



## قوانین جهانی موفقیت - بخش سوم

### ۴۱. قانون تلاش غیرمستقیم

در روابط با دیگران غیرمستقیم عمل کردن بیشتر باعث موفقیت می‌شود. برای اینکه یک دوست خوب داشته باشید باید یک دوست خوب باشید. اگر می‌خواهید روی دیگران تاثیر بگذارید باید شما هم از دیگران تاثیر بگیرید. برای ایجاد و حفظ روابط دوستانه باید اول خودتان یک فرد دوست‌داشتنی باشید.

### ۴۲. قانون تلاش معکوس

هرچه بیشتر تلاش کنید که به‌زور رابطه خوبی با دیگران ایجاد کنید کمتر موفق خواهید شد. برای ایجاد یک رابطه خوب کافی است فقط راحت باشید، خودتان باشید و از لحظاتی که با دیگران هستید لذت ببرید.

## ۴۳. قانون هویت

حساسیت بیش‌ازحد یا شخصی کردن مسائل یکی از دلایل اصلی بروز مشکل در برقراری روابط با دیگران است. فقط از طریق غیرشخصی کردن، جدا کردن خود از مسائل و داشتن یک نگرش عینی و واقع‌بینانه می‌توانید خوب عمل کنید و با دیگران روابط موثر برقرار سازید.

## ۴۴. قانون بخشش

سلامت روانی شما دقیقاً بستگی به این دارد که تا چه حد می‌توانید کسانی را که با اعمالشان به نحوی به شما آسیب رسانده‌اند به‌راحتی ببخشید. بسیاری از ناراحتی‌ها و بدبختی‌ها ناشی از ناتوانی در بخشیدن دیگران است. این عدم توانایی منجر به مقصر شمردن دیگران و احساس کینه و نفرت نسبت به آن‌ها می‌شود.

## ۴۵. قانون پذیرش واقعیت

مردم تغییر نمی‌کنند. آن‌ها را همان‌طور که هستند بپذیرید. سعی نکنید دیگران را عوض کنید یا انتظار داشته باشید تغییر کنند. شما نتیجه نگرش خودتان را می‌بینید. کلید داشتن روابط خوب با دیگران؛ پذیرش آن‌ها به همان صورتی است که هستند.

## ۴۶. قانون کم‌کوشی

بشر سعی می‌کند آنچه را که می‌خواهد با کمترین تلاش ممکن به دست آورد. همه پیشرفت‌های بشر در زمینه تکنولوژی در واقع راه‌های دستیابی به بیشترین برونداد با کمترین درونداد است.

بنابراین همه افراد بشر اساسا تنبل‌اند و همواره دنبال آسان‌ترین راه ممکن برای انجام کارها هستند.

## ۴۷. قانون حداکثر

بشر همیشه سعی می‌کند در قبال صرف وقت، پول، تلاش یا احساس خود بیشترین نتیجه را حاصل کند. در انتخاب بین کمتر یا بیشتر، ما همیشه بیشتر را انتخاب می‌کنیم.

بنابراین، ما مردم اصولا در انجام هر کاری حریص هستیم. این ویژگی فی‌نفسه نه خوب است و نه بد. این فقط یک واقعیت است.

## ۴۸. قانون مصلحت

شما همیشه سعی می‌کنید در سریع‌ترین زمان ممکن و با آسان‌ترین راه به هدف‌هایتان برسید و کمتر به عواقب این کار توجه دارید. شما در هر کاری که انجام می‌دهید تمایل دارید که از روشی استفاده کنید که در دسر و مشکلات کمتری ایجاد کند.

## ۴۹. قانون دوگانگی

شما برای هر کاری که انجام می‌دهید همیشه یکی از این دو دلیل را ارائه می‌دهید:

- دلیلی که درست به نظر می‌رسد
- دلیل واقعی

دلیلی که درست به نظر می‌رسد دلیلی احترام‌برانگیز و ظاهرا شرافتمندانه است. اما دلیل واقعی این است که راهی که انتخاب کرده‌اید در حال حاضر سریع‌ترین و

آسان‌ترین راه برای رسیدن به اهداف شماست.

## ۵۰. قانون انتخاب

هر کاری که انجام می‌دهید بر اساس ارزش‌های غالب در آن لحظه است. حتی هیچ کاری نکردن هم نوعی انتخاب است. هر جا که هستید و هر کسی که هستید به دلیل انتخاب‌ها و تصمیم‌هایی است که تا این لحظه گرفته‌اید.

## ۵۱. قانون ارزش واقعی

ارزش هر چیز در چشم بیننده است. برای هیچ چیز ارزش از پیش تعیین شده‌ای وجود ندارد. میزان ارزش هر چیز بهایی است که کسی حاضر است بپردازد. کسی که حاضر است در مقایسه با دیگران بالاترین بها را برای چیزی بپردازد ارزش نهایی آن را تعیین می‌کند.

## ۵۲. قانون تعجیل

شما همیشه ترجیح می‌دهید که زودتر به آرزوهایتان برسید تا دیرتر. به همین دلیل است که در تمام عرصه‌های زندگی‌تان بی‌قرار هستید.

## ۵۳. قانون ارزش نهایی

تعیین‌کننده بهای اصلی هر محصول این است که آخرین مشتری‌ها برای آخرین اقلام باقی‌مانده آن، چقدر حاضرند بپردازند.

## ۵۴. قانون عرضه و تقاضا

هنگامی که مقدار کالا یا مواد اولیه محدود است، افزایش قیمت منجر به کاهش تقاضا می‌شود و برعکس.

تشویق باعث افزایش و تنبیه باعث کاهش می‌شود. در فعالیتهای تولیدی، مالیات و مقررات در حکم تنبیه عمل می‌کنند و در فعالیتهای غیرتولیدی، سود و مزایا به‌عنوان پاداش عمل می‌کند.

## ۵۵. قانون کهن (Kohen)

همه چیز قابل بحث و مذاکره است.

چه در خرید و چه در فروش، هر پیشنهاد قیمت یا شرایطی از سوی یکی از طرفین معامله در صورتی بهترین پیشنهاد است که بازار، آن را بپذیرد. همیشه برای رسیدن به قیمت بهتر صحبت کنید.

## ۵۶. قانون داوسن (Davson)

اگر بدانید چگونه به بهترین نحو وارد مذاکره شوید، همیشه می‌توانید معامله بهتری انجام دهید.

همیشه بیشتر از آنچه در نظر دارید مطالبه کنید