تأکید کند.
۲. نلسون ماندلا با فرایند آشتی ملی، دشمنان را به حامیان خود تبدیل کرد.
۳. میشل اوباما با برقراری ارتباط با مخالفان سیاسی، توانست گفتگو را تقویت کند.
۴. استیو جابز با همکاری با رقبای، محصولات و خدمات بهتری ارائه داد.
۵. دولت های مختلف با مذاکره با کشورهای متخاصم، به کاهش تنش ها و افزایش همکاری دست یافته اند.



۴۷. آماده باشید برای تغییرات

همواره باید آماده باشید تا به تغییرات پاسخ دهید و استراتژی‌های خود را بر اساس شرایط جدید تنظیم کنید.

مثال‌ها:

۱. استیو جابز با آماده‌سازی اپل برای ورود به بازارهای جدید، شرکت را به موفقیت‌های بیشتر رساند.
۲. ریچارد برانسون با ایجاد برندهای جدید در پاسخ به تغییرات بازار، به رشد شرکتش ادامه داد.
۳. دولت‌ها با اتخاذ سیاست‌های جدید برای پاسخ به بحران‌های اقتصادی و اجتماعی، توانسته‌اند به مشکلات رسیدگی کنند.
۴. آرچیبالد کاسل در زمینه علمی با نوآوری در تحقیقات خود، به تغییرات علمی پاسخ داده است.
۵. شرکت‌های فناوری با ایجاد تغییرات سریع در محصولات و خدمات، توانسته‌اند در بازار رقابتی باقی بمانند.

۴۸. ایجاد تأثیر پایدار

هدف نهایی هر فرد باید ایجاد تأثیر پایدار بر جامعه باشد. این امر نه تنها قدرت شما را افزایش می‌دهد بلکه نام شما را در تاریخ ماندگار می‌کند.

مثال‌ها:

۱. مارتین لوتر کینگ با تأثیرگذاری بر حقوق بشر، نام خود را برای همیشه در تاریخ ثبت کرد.
۲. نلسون ماندلا با مبارزه برای آزادی و برابری، تأثیر زیادی بر جامعه جهانی گذاشت.
۳. استیو جابز با نوآوری‌هایش در دنیای فناوری، تغییرات بزرگی را در سبک زندگی مردم ایجاد کرد.
۴. مالالا یوسف‌زای با تلاش برای حقوق آموزش دختران، تأثیر مثبت و پایداری بر جامعه جهانی داشته است.
۵. کیم کارداشیان با فعالیت‌هایش در زمینه‌های مختلف اجتماعی، تأثیر ماندگاری بر فرهنگ معاصر گذاشته است.

برای افزایش قدرت بیشتر و موفقیت بیشتر حتماً روی عزت نفستان کار کنید

اطلاعات بیشتر از سایت زیر

<https://nadimnazemi.com/ez>

پایان

لیست آزمون‌های رایگان و محصولات در سایت زیر

<https://nadimnazemi.com/b>

برای انجام آزمون‌های رایگان از سایت‌های زیر هم می‌توانید استفاده کنید

آزمون عزت نفس

https://nadimnazemi.com/test/self_esteem



آزمون سلامتی

<https://nadimnazemi.com/test/health>

آزمون تشخیص نیمکره قالب مغز

<https://nadimnazemi.com/test/brain>

آزمون خودشناسی مالی

<https://nadimnazemi.com/test/financial>

آزمون تصویر ذهنی از خودتان

<https://nadimnazemi.com/test/self-image>

آزمون نقشه گنج درون

<https://nadimnazemi.com/test/discover>

آزمون های شخصیت شناسی mbti و disk و کمال گرایی و....

<https://nadimnazemi.com/test/type>

لیست محصولات ما تاکنون

۱: کتاب های تمرینی قانون جذب و موفقیت مالی شامل دسته چک ثروت و دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن

<https://Nadimnazemi.com/pack>

۲: سامانه پیامک انگیزشی

<https://Nadimnazemi.com/sms>

۳: دوره آموزشی افزایش عزت نفس

<https://Nadimnazemi.com/ez>

۴: دوره اصول سلامتی و تناسب اندام

برنامه ای کاربردی برای داشتن جسمی سالم در تمام ابعاد به صورت کاملاً علمی و عملی

<https://Nadimnazemi.com/sa>

حتما به سایت اصلی زیر مراجعه کنید تا به محصولات و آموزش های دیگرمان هم دسترسی پیدا کنید

<https://Nadimnazemi.com>

واتس آپ : ۰۹۱۰۷۶۴۴۵۳۷

تلگرام : [@nadimnazemi_support](https://t.me/nadimnazemi_support)

یا پیامک به ۰۹۱۰۷۶۴۴۵۳۷

با معرفی و اشتراک گذاری محصولات و آزمون های کاربردی به دوستانتان، همراهان مناسب در مسیر موفقیت را بیابید