

انتشارات نسل نو اندیش

۴۸ قانون قدرت

رابرت گرین

فاطمه باغستان

فهرست مطالب

قانون ۱: هرگز بیشتر از ریستان ندرخشید.....	۳۵
قانون ۲: هرگز بیش از حد لازم به دوستان خود اعتماد نکنید و بیاموزید که از دشمنانتان بهره ببرید.....	۴۵
قانون ۳: قصد و نیت خود را پنهان کنید.....	۵۷
قانون ۴: همیشه کمتر از نیاز صحبت کنید.....	۷۹
قانون ۵: اعتبار و شهرت، سهم مهمی در موفقیت دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید.....	۸۷
قانون ۶: به هر شکلی که شده، توجه همه را به خود جلب کنید.....	۹۹
قانون ۷: از دیگران کمک بگیرید و هدف خود را پیش ببرید اما آن را به نام خودتان تمام کنید.....	۱۱۵
قانون ۸: دیگران را جذب خود کنید و اگر لازم دیدید از آن‌ها به عنوان طعمه استفاده کنید.....	۱۲۳
قانون ۹: هرگز با بحث و مجادله، پیروزی خود را به رخ نکشید بلکه آن را با عمل نشان دهید.....	۱۳۳
قانون ۱۰: سرایت عفونت: از افرادی که زانوی غم بغل می‌کنند و بداقبال هستند، اجتناب کنید.....	۱۴۳
قانون ۱۱: دیگران را به خودتان وابسته و متکی کنید.....	۱۵۳
قانون ۱۲: برای خلع سلاح قربانی خود از صداقت و بخشنده‌گی گزینشی استفاده کنید.....	۱۶۳
قانون ۱۳: وقتی از کسی درخواست کمک دارید، روی منافعی که از این کمک نصیب می‌شود، تأکید کنید و زیاد به قدرشناسی و مهربانی او اهمیت ندهید.....	۱۷۳
قانون ۱۴: مثل دوست تظاهر کنید اما مانند جاسوس رفتار کنید.....	۱۸۳
قانون ۱۵: دشمن خود را قلع و قمع کنید.....	۱۹۱
قانون ۱۶: از نبود خود برای بالا بردن احترام و عزت نفس استفاده کنید.....	۲۰۳
قانون ۱۷: دیگران را در تردید و ترس نگه دارید و فضایی غیرقابل پیش‌بینی ایجاد کنید.....	۲۱۵
قانون ۱۸: برای مراقبت از خود به دیوار کشیدن نیازی نیست انزوا خطرناک است.....	۲۲۵
قانون ۱۹: رقیب یا دشمن خود را بشناسید و به اشتباه، مزاحم فرد دیگری نشوید.....	۲۳۵
قانون ۲۰: به هیچ کس متعهد نباشید.....	۲۴۷
قانون ۲۱: برای فریب دادن آدم‌های احمق، احمقانه رفتار کنید.....	۲۶۵
قانون ۲۲: از تاکتیک تسلیم بهره بگیرید: ضعف را به قدرت تبدیل کنید.....	۲۷۵
قانون ۲۳: تمام توان خود را متمرکز کنید.....	۲۸۵
قانون ۲۴: همچو یک درباری رفتار کنید.....	۲۹۵
قانون ۲۵: خود را از نو خلق کنید.....	۳۱۵
قانون ۲۶: دست‌های‌تان را آلوده نکنید.....	۳۲۷
قانون ۲۷: از نیازها و نقاط ضعف دیگران نهایت بهره را ببرید تا بی‌چون و چرا از شما پیروی کنند.....	۳۴۷
قانون ۲۸: متهورانه وارد عمل شوید.....	۳۶۳

