

انتشارات نسل نو اندیش 

۴۸ قانون قدرت

دبیرت، کیجی
للطعمہ پاکستان

فهرست مطالب

- قانون ۱: هرگز بیشتر از رئیس‌تان ندرخشید..... ۱
استثناء ۱
- قانون ۲: هرگز بیش از حد لازم به دوستان خود اعتماد نکنید و بیاموزید که از دشمنان‌تان بهره‌بردارید..... ۲
قانون ۳: قصد و نیت خود را پنهان کنید..... ۲
داوری ۲
کلید قدرت ۲
تفسیر ۳
سخن بزرگان ۳
- قانون ۴: همیشه کمتر از نیاز صحبت کنید..... ۳
داوری ۳
کلید قدرت ۴
- قانون ۵: اعتبار و شهرت، سهم مهمی در موفقیت دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید..... ۴
- قانون ۶: به هر شکلی که شده، توجه همه را به خود جلب کنید..... ۵
داوری ۵
نامتان را با هیجان و شور همراه کنید ۵
کلیدهای قدرت ۵
- قانون ۷: از دیگران کمک بگیرید و هدف خود را پیش ببرید اما آن را به نام خودتان تمام کنید ۶
استثنا ۶
- قانون ۸: دیگران را جذب خود کنید و اگر لازم دیدید از آن‌ها به عنوان طعمه استفاده کنید..... ۷
کلیدهای قدرت ۷
- قانون ۹: هرگز با بحث و مجادله، پیروزی خود را به رخ نکشید؛ بلکه آن را با عمل نشان دهید ۸
داوری ۸
تفسیر ۸
کلیدهای قدرت ۸
استثنا ۹
- قانون ۱۰: سرایت عفونت: از افرادی که زانوی غم بغل می‌کنند و بداقبال هستند، اجتناب کنید ۹

- تفسیر ۹
- کلیدهای قدرت ۹
- قانون ۱۱: دیگران را به خودتان وابسته و متکی کنید ۱۰
- کلیدهای قدرت ۱۰
- سخن بزرگان ۱۰
- قانون ۱۲: برای خلع سلاح قربانی خود از صداقت و بخشندگی گزینشی استفاده کنید ۱۰
- داوری ۱۰
- تفسیر ۱۰
- کلیدهای قدرت ۱۰
- استثنا ۱۰
- قانون ۱۳: 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 ۱۱
- داوری ۱۱
- تفسیر ۱۱
- کلیدهای قدرت ۱۱
- استثنا ۱۱
- قانون ۱۴: مثل دوست تظاهر کنید اما مانند جاسوس رفتار کنید ۱۲
- کلیدهای قدرت ۱۲
- قانون ۱۵: دشمن خود را قلع و قمع کنید ۱۲
- تفسیر ۱۲
- قانون ۱۶: از نبود خود برای بالا بردن احترام و عزت نفس استفاده کنید ۱۲
- تفسیر ۱۲
- کلیدهای قدرت ۱۳
- استثنا ۱۳
- قانون ۱۷: دیگران را در تردید و ترس نگه دارید و فضای غیرقابل پیش‌بینی ایجاد کنید ۱۳
- داوری ۱۳
- کلیدهای قدرت ۱۴
- استثنا ۱۴

- قانون ۱۸: برای مراقبت از خود به دیوار کشیدن نیازی نیست؛ انزوا خطرناک است..... ۱۴
- داوری ۱۴
- قانون ۱۹: رقیب یا دشمن خود را بشناسید و به اشتباه، مزاحم فرد دیگری نشوید..... ۱۵
- تفسیر ۱۵
- سخن بزرگان ۱۵
- قانون ۲۰: به هیچ کس متعهد نباشید..... ۱۵
- کلیدهای قدرت ۱۵
- سخن بزرگان ۱۶
- بخش دوم: به کسی متعهد نشوید..... ۱۶
- تفسیر ۱۶
- داستان‌های عامیانه ۱۷
- استثنا ۱۷
- قانون ۲۱: برای فریب دادن آدم‌های احمق، احمقانه رفتار کنید..... ۱۷
- داوری ۱۷
- کلیدهای قدرت ۱۷
- استثنا ۱۸
- قانون ۲۲: از تاکتیک تسلیم بهره بگیرید: ضعف را به قدرت تبدیل کنید..... ۱۸
- داوری ۱۸
- تفسیر ۱۸
- استثنا ۱۸
- قانون ۲۳: تمام توان خود را متمرکز کنید..... ۱۹
- داوری ۱۹
- قانون ۲۴: همچو یک درباری رفتار کنید..... ۱۹
- قوانین دربار ۱۹
- تفسیر ۱۹
- صحنه سوم ۲۰
- تفسیر ۲۰

- قانون ۲۵: خود را از نو خلق کنید..... ۲۱
- سخن بزرگان ۲۱
- قانون ۲۶: دست‌هایتان را آلوده نکنید..... ۲۱
- کلیدهای قدرت ۲۱
- قانون ۲۷: از نیازها و نقاط ضعف دیگران نهایت بهره را ببرید تا بی چون و چرا از شما پیروی کنند..... ۲۲
- علم شارلاتانیسم ۲۲
- تفسیر ۲۲
- قانون ۲۸: متهورانه وارد عمل شوید..... ۲۲
- کلید قدرت ۲۲
- تصور کنید: شیر و خرگوش ۲۳
- قانون ۲۹: تمام مسیر را از ابتدا تا انتها برنامه‌ریزی کنید..... ۲۳
- کلید قدرت ۲۳
- سخن بزرگان ۲۴
- استثنا ۲۴
- قانون ۳۰: دست‌آوردهایتان را ساده و سهل نشان دهید..... ۲۴
- داوری ۲۴
- قانون ۳۱: گزینه‌ها را تحت کنترل در آورید؛ دیگران را وادار کنید که همان کارت‌های انتخابی شما را بازی کنند..... ۲۵
- داوری ۲۵
- تفسیر ۲۵
- رعایت قانون ۲۵
- کلید قدرت ۲۶
- قانون ۳۲: تخیل مردم را به بازی بگیرید..... ۲۷
- کلید قدرت ۲۷
- قانون ۳۳: نقطه ضعف دیگران را بیابید..... ۲۷
- داوری ۲۷
- قانون ۳۴: به سبک خود مقید باشید، شاهانه رفتار کنید تا ملوکانه با شما رفتار شود..... ۲۸
- تفسیر ۲۸

- ۲۸..... کلید قدرت
- ۲۹..... استثنا
- ۲۹..... قانون ۳۵: مدیریت زمان یک هنر است، آن را ماهرانه بیاموزید
- ۲۹..... داوری
- ۲۹..... تفسیر
- ۳۰..... کلید قدرت
- ۳۱..... سخن بزرگان
- ۳۱..... استثنا
- قانون ۳۶: هر آنچه را نمی‌توانید از آن خود کنید، حقیر بشمارید زیرا نادیده گرفتن، بهترین انتقام است
- ۳۱.....
- ۳۱..... روایت
- ۳۱..... کلید قدرت
- ۳۲..... سخن بزرگان
- ۳۲..... استثنا
- ۳۲..... قانون ۳۷: نمایشی تمام عیار به راه بیندازید
- ۳۲..... کلید قدرت
- ۳۳..... قانون ۳۸: هر جور دوست دارید، بیندیشید اما مانند دیگران رفتار کنید
- ۳۳..... داوری
- ۳۳..... رعایت قانون
- ۳۴..... تفسیر
- ۳۴..... کلید قدرت
- ۳۴..... تصور کنید
- ۳۵..... قانون ۳۹: از آب گل آلود ماهی بگیرید
- ۳۵..... داوری
- ۳۵..... تفسیر
- ۳۶..... کلید قدرت
- ۳۶..... استثنا
- ۳۷..... قانون ۴۰: ناهار مجانی را نپذیرید

۳۷	داوری
۳۷	پول و قدرت
۳۷	رعایت قانون
۳۸	تفسیر
۳۸	تصور کنید
۳۸	استثنا
۳۹	قانون ۴۱: پایتان را در کفش بزرگان نکنید
۳۹	تفسیر
۳۹	کلید قدرت
۳۹	قانون ۴۲: چوپان را بترسانید تا گوسفندان فرار کنند
۳۹	سخن بزرگان
۳۹	استثنا
۴۰	قانون ۴۳: قلب و ذهن افراد را تسخیر کنید
۴۰	کلید قدرت
۴۰	قانون ۴۴: با استفاده از اثر آینه، دیگران را خلع سلاح و خشمگین کنید
۴۰	تفسیر
۴۱	قانون ۴۵: درباره نیاز به تغییر، سخن برانید اما یک‌باره تغییر ناگهانی ایجاد نکنید
۴۱	داوری
۴۱	تفسیر
۴۱	کلید قدرت
۴۲	قانون ۴۶: هرگز خیلی کامل و بی‌نقص به نظر نرسید
۴۲	تفسیر
۴۲	کلید قدرت
۴۳	قانون ۴۷: از هدفی که تعیین کرده‌اید، فراتر پا نگذارید و بیاموزید کجا ترمز کنید
۴۳	تخلف از قانون
۴۳	کلید قدرت
۴۳	قانون ۴۸: خود را به هیچ فُرم و قالبی محدود نکنید
۴۳	داوری

شعار آینده این است: «هیچ روزی نباید در غفلت بگذرد.» هیچ اتفاقی نباید غافل‌گیرتان کند زیرا شما قدرت آن را دارید که پیش از وقوع هر مشکلی آن را تصور کنید. به جای آنکه وقت‌تان را به رویاپردازی و خوش‌خیالی بگذرانید، تمام داده‌های احتمالی را محاسبه کنید.

آن‌کس که تلاش کند همیشه خوب باشد، در میان گروه زیادی که خوب نیستند، نیست و نابود می‌شود، بنابراین شاهزاده‌ای که در پی حفظ قدرت و تسلط خویش است، باید یاد بگیرد که چطور خوب نباشد و بر حسب نیاز، از آن دانش استفاده کند یا آن را نادیده بگیرد.

قانون ۱: هرگز بیشتر از ریستان ندرخشید

همیشه بگذارید بالادستی‌هایتان احساس برتری کنند و اگر می‌خواهید آن‌ها را تحت تأثیر قرار دهید، در نشان دادن استعدادهایتان زیاده‌روی نکنید چون ممکن است نتیجه وارونه بگیرید.

برای مثال، اگر از مقام بالادستان باهوش‌تر هستید، کاری کنید که عکس آن به نظر برسد. خود را فردی بی‌تجربه و ساده‌لوح نشان دهید، طوری که همه فکر کنند به مهارت و تجربه‌ی او نیاز دارید، اشتباهات بی‌ضرری مرتکب شوید که در بلندمدت به زیانتان تمام نشود. این اشتباهات فرصت درخواست کمک را از سمت او برای شما فراهم می‌کند. مدیران و مقامات ارشد عاشق چنین درخواست‌هایی هستند. مقام ارشدی که نتواند تجربه‌اش را به شما ارزانی کند، حتماً با شما از در دشمنی درمی‌آید.

استثناء

اگر مقام ارشدتان ستاره‌ای رو به افول است، هیچ دلیلی برای ترس از خوش‌درخشیدن وجود ندارد. در این مورد با کمال بی‌رحمی بدرخشید. پس قبل از هرچیز قدرت او را بسنجید. اگر ضعیف است، هوشمندانه سقوطش را شتاب دهید. در لحظات کلیدی، بهتر از او عمل کنید و جذاب‌تر و باهوش‌تر از او باشید. اگر خیلی ضعیف و در آستانه سقوط است، اجازه دهید تا روند طبیعی خود را طی کند. خطر نکنید و به خودتان زحمت ندهید که از مقام ارشد بسیار ضعیف‌تان پیشی بگیرید و بیشتر بدرخشید زیرا آن‌وقت از نظر دیگران کینه‌توز یا بی‌رحم به نظر خواهید رسید اما اگر ریستان جایگاه محکمی دارد با وجود آنکه خودتان می‌دانید توانمندتر از او هستید، منتظر بمانید تا نوبت به شما برسد و شکیباً باشید و عجله‌ای برای درخشیدن به خرج ندهید.

قانون ۲: هرگز بیش از حد لازم به دوستان خود اعتماد نکنید و بیاموزید که از دشمنان تان بهره برید

بدانید چطور از دشمنان تان به نفع خود بهره بگیرید. بیاموزید خنجر را از لبه‌اش نگیرید که دست خودتان را ببرد، بلکه آن را از دسته‌اش بگیرید تا به راحتی از خود دفاع کنید. سودی که انسان عاقل از دشمنانش می‌برد، بیشتر از سودی است که یک احمق از دوستانش می‌برد.

قانون ۳: قصد و نیت خود را پنهان کنید

داوری

هرگز هدفی را که در سر دارید، برای دیگران فاش نکنید تا آن‌ها در ابهام و تاریکی بمانند. اگر هیچ آگاهی نسبت به کارهای آتی شما نداشته باشند، نمی‌توانند خودشان را برای حمله یا حتی دفاع تجهیز کنند. آن‌ها را گیج و گمراه کنید. اگر احتیاط نکنید و در طی مسیر کسی به اهداف شما پی ببرد، هرچه رشته‌اید، پنبه می‌شود. به جای مخفی کردن، به آن‌ها آدرس اشتباه بدهید. با قرار دادن شاه ماهی‌های قرمز در طی مسیر، دیگران را زرد شکار دور کنید. صداقت کاذب داشته باشید، علائم مبهم بفرستید و نشانه‌های گمراه‌کننده بدهید. وقتی دیگران نتوانند واقعیت را از دروغ تشخیص دهند، به درک هدف واقعی شما قدر نخواهد بود.

کلید قدرت

بیشتر افراد، کتابی خوانده شده هستند. آن‌ها هرچه را احساس می‌کنند، به زبان می‌آورند. در هر فرصتی نظراتشان را شفاف بیان و همیشه اهدافشان را برملا می‌کنند. این‌گونه رفتار کردن، دلایلی دارد. نخست آن‌که حرف زدن از احساسات و برنامه‌هایی که برای آینده داریم، کاری راحت و طبیعی است. پس باید بیشتر تلاش کنیم تا بتوانیم جلوی زبان‌مان را بگیریم. دوم آن‌که، بسیاری از مردم معتقدند وقتی صادق و رو راست باشند، در قلب‌ها نفوذ می‌کنند و ذات خوب خودشان را نشان می‌دهند اما در اشتباهند. صداقت چاقویی کند است که بیشتر از آن که ببرد، زخمی می‌کند. مهم‌تر آن‌که وقتی بی‌پروا و شفاف هستید، از خود انسانی قابل پیش‌بینی می‌سازید و محال است، دیگران بتوانند به شما احترام بگذارند یا از شما حساب ببرند. قدرت، به کسانی متعلق نیست که نمی‌تواند چنین احساساتی را برانگیزانند. اگر خواهان قدرت هستید، همین حالا صداقت را کنار بگذارید و هنر پنهان کردن اهدافتان را تمرین کنید. با مهارت در این هنر، همیشه برگ بنده دست شماست.

یکی از راه‌کارهای اغلب مؤثر، حمایت از ایده یا انگیزه‌های کاملاً متفاوت با انگیزه‌های واقعی خودتان است. بیسمارک از این راهکار در سخنرانی سال ۱۸۵۰ خود نهایت استفاده را کرد. بیشتر مردم باور می‌کنند که نظرتان عوض شده است زیرا به ندرت می‌شود، باور کرد که کسی عقاید و ارزش‌هایش را به بازی بگیرد و با توسل به آن‌ها به خواسته خود برسد. این مسئله کاربردهای زیادی دارد. پس تظاهر کنید که هدفی دارید، و هدفی کاملاً متضاد با خواسته واقعی خود به مردم نشان دهید و با این کار دشمنان خود را از هدف اصلی دور کنید و تمام محاسبات آن‌ها را به هم بریزید.

تفسیر

به خاطر بسپارید که افراد بدگمان و محتاط، اغلب بهترین گزینه برای فرندان هستند. کافی است در یک زمینه اعتمادشان را جلب کنید. بدین ترتیب شیشه‌ای دودی در دست دارید که می‌توانید با آن، چشمانشان را روی دیگر زمینه‌ها ببندید تا خیلی راحت آن‌ها را به نابودی بکشانید. گرفتن ژست افرادی که قصد کمک دارند یا در ظاهر صادق هستند یا تظاهر به اینکه طرف مقابل برای‌تان محترم است، بهترین راهکار برای پرت کردن حواس افراد است. اگر از این شیشه دودی به خوبی استفاده کنید، اسلحه‌ای قدرتمند در اختیار دارید.

سخن بزرگان

تاکنون شنیده‌اید، فرماندهی ماهر که قصد دارد با یک شیخون سنگری را تسخیر کند، نقشه‌اش را به دشمنش اعلام کند؟ اهداف و پیشرفت‌تان را پنهان کنید. وسعت برنامه‌هایتان را برملا نکنید تا کسی نتواند با آن‌ها مخالفت کند. بگذارید همه چیز پس از پیروزی شما در جنگ مشخص شود. پیش از اعلام جنگ به پیروزی برسید. در یک کلام همچون جنگ‌طلبانی رفتار کنید که نقشه‌هایشان جز برای اهالی کشوری که به آن حمله کرده است، برای کسی مشخص نیست.

قانون ۴: همیشه کمتر از نیاز صحبت کنید

داوری

بدانید اگر می‌خواهید دیگران را تحت تأثیر قرار دهید، هرچه بیشتر حرف بزنید، عادی‌تر به نظر می‌رسید و کنترل کمتری بر اوضاع دارید. حتی اگر مطلب پیش پا افتاده‌ای می‌گوئید، آن را کوتاه، ناتمام و مرموز بیان کنید تا بدیع و

نو به نظر برسد. افراد قدرتمند با کم‌گویی، دیگران را تحت تأثیر قرار می‌دهند. هرچه بیشتر بگوئید، احتمال اینکه حرف احمقانه‌ای بزنید، بیشتر است.

کلید قدرت

قدرت، از بسیاری جوانب باری تظاهر و فریب‌کاری است. وقتی کمتر از آنچه لازم است صحبت می‌کنید، بی‌تردید قدرتمندتر از واقعیت به نظر خواهید آمد و سکوت‌تان باعث می‌شود، دیگران نتوانند شما را پیش‌بینی کنند. انسان‌ها دنبال تفسیر و توضیح هستند. آن‌ها دوست دارند بفهمند به چه فکر می‌کنید و وقتی حواستان به حرف‌هایتان باشد، نمی‌توانند به مقاصد و اهداف‌تان نفوذ یابند. در نتیجه، پاسخ‌های کوتاه و سکوت‌تان باعث می‌شود، آن‌ها در وضعیت تدافعی قرار بگیرند.

درس عبرت: به محض خارج شدن کلمات از دهان‌تان دیگر نمی‌توانید آن‌ها را سر جایشان برگردانید. کلمات را تحت کنترل خود درآورید. به ویژه حواستان به سخنان طعنه‌آمیز باشد. رضایت زودگذری که از گفتن جملات نیش‌دار به دست می‌آورید، شاید برای‌تان بسیار گران تمام شود.

قانون ۵: اعتبار و شهرت، سهم مهمی در موفقیت دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید

هنگامی که از نظر احترام و اعتبار از جایگاهی استوار برخوردار شدید، مسخره کردن مخالفان‌تان، هم آن‌ها را در حالت تدافعی قرار می‌دهد و هم توجه‌ها را به سوی شما جلب می‌کند و بر اعتبارتان می‌افزاید. اگر تصمیم بگیرید، به جای تمسخر از تهمت و توهین مستقیم استفاده کنید، کار درستی نکرده‌اید.

توهین کردن کاری قبیح است و ممکن است به جای کمک، به زیان‌تان تمام شود اما نوک ظریف پیکار تمسخر بر طبع قوی و ارزشمند شما تاکید دارد و به دیگران اثبات می‌کند که شما آن‌قدر به خودتان اعتماد دارید که می‌توانید به رقیبتان بخندید. ظاهر شوخ‌طبع، شما را هنرمندی بی‌ضرر نشان می‌دهد اما به اعتبار رقیب‌تان خدشه وارد کند. شاید شما اعتبارتان را از قبل خدشه‌دار کرده باشید، به‌طوری که نتوانید اعتبار جدیدی برای خود بسازید. در چنین مواردی، عاقلانه‌تر است که با کسی که اعتبار خود او، اعتبار منفی شما را خنثی می‌کند، معاشرت کنید و از نام خوب آن‌ها برای پاک کردن و بالا بردن اعتبارتان بهره ببرید.

هرگز در حملات خود این چنین زیاده‌روی نکنید زیرا توجه دیگران بیشتر از آن که به رقیبی که به او تهمت زده‌اید، جلب شود، به حس انتقام‌جویی شما معطوف می‌شود. وقتی اعتبارتان به خدی رسید که توانستید به آن اتکا کنید برای تضعیف طرف مقابل از روش‌های ظریف‌تری مانند طعنه و تمسخر بهره بگیرید.

قانون ۶: به هر شکلی که شده، توجه همه را به خود جلب کنید

داوری

همه‌چیز از روی ظاهر قضاوت می‌شود. چیزی که دیده نمی‌شود، ارزشی ندارد. هیچ‌وقت اجازه ندهید، در میان جمع گم یا کم‌رنگ شوید.

خاص باشید و مانند آهن‌ربا، تمام توجه‌ها را به سوی خود جلب کنید. پس خود را مهم‌تر، پررنگ‌تر و مرموزتر از آدم‌های عادی نشان دهید.

نامتان را با هیجان و شور همراه کنید

با ایجاد تصویری فراموش‌نشدنی و حتی جنجالی، توجه‌ها را به سوی خود جلب کنید. تهمت‌ها را به جان بخرید و تمام تلاش‌تان را بکنید تا خود را بزرگ‌تر و درخشان‌تر از اطرافیان‌تان نشان دهید. بدانید نوع توجه‌اهمیتی ندارد زیرا انگشت‌نمایی از هر نوعش ممکن است، قدرت‌آفرین باشد. تهمت خوردن و مورد حمله قرار گرفتن، بهتر از آن است که دیده نشوید.

کلیدهای قدرت

اگر در گوشه‌ای به دام افتادید و در موقعیت تدافعی قرار گرفتید، این تجربه ساده را امتحان کنید. کاری انجام دهید که نتوانند آن را به راحتی توضیح دهند یا تفسیر کنند. اقدامی ساده را انتخاب کنید اما آن را طوری اجرا کنید که دشمنان به زحمت بیفتند؛ روشی پیش‌بینی‌ناشدنی انتخاب کنید که تفسیرهای زیادی دارد و هدف‌تان را گنگ و مبهم نگه دارد. مانند هانیبال صحنه‌ای خلق کنید که نتوانند از آن سر در بیاورند؛ به گونه‌ای که هیچ توجیهی برای دیوانگی یا استدلال‌هایتان وجود نداشته باشد. اگر این کار را درست انجام دهید، ترس را در وجود رقبای خود بیدار خواهید کرد و نگهبانان، محل خود را ترک خواهند کرد.

مرموز بودن باعث می‌شود، نیروهایتان بزرگ‌تر و قدرت‌تان ترسناک‌تر به نظر برسد.

اجازه ندهید، رمزآلودگی تان کم‌کم، حيله‌گري برداشت شود. رازی که می‌آفرینند، باید بیشتر از آنکه جدی باشد، شوخی و بازی به نظر برسد. حواس تان باشد که وقتی بیش از حد شیطنت کردید، عقب بکشید. بدانید که گاهی در مرکز توجه قرار گرفتن به نفعتان نیست. برای نمونه وقتی در حضور فردی بالادست مانند پادشان یا ملکه یا کسی مهم‌تر از آن‌ها هستید، احترام بگذارید، کنار بکشید و هرگز رقابت نکنید.

قانون ۷: از دیگران کمک بگیرید و هدف خود را پیش ببرید اما آن را به نام خودتان تمام کنید

اگر بخواهید همه کارها را خودتان انجام دهید، خود را فرسوده می‌کنید، انرژی تان را هدر می‌دهید و ناتوان می‌شوید. بهتر است قدر خودتان را بدانید، اجازه بدهید دیگران زحمت بکشند و شما با پیدا کردن راهی مناسب آن زحمات را به نام خود تمام کنید.

در اقتصاد و صنعت، همه در کار سرقت هستند. من خودم خیلی چیزها را دزدیده‌ام. اما می‌دانم که چطور دستبرد بزنم. «توماس ادیسون، (۱۹۳۱ - ۱۸۴۷)»

استثنا

اگر وقت‌شناس باشید و به خوبی بدانید که چه وقت به دیگران اجازه دهید تا در امتیاز و اعتبار کارتان شریک شوند، به نفعتان خواهد بود. به ویژه بهتر است، وقتی جایگاهی عالی و مقامی والا دارید، طمع نکنید. ملاقات تاریخی رئیس‌جمهور آمریکا ریچارد نیکسون با مردم جمهوری خلق چین در اصل ایده خودش بود اما اگر مهارت هنری کیسینجر نبود، نه تنها این ایده عملی نمی‌شد بلکه نتیجه موفقیت‌آمیزی نیز به همراه نداشت اما وقتی پای امتیاز و اعتبار حاصل از این کار پیش آمد، کیسینجر از مهارت خاص خود بهره برد و سخاوتمندانه اجازه داد تا امتیاز به نام نیکسون تمام شود. او که خوب می‌دانست در آینده نزدیک، واقعیت معلوم خواهد شد، حواسش بود که اگر نور صحنه فقط روی او بتابد، جایگاه خود را به خطر انداخته است. او ماهرانه بازی کرد. به نوبه خود اعتبار زحمات زیردستانش را به نام خودش ثبت می‌کرد، اما اعتبار حاصل از کار خود را به بالادستی‌هایش تقدیم می‌کرد. این بهترین روش انجام دادن این بازی است

قانون ۸: دیگران را جذب خود کنید و اگر لازم دیدید از آن‌ها به عنوان طعمه استفاده کنید

کلیدهای قدرت

وقتی صحبت از قدرت می‌شود، باید از خودتان بپرسید اگر کنترل اوضاع در دست‌ان‌مان نباشد، هدف از این همه تلاش و خود را به آب و آتش زدن بریا حل مشکلات و شکست، دشمنانم چیست؟ چرا همیشه به جای آنکه خود به اتفاقات مسیر و جهت دهم، تلاش می‌کنم نسبت به آن‌ها واکنش نشان دهم؟ پاسخ این است که شناخت شما از قدرت اشتباه است. شما اقدامات پرخاش‌جویانه را اقدامات مؤثر اشتباه گرفته‌اید و فراموش کرده‌اید که همواره مؤثرترین اقدام، شکیبایی و حفظ خونسردی است. کمی تحمل کنید و منتظر بمانید تا طرف مقابل در مواجهه با تله‌ای که برای او گذاشته‌اید، درمانده شود. به جای آنکه به دنبال پیروزی سریع باشید، او را به بازی بگیرید تا در بلندمدت، قدرتی تسخیرناپذیر به دست آورید. فراموش نکنید بنای قدرت بر این است که نوآوری به خرج دهید و دیگران را برانگیزانید تا نسبت به حرکات شما واکنش نشان دهند و به این ترتیب مخالفان در وضعیت تدافعی فرو روند. هنگامی که دیگران را به واکنش وادار کنید، کنترل اوضاع در دست‌ان‌ شماست. کسی که مهار اوضاع را در دست دارد، از قدرت برخوردار است. چنین موقعیتی با دو شرط ایجاد می‌شود: اول اینکه یاد بگیرید احساسات‌تان را کنترل کنید و هرگز تحت تاثیر خشم قرار نگیرید. دوم آنکه بدانید وقتی افراد تحت فشار قرار می‌گیرند و به دام می‌افتند، به طور ذاتی به واکنش تند و عصبی تمایل دارند. توانایی جذب دیگران به سمت خود در بلندمدت، سلاحی به مراتب قوی‌تر از هر اقدام پُر تنش است. وقتی می‌توانید کاری کنید که افراد با دست خودشان گورشان را بکنند، چرا خودتان را خسته می‌کنید؟ جیب‌برها از این ترفند به بهترین شکل استفاده می‌کنند. ترفند جیب‌بری در این است که سارق بفهمد کیف پول در کدام جیب است. جیب‌برهای باتجربه اغلب در ایستگاه‌های قطار یا مکان‌هایی رفت و آمد می‌کنند که اتفاقاً در آن‌ها تابلوهای هشدار قرار دارد که روی آن نوشته شده: «مواظب جیب‌برها باشید». عابری با دیدن این تابلوها به طور غریزی سراغ کیف پولان می‌روند تا مطمئن شوند، سرجایش هستند یا نه. این حرکت برای جیب‌بری که عابری را زیر نظر گرفته، مانند انداختن ماهی درون بشکه آب است. حتی دیده شده است که برخی جیب‌برها خودشان علامت «مواظب جیب‌برها باشید» را آنجا می‌گذارند تا از موفقیتشان مطمئن شوند.

وقتی کسی را وادار می‌کنید که به سمت تله شما بیاید، بهتر است بفهمانید که دست‌های شما پشت پرده است. این یعنی شما اهل حقه زدن نیستید و صادقانه بازی می‌کنید و پیامد روان‌شناسی این کار مشخص است: «کسی که قادر است بدون حيله‌گری، دیگران را به سمت خود بکشد، قدرتمند و مورد احترام است.»

قانون ۹: هرگز با بحث و مجادله، پیروزی خود را به رخ نکشید؛ بلکه آن را با عمل نشان دهید

داوری

بدانید هر پیروزی‌ای که با بحث و جدل به دست بیاید، زودگذر و پر تلفات است. انتقام و ضربه‌ای که بحث و جدل به طرف مقابل وارد می‌کند، ماندگارتر از هر تغییر مثبت زودگذری است. اگر بدون بحث در عمل دیگران را وا دارید با شما موافقت کنند، قدرتمند خواهید بود. پس توضیح ندهید بلکه در عمل نشان دهید.

تفسیر

مهندس نظامی اهل بحث بود، شخصیتی که در اطرافمان زیاد می‌بینیم. این قبیل افراد یاد نگرفته‌اند که کلمات خنثی و بی‌طرف نیستند و وقتی با مقامی بالاتر بحث می‌کنند، به نوعی بر بی‌خردی طرف مقابل صحنه می‌گذارند. آن‌ها حتی درک نمی‌کنند با چه کسی بحث می‌کنند. از آنجا که همه ما باور داریم، حق با ماست به ندرت به واسطه کلام قانع می‌شویم. در این صورت بحث کردن، آب در هاون کوبیدن است. پس بهتر است از غرق کردن خود در چاه بپرهیزیم. وقتی در طرف مقابل احساس ناامنی و حقارت ایجاد کنیم، حتی بلاغت سقراط هم کاری از پیش نمی‌برد.

مسئله تنها این نیست که از بحث با مقامات بالادست‌تان خودداری کنید. همه ما معتقدیم که در نظریه‌پردازی و منطق، استاد هستیم. در این صورت، باید یاد بگیریم چطور درستی و برحق بودنمان را به طور غیر مستقیم نشان دهیم. چند هفته بعد که میکل آنژ، به مراحل نهایی ساخت مجسمه رسیده بود، سودرینی وارد کارگاه شد. او که خود را فردی نسبتاً ماهر می‌دانست، اثر را بررسی کرد و به میکل آنژ گفت که کار جالبی شده است اما به نظرش بینی مجسمه خیلی بزرگ است. میکل آنژ می‌دانست اگر بینی را تغییر دهد، کل مجسمه خراب خواهد شد اما سودرینی مقامی والا داشت و خود را کارشناس زیبایی‌شناسی می‌دانست. اگر میکل آنژ با چنین مردی وارد بحث می‌شد، نه تنها هیچ سودی نصیبش نمی‌شد، بلکه پروژه‌های آتی خود را نیز به خطر می‌انداخت. او باهوش‌تر از آن بود که بحث کند. راه‌حلش آن بود که بدون آنکه حرفی بزند، زاویه دید سودرینی را تغییر دهد.

دستیابی به پیروزی از طریق عمل نه جروبحث، چنین قدرت دوگانه‌ای دارد. در واقع بدون آنکه کسی را برنجانید، عقیده خود را عملی می‌کنید.

کلیدهای قدرت

در حوزه قدرت باید تأثیر بلند مدت کارهایتان روی دیگران را در نظر بگیرید. هنگامی که در مورد دیدگاه‌تان بحث می‌کنید و می‌کوشید از این روش، خواسته‌تان را به کرسی بنشانید، از تأثیر خود بر طرف مقابل آگاه نیستید. شاید او

به ظاهر در کمال ادب با شما موافقت کند اما از درون، کینه شما را به دل بگیرد یا ممکن است از حرفی که غیر عمد گفته‌اید، ناراحت شده باشد. هرکس براساس احوالات و دغدغه‌های خود، برداشتی متفاوت از کلمات داشته دارد. حتی بهترین بحث‌ها هم هیچ پایه و اساس محکمی ندارند زیرا همه ما به ماهیت بی‌ثبات کلمات بی‌اعتماد شده‌ایم و چند روز پس از توافق با یک نفر، اغلب طبق عادت به نظر اور خود بر می‌گردیم.

به قول بالتازار گراسیان «همیشه واقعیت دیده می‌شود و به ندرت پیش می‌آید که شنیده شود.»

وقتی در پی قدرت یا حفظ آن هستید، همواره به دنبال مسیرهای غیرمستقیم بروید و میدان مبارزه‌تان را با دقت انتخاب کنید. اگر برایتان مهم نیست که در بلندمدت طرف مقابل باشما هم عقیده شود یا خیر یا اگر به مرور زمان خواهید فهمید که حق با شماست، بهتر است حتی به خود زحمت ندهید تا واقعیت را به آن‌ها نشان دهید، انرژی‌تان را هدر ندهید و آن را بر موضوع مهم‌تری متمرکز کنید.

استثنا

بحث و جدال کلامی در حوزه قدرت همیشه منفی نیست. زمانی که حيله‌ای در سر دارید یا دروغتان لو رفته است، می‌توانید با بحث و جدل حواس‌ها را پرت کنید و روی کارتان سرپوش بگذارید. در چنین مواردی به نفعتان است که با تمام توان طرف مقابل را وارد بحث کنید تا حواسش از حرکت حيله‌گرانه‌تان پراکنده شود. وقتی دست‌تان رو شده است، می‌توانید با ظاهری حق به جانب مانع لو رفتن بیشتر دروغتان شوید.

قانون ۱۰: سرایت عفونت: از افرادی که زانوی غم بغل می‌کنند و بداقبال هستند، اجتناب کنید

تفسیر

می‌توانید به اندازه همین کتاب درباره آسیب‌شناسی شخصیت‌های بیمار بحث و بررسی کنید اما این کار هدر دادن وقت شماست. فقط یک درس را آویزه گوش خود کنید. وقتی حس می‌کنید، در حضور شخصی بیمار هستید، با او وارد بحث نشوید. برای کمک به او هم اقدامی نکنید. تا می‌توانید از او دوری کنید و گرنه گرفتار خواهید شد. از افراد بیمار فرار کنید یا اینکه از پیامدهایش رنج ببرید.

کلیدهای قدرت

بهترین راه درمان، پیشگیری است. باید در مورد مردم براساس تأثیری که بر دنیا می‌گذارند، قضاوت کنید نه دلایلی که برای توجیه مشکلاتشان می‌آورند. افراد بیمار را می‌توان از روی برخی ویژگی‌ها شناخت؛ مانند بدشانسی‌های پیاپی، گذشته سخت، روابط شکست‌خورده، شغل بی‌ثبات و قدرت بالای سخنوری که شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد و اینکه کاری می‌کنند تا منطق را فراموش کنید.

قانون ۱۱: دیگران را به خودتان وابسته و متکی کنید

کلیدهای قدرت

ساز و کار این‌گونه است که دیگران را به خودتان وابسته کنید، طوری که رهایی از دست شما برایشان فاجعه و حتی خطر مرگ به بار آورد. آن وقت کارفرمایان جرأت نمی‌کند که حتی به نبودن شما فکر کند، راه‌های بسیاری برای رسیدن به چنین جایگاهی وجود دارد. بهترین روش آن است که استعداد و مهارتی خلاقانه و منحصر به فرد داشته باشید که جانشین آن به راحتی پیدا نشود.

سخن بزرگان

کاری کنید که دیگران به شما وابسته شوند. این وابستگی به مراتب بیشتر از ادب و تواضع و تربیت به شما سود خواهد رساند. کسی که تشنگی‌اش رفع شده باشد، بلافاصله به چاه پشت می‌کند چون دیگر به آن نیازی ندارد.

قانون ۱۲: برای خلع سلاح قربانی خود از صداقت و بخشندگی گزینشی استفاده کنید

داوری

یک حرکت صادقانه، ده‌ها رفتار فریب‌کارانه را پوشش می‌دهد. ژستی حاکی از صداقت و مهربانی ممکن است، رویکرد بدبین‌ترین افراد خنثی کند و وقتی صداقت مدیریت شده شما در دلشان نفوذ کند، مثل مومی می‌شوند که می‌توانید هر شکلی به آن‌ها بدهید. یک هدیه به موقع، یک مهربانی به‌هنگام مثل اسیدی است که موانع را ذوب می‌کند و شما را به هدف‌تان می‌رساند.

تفسیر

اگر در زمان مناسب، ژست آدمی صادق یا سخاوتمند بگیرید، بی‌رحم‌ترین و بدبین‌ترین هیولای دنیا را رام خود خواهید کرد.

کلیدهای قدرت

در بیشتر موارد، صداقت به تنهایی کافی نیست. باید کاری کنید که به درستکاری و صداقت شناخته شوید. به واقع باید به واسطه کارهای صادقانه خود اعتبار زیادی به دست آورید، این اعتبار به همان اندازه مواجهه اول تأثیرگذار است. البته وقتی پای احساسات در میان باشد، باید محتاط عمل کرد. اگر دشمن شما متوجه علت محبت شما شود، حس قدردانی‌اش به انزجار و بی‌اعتمادی منجر می‌شود. تا زمانی که از قابل پذیرش بودن ژست تان مطمئن نیستید، با دم شیر بازی نکنید.

استثنا

وقتی کسی شما را به چشم شیاد نگاه می‌کند، صداقت و مهربانی ناگهانی فقط باعث سوءظن بیشتر می‌شود.

قانون ۱۳: وقتی از کسی درخواست کمک دارید، روی منافی که از این کمک نصیب می‌شود، تأکید کنید و زیاد به

قدرشناسی و مهربانی او اهمیت ندهید

داوری

اگر نیاز دارید، در انجام دادن کاری از کسی کمک بگیرید، به خودتان زحمت یادآوری کارهایی را ندهید که در گذشته برایش کرده‌اید. قطعاً پس از این همه وقت او راهی برای بی‌اهمیت جلوه دادن زحمات شما خواهد یافت. به جای این کار برنامه‌ای را که در سر دارید با تأکید بر منافی که این اتحاد برایش به ارمغان می‌آورد، مطرح کنید. وقتی او مطمئن شود که این همکاری سودآور است، مشتاقانه پاسخ مثبت می‌دهد.

تفسیر

هر انسان واقع‌بینی وقتی پای انتخاب بین خدمات گذشته و منافع آینده در میان باشد، دومی را انتخاب می‌کند و بی‌خیال گذشته می‌شود. یادمان باشد که بیشتر مردم واقع‌بین و منفعت‌طلب هستند و به ندرت پیش می‌آید که علیه منافع شخصی خود عمل کنند.

کلیدهای قدرت

زیرکانه رفتار کنید، به خدمتی که می‌توانید به او ارائه دهید، فکر کنید. قرار نیست حتماً ثروتی به او بدهید، شاید شما دانشی ارزشمند داشته باشید که اگر با طرف مقابل به اشتراک بگذارید، پولی به جیبش می‌آید و به شما اعتماد می‌کند. این همان زبان مشترک بین ملت‌هاست که به رابطه پرمفعت و طولانی و رضایت‌بخش منجر می‌شود.

استثنا

برخی مردم تصور می‌کنند اگر به فکر منافع شخصی باشند، کاری زشت و غیر شرافتمندانه مرتکب شده‌اند. آن‌ها ترجیح می‌دهند، هر کاری را از روی خیرخواهی، پرهیزکاری و عدالت انجام دهند تا ثابت کنند، از شما برتر هستند. پس اگر از چنین افرادی کمک می‌خواهید، بر منافع تأکید نکنید بلکه بر ارزش‌های انسانی تأکید ورزید و با این کار، این فرصت را در اختیارشان قرار دهید که احساس برتری کنند.

پس روان‌شناس خوبی باشید و تفاوت‌های رفتاری و فکری افراد را از هم تشخیص دهید و ببینید، چه مسائلی آن‌ها را برمی‌انگیزاند. اگر طمع کار هستند، درباره سود مشترک مانور دهید اما اگر اصرار دارند که نیکوکار و اصیل به نظر رسند، به اخلاقیات تأکید کنید.

قانون ۱۴: مثل دوست تظاهر کنید اما مانند جاسوس رفتار کنید

کلیدهای قدرت

یکی از فوت و فن‌های جاسوسی، از لاروشفوکو نشئت گرفته است. او معتقد است که صداقت را در انسان‌های کمی می‌توان یافت و اغلب بهترین شکل فریبکاری، صداقت است. شخص ژست صداقت می‌گیرد تا اعتماد طرف مقابل را به دست آورد و به رازهایش پی ببرد. یعنی وقتی سفره دلتان را برای فرد مقابل باز می‌کنید، او نیز راز دلش را برایتان برملا کند. در حضور آن‌ها، به طور ظاهری به دروغ‌هایتان اعتراف کنید تا آن‌ها نیز به حقیقت اعتراف کنند. حيله دیگر مربوط به آرتور شوپنهاور، فیلسوف آلمانی است که پیشنهاد می‌کند با کسی که بحث می‌کنید، به شدت مخالفت کنید تا عصبانی شود و از کوره در رود، طوری که کنترلش را روی کلمات و حرف‌هایی که به زبان می‌آورد، از دست بدهد. وقتی فردی احساساتی می‌شود، حقایق را آشکار می‌کند که بعدها می‌توانید از آن‌ها بهره بگیرید.

قانون ۱۵: دشمن خود را قلع و قمع کنید

تفسیر

وقتی دلسوزی و امید به صلح باعث می‌شود، از سرنگونی دشمن خود منصرف شویم، تنها ترس و تنفرشان را نسبت به خودمان تقویت کرده‌ایم. به این دلیل که آن‌ها را شکست داده‌ایم و تحیرشان کرده‌ایم، مارهایی زخم‌خورده پرورش می‌دهیم تا سرانجام یک روز خودمان را با زهرشان از پای درمی‌آورند. این طرز فکر و رفتار در حوزه قدرت، عملی نیست. باید دشمنان را به‌طور کامل نابود و خرد کرد. نباید به آن‌ها امان احیا شدن داد چون آن وقت ما را شکار خود می‌کنند. این مسئله درباره دوست سابق که اکنون به دشمن تبدیل شده، بیشتر صدق می‌کند. قانون حاکم بر دشمنان کشته می‌گوید: «صلح و آشتی ممنوع!» تنها یک طرف پیروز می‌شود و این پیروزی باید کامل باشد.

قانون ۱۶: از نبود خود برای بالا بردن احترام و عزت نفس استفاده کنید

تفسیر

هرآنچه دریغ و کمیاب می‌شود، ارزش و احترام پیدا می‌کند. آن‌چه بیش از اندازه در اختیارمان باشد و با حضورش ما را خسته کند، از نظر ما حقیر می‌شود.

مردی به درویشی گفت: «چرا شما را زیاد نمیبینم؟» درویش پاسخ داد: «زیرا شنیدن عبارت چرا تو نبودی؟ برایم خوشایندتر از آن است که بگویی: چرا باز هم اینجایی؟»

کلیدهای قدرت

تمام امور دنیا به حضور و عدم حضور بستگی دارد. حضور به اندازه و قاطع، قدرت و توجه را برای تان به بار می آورد و شما بیشتر از اطرافیان تان می درخشید اما حضور بیش از اندازه، تأثیر وارونه دارد: «هرچه بیشتر دیده و شنیده شوید، بیشتر از ارزشتان کاسته می شود و به شما عادت می کنند. هرچه قدر هم برای متفاوت بودن سخت بکوشید، بی آنکه خودتان علتش را بفهمید، مردم روز به روز کمتر به شما احترام می گذارند. پس باید یاد بگیرید که در لحظه درست، فاصله بگیرید و گرنه آن ها ناآگاهانه شما را پس می زنند. این بازی قایم باشک است.»

دقت کرده اید وقتی کسی می میرد، چقدر محترم می شود؟ پس از آنکه می میرید، تمام آنچه درباره شما وجود داشته، متفاوت به نظر می رسد، نام شما را با احترام به زبان می آورند، افراد با یادآوری انتقادات و بحث هایی که با شما داشتند، احساس پشیمانی و گناه می کنند. آن ها می دانند حضوری را از دست داده اند که هرگز باز نمی گردد.

استثنا

این قانون زمانی کاربرد دارد که به سطحی مشخص از قدرت دست یافته باشید. کناره گیری تنها زمانی جواب می دهد که حضورتان را محکم کرده باشید. اگر خیلی زود کناره گیری کنید نه تنها به احترامتان نمی افزایید، بلکه فراموش خواهید شد. وقتی برای اولین بار وارد صحنه جهانی می شوید، تصویری ناب از خود ارائه دهید که تکرار نشدنی است و همه جا دیده می شود. تا وقتی این جایگاه را به دست نیاورده اید، غیبت خطرناک است و به جای آنکه آتش را شعله ور سازد، آن را خاموش می کند.

قانون ۱۷: دیگران را در تردید و ترس نگه دارید و فضای غیر قابل پیش بینی ایجاد کنید

داوری

انسان، برده عادت است و به طور عجیبی به مشاهده موارد آشنا در کارهای دیگران نیاز دارد. اگر کارهایتان قابل پیش بینی باشد، دیگران احساس می کنند اوضاع در اختیارشان است. پس اوضاع را به نفع خود برگردانید و آگاهانه،

پیش‌بینی‌ناپذیر باشید. رفتارهایی که به ظاهر هیچ ارتباط یا هدفی ندارد، تعادل دیگران را به هم می‌زند و در نتیجه، آن‌ها برای درک کارهایتان خود را خسته می‌کنند. اگر این روش به‌خوبی به کار رود، ترس و وحشت ایجاد خواهد کرد.

کلیدهای قدرت

پیکاسو با دلال آثار هنری، پل رزنبرگ کار می‌کرد و برای فروش نقاشی‌هایش به او، آزادی عمل خوبی داده بود. سپس یک روز بدون هیچ دلیلی گفت که دیگر هیچ‌یک از آثارش را برای فروش به او نخواهد داد. همان‌گونه کته پیکاسو می‌گوید: «رزنبرگ، دو روز بعد به این فکر می‌کرد که چرا من چنین تصمیمی گرفته‌ام. آیا من آثارم را برای دلال دیگری نگه داشته بودم؟ من به کارم رسیدم و شب راحت خوابیدم، در حالی که رزنبرگ تمام این مدت مشغول کلنجار با خودش بود سپس یک روز که اعصابش به هم ریخته و آشفته بود به من گفت که دوست عزیزم! امیدوارم اگر این مقدار (مبلغ بسیار بالایی) را به جای مبلغ قبلی به شما پرداخت کنم، بپذیرید و مرا ناامید نکنید.»

استثنا

هشدار: گاهی غیرقابل پیش‌بینی بودن ممکن است، به ضررتان تمام شود، به‌ویژه وقتی در جایگاه یک زیردست هستید. گاهی بهتر است به جای آنکه آرامش دیگران را برهم بزنید، اجازه دهید با شما راحت باشند و کنارتان بمانند. اگر در غیرقابل پیش‌بینی بودن افراطی عمل کنیم، به عنوان آدمی مردد یا حتی دارای اختلال روانی خود را معرفی می‌کنیم. این روش، قدرتمند است و با برهم زدن شان می‌توانید افراد را به وحشت بیندازید، از چنین قدرتی فقط باید به روشی عاقلانه استفاده کرد.

قانون ۱۸: برای مراقبت از خود به دیوار کشیدن نیازی نیست؛ انزوا خطرناک است

داوری

دنیا جای خطرناکی است و دشمن همه جا در کمین است. پس همه باید از خود محافظت کنیم. محصور کردن خویش در قلعه به نظر بسیار امن می‌آید اما انزوا بیشتر از آنکه از شما محافظت کند، شما را در معرض خطر قرار می‌دهد، از اطاعات ارزشمند دور می‌کند و از شما شکاری راحت می‌سازد. بهتر است در میان مردم باشید، متحد پیدا و با آن‌ها پیوند برقرار کنید، زیرا جمعیت، سپر شما در برابر دشمنان تان است.

قانون ۱۹: رقیب یا دشمن خود را بشناسید و به اشتباه، مزاحم فرد دیگری نشوید

تفسیر

هرگز تصور نکنید کسی که با او طرف هستید، ضعیف‌تر یا کم‌اهمیت‌تر از شماست. برخی افراد ظاهرشان را حفظ می‌کنند و آرام و بی‌سروصدا حمله می‌کنند تا متوجه قدرت‌شان نشوید و در موردشان به اشتباه قضاوت کنید و به توهین‌هایتان ادامه دهید اما اگر به غرور و عزت‌شان حمله کنید، آن‌ها با خشونت باورنکردنی بر شما غلبه خواهند کرد. اگر می‌خواهید خواسته کسی را رد کنید، بهتر است در کمال احترام و ادب این کار را انجام دهید و حتی اگر تصور می‌کنید، درخواست او گستاخانه یا غیر منطقی است، هرگز با توهین، آن‌ها را رد نکنید. ممکن است با کسی مانند چنگیزخان طرف باشید و در مورد او شناختی نداشته باشید.

هرگز نمی‌توانید مطمئن باشید با چه کسی طرف هستید. فردی که امروز از اهمیت و ثروت اندکی برخوردار است، ممکن است فردا قدرت‌مند شود، ما خیلی چیزها را در زندگی فراموش می‌کنیم اما توهین و بی‌حرمتی را به فراموشی نمی‌سپاریم.

سخن بزرگان

هیچ انسانی را دست‌کم و بی‌ارزش نپندارید. شاید ظاهرش چنین باشد اما ممکن است که زمانی صاحب قدرت شود و به دردتان بخورد. پس با همه افراد خوش رفتار باشید زیرا اگر قبلاً به او اهانت کرده باشید، او هرگونه کمکی را از شما دریغ خواهد کرد.

قانون ۲۰: به هیچ‌کس متعهد نباشید

کلیدهای قدرت

لحظه‌ای که متعهد می‌شوید، جادوی شما از بین می‌رود و شما نیز مانند دیگران می‌شوید. در نتیجه افراد تمام روش‌هایی را که در آستین دارند، به کار می‌گیرند تا شما را متعهد سازند. به همین دلیل، شما را غرق محبت و لطف خود می‌کند، برایتان هدیه می‌خرند و همه این کارها برای آن است تا شما به آن‌ها توجه کنید پس به هیچ قیمتی خود را متعهد نسازید. اگر دوست داشتید، هدایا و محبت‌شان را بپذیرید اما مواظب باشید کناره‌گیری درونی خود را حفظ کنید. حواس‌تان باشد که اگر کمی غفلت کنید، خود را به آن‌ها متعهد کرده‌اید و این یعنی پایان قدرت برای شما.

وقتی هر دو طرف برای جلب توجه شما با یکدیگری رقابت می‌کنند شما فردی بانفوذ و پُرطرفدار به نظر خواهید رسید و در قیاس با زمانی که شتابزده به جانب‌داری از یکی از آن‌ها بپردازید، قدرت بیشتری نصیب‌تان خواهد شد. برای اجرای کامل این ترفند، باید خود را از درگیری درونی و وابستگی عاطفی با اطرافیان‌تان رها سازید و تمام آن‌ها را مهره‌هایی بدانید که در مسیر پیشرفت و رسیدن به قله کمک‌تان می‌کنند و به هیچ دلیلی نباید به خود اجازه دهید که نقش چاپلوس را ایفا کنید.

کسانی که این سیاست را در پیش می‌گیرند، به یک درس مهم رسیده‌اند: افرادی که برای حمایت از دیگران عجله می‌کنند، به مرور زمان احترام اولیه خود را از دست می‌دهند زیرا کمک آن‌ها خیلی راحت و بدون کمترین هزینه‌ای به دست آمده است، در حالی که کسانی که عقب می‌ایستند، تقاضاهای زیادی دریافت می‌کند، حفظ فاصله ابزار قدرت است زیرا همه می‌خواهند شما از آن‌ها طرفداری کنید.

سخن بزرگان

خودتان را نسبت به شخص یا موضوعی متعهد نسازید، زیرا در این صورت برده خواهید بود. فراتر از هرچیز، خود را از هرگونه تعهد و اجباری رها کنید. این‌ها ابزار دیگران برای اعمال قدرت بر شماست.

بخش دوم: به کسی متعهد نشوید

هرگز نگذارید دیگران، شما را وادار به جر و بحث و درگیری‌های پیش‌پا افتاده خود کنند. در ظاهر خود را حمایت‌گر نشان دهید اما راهی بیابید تا بی طرف باقی بمانید.

تفسیر

هنگامی که مرغ ماهی‌خوار و صدف با هم درگیر می‌شوند، آن کسی که سود می‌کند، ماهی‌گیر است. (ضرب‌المثل چین باستان) قطعاً وقتی درگیری و نزاع شروع می‌شود، وسوسه می‌شوید از طرف قوی‌تر یا کسی که در ظاهر اتحاد با او به نفع‌تان است، جانب‌داری کنید. مراقب باشید که این اقدام خطرناک است. اولاً پیش‌بینی پیروز نهایی میدان دشوار است. به فرض اینکه درست حدس زنید و با طرف قوی‌تر متحد شوید، ممکن است وقتی به پیروزی رسید شما را فراموش‌کنند یا حتی از بین ببرند. از طرفی اگر از نیروی ضعیف‌تر جانب‌داری کنید، نابود خواهید شد. پس بهترین کار این است که جایی خارج از درگیری بنشینید و مراقب فرصت‌های طلایی باشید.

داستان‌های عامیانه

روباه چاقویش را بیرون آورد و پنیر را دو قسمت کرد اما به جای آنکه آن را از طول ببرد، از عرض برید. سگ اعتراض کرد: «نیمه من کوچک‌تر است.»

روباه از پشت عینکش به سهم سگ نگاه کرد و گفت: «درست است.» پس تکه‌ای از سهم گربه را خود و گفت: «الآن هم اندازه شدند.»

وقتی گربه رفتار روباه را دید، ناله‌گنان گفت: «خوب نگاه کن، حالا سهم من کوچک‌تر است.»

روباه دوباره عینکش را به چشم زد و دقت به سهم گربه نگاه کرد و گفت: «درست می‌گویی. یک لحظه صبر کن، الآن درستش می‌کنم.» و تکه‌ای از سهم سگ خورد. این موضوع آن‌قدر ادامه یافت که روباه، گل پنیر را در مقابل چشمان گربه و سگ خورد.

استثنا

برای استفاده از این قانون زیاده‌روی نکنید. این بازی بسیار ظریف و دشوار است. اگر رقیبان زیادی را علیه یکدیگر برانگیزید، آن‌ها به نقشه‌ای که در پشت نمایش‌تان هست، پی می‌برند و علیه شما متحد می‌شوند.

قانون ۲۱: برای فریب دادن آدم‌های احمق، احمقانه رفتار کنید

داوری

هیچ‌کس دوست ندارد از دیگری احمق‌تر به نظر برسد. پس کاری کنید که طرف مقابل احساس کند، باهوش و حتی باهوش‌تر از شماست. وقتی این کار را کردید و او نیز از این بابت خیالش راحت شد، بی‌شک راحت‌تر می‌توانید انگیزه‌های پنهانی را که در سر دارید، عملی کنید.

کلیدهای قدرت

هوش، ویژگی بارزی است که باید آن را کم‌اهمیت جلوه داد. در این مواقع، از سلیقه و مهارت خود بهره‌گیری کنید. کاری کنید که افراد احساس کنند که از ما ماهرتر هستند و از حالت تدافعی نسبت به شما خارج شوند.

استثنا

اگر ماهیت واقعی هوشتان را فاش سازید، سودی حاصلتان نمی‌شود. پس باید همیشه خود را بیهوش و حواس نشان دهید. بگذارید مردم در پایان داستان بفهمند که شما باهوش‌تر از چیزی هستید که به نظر می‌رسید. آن وقت فهم و شعورتان بیش از پیش تحسین می‌شود. داشتن ظاهری هوشمند، بسیار مهم است.

قانون ۲۲: از تاکتیک تسلیم بهره بگیرید: ضعف را به قدرت تبدیل کنید

داوری

وقتی می‌دانید ضعیف‌تر هستید، هرگز به خاطر حفظ غرورتان نجنگید. راحت تسلیم شوید. با تسلیم شدن، به رقیب خود فرصتی می‌دهید تا خشمش را خالی کند. می‌توانید صبر کنید تا قدرتش تحلیل رود. به او این فرصت را ندهید که با شما بجنگد و شکستتان بدهد تا احساس رضایت کند، بلکه در همان آغاز تسلیم شوید. از تسلیم، به عنوان ابزاری برای اعمال قدرت استفاده کنید.

تفسیر

هنگامی که ضعیف‌تر هستید، از بیهوده جنگیدن هیچ سودی عایدتان نمی‌شود. هیچ‌کسی برای کمک به طرف ضعیف پا پیش نمی‌گذارد زیرا با این کار، خودش را به خطر می‌اندازد. ضعیف همواره تنهاست پس باید تسلیم شود.

استثنا

هدف از تسلیم، این است که آنچه را در درونتان هست، محفوظ دارید تا وقت مناسب برسد و بتوانید دوباره قدرت خود را بدست آورید. تسلیم، ترفندی برای دوری از قربانی شدن است اما گاهی دشمن دست بر نمی‌دارد و به نظر می‌رسد قربانی شدن تنها راه ممکن باشد. در این صورت اگر جوانمردانه بمیرید، شاید دیگران از شما الهام بگیرند. اما فراموش نکنید قربانی شدن یعنی نقض قانون تسلیم. قربانی شدن نیز روش خودش را دارد و نمی‌شود آن را بدون فکر اجرا کرد. در مقابل هر قربانی مشهوری، هزاران قربانی دیگر وجود دارد که نه به دلیل انگیزه‌های مذهبی و نه به دلیل انگیزش‌های آزادی و وطن‌پرستانه، خود را فدا کرده‌اند و هیچ‌کس حتی نام آن‌ها را نیز نمی‌داند.

وقتی قدرتتان را از دست داده‌اید، بهتر است به هیچ‌وجه به فکر نقض قانون تسلیم نباشید. قربانی شدن را به حال خود رها کنید زیرا اگر تسلیم را برگزینید، در نهایت پاندول قدرت در مسیر شما به نوسان درمی‌آید و شما باید زنده باشید تا آن لحظه را ببینید.

قانون ۲۳: تمام توان خود را متمرکز کنید

داوری

نیرو و انرژی‌تان را حفظ کنید و آن‌ها را در قوی‌ترین حالت تمرکز نگه دارید. اگر معدنی غنی بیابید و در آن عمیق‌تر کند و کاو کنید، به ثروت بیشتری دست می‌یابید تا اینکه از یک معدن کم‌عمق به معدن کم عمق دیگری بروید. یادتان باشد که همیشه تراکم بر پراکندگی پیروز است. وقتی برای بالا کشیدن خود در پی منبع قدرت هستید، سرانجام کلیدی را پیدا می‌کنید. شاید همان گاو چاقی را یافتید که مدتی طولانی با فراغ بال از شیر آن بهره‌مند شوید.

قانون ۲۴: همچو یک درباری رفتار کنید

قوانین دربار

هرگز به‌طور مستقیم از بالادستی‌هایتان انتقاد نکنید. گاهی بعضی از انتقادهای ضروری است اما روش بیان آن مهم است. می‌دانید اگر سکوت کنید یا توصیه‌ای نکنید، خطراتی شما را تهدید خواهد کرد پس بیاموزید که در لفافه و تا حد ممکن غیر مستقیم توصیه و انتقاد کنید. قبل از انتقاد، دو یا سه بار تمرین کنید تا مطمئن شوید که به اندازه کافی غیرمستقیم و ملایم و محترم هستید یا نه.

هرگز درباره ظاهر یا سلیقه افراد شوخی نکنید. شوخ‌طبعی و سرزندگی از ویژگی‌های ضروری یک درباری خوب است اما از شوخی درباره ظاهر یا سلیقه افراد به شدت خودداری کنید زیرا این دو بخش، بسیار برای همگان محترم است به ویژه اگر این فرد رئیس شما باشد. حتی وقتی از آن‌ها دور هستید باز هم چنین شوخی کردن‌هایی را امتحان نکنید چون در این صورت خودتان را به دردسر می‌اندازید.

تفسیر

در دربار، صداقت بازی احمق‌هاست. هیچ‌وقت آن قدر در افکار غرق خود نباشید که فکر کنید اربابان علاقه‌مند است، شنوای انتقادهایتان باشد.

درست‌است که در روزگار کنونی، رئیس و ارباب، دیگر کانون هستی نیستند اما هنوز تصور می‌کنند همه هستی به دور آن‌ها می‌چرخد. پس وقتی از او انتقاد می‌کنید، فقط انتقاد کننده را می‌بیند نه موضوع انتقاد را. اگر عاقل باشید مانند

درباریان چین راهی می‌یابید تا پیش هشدارهایتان ناپدید شوید. تلاش کنید از نمادها و دیگر روش‌های غیر مستقیم استفاده کنید تا بی‌آنکه سرتان را به باد دهید از مشکلاتی که به وجود می‌آید، تصویری بکشید.

صحنه سوم

معمار فرانسوی جلوز منسارت در اوایل حرفه خویش، از طرف لوئی چهاردهم مأمور شد تا چند طراحی جزئی به کاخ ورسای بیفزاید. منسارت باید برای هر طراحی، طرح‌هایش را تنظیم می‌کرد و پس از اطمینان از اینکه تمام دستورهای لوئی را موبه‌مور رعایت کرده، آن‌ها را به سرورش تقدیم می‌کرد.

یکی از درباریان به نام سنت سیمون، روش منسارت را در رویارویی با پادشاه این‌گونه توصیف می‌کند: «او با مهارت عجیبی، نقشه‌هایی را به پادشاه می‌داد که از روی عمد ایراداتی کوچک در آن‌ها وجود داشت؛ مثلاً ایراداتی در باغچه و طوری وانمود می‌کرد که خودش از آن‌ها چیزی سر در نمی‌آورد. سپس همان‌طور که منسارت انتظار داشت، پادشاه دقیقاً انگشت روی آن مشکل می‌گذاشت و راه‌حلی برایش پیشنهاد می‌کرد. در این لحظه منسارت با صدایی بلند و متعجبانه طوری که همه بشنوند فریاد می‌زد که خودش مشکلی را که پادشاه آن‌قدر ماهرانه یافته و حل کرده، متوجه نشده بوده است. او هر بار با ظرافت از امپراطور تعریف و تمجید می‌کرد و به او ثابت می‌کرد که در پیشگاه پادشاه، یک نوآموز است.

تفسیر

شما نیز یاد بگیرید که هرگز درباره چاقی افراد حتی غیر مستقیم شوخی نکنید؛ به‌ویژه وقتی آن فرد رئیس‌تان است. در گورستان‌های تاریخ چه بسیارند مردانی که در مواجهه با ارباب‌شان چنین شوخی‌هایی کرده‌اند. در مسائلی که به سلیقه آدمی ربط دارد، جانب احتیاط را در تعریف و تمجیدها حفظ کنید. سلیقه، حساس‌ترین بخش روانی انسان است. هرگز سلیقه ارباب‌تان را رد نکنید، از آن ایراد نگیرید و به یاد بسپارید که شعر او همیشه شنیدنی، لباسش همیشه فاخر و رفتارش همواره الگویی برای همگان است.

پایتان را از گلیم خود درازتر نکنید. هر کاری که به شما سپرده شده، به بهترین شکل انجام دهید و هرگز بیشتر از وظیفه کاری نکنید. این تصور که در صورت انجام دادن کارهای بیشتر، توجه بیشتری دریافت می‌کنید، اشتباهی رایج است. اصلاً خوب نیست طوری رفتار کنید گویا دارید، سخت کار می‌کنید. در این صورت ممکن است، این برداشت به وجود آید که می‌خواهید نقص خود را بیوشانید. اگر کاری که از شما خواسته نشده انجام دهید، سوءظن و گاه حسادت دیگران را نسبت به خود برمی‌انگیزد. اگر تاج‌نگهدار هستید، لطفاً فقط تاج‌نگهدار باشید و انرژی اضافه‌تان را جایی بیرون از دربار خرج کنید.

قانون ۲۵: خود را از نو خلق کنید

سخن بزرگان

یاد بگیرید چطور برای همه افراد، همه چیز باشید. پرتئوسی خردمند باشید. با اندیشمندان، اندیشمند و با قدیسان، قدیس باشید. این همان هنر غلبه بر همه است. شباهت‌ها دوستی می‌آورد. به خلق و خوی افرادی که می‌خواهید رویشان تأثیر بگذارید، توجه کنید و خودتان را با آن‌ها وفق دهید. با افراد جدی یا سرخوش، مثل خودشان رفتار کنید و رفتارشان را خردمندانه تغییر دهید.

قانون ۲۶: دست‌هایتان را آلوده نکنید

کلیدهای قدرت

تاریخ بارها ارزش قربانی کردن دستگیری نزدیک را نشان داده است. بیشتر پادشاهان، یک نورچشمی در دربار داشتند که حسابش از بقیه جدا و مورد لطف و توجه حاکم بود اما اگر رویدادی نام و آوازه پادشاه را تهدید می‌کرد، این نورچشمی هم‌چون یک قربانی عمل می‌کرد و مردم به سرعت مقصر بودن عزیزدردانه پادشاه را می‌پذیرفتند. همه افراد از خود می‌پرسیدند اگر واقعاً گناه کار نبود، چرا پادشاه باید نورچشمی خود را قربانی کند؟ پس قطعاً گناه کار بوده است. از طرفی سایر درباریان که به نورچشمی پادشاه حسادت می‌کردند، از سقوط او خوشحال می‌شدند. از سوی دیگر پادشاه نیز از شر کسی که احتمالاً تا آن موقع اطلاعات زیادی در مورد پادشاه کسب کرده بود و شاید حتی نسبت به پادشاه گستاخ شده بود، خلاص می‌شد. قربانی کردن همدست نزدیک، به اندازه قربانی کردن نورچشمی ارزش دارد. ممکن است با این کار دوست یا دستیاران را از دست بدهید اما بهتر است به جای حفظ کردن یک نفر که روزی ممکن است به شما پشت کند، اشتباهات‌تان را پنهان کنید. درضمن همیشه می‌توانید یک نفر جدید را به دوستی برگزینید.

چوکو لیانگ، متخصص فنون و تدابیر جنگی در قرن سوم، به اشتباه متهم به جاسوسی برای دشمن شد. فرمانده او را تهدید کرد یا طی سه روز صدهزار تیر بسازد یا او را خواهد کشت. لیانگ به جان آنکه بیهوده تلاش کند تیر بسازد، ده‌ها قایق برداشت و دستور داد بوته‌هایی از نی، اطراف آن‌ها قرار دهند. نزدیک غروب که سه رودخانه را فرا گرفت، قایق‌ها را به سوی اردوگاه دشمن روانه کرد. دشمن که می‌ترسید چوکو لیانگ حيله‌گر برایش نقشه ای ریخته باشد،

جرئت نکرد با قایق‌های خود به قایق‌هایی که به سختی دیده می‌شد حمله کند، بلکه از ساحل تیرهای زیادی به سویشان پرتاب کرد. وقتی قایق‌های لیانگ نزدیک‌تر شد، آن‌ها تعداد تیرها را دوبرابر کردند. از این‌روتیرها در بسته‌های نی گیر می‌کردند. پس از گذشت چند ساعت، مردانی که در قایق پنهان شده بودند که به سرعت قایق‌ها را برگرداندند و چوکو لیانگ صد هزار تیر جمع‌آوری کرد.

چوکو لیانگ هرگز کاری را که دیگران می‌توانستند برایش انجام دهند، خودش انجام نمی‌داد و همیشه به دنبال ترفندهایی از این قبیل بود. کلید طراحی چنین نقشه‌ای در قدرت پیش‌بینی نهفته است.

قانون ۲۷: از نیازها و نقاط ضعف دیگران نهایت بهره را ببرید تا بی‌چون و چرا از شما پیروی کنند

علم شارلاتانیسم

شیاد روی سکوی چوبی بزرگی می‌ایستاد و جمعیت، دسته دسته دور او جمع می‌شدند. مردم وقتی عضوی از گروه هستند، بیشتر احساساتی می‌شوند و نمی‌توانند از منطق خود استفاده کنند. اگر فرد شیاد با آن‌ها به صورت تک‌تک صحبت می‌کرد، شاید حرف‌هایش به نظر مسخره می‌آمد اما وقتی در جمع قرار می‌گرفت، مردم تحت تأثیر روحیه همگانی، به او توجهی خاص می‌کردند و محال بود در این فاصله اندک، چیزی را مشکوک بدانند. علاقه و اشتیاق، مانند بیماری مسری به سراسر جمعیت منتقل می‌شد و شیادان با آگاهی و استفاده از سال‌ها تجربه، اندوخته‌هایشان را با آن‌ها روبه‌رو می‌شد.

تفسیر

این درسی است که ماسمر به ما می‌آموزد: وقتی در جمع گروه قرار می‌گیریم، حس تردید و قدرت استدلال ما کاهش می‌یابد و حرارت و استدلال‌پذیری بالاتر می‌رود. این قدرتی است که با ایجاد فرقه به دست می‌آورد.

قانون ۲۸: متهورانه وارد عمل شوید

کلید قدرت

بیشتر ما ترسو هستیم و می‌خواهیم از درگیری و تعارض دوری کنیم. با وجود این، همه ما را دوست بدارند. شاید به کاری جسورانه عمیقاً فکر کنیم اما به ندرت به آن جامه عمل می‌پوشانیم. ما از پیامدهای آن می‌ترسیم، نگرانیم که

دیگران درباره ما چه فکری می‌کنند و اگر جرئت کنیم پا را از گلیم خود درازتر کنیم، چه خصومت‌هایی علیه ما برانگیخته می‌شود.

ممکن است در این پوشش که نگران بقیه هستیم یا نمی‌خواهیم کسی را ناراحت کنیم، ترسمان را پنهان کنیم اما در حقیقت برعکس است. ما واقعاً خودشیفته‌ایم و نگران خودمان و برداشت دیگران از خود هستیم. از سوی دیگر، جسارت صادقانه بازی می‌کند و اغلب باعث می‌شود تا مردم احساس راحتی کنند.

باید بی‌باکی و شجاعت را تمرین و تقویت کنید، زیرا اغلب به دردتان می‌خورد. معمولاً بهترین مکان برای شروع، دنیای ظریف مذاکره است؛ به ویژه برای بحث با کسانی که از شما خواسته‌اند قیمت خود را تعیین کنید. بیشتر اوقات با تقاضای مبلغی ناچیز، ارزش خود را پایین می‌آوریم. وقتی کریستف کلمب به دربار اسپانیا پیشنهاد کرد تا سفرش به قاره آمریکا را تأمین مالی کنند، طی درخواستی غیرمعقول و جسورانه، از آن‌ها خواست او را «دریاسالار کبیر اقیانوس» بنامند که دربار پذیرفت. او نیز قیمتی را که تعیین کرده بود دریافت کرد؛ او همچنین خواستار احترام بود و همین‌طور نیز شد. هنری کیسینجر نیز می‌دانست که در مذاکره، تقاضاهای جسورانه بهتر جواب می‌دهد تا اینکه ذره ذره امتیاز بگیرید و سعی کنید، طرف مقابل را اواسط کار گیر بیندازید.

تصور کنید: شیر و خرگوش

شیر هیچ فاصله‌ای در مسیرش ایجاد نمی‌کند، بسیار چالاک و آرواره‌هایش خیلی سریع و قدرتمند است. خرگوش ترسو تمام تلاشش را می‌کند تا از خطر بگریزد اما وقتی سراسیمه عقب‌نشینی می‌کند و پا به فرار می‌گذارد، به دام می‌افتد و یک‌راست در چنگال دشمن گیر می‌کند. مرد منطقی عاشق ممکن است مانند مردی دیوانه عمل کند اما نمی‌تواند مثل یک احمق عمل کند.

قانون ۲۹: تمام مسیر را از ابتدا تا انتها برنامه‌ریزی کنید

کلید قدرت

رایج‌ترین دلیل اشتباه مردم این است که از خطری که گریبان‌گیرشان شده به شدت می‌ترسند؛ نه از خطری که از آن‌ها دور است. اگر بتوانیم خطراتی را که دور هستن، ببینیم و تشخیص دهیم، چه بسا از اشتباهات بسیاری جلوگیری کنیم. اگر کسی دوراندیش بودیم، از خطرت کوچک ممانعت می‌کردیم تا به خطرت بزرگ‌تری تبدیل نشوند و چه برنامه‌هایی را که بلافاصله متوقف می‌کردیم.

سخن بزرگان

آسان‌تر این است که هیچ‌وقت خود را وارد کاری نکنید تا اینکه بخواهید از آن نجات یابید، ما باید برعکس نی عمل کنیم. نی در آغاز رشد خود، سریع به ساقه‌ای بلند تبدیل می‌شود اما بعد که خسته می‌شود، چندین گره می‌سازد و نشان می‌دهد مثل قبل قدرت و استواری ندارد ما باید شروع آرام داشته باشیم و قدرت خود را برای مواجهه با مشکلات و فشارهای شدید حفظ کنیم تا بتوانیم کار خود را به اتمام برسانیم. در شروع کارها، ما هستیم که امور را هدایت می‌کنیم و بر آن کنترل داریم اما گاهی اوقات که به حرکت در می‌آیند، آن‌ها هستند که ما را راهنمایی می‌کنند و پیش می‌برند.

استثنا

استراتژیست‌ها اعتقاد دارند که برنامه باید قدرت جایگزینی و کمی انعطاف‌پذیری داشته باشد. این مسئله کاملاً درست است. اگر سفت و سخت به برنامه‌ای بچسبید، قادر نخواهید بود با تغییرات ناگهانی سرنوشت کنار بیایید. زمانی که احتمالات آینده را در نظر گرفتید و روی هدف خود تصمیم‌گیری کردید، باید جایگزین‌هایی داشته باشید و از مسیرهای جدید برای رسیدن به هدف استقبال کنید.

قانون ۳۰: دست آوردهایتان را ساده و سهل نشان دهید

داوری

کارهای‌تان باید طبیعی و راحت به نظر برسد و تمام زحمات و اقداماتی که برای انجام دادن آن کار صورت گرفته است و نیز تمام ترفندهای زیرکانه‌تان باید پنهان شود. وقتی کاری را انجام می‌دهید، باید بدون زحمت و دردسر دیده شود؛ گویا می‌توانستید بیشتر از آن راهم انجام دهید. از وسوسه بیان سختی کار دوری کنید. این امر فقط تردیدها را برمی‌انگیزد. ترفندهایتان را به هیچ‌کس یاد ندهید، وگرنه علیه‌تان به کار گرفته می‌شود.

قانون ۳۱: گزینه‌ها را تحت کنترل در آورید؛ دیگران را وادار کنید که همان کارهای انتخابی شما را بازی کنند

داوری

بهترین فریب‌ها، آن‌هایی هستند که طرف مقابل فکر کند به او حق انتخاب داده‌اید. به این ترتیب، قربانی احساس می‌کند کنترل اوضاع در دست اوست اما در حقیقت نمی‌داند که او تنها یک بازیچه است. گزینه‌هایی در اختیار مردم قرار دهید تا هر کدام را که انتخاب می‌کنند، به نفع شما باشد. مجبورشان کنید بین بد و بدتر یکی را انتخاب کنند، در حالی که هر دو، شما را به مقصودتان می‌رسانند. آن‌ها را بر سر دوراهی قرار دهید تا به هر طرف که می‌روند، زخمی شوند.

تفسیر

کناره‌گیری و غیبت، روش‌های قدیمی کنترل گزینه‌هاست. با این گزینه، به دیگران نشان می‌دهید که اگر نباشید، چه اتفاقی می‌افتد و بعد گزینه‌ای برای انتخاب پیش رویشان قرار می‌دهید. برای مثال به آن‌ها بگوئید: «من کنار می‌کشم تا پیامدهای آن را بچشد یا با شرایطی که من تعیین می‌کنم برمی‌گردم.» در روش کنترل انتخاب‌های افراد، آن‌ها همان گزینه‌ای را انتخاب می‌کنند که به شما قدرت می‌دهد، زیرا گزینه دیگر بسیار ناخوشایند است. شما آن‌ها را بطور غیر مستقیم وادار می‌کنید؛ و به نظر می‌رسد که با وجود این، حق انتخاب دارند. هر وقت افراد احساس کنند حق انتخاب دارند، خیلی راحت با پای خودشان به دام شما می‌افتند.

رعایت قانون

مردی فقیر و ژنده‌پوش، در حالی که کوزه‌ای گلی زیر بغلش بود، نزد او ظاهر شد. پادشاه پرسید: «چه کار می‌توانم برایت انجام دهم؟»

مرد که کمی گیج شده بود، گفت: «بی‌شک خاطر تان هست که شما یک کوزه پر از طلا به من بدهکارید و من آمده‌ام طلبم را بگیرم.»

پادشاه با تعجب گفت: «تو دروغگوی خوبی هستی! من هیچ پولی به تو بدهکار نیستم.»

مرد فقیر گفت: «اگر دروغگوی خوبی هستم، پس سبب طلا را به من بدهید.»

پادشاه که فهمیده بود مرد می‌خواهد به او رو دست بزند، طفره رفت و گفت: «نه، نه، تو دروغگو نیستی.»

مرد گفت: «پس کوزه طلا را به من بدهید، قربان.»

پادشاه که بر سر دوراهی قرار گرفته بود، سبب طلا را به او داد.

کلید قدرت

هنگامی که گزینه‌های پیش‌روی‌مان را از نزدیک بررسی می‌کنیم، چه در بازار، چه در انتخابات یا در شغل‌مان، متوجه می‌شویم که محدودیت‌هایی چشمگیر در خود دارد. آن‌ها اغلب در انتخاب بین الف و ب گیر افتاده‌اند و در این میان، سایر حروف الفبا در نظر گرفته نشده‌اند. با وجود این تا زمانی که ستاره کم‌سوی انتخاب چشمک می‌زند، ما به ندرت روی گزینه‌های گمشده تمرکز می‌کنیم. ما «انتخاب» می‌کنیم که باور کنیم بازی عادلانه است و اینکه آزادی خودمان را داریم و ترجیح می‌دهیم به عمق آزادی که آن را انتخاب می‌کنیم، چندان فکر نکنیم.

تمایل نداشتن به کندوکاو در مورد کوچکی انتخاب‌هایمان، ریشه در این حقیقت دارد که آزادی بیش از اندازه، نوعی اضطراب و آشفتگی به وجود می‌آورد. «انتخاب‌های نامحدود»، بی‌نهایت نویدبخش به نظر می‌رسد اما گزینه‌های نامحدود در حقیقت ما را فلج می‌کند و روی توانایی ما در انتخاب سایه می‌افکند. انتخاب‌های محدود، خیال ما را آسوده می‌سازد. این امر، فرصت‌های بسیاری در اختیار افراد زیرک و حيله‌گر برای گول زدن قرار می‌دهد، زیرا کسانی که بین گزینه‌های پیش‌رو یکی را انتخاب می‌کنند، برایشان سخت است که باور کنند تحت تأثیر قرار گرفته یا فریب خورده‌اند. در ضمن، متوجه نمی‌شوند که در مقابل تحمیل بسیار قدرتمندانه اراده خودتان، به آن‌ها اجازه می‌دهید تا اندکی آزادی داشته باشند؛ بنابراین، تعیین مجموعه‌ای از انتخاب‌های محدود، باید همیشه بخشی از نقشه و حيله‌تان باشد. ضرب‌المثلی می‌گوید: «اگر می‌توانید پرنده را مجبور کنید که به اراده خودش وارد قفس شود، قشنگ‌تر آواز خواهد خواند.» موارد ذیل، رایج‌ترین صورت‌های کنترل گزینه‌هاست:

به انتخاب‌ها رنگ و لعاب ببخشید: کسینجر برای هر موقعیتی، سه یا چهار گزینه روی میز می‌گذاشت و آن‌ها را طوری ارائه می‌کرد که گزینه ترجیحی او همیشه در مقایسه با دیگر گزینه‌ها، بهترین راه‌حل شناخته می‌شد. نیکسون هر بار به دام می‌افتاد اما هرگز شک نمی‌کرد که به همان جایی می‌رود که کسینجر می‌خواهد. این بهترین روش در رویارویی با اربابی نامطمئن است.