- قانون ۲۹: تمام مسیر را از ابتدا تا انتها برنامه‌ریزی کنید! ۳۷۵
- قانون ۳۰: دستاوردهایتان را ساده و سهل نشان دهید..... ۳۸۵
- قانون ۳۱: گزینه‌ها را تحت کنترل درآورید دیگران را وادار کنید که همان کارتهای انتخابی شما را بازی کنند..... ۳۹۷
- قانون ۳۲: تخیل مردم را به بازی بگیرید ۴۰۹
- قانون ۳۳: نقطه ضعف دیگران را بیایید ۴۲۱
- قانون ۳۴: به سبک خود مقید باشید، شاهانه رفتار کنید تا ملوکانه با شما رفتار شود ۴۳۷
- قانون ۳۵: مدیریت زمان یک هنر است، آن را ماهرانه بیاموزید..... ۴۴۹
- قانون ۳۶: هرآنچه را نمی‌توانید از آن خود کنید، حقیر بشمارید زیرا نادیده گرفتن، بهترین انتقام است. ۴۶۱
- قانون ۳۷: نمایشی تمام عیار به راه بیندازید ۴۷۵
- قانون ۳۸: هر جور دوست دارید، بیندیشید اما مانند دیگران رفتار کنید..... ۴۸۵
- قانون ۳۹: از آب گل آلود ماهی بگیرید ۴۹۷
- قانون ۴۰: ناهار مجانی را نپذیرید..... ۵۰۷
- قانون ۴۱: پایتان را در کفش بزرگان نکنید ۵۲۳
- قانون ۴۲: چوپان را بترسانید تا گوسفندان فرار کنند ۵۳۹
- قانون ۴۳: قلب و ذهن افراد را تسخیر کنید ۵۵۱
- قانون ۴۴: با استفاده از اثر آینه، دیگران را خلع سلاح و خشمگین کنید ۵۶۳
- قانون ۴۵: درباره نیاز به تغییر، سخن برانید اما یک‌باره تغییر ناگهانی ایجاد نکنید..... ۵۸۵
- قانون ۴۶: هرگز خیلی کامل و بی‌نقص به نظر نرسید ۵۹۷
- قانون ۴۷: از هدفی که تعیین کرده‌اید، فراتر پا نگذارید و بیاموزید کجا ترمز کنید ۶۱۳
- قانون ۴۸: خود را به هیچ فرم و قالبی محدود نکنید..... ۶۲۵

قانون یک:

هرگز بیشتر از ریستان ندرخشید

همیشه طوری رفتار کنید که افراد بالادست شما احساس برتری کنند. هیچ وقت برای اینکه آن‌ها را تحت تأثیر قرار دهید، استعدادهایتان را به رخ نکشید زیرا در این صورت نتیجه‌ای معکوس خواهید گرفت. این کار شما موجب ترس و ناامنی آن‌ها می‌شود. رئیس خود را برتر از آنچه هست، نشان دهید و کاری کنید در کنار شما حس قدرتمندی داشته باشد.

قانون دو:

هرگز بیش از حد لازم به دوستان خود اعتماد نکنید و پیاموزید که از دشمنانتان بهره‌برید

خواستار به دوستانتان باشد، آن‌ها به راحتی می‌توانند به شما خیانت کنند. دلیلش حسادت و سلطه‌جویی است اما دشمنان گذشته خود را به کار گیرید. آن‌ها برای اینکه به شما اثبات کنند در موردشان اشتباه می‌کردید، کارهای خوبی برایتان می‌کنند. بیشتر از آنکه از دشمن خود بترسید، از دوست خود بترسید و اگر دشمن ندارید، برای خودتان چند دشمن دست و پا کنید.

قانون سه:

قصد و نیت خود را پنهان کنید

هرگز هدف و قصد خود را رو نکنید. دیگران را در وهم و تردید نگه دارید. دلیلی ندارد اهدافی که در ذهن دارید، برایشان فاش سازید. اگر آن‌ها افکار شما را ندانند، نمی‌توانند برای دفاع آماده شوند. آن‌ها را طوری هدایت کنید که از مسیر اصلی شما دور شوند. اجازه دهید وقتی متوجه قصدتان شوند که دیگر کاری از دستشان برنمی‌آید.

قانون چهار:

همیشه کمتر از نیاز، صحبت کنید

اگر می‌خواهید افرادی را تحت تأثیر قرار دهید، بدانید که هر چه بیشتر صحبت کنید، آدمی معمولی به نظر می‌رسد و نمی‌توانید شرایط را تحت کنترل درآورید. حتی اگر موضوع بحث شما بسیار ساده است، آن را با ابهام و پررمز و راز بیان کنید. یادتان باشد وقتی زیاد حرف بزنید، ممکن است جمله‌ای نابخردانه از دهانتان خارج شود.

قانون پنج:

اعتبار و شهرت، سهم مهمی در موفقیت دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید

اساس قدرت، اعتبار آدمی است. به واسطه اعتبار خود می‌توانید در دل دیگران ترس ایجاد کنید و به خواسته خود برسید. با وجود این، به محض اینکه خدشه‌ای به اعتبارتان وارد شود، آسیب‌پذیری شما افزایش خواهد یافت. اعتبار خود را غیرقابل نفوذ کنید. حواستان به احتمالات باشد و اگر متوجه خطری شدید، آن را قبل از وقوع خنثی کنید. با بی‌اعتبار کردن دشمنان و رقبایان، به آن‌ها ضربه‌هایی ویرانگر بزنید. بعد کنار بایستید و بگذارید دیگران در موردشان قضاوت کنند و برایشان حکم صادر کنند.