فرد مقاوم را مجبور کنید: این روش در مورد کودکان و دیگر افراد پر اراده که دوست دارند برعکس آن‌چه می‌گویند عمل کنند، بسیار کارآمد است. با طرفداری از گزینه مخالف، مجبورشان کنید تا آنچه را که می‌خواهید، انتخاب کنند. **مرد ضعیف بر لبه پرتگاه:** کاردینال دورتز، به عنوان دستیار غیر رسمی به دوک اورلان خدمت می‌کرد. دوک اورلان به تردید و دودلی شهره بود و راضی کردن وی به منظور آنکه به اقدامی دست بزند، همیشه سخت بود. او با تردید،

گزینه‌ها را سبک سنگین و تا لحظه آخر صبر می‌کرد و تمام اطرافیانش را به ستوه می‌آورد اما رتز رگ خواب او را پیدا کرد. او تمام خطرات را با مبالغه توصیف می‌کرد تا اینکه دوک ببیند به جز یک مورد که رتز اصرار به انجام دادن آن دارد، بقیه راه‌ها، طولانی و کسل‌کننده است.

قانون ۳۲: تخیل مردم را به بازی بگیرید

کلید قدرت

شیادان عاشق این هستند که از بی‌رحمی دنیای کار و یکنواختی‌اش بهره بگیرند. حقه‌های آن‌ها شاید مواردی چون بازیابی گنج گمشده اسپانیا یا امکان مشارکت خانم مکزیکی جذاب و برقراری ارتباط با رئیس جمهور آمریکای جنوبی را در بر بگیرد یا هر پیشنهاد دیگری که شما را از یکنواختی نجات دهد.

قانون ۳۳: نقطه ضعف دیگران را بیابید

داوری

سرنخ در آنچه جست‌وجو می‌کنید نیست، بلکه اینجا کجا و چطور نگاه می‌کنید، مهم است. مکالمات روزمره، غنی‌ترین معدن نقاط ضعف افراد است؛ بنابراین، گوش فرادادن را تمرین کنید. برای شروع تمرین کنید تا همیشه علاقمند به نظر برسید. وقتی احساس همدردی نشان دهید، هرکسی وسوسه می‌شود تا حرف بزند. حقه‌ای هوشمندانه که اغلب تالیران سیاستمدار فرانسوی قرن نوزدهم آن را به کار می‌بست، بدین‌گونه است که وانمود کنید، سفره دلتان را برای طرف مقابل باز کرده‌اید و رازی را با آن‌ها در میان بگذارید که این راز می‌تواند کاملاً ساختگی یا واقعی اما بی‌اهمیت باشد. مهم آن است که باید جوری به نظر برسد انگار از صمیم قلب است. این امر معمولاً واکنشی را برمی‌انگیزد که شاید به صراحت راز شما نباشد اما واقعی‌تر است و نقطه ضعفی را فاش می‌سازد.

قانون ۳۴: به سبک خود مقید باشید، شاهانه رفتار کنید تا ملوکانه با شما رفتار شود

تفسیر

اشراف قدرتمند در قدیم هیچ نیازی به اثبات یا تأیید خود احساس نمی‌کردند، زیرا باوجود تعلق به خاندانی اشرافی، می‌دانستند که همیشه بیشتر از آنچه هست، حق دارند و تقاضای بیشتری می‌کردند. پس آن‌ها با کلمب بلافاصله احساس نزدیکی می‌کردند، زیرا او نیز مانند آن‌ها با خودش رفتار می‌کرد؛ یعنی خود را بالاتر از عوام و سزاوار بزرگی می‌دانست. آگاه باشید: قیمت‌گذاری روی کارتان، به قدرت شما بستگی دارد و رفتار شما با خودتان، بیانگر آن است که درباره خود چگونه فکر می‌کنید. اگر تقاضای کوچکی داشته باشید، پاهایتان بی‌قرار و سرتان پایین باشد، مردم تصور می‌کنند شخصیت‌تان چنین است اما این رفتار، شخصیت شما نیست، بلکه فقط راهی است که انتخاب کرده‌اید تا خود را آن گونه به دیگران نشان دهید. شما نیز خیلی راحت می‌توانید وجهه کلمب را به نمایش بگذارید: شاداب و مطمئن؛ به طوری که احساس کنند به دنیا آمده‌اید تا تاج پادشاهی بر سر نهد.

تمام فریبکاران بزرگ در یک خصوصیت مشترک‌اند و قدرتشان را مدیون آن هستند. آن‌ها در هنگام فریب‌کاری به خودشان مطمئن‌اند و به واسطه همین خصوصیت است که این چنین افسونگر و تأثیرگذار با اطرافیان‌شان سخن می‌گویند.

کلید قدرت

سرانجام، برای تقویت حقه‌های روانی، راهبردهایی ظاهری وجود دارد که کمک می‌کند تا اثر مطلوب بگذارید. اول، سیاست کلمات را در نظر داشته باشید و همیشه جسورانه درخواست کنید. قیمت کارتان را بالا بگوئید و تردید از خود نشان ندهید. دوم، ب شیوه‌ای موقرانه، به دنبال بالاترین فرد در سلسله مراتب باشید. این سیاست، بلافاصله شما را در همان هواپیمایی قرار می‌دهد که مدیرعامل مورد نظرتان سوارش است. این سیاست به داوود و جالوت متعلق است: با انتخاب دشمنی بزرگ، ظاهری از بزرگی برای خود خلق می‌کنید. سوم، به کسانی که بالاتر از شما هستند، به نوعی هدیه دهید. این سیاست کسانی است که حامی دارند. با هدیه بخشیدن به حامی خود، در واقع می‌گوئید که هر دو در یک سطح هستید. این حقه قدیم، دادن برای گرفتن است.

به خاطر بسپارید: تعیین قیمت کارتان دست خودتان است. اگر کمتر بخواهید، همان را دریافت می‌کنید و اگر بیشتر بخواهید این مفهوم را می‌رسانید که چه اندازه پادشاه ارزشمندی هستید. حتی کسانی که درخواست‌تان را رد می‌کنند،

به خاطر اعتماد به نفستان به شما احترام می‌گذارند و آن احترام در نهایت با روش‌هایی نتیجه خواهد داد که حتی تصورش را هم نمی‌کنید.

استثنا

ایده‌ای که پشت فرضیه اطمینان شاهانه وجود دارد، برای جدا کردن حساب خود از دیگران است اما اگر در این امر زیاده‌روی کنید، کاری از پیش نخواهید برد. هرگز به اشتباه تصور نکنید که با تحقیر خودتان را بالا می‌برید و این، هرگز ایده خوبی نیست که خودتان را بیش از اندازه بالاتر از جمع در نظر بگیرید.

قانون ۳۵: مدیریت زمان یک هنر است، آن را ماهرانه بیاموزید

داوری

هرگز طوری به نظر نرسید که انگار عجله دارید، زیرا عجله نشانه آن است که روی خود و زمان‌تان کنترل نداید. همواره صبور به نظر برسید؛ گویا می‌دانید که سرانجام همه امور طبق خواسته‌تان پیش می‌رود. به دنبال لحظه مناسب باشید، اقتضای زمانه را بو بکشید و بدانید چه روندی شما را به قدرت می‌رساند. یاد بگیرید، وقتی زمان کاری هنوز نرسیده است، کنار بایستید و موقع نتیجه دادن، به آن یورش ببرید.

تفسیر

ژوزف فوشه بواسطه هنر موقعیت‌سنجی‌اش در اوج آشفتگی بی‌سابقه‌ای، موفق شد. او چند درس کلیدی به ما می‌آموزد: نخست، بسیار مهم است تشخیص دهیم، روزگار چه اقتضا می‌کند. فوشه همیشه دو گام جلوتر را می‌دید، موج‌هایی که او را به قدرت می‌رساند، پیدا می‌کرد و بر آن‌ها سوار می‌شد. همیشه باید با زمانه پیش بروید، پیچ و خم‌هایش را پیش‌بینی کنید و هرگز قایق نجات را از دست ندهید. گاهی واضح نیست که زمان چه چیز را اقتضا می‌کند و حتی گاه، نمی‌توان اقتضای زمانه را سنجید، بلکه باید آنچه را در زمان نهفته است، تشخیص داد. پس به جای آنکه به ویرانه‌های گذشته بنگرید، حواستان به ناپلئون‌های آینده باشد.

دوم، تشخیص باد موافق، لزوماً بدان معنا نیست که باید به آن جهت بچرخید. هر جنبش اجتماعی احتمالی، واکنشی قدرتمند را پدید می‌آورد و عاقلانه است آن واکنش را پیش‌بینی کنیم؛ به جای آن که بر فراز موج آن لحظه سوار

شوید، منتظر جریان جزر شوید تا شما را به قدرت بازگرداند. گاهی به واکنشی که در حال شکل‌گیری است، تکیه کنید و در آن پیشتاز باشید.

در نهایت آنکه فوشه صبر قابل ملاحظه‌ای داشت. بدون صبر، که مانند شمشیر و سپر بلای شماسست، موقعیت سنجی‌تان با شکست روبه‌رو می‌شود و بی‌تردید، در نهایت بازنده خواهید شد. وقتی زمان علیه فوشه بود، تقلا نمی‌کرد یا احساساتی نمی‌شد تا شتابزده به حمله دست بزند، بلکه خونسردی‌اش را حفظ می‌کرد، کنار می‌ایستاد و با حوصله، حمایت مردم را به دست می‌آورد تا دفعه بعد که به قدرت رسید، سنگر او باشد.

کلید قدرت

لازمه صبر، آن است که نه تنها احساسات خود، بلکه احساسات همکارانتان را نیز کنترل کنید، زیرا ممکن است عمل و قدرت را با هم اشتباه بگیرند و مجبورتان کنند، شتابزده اقدام کنید. از سوی دیگر، می‌توانید رقیبتان را تشویق کنید که مرتکب چنین اشتباهی شود. اگر اجازه دهید رقیبتان با عجله به سوی دردمس برود و خود عقب بایستید و منتظر بمانید، خیلی زود زمان مناسب فرا می‌رسد تا مداخله کنید و نتیجه بگیرید.

شما آگاهانه زمان را کش نمی‌دهید که مدت طولانی‌تری زندگی کنید یا از لحظات، لذت بیشتری ببرید، بلکه زمان را کش می‌دهید تا نمایش قدرت را بهتر بازی کنید. اول آنکه وقتی ذهنتان به خاطر موارد اضطراری پیاپی به هم نریخته است، بهتر می‌توانید آینده را ببینید. دوم، می‌توانید در مقابل طعمه‌هایی که مردم در مسیرتان قرار می‌دهند، مقاومت و از خود محافظت کنید تا بخاطر شتاب‌زدگی قربانی نشوید. سوم، فضای بیشتری برای انعطاف‌پذیری دارید و فرصت‌هایی پیش روی‌تان قرار خواهد گرفت که قبلاً انتظارش را نداشته‌اید و اگر با سرعت پیش می‌رفتید، متوجه آن‌ها نمی‌شدید. چهارم، بدون تمام کردن کاری، سراغ گام بعدی نخواهید رفت. ساختن پایه‌های قدرت‌تان ممکن است سال‌ها طول بکشد. پس مطمئن شوید این پایه‌ها محکم‌اند. مانند رعد و برق نباشید، موفقیتی که به آرامی به دست می‌آید، تنها موفقیت پایدار است.

زمان پایانی: می‌توانید با هنرمندی تمام بازی کنید، صبورانه منتظر بمانید تا لحظه مناسب فرا برسد و وارد عمل شوید، یا به هم ریختن زمان‌بندی رقیبتان، آن‌ها را از سر خود باز کنید اما تا وقتی ندانید چگونه به بازی خاتمه دهید، این کار فایده‌ای ندارد.

مارگیر با صبر و حوصله می‌تواند با ضرباهنگی آرام و پیوسته مار را از لانه‌اش بیرون بکشد. به محض آن‌که مار از لانه بیرون آمد آیا باز هم طعمه را بالای سرش آویزان نگه می‌دارید؟ هیچ دلیلی وجود ندارد که اجازه دهید، در پایان بازی‌تان مانعی بوجود آید. تسلط شما بر زمان‌بندی را فقط در پایان بازی و براساس نحوه پایان بخشیدن به بازی می‌توان قضاوت کرد؛ اینکه چطور به سرعت، ضرباهنگ بازی را تغییر می‌دهید و سریع و قاطعانه به نتیجه می‌رسید.

سخن بزرگان

در امور انسان جزر و مد وجود دارد که اگر در هنگام جزر، آب گرفته شود، به ثروت منجر می‌شود و اگر در هنگام مد به آب انداخته شود، تمام سفرهای زندگی‌اش نیست و نابود و به بدبختی منجر می‌شود.

استثنا

با رها کردن افسار زمان و پذیرش هرچه زمان برایتان پیش می‌آورد، هیچ قدرتی به دست نمی‌آید. باید تا حدودی زمان را هدایت کنید یا بی‌رحمانه قربانی شوید. بنابراین، این قانون هیچ استثنائی ندارد.

قانون ۳۶: هر آنچه را نمی‌توانید از آن خود کنید، حقیر بشمارید زیرا نادیده گرفتن، بهترین انتقام است

روایت

میمون و نخود فرنگی: میمونی دو مشت نخود فرنگی در دستانش داشت. نخود ریزی از مشتش افتاد. سعی کرد آن را بردارد و بیست‌تای دیگر ریخت، سپس سعی کرد هر بیست نخود را بردارد و تمام آن‌ها را ریخت. بعد از کوره در رفت و تمام نخود فرنگی‌ها را به این طرف و آن طرف پخش کرد و گریخت.

کلید قدرت

وقتی فردی پایین‌تر به شما حمله کرد، توجه دیگران را به آن جلب نکنید، بلکه طوری رفتار کنید که انگار حتی متوجه حمله نشده‌اید. به طرف دیگر نگاه کنید یا با مهربانی پاسخ و نشان دهید که چقدر آن حمله برایتان بی‌اهمیت است. بطور مشابه، وقتی خودتان هم خطایی را مرتکب شدید، اغلب بهترین پاسخ آن است که به راحتی از کنار آن عبور کنید و آن را کم‌اهمیت نشان دهید.

سخن بزرگان

یاد بگیرید که چگونه از کارت بازی بی‌اعتنایی بهره ببرید. بی‌اعتنایی، سیاستمداران به‌ترین نوع انتقام است. افراد زیادی هستند که اگر مخالفان به آن‌ها توجهی نمی‌کردند، احتمالاً نامشان هم به گوشمان نمی‌رسید. هیچ انتقامی مانند فراموشی نیست، زیرا با این کار، آن فرد بی‌ارزش را در خاک بی‌ارزشش دفن می‌کنیم.

استثنا

باید بازی بی‌اعتنایی را محتاطانه و ظریف اجرا کنید. بیشتر دردهای کوچک به خودی خود حل می‌شوند اما در صورتی که به برخی دیگر توجه نکنید، رشد می‌کنند و چرکین می‌شوند. اگر کسی را که در جایگاهی پائین‌تر از شماست، نادیده بگیرید، دفعه بعد که به او نگاه می‌کنید، به رقیبی جدی برایتان تبدیل شده است. اغلب در حالی که در میان جمع، خودتان را بی‌اعتنا نشان می‌دهید، باید در نهمان حواستان باشد و مشکل را زیر بگیرید و مطمئن شوید که حل شده است. از این‌رو، اجازه ندهید که ب سلول سرطانی تبدیل شود.

قانون ۳۷: نمایشی تمام عیار به راه بیندازید

کلید قدرت

باید بدانید کلمات، شما را در حالت تدافعی قرار می‌دهند. از سوی دیگر، تصویر خود را بصورت امری خدادادی تحمیل می‌کند، جای پرسش باقی نمی‌گذارد، ارتباطات قدرتمندی خلق می‌کند، در مقابل تغییرهای ناخواسته مقاومت می‌کند، سریع ارتباط برقرار می‌کند و پیوندهایی را شکل می‌دهد که از تفاوت‌های اجتماعی فراتر می‌رود. کلمات باعث ایجاد بحث و اختلاف می‌شوند اما تصویر مردم را کنار هم جمع می‌کند زیرا ابزار اصلی قدرت است. نماد نیز از قدرت مشابهی برخوردار است؛ چه مانند مجسمه دیانا دیداری باشد و چه مانند عبارت «پادشاه خورشید» توصیف کلامی یک تصویر باشد.

نماد، کلام را کوتاه و هزاران معنا را در یک عبارت یا شیء ساده بیان می‌کند. همان‌گونه که لوئی چهاردهم بیان کرده بود، نماد پادشاه خورشید لایه‌های بسیاری دارد اما زیبایی‌اش در این است که برای ارتباط بین آن‌ها به هیچ توضیحی نیاز نیست. برای مثال اگر در عنوان هرچه می‌خواهید بفروشید از واژه «طلا» استفاده می‌کنید، آن واژه را با جوهر طلایی چاپ کنید و از آنجا که چشم بر دیگر اعضا برتری دارد، مردم بیشتر نسبت به رنگ پاسخ می‌دهند تا کلمه.

قانون ۳۸: هر جور دوست دارید، بیندیشید اما مانند دیگران رفتار کنید

داوری

اگر نشان دهید که خلاف روزگار خود پیش می‌روید و ایده‌های نامتعارف و راه‌های غیرمعمول خود را به رخ بکشید، مردم فکر می‌کنند که فقط دنبال جلب توجه هستید و از بالا به آن‌ها نگاه می‌کنید. از این‌رو، راهی می‌یابند تا شما را تنبیه کنند، زیرا در آن‌ها حس حقارت به وجود آورده‌اید. بسیار مطمئن‌تر است که با آن‌ها درآمیزید و ارتباطات روزمره‌تان را تقویت کنید. ذات خود را فقط با دوستانی که تحملش را دارند و کسانی که می‌دانید خاص بودن‌تان را تحسین می‌کنند، در میان بگذارید.

زیرا انسان عاقل به همان اندازه که سعی می‌کند مخالفت نکند، تلاش می‌کند تا مورد مخالفت هم قرار نگیرد.

رعایت قانون

کامپانلا کمی پس از آزادی‌اش، کتابی را به نام شکست ارتداد نوشت؛ کتابی که آزاداندیشان ماکیاولیست، کالونینست و مرتدان از همه نوع را مورد حمله قرار می‌داد. بحث‌هایی که در دهان مرتدان بود، هرگز با چندان حرارت و طراوتی بیان نشده بود. کامپانلا که وانمود می‌کرد، حرف‌های آن‌ها را فقط برای انتقام از آن‌ها ارائه کرده است، در حقیقت با حرارتی قابل توجه خلاصه پرونده را علیه کاتولیک‌ها ارائه کرد. از سوی دیگر، وقتی به کلیشه‌های کهنه و اصول عقلانی پیچیده تکیه می‌کرد، بحث‌های کوتاه و شیوای مرتدان، جسورانه و صادقانه به نظر می‌رسید؛ اما بحث‌های طولانی کاتولیک‌ها خسته‌کننده و غیر متقاعد کننده به نظر می‌رسید.

کاتولیک‌هایی که کتاب را می‌خواندند، آن را نگران‌کننده و مبهم دریافتند اما نمی‌توانستند آن را بدعت‌آمیز بنامند یا کامپانلا را به خاطر آن به زندان بیندازند. به هر حال او در دفاع از کاتولیک از بحث‌هایی استفاده کرده بود که کاتولیک‌ها خودشان استدلال می‌کردند.

هرگز با عقیده کسی مخالفت نکنید، زیرا اگرچه به سن پدربزرگ نوح رسیده باشید، هرگز نباید برای اصلاح همه اعتقادات پوچ تلاش کنید. هم‌چنین هر چه قدر هم که نیت‌تان خیر باشد، نباید غلط‌های دیگران را در حرف زدن درست کنید. زیرا ناراحت کردن مردم آسان است؛ ولی دلجویی از آن‌ها اگر غیر ممکن نباشد، دشوار است. اگر از حرف‌های پوچ دو نفر که به طور اتفاقی گفت‌وگوی‌شان را شنیده‌اید ناراحت شدید، باید تصور کنید که به گفت‌وگوهای

دو احمق در نمایش طنز گوش می‌دهید. کسی که با این تصور به دنیا می‌آید که واقعاً قرار است مهم‌ترین مسائل دنیا را آموزش دهد، باید بسیار خوش‌اقبال باشد که تکه تکه نشود.

تفسیر

کشته شدن به هدف کمکی نمی‌کند. پس بهتر است در دنیای سرکوبگر به زندگی خود ادامه دهید و حتی در آن پیروز شوید. در عین حال، راهی بیابید تا با ظرافت ایده‌هایتان را برای کسانی که آن را درک می‌کنند، بیان کنید. گذاشتن مرواریدهایتان پیش چشم آدم حریص، فقط برایتان دردسر درست می‌کند.

کلید قدرت

دلیل آنکه استدلال تاثیر نمی‌گذارد، آن است که بیشتر مردم در مورد نظرات و ارزش‌هایشان فکر نمی‌کنند. آن‌ها نسبت به عقایدشان تعصب شدیدی دارند، زیرا واقعاً نمی‌خواهند روی عادات فکری‌شان دوباره کار کنند و وقتی آن‌ها را چه مستقیم و از طریق استدلال و چه غیر مستقیم با رفتارشان به چالش می‌کشید، نسبت به شما دشمنی پیدا می‌کنند. هنگامی که وارد جامعه می‌شوید، ایده‌ها و ارزش‌هایتان را پشت سرتان جا بگذارید و نقابی را که مناسب آن گروه از مردم است بر چهره بزنید. بیسمارک سال‌ها این بازی را با موفقیت انجام داد. برخی افراد به صورت مبهم می‌فهمیدند که او چه در سر دارد اما آن قدر برایشان واضح نبود که دردرساز شود. مردم این طعمه را می‌بلعند، زیرا آن‌ها را فریب می‌دهد که باور کنند نظرات مشترکی دارید. اگر مواظبشان باشید، شما را ریاکار در نظر نمی‌گیرند، زیرا اگر به آن‌ها اجازه ندهید که متوجه شوند، دقیقاً از چه ارزشی دفاع می‌کنید، چه‌طور می‌توانند شما را به دورویی متهم سازند؟ همچنین نمی‌توانند شما را به نداشتن ارزش‌ها متهم کنند. البته که ارزش‌هایی دارید؛ همان ارزش‌هایی که وقتی با آن‌ها هستید، با آن‌ها اشتراک دارید.

تصور کنید: گوسفند سیاه

گله از گوسفند سیاه دوری می‌کند، زیرا مطمئن نیست که به گله متعلق هست یا خیر، بنابراین در عقب گله آواره می‌چرخد یا دور از آن پرسه می‌زند. در نتیجه گرگ‌ها او را تنها گیر می‌آورند و بلافاصله خوراک آن‌ها می‌شود. در گله بمانید. در جمع، بیشتر از انزوا امنیت هست. تفاوت‌هایتان را نه در ظاهر و لباس بلکه در ذهنتان نگه دارید.

قانون ۳۹: از آب گل آلود ماهی بگیرید

داوری

خشم و هیجان از نظر راهبردی تأثیر معکوس می‌گذارند. همیشه باید منطقی و خونسرد باشید اما اگر بتوانید با حفظ خونسردی، دشمنانتان را عصبانی کنید، از هر امتیاز مسلمی برخوردار خواهید بود، تعادل دشمنانتان را برهم بزنید. نقطه ضعفشان را بیابید، روی آن مانور دهید و کنترل امور را در دست بگیرید.

تفسیر

همیشه وقتی از کوره در می‌روید، اتهاماتی ناعادلانه و اغراق‌آمیز به دیگران نسبت می‌دهید. اگر چندتا از این سخنرانی‌های تند داشته باشید، مردم برای رفتن‌تان روزشماری می‌کنند.

تا حد توان، نباید کسی به هیچ‌گونه دشمنی پی ببرد. اینکه با کسی با خشم صحبت کنید یا با نحوه حرف زدن‌تان یا نگاه‌تان، نفرت‌تان را نشان دهید، رفتاری غیرضروری، خطرناک، احمقانه، مسخره و مبتذل است. خشم و نفرت نباید هرگز نشان داده شود.

کین یو، افسر دسته دوم، برادری بسیار بداخلاق و تندخو به نام کشیش اعظم ریوگاکو داشت. کنار معبد ریوگاکو درخت گزنه بزرگی رشد کرده بود که با لقبی که مردم به کشیش داده بودند یعنی «کشیش اعظم گزنه» همخوانی داشت. کشیش اعظم گفت: «این نام بی‌شرمانه است» سپس درخت را قطع کرد کنده درخت هنوز باقی مانده بود و حالا مردم به او لقب «کشیش اعظم کنده» را داده بودند. ریوگاکو که از قبلی عصبانی‌تر شده بود، کنده را از ریشه درآورد و دورانداخت، اما این کار چاله‌بزرگی را در زمین باقی گذاشت. اکنون مردم او را «کشیش اعظم خندق» می‌نامیدند. ذات این قانون چنین است: وقتی آب را کد است، مخالفانتان فرصت و فضای کافی دارند تا برای کارهایی نقشه بکشند و ابتکار عمل و کنترل اوضاع را در دست بگیرند؛ بنابراین آب را گل‌آلود و ماهی را مجبور کنید که به سطح آب بیاید و پیش از آنکه آمادگی‌اش را داشته باشند، آن‌ها را به اقدام وادارید و ابتکار عمل را از آن‌ها بگیرید. بهترین شیوه انجام این ترفند، بازی با احساسات مهارناپذیر آن‌هاست؛ نظیر غرور، خودبینی، عشق و نفرت است. به محض آنکه آب گل‌آلود شد، ماهی کوچک، کاری جز رفتن و طرف طعمه ندارد. هرچه قدر عصبانی‌تر شوند، کنترل کمتری خواهند داشت و سرانجام در گردابی که ساخته‌اید غرق می‌شوند.

کلید قدرت

شاید مردم از خشمندان برای مدتی بترسند اما در پایان دیگر احترامی برایتان قائل نیستند. آن‌ها هم‌چنین متوجه می‌شوند که می‌توانند کسی را که کنترل کمی بر خود دارد، به راحتی از پای دریاورند.

به چالش کشاندن فرد متزلزل و آویزان کردن تصویری از پیروزی آسان در مقابل صورتش، وی را تحریک می‌کند تا دست به کار شود.

در رابطه با فرد متکبر نیز می‌توانید خودتان را ضعیف‌تر از آنچه هستید نشان دهید و آن‌ها را مورد طعنه قرار دهید تا به اقدامی عجولانه دست بزنند.

در مواجهه با دشمنی کله‌شق و عصبی، بهترین واکنش این است که هیچ اقدامی نکنید. از روش تالیران پیروی کنید. هیچ چیز عصبانی‌کننده‌تر از کسی نیست که خونسرد است در حالیکه دیگران اعصابشان به هم ریخته است. اگر به نفعتان هست، علیه دیگران برآشوبید، بر اشراف تاثیر بگذارید و قیافه‌ای بی‌حوصله به خود بگیرید. در این صورت نه کسی را مسخره کنید و نه سر و صدا راه بیندازید، بلکه فقط بی‌تفاوت به نظر برسید. این کار فتیله‌شان را روشن می‌کند. وقتی آن‌ها با خشم و بدخلقی خودشان را شرمنده می‌کنند، شما چند پیروزی به دست می‌آورید که یکی از این پیروزی‌ها، آن است که در مواجهه با رفتار بچه‌گانه آن‌ها، شأن و خونسردی‌تان را حفظ کرده‌اید.

استثنا

می‌توانید مانند سان پین، افراد قدرتمند را به دام بیندازید و مجبورشان کنید نیروهایشان را تقسیم کنند و به خدمت شما درآورند اما اول آب را امتحان کنید. شکافی را که در قدرتشان وجود دارد، بیابید. اگر هیچ شکافی نبود و بطور باورنکردنی بسیار قوی بودند، هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرید و با تحریک آن‌ها، همه چیز را از دست می‌دهید. در انتخاب کسی که برای قلاب می‌اندازید، دقت کنید و هرگز کوسه را تحریک نکنید. سرانجام، زمانی وجود دارد که اگر به موقع از کوره در بروید، به نفعتان خواهد بود اما خشمندان باید ساختگی و در مهارتان باشد. در این صورت، می‌توانید تصمیم بگیرید که دقیقاً چگونه و در کجا آن‌را خالی کنید. هرگز واکنش‌هایی را تحریک نکنید که در بلندمدت به زیانتان تمام شود.

قانون ۴۰: ناهار مجانی را نپذیرید

داوری

هر چیزی که رایگان ارائه شود، خطرناک است و معمولاً حقه یا درخواستی در آن نهفته است بهای هر چیز ارزشمندی را باید پرداخت با پرداخت سهمتان خود را از احساس دین، گناه و فریب خوردگی برهانید. اغلب عاقلانه است که هزینه را تمام و کمال پرداخت کنید، زیرا آرامش هیچ راه میانبری ندارد. در مورد پول دست و دلباز باشید و همیشه آن را در جریان نگه دارید. سخاوت، جذب کننده قدرت است.

پول و قدرت

با دادن هدیه‌ای مناسب، دریافت کننده زیر بار منت می‌رود. بخشندگی، مردم را نرم می‌کند و باعث می‌شود راحت‌تر فریب بخورند.

شیفته تخفیف: انسان‌های قدرتمند همه چیز را با توجه به هزینه آن قضاوت می‌کنند و نه تنها هزینه مادی بلکه هزینه زمان و آرامش‌دهنی را هم در نظر می‌گیرید، در حالی که شیفته تخفیف نمی‌تواند چنین کاری بکند. این افراد وقت ارزشمند خود را برای چانه زدن هدر می‌دهند و همواره نگران‌اند و با خود می‌گویند ای کاش می‌توانستند در جای دیگری کمتر هزینه کنند. علاوه بر این، جنسی که بر سر آن چانه می‌زنند اغلب کم‌ارزش است و احتمالاً به تعمیرات پر هزینه‌ای نیاز دارد یا شاید دو برابر سریع‌تر از جنس باکیفیت تعویض شود. هزینه این جست‌وجوها، نه به لحاظ مالی، بلکه به لحاظ زمانی و آرامش ذهنی، انسان‌های طبیعی را از این چانه‌زنی‌ها منصرف می‌کند، اما برای شیفته تخفیف، چانه زدن هدف و پایان است.

ارزش پول به داشتنش نیست، بلکه به مصرف آن است.

یک ضرب‌المثل مشهور ژاپنی می‌گوید: «هیچ چیز گران‌تر از کالایی نیست که به رایگان داده می‌شود.»

رعایت قانون

لوئی ابتدا قربانی‌اش را نادیده می‌گرفت و مضطربش می‌کرد و بعد ناگهانی آن فرد متوجه می‌شد به پسرش یک مقام پردرآمد داده شده است یا در عوض نقاشی‌ای به او داده می‌شد که مدت‌ها آرزویش را داشت. هدایا از دست‌ان لوئی سرازیر می‌شد. سرانجام، هفته‌ها یا ماه‌ها بعد، خدمتی را که مدت‌ها خواهانش بود درخواست می‌کرد. مردی که زمانی عهد کرده بود هرکاری کند که مانع شاه شود، اکنون تمامی به جنگ را از دست داده بود. رشوه‌ای مستقیم، او را

سرکش می‌کرد اما این روش بسیار دسیسه‌آمیز بود. لوئی در مواجهه با زمینی که هیچ‌چیز در آن ریشه نمی‌گرفت، پیش از کاشت دانه، خاک آن را نرم می‌کرد.

تفسیر

برای اینکه بیشترین تأثیر را بگذارد، بهتر است هدیه ناگهانی داده شود و به این نکته دقت شود که هرگز تاکنون نظیر آن بخشیده نشده باشد. هرچه بیشتر به مردم عادی هدیه ببخشید، این سلاح بی‌اثرتر می‌شود. اگر قدر هدیه شما را ندانند، به دشمنی نمک‌نشناس تبدیل و از آنچه صدقه به نظر می‌رسد، متنفر می‌شوند. هدیه ناگهانی، خارج از انتظار و یک‌باره، کودک شما را خراب نمی‌کند و لی او را تحت کنترل در می‌آورد.