قانون شش:

به هر شکلی که شده، توجه همه را به خود جلب کنید

ملاک قضاوت در همه چیز، ظاهر و آن چیزی است که دیده می‌شود. پس به آنچه دیده نمی‌شود، زیاد اهمیت ندهید. هرگز مگذارید در میان جمع محو شوید. منحصر به فرد باشید. به هر قیمتی بدرخشید و خود را برتر، بزرگ‌تر و مهم‌تر از عوام نشان دهید.

قانون هفت:

از دیگران کمک بگیرید و هدف خود را پیش ببرید اما آن را به نام خودتان تمام کنید

از خرد، علم و تلاش‌های دیگران استفاده کنید تا سهم خودتان را پررنگ کنید. این کمک‌ها نه تنها باعث می‌شوند در زمان و انرژی شما صرفه جویی شود بلکه کارآیی و سرعت رسیدن به دستاوردها را بیشتر می‌کند. پس از چند صباحی تمام یاری‌کنندگان از یاد می‌روند و فقط نام شما در اذهان می‌ماند. هیچ وقت کاری را که دیگران می‌توانند برای شما انجام دهند، خودتان انجام ندهید.

قانون هشت:

دیگران را جذب خود کنید و اگر لازم دیدید از آن‌ها به عنوان طعمه استفاده کنید

وقتی دیگران را به انجام دادن کاری مجبور می‌کنید، کنترل خودتان را دست آن‌ها می‌دهید. همیشه کاری کنید که دشمنان به سوی شما جذب شوند و نقشه‌هایی که در ذهن داشتند، رها کنند. دشمن خود را با نشان دادن منافع، فریب دهید و بعد حمله نهایی را انجام دهید. بگذارید بازی در دست شما باشد.

قانون نه:

هرگز با بحث و مجادله، پیروزی خود را به رخ نکشید بلکه آن را با عمل نشان دهید

اگر یک پیروزی موقت را از طریق بحث و مجادله به دست آورده‌اید، بدانید که زیانش بیشتر از منافعش است. خشم و انزجاری که پس از مجادله ایجاد کرده‌اید، بسیار ماندگارتر از آن پیروزی موقتی است. پس بهتر است بی‌آنکه کمترین لافی بزنید با عمل خود به دیگران اثبات کنید که موفق و پیروز هستید.

قانون ده:

سرایت عفونت: از افرادی که زانوی غم بغل می‌کنند و بداقبال هستند، اجتناب کنید

شاید دلتان به حالش می‌سوزد اما یادتان باشد این عواطف به اندازه یک بیماری عفونی واگیردار خطرناک هستند. شاید احساس کنید که باید به کسی که در حال غرق شدن است، کمک کنید اما با این کمک، خودتان را به ورطه مصیبت می‌اندازید. افراد بد اقبال یاد گرفته‌اند با کلام و رفتار خود، بدبختی عالم را به سوی خویش بکشانند و این بدبختی کم‌کم گریبان شما را هم می‌گیرد. پس تا جایی که می‌توانید با آدم‌های شاد و خوشبخت رفت و آمد کنید.

قانون یازده:

دیگران را به خودتان وابسته و متکی کنید

به منظور حفظ استقلال خود، دیگران را به خودتان وابسته و نیازمند کنید. هر چه دیگران بیشتر به شما وابسته باشند، آزادی شما بیشتر خواهد شد. کاری کنید که شادمانی و موفقیت آن‌ها به شما متکی باشد. در این صورت شما دلیلی برای ترسیدن ندارید. هیچ وقت به اندازه‌ای آن‌ها را آگاه نکنید که بدون کمک شما بتوانند زندگی را ادامه دهند.

قانون دوازده:

برای خلع سلاح قربانی خود از صداقت و بخشندگی گزینشی استفاده کنید

کافی است یک کار صادقانه و درست انجام دهید تا هزاران کار غیرصادقانه خود را لاپوشانی کنید. تظاهر به صداقت، بخشندگی و مهربانی بدین‌ترین افراد را نیز از حالت تهاجمی بیرون می‌آورد. به محض اینکه با سلاح صداقت گزینشی، زره آن‌ها سوراخ شود، می‌توانید همانند موم به آن‌ها شکل دهید و در آن‌ها تأثیر گذارید تا باورتان کنند.

قانون سیزده:

وقتی از کسی درخواست کمک دارید، روی منافعی که از این کمک نصیبش می‌شود، تأکید کنید و زیاد به قدرشناسی و مهربانی او اهمیت ندهید

اگر نیازست برای انجام دادن کاری از کسی کمک بگیرید، سعی نکنید کارهایی را که در گذشته برای او کرده‌اید، به او یادآور شوید. مطمئن باشید او راهی برای انکار آن‌ها می‌یابد. به جای این کار به منفعتی که از همکاری با شما نصیبش می‌شود، اشاره کنید. وقتی او می‌بیند که کمک به شما برایش سودی دارد، قطعاً درخواست شما را نادیده نمی‌گیرد.

قانون چهارده:

مثل دوست تظاهر کنید اما مانند جاسوس رفتار کنید

شناختن رقیب مهم است. خوب است که از جاسوس‌ها استفاده کنید تا یک قدم جلوتر باشید اما بهتر است که خودتان همانند یک جاسوس رفتار کنید. بیاموزید که چگونه در روابط اجتماعی، سرک بکشید. سؤال‌های غیرمستقیم بپرسید تا نقاط ضعف و قوت افراد را بفهمید. همیشه و در هر شرایطی فرصت برای جاسوسی ظریف و هنرمندانه وجود دارد.

قانون پانزده:

دشمن خود را قلع و قمع کنید

تمام رهبران بزرگ می‌دانند که باید دشمن زخم خورده را با خاک یکسان کنند. اگر آتشی هر چند بی‌رمق روشن بماند، به تدریج جان می‌گیرد و شعله‌ور می‌شود. اینکه دشمن خود را نیمه‌جان رها کنید، خیلی بدتر از آن است که او را کاملاً نابود کنید. زیرا دشمن نیمه‌جان، دوباره بهبود می‌یابد و منتظر فرصتی برای انتقام جویی است. پس او را از تمامی جوانب روحی و جسمی قلع و قمع کنید.

قانون شانزده:

از نبود خود برای بالا بردن احترام و عزت استفاده کنید

همیشه در دسترس بودن، از ارزش و اعتبار شما می‌کاهد. هر چه بیشتر دیده و شنیده شوید، به نظر عادی‌تر خواهید رسید. اگر عضو گروهی هستید، بد نیست برای مدتی کوتاه آن را ترک کنید. بگذارید دیگران سراغتان را بگیرند، دلتنگتان شوند و بیشتر شما را تحسین کنند. بیاموزید که چه زمانی کمتر دیده شوید تا بیشتر به چشم بیایید.

قانون بیست و یک:

برای فریب دادن آدم‌های احمق، احمقانه رفتار کنید

هیچ کس تمایلی ندارد احمق‌ترین آدم به نظر برسد؛ بنابراین بهترین نیرنگ این است، کاری کنید که قربانی شما خودش را زرنک‌تر از شما بداند. کاری کنید که فکر کند از شما باهوش‌تر است. وقتی به این دیدگاه برسد، دیگر دست از جست‌وجو می‌کشد و هرگز به نقشه شما پی نمی‌برد.

قانون بیست و دو:

از تاکتیک تسلیم بهره بگیرید: ضعف را به قدرت تبدیل کنید

تا وقتی در موضع ضعف هستید، هرگز به خاطر حفظ غرورتان نجنگید. در این موارد تسلیم شوید. تسلیم شدن به شما فرصت بهبود و بازسازی می‌دهد. در این حالت می‌توانید صبر کنید تا دشمنان ضعیف شود و آن وقت او را آشفته کنید. هرگز به او این فرصت را ندهید که با شما بجنگد و طعم خوش پیروزی نصیبش شود. ابتدا تسلیم شوید سپس سمت دیگر صورت‌تان را نیز بیاورید که به شما سیلی بزند و به‌زعم خودش آرام شود و در فرصت مناسب ابزاری برای بازپس‌گیری قدرت فراهم کنید.

قانون بیست و سه:

توان خود را متمرکز کنید

زمانی که در اوج قدرت هستید با تمرکز بر توان خویش، آن را ذخیره کنید. وقتی معدنی پربار می‌یابید و آن را تا ژرف‌ترین نقطه می‌کاوید، در قیاس با زمانی که مشغول کندن معدنی کم عمق هستید و مجبورید از این معدن به آن معدن بروید، منفعت بیشتری نصیب‌تان خواهد شد. بدانید که همواره عمق بر پراکندگی پیروز است. وقتی برای بالا کشیدن خود، به قدرت نیاز دارید، یک حامی بیابید. در این مواقع به گاوی فریه نیاز دارید که بتواند برای مدت طولانی شیر مورد نیاز شما را تأمین کند.

قانون بیست و چهار:

همچو یک درباری رفتار کنید

یک درباری در دنیایی رشد می‌کند که همه چیز بر محور قدرت و سیاست استوار است. او در غیرمستقیم عمل کردن ماهر است. چالوسی می‌کند، تسلیم‌وزیر و پادشاه می‌شود اما خود اوست که به مبهم‌ترین شکل ممکن، بر دیگران قدرت می‌راند. قوانین درباری بودن را بیاموزید و آن را به کار گیرید و بدانید در دربار هیچ محدودیتی برای رشد روزافزون شما وجود ندارد.