وقتی اصرار می‌کنید کمتر بپردازید، شاید پنج سکه را حفظ کنید اما توهین و حس حقارتی که ایجاد می‌کنید، اعتبارتان را به خطر می‌اندازد و اعتبار، قدرتمندترین ارزش شماست. یاد بگیرید کل قیمت را بپردازید. بدین ترتیب، در آخر منافع زیادی برایتان حفظ می‌شود.

تصور کنید: رودخانه

برای حمایت از خود یا حفظ منابع روی آن سد می‌سازید؛ اما خیلی زود، آب سرد و کشنده می‌وشد. فقط برخی جانوارن کثیف می‌توانند در چنین آب راکدی زندگی کنند. هیچ چیزی در آن حرکت ندارد و حتی کسب و کار متوقف می‌شود. سد را خراب کنید. بدین ترتیب، زمانی که آب جریان دارد و به چرخه می‌افتد؛ فراوانی، ثروت و قدرت را در چرخه‌ای بزرگ‌تر ایجاد می‌کند. برای اینکه جریان‌ات، به خوبی رونق بگیرد، رودخانه باید مدام در جریان باشد.

استثنا

انسان قدرتمند هرگز فراموش نمی‌کند آنچه به رایگان به او داده‌اند، حقه‌ای بیش نیست. دوستانی که بدون دریافت چیزی در حق شما لطفی می‌کنند، بعدها خواسته‌هایی از شما دارند که بسیار گران‌بهاتر از پولی است که می‌توانستید در آن موقع به آن‌ها پرداخت کنید. خرید ارزان، مشکلات مادی و روانی را پنهان می‌کند. یاد بگیرید که هزینه‌ها به درستی بپردازید.

از سویی، اگر این قانون را از بعد دیگری به کار بگیرید، فرصت‌های کلاهبرداری و فریب بسیاری فراهم می‌کند. فریفتن با ناهار رایگان، سرمایه فریبکار در معامله است.

همان‌طور که ژوزف ویل گفت، نیمی از لذت کار در آموختن این درس اخلاقی است. طمع سودی ندارد.

قانون ۴۱: پایتان را در کفش بزرگان نکنید

تفسیر

در مورد گذشته بی‌رحم باشید، نه تنها درباره دستاوردهای پدر و پدربزرگ‌تان بلکه در مورد آنچه خود به دست آورده‌اید نیز بی‌رحم باشید. فقط افراد ضعیف در جایگاه افتخاراتشان متوقف می‌شوند و مدام در مورد پیروزی‌های گذشته‌شان صحبت می‌کنند؛ در بازی قدرت هرگز فرصتی برای استراحت نیست.

کلید قدرت

فئودور داستایوسکی پس از نوشتن هر مان موفق، احساس می‌کرد به امنیت مالی رسیده و دیگر به خلق اثر نیازی ندارد. او تمام پس‌اندازش را در قمارخانه خرج می‌کرد و تا آخرین سکه را قمار نمی‌کرد، آنجا را ترک نمی‌کرد؛ سپس وقتی به فقر و نداری می‌رسید، دوباره دست به قلم می‌شد.

لزومی ندارد که این قدر زیاده‌روی کنید؛ اما باید آماده باشید که پس از موفقیت به جای آنکه چاق و تنبل شوید، از نظر روحی به حالت اول برگردید.

قانون ۴۲: چوپان را بترسانید تا گوسفندان فرار کنند

سخن بزرگان

اگر کمان می‌کشید، قوی‌ترین کمان را بکشید. اگر از تیر استفاده می‌کنید، بلندترین تیر را بردارید. برای شلیک به سوار کار، اول اسبش را نشانه‌گیری کنید.

همان‌گونه که کشور مرزهای خودش را دارد، کشتن افراد نیز محدودیت‌های خاص خودش را دارد. اگر با شکلیک گلوله‌ای به سرش می‌توان حمله دشمن را متوقف کرد، چرا بیش از آنچه لازم است، تلفات و زخمی به جا بگذاریم؟

استثنا

ماکیاولی می‌نویسد: «هر آسیبی که به کسی می‌رسانید، باید به گونه‌ای صورت پذیرد که نگران نباشید از شما انتقام بگیرد.» اگر برای منزوی کردن دشمنان اقدام می‌کنید، مطمئن شوید ابزار بازپس‌گیری محبوبیتش را ندارد، به عبارت دیگر، این قانون را از جایگاهی بالاتر به کار ببرید؛ به طوری که از خشم او هراسی نداشته باشید.

قانون ۴۳: قلب و ذهن افراد را تسخیر کنید

کلید قدرت

در بازی قدرت، اطراف شما را کسانی گرفته‌اند که هیچ دلیلی برای کمک به شما ندارند؛ مگر آنکه به نفعشان باشد. اگر هیچ منفعتی برایشان نداشته باشید، احتمالاً نسبت به شما احساس خصومت پیدا می‌کنند، زیرا شما را فقط به چشم رقیبی خواهند دید که باعث می‌شود، وقتشان بیشتر هدر برود. کسانی که بر این سردی روابط غلبه می‌کنند، همان‌هایی هستند که کلید گشودن قفل قلب و ذهن آن غریبه را یافته‌اند و او را به گوشه‌ای می‌کشاند و اگر لازم بود، برای وارد کردن ضربه، آن‌ها را نرم می‌کنند؛ اما بیشتر مردم هرگز این طرف بازی را یاد نمی‌گیرند.

قانون ۴۴: با استفاده از اثر آینه، دیگران را خلع سلاح و خشمگین کنید

تفسیر

بدانید و آگاه باشید: مردم اسیر تجربه‌های خود هستند. وقتی در مورد برخی از بی‌تفاوتی‌هایشان از آن‌ها گله و شکایت می‌کنید، شاید به نظر برسد که حرفتان را درک کرده‌اند؛ اما در درون، تأثیری بر آن‌ها نگذاشته‌اید و حتی مقاوم‌تر می‌شوند. هدف قدرت همیشه کاهش مقاومت دیگران در برابر شماست. به همین دلیل، شما به ترفندهایی نیاز دارید؛ از جمله اینکه به آن‌ها درس عبرت بیاموزید.

به جای آنکه به صورت کلامی سر مردم داد و فریاد راه بیندازید، نوعی آینه از رفتارهایشان خلق کنید. با این کار، دو گزینه پیش رویشان قرار می‌دهید: آن‌ها می‌توانند یا شما را نادیده بگیرند یا در مورد خودشان فکر کنند. حتی اگر شما را نادیده بگیرند، بذری در ضمیر ناخودآگاهشان می‌کارید که سرانجام ریشه می‌دواند. هم‌چنین از این نترسید انعکاس رفتارشان که اندکی حالت اغراق‌آمیز یا طنزگونه پیدا کند؛ همان‌گونه که ایوان به تخت نشاندن یک تاتار چنین کرد. این کار موجب می‌شود چشمشان را باز کنند تا مسخره بودن کارهایشان را ببینند.

قانون ۴۵: درباره نیاز به تغییر، سخن برانید اما یکباره تغییر ناگهانی ایجاد نکنید

داوری

همه بطور انتزاعی نیاز به تغییر را درک می‌کنند اما در سطح روزمره، مردم خالق عاداتشان هستند. نوآوری افراطی زیان‌بار است و به شورش منجر می‌شود. اگر به تازگی مسند قدرت را به دست گرفته‌اید یا بیگانه‌ای هستید که می‌خواهد پایه‌های قدرت خود را بسازد، وانمود کنید به روال سابق انجام دادن امور احترام می‌گذارید. اگر تغییر ضروری است، آن را طوری نشان دهید که انگار روال گذشته را کمی بهبود بخشیده‌اید.

تفسیر

هرگز محافظه‌کاری پنهان اطرافیان را دست‌کم نگیرید، زیرا بسیار قدرتمند و سرسخت است. هرگز اجازه ندهید جاذبه‌های فریبنده جلوی منطق شما را بگیرد: درست همان‌گونه که شما نمی‌توانید مردم را وادار کنید جهان را از دید شما ببینند، نمی‌توانید با سرعت و خشونت آن‌ها را به سوی آینده‌ای با تغییرات دردناک بکشانید. آن‌ها شورش خواهند کرد. اگر اصلاح ساختار ضروری است، واکنش‌هایی را که علیه آن صورت می‌پذیرد پیش‌بینی کنید و راه‌هایی بیابید تا تغییر را پنهان و تلخی‌اش را شیرین کنید.

کلید قدرت

از نظر ماکیاوولی، پیامبری که تغییر ایجاد می‌کند، تنها با سلاح به دست گرفتن می‌تواند جان سالم به در ببرد. هنگامی که توده مردم به‌طور اجتناب‌ناپذیری خواستار بازگشت به گذشته هستند، او باید آماده باشد تا به زور متوسل شود؛ اما پیامبر مسلح نمی‌تواند مدتی طولانی دوام بیاورد؛ مگر آنکه به سرعت مجموعه‌ای جدید از ارزش‌ها و آئین‌ها را خلق کند تا جایگزین آئین‌ها و ارزش‌های گذشته شود و از پیرشانی کسانی که از تغییر وحشت دارند، بکاهد. تغییر بسیار راحت‌تر و با خون‌ریزی کمتر همراه است؛ اگر به نوعی کلک بزنید. هرچه قدر دلتان می‌خواهد، تغییر را گسترش دهید و حتی اصلاحات‌تان را اجرا کنید؛ اما به آن‌ها ظاهر آرام‌بخشی از رویدادها و سنت‌های کهن ببخشید.

عناصری از تحول‌تان را که می‌توان طوری نشان داد که انگار در گذشته ریشه دارند، شناسایی کنید. موارد درست را بگوئید، خودتان را هم‌رنگ جماعت نشان دهید و همچنین اجازه دهید نظریه‌های‌تان کار بنیادین خود را انجام دهند. ظاهرسازی کنید و به معاهده‌های گذشته احترام بگذارید. این مسئله در تمام حوزه‌ها صدق می‌کند، علم هیچ استثنایی ندارد. در نهایت، افراد قدرتمند به حال و هوای آن دوره توجه می‌کنند. اگر اصلاحاتشان بسیار فراتر ردر آن روزگار

باشد، مردم اندکی آن را درک خواهند کرد که موجب آشفستگی می‌شود و به ناچار تعبیر درستی از آن صورت نمی‌پذیرد. تغییراتی که ایجاد می‌کنید، باید در مقایسه با آنچه واقعاً هستند، کمتر نوآورانه به نظر برسد. انگلستان سرانجام همان‌گونه که کرامول آرزو داشت، به ملتی با مذهب پروتستان تبدیلشد؛ اما بیش از صد سال طول کشید تا این تحول تدریجی رخ دهد.

قانون ۴۶: هرگز خیلی کامل و بی‌نقصی به نظر نرسید

تفسیر

هرگز آن قدر احمق نباشید که باور کنید با به رخ کشیدن خصوصیات که شما را بالا می‌کشد، می‌توانید تحسین دیگران را بدست آورید. با آگاه کردن دیگران از جایگاه پایین‌ترشان، شما فقط «تحسین غم‌انگیز» یا حسادتشان را برمی‌انگیزد که مانند خوره به وجودشان می‌افتد تا به روش‌هایی که نمی‌توانید پیش‌بینی کنید، زیر پایتان را خالی کنند.

کلید قدرت

چندین سیاست برای مواجهه با احساس مخرب و مودی حسادت وجود دارد. اول آنکه بپذیرید همیشه کسانی هستند که به نوعی از شما بالاتر باشند و نیز ممکن است به آن‌ها حسادت ورزید؛ اما از این احساس به عنوان ابزاری استفاده کنید که خود را وادار سازید تا روزی به سطح یا بالاتر از آن‌ها دست یابید.

دوم، بدانید همچنان که شما قدرت می‌گیرید، کسانی هم که پایین‌تر از شما هستند، ممکن است به شما حسادت ورزند. شاید آن را نشان ندهند؛ اما این موضوعی اجتناب‌ناپذیر است. ساده نباشید و چهره‌ای را که از خود نشان می‌دهند، باور نکنید، از لابه‌لای انتقادهایشان و کنایه‌های ظریفشان، نشانه‌هایی از خیانت، تمجید بیش از حد و نگاه خصمناک‌شان، به این پیام برسید که «خودت را برای سقوط آماده کن». نیمی از مشکلات درباره حسادت، ناشی از این است که متوجه آن نمی‌شویم تا سرانجام، کار از کار بگذرد.

گراسیان توصیه می‌کند که برای منحرف ساختن حسادت، فرد قدرتمند یک نقطه ضعف، یک تبعیض اجتماعی خفیف یا یک اشتباه بی‌ضرر از خودش نشان دهد. به کسانی که به شما حسادت می‌کنند، خوراکی بدهید تا به آن سرگرم شوند و حواسشان را از خطاهای بزرگ‌ترتان پرت کنید.

قانون ۴۷: از هدفی که تعیین کرده‌اید، فراتر پا نگذارید و بیاموزید کجا ترمز کنید

تخلف از قانون

وقتی پسر ملکه دید که آزاد نخواهد شد، نتوانست این خفت را تحمل کند و خودش را کشت. تامیریس از خبر مرگ پسرش درهم شکست. او تمام نیروهایی را که درکل قلمروی پادشاهی‌اش داشت، جمع و آن‌ها را برای انتقامی جنون‌آمیز ترغیب کرد؛ سپس کوروش را با جنگی خونین و خشن درگیر کرد. درنهایت، ماساقبای‌ها پیروز شدند. آن‌ها در نهایت خشم خود، ارتش پارس را به یک دهم رساندند و خود کوروش را نیز کشتند.

کلید قدرت

اما هید یوشی ضرب‌المثل قدیمی ژاپنی را به او یادآوری کرد: «پس از هر پیروزی، کلاه خود را سفت بچسب.» از نظر هید یوشی در آن لحظه شوگان می‌بایست از قدرت به حيله‌گری و اقدام غیرمستقیم تغییر روش دهد و از طریق مجموعه اتحادهای فریبنده، دشمنانش را علیه یکدیگر بشورانند. بدین ترتیب، دیگر بیش از حد ستیزه‌جو به نظر نمی‌رسید و از برانگیختن مخالفت‌های غیرضروری جلوگیری می‌کرد. وقتی پیروز هستید، پایین بمانید و دشمن را به بی‌حرکی وادارید. چنین تغییراتی در ضرباهنگ قدرت، به شدت موثر است. کسانی که از هدفشان فراتر می‌روند، اغلب انگیزه‌شان آن است که با اثبات فداکاری‌شان، رئیسشان را خشنود سازند؛ اما زیاده‌روی در تلاش، شما را در معرض این خطر قرار می‌دهد که ریاستان به شما مشکوک شود.

لحظه دیگری که موفقیتی کوچک ممکن است، برای موفقیتی بزرگ‌تر لگد به بخت‌تان بزند، زمانی است که رئیس یا مقام ارشدتان، لطفی در حق‌تان کرده است. این اشتباه خطرناکی است که بیشتر تقاضا کنید. از این‌رو، نامطمئن به نظر خواهید رسید و شاید احساس می‌کنید که لیاقت چنین لطفی را نداشته‌اید و حالا که فرصتی فراهم شده، می‌خواهید هرچه‌قدر که می‌توانید امتیاز بگیرید؛ مبادا دوباره چنین فرصتی دست ندهد. پاسخ مناسب، آن است که سخاوتمندانه آن لطف را بپذیرید و عقب‌نشینی کنید.

قانون ۴۸: خود را به هیچ فرم و قالبی محدود نکنید

داوری

وقتی شکلی ثابت بگیرید و برنامه‌ای مشخص داشته باشید، خود را در معرض حملات قرار می‌دهید. به جای اینکه تصویری بسازید که دشمن براحتی آن را درک کند، انعطاف‌پذیر و پویا باشید. این حقیقت را بپذیرید که هیچ چیز قطعی و هیچ قانونی ثابت نیست. بهترین راه برای حفاظت از خود، این است که هم‌چون آب روان و بدون شکل ثابت باشید. هرگز ثبات و برنامه‌ای همیشگی نداشته باشید، زیرا همه چیز تغییر می‌کند.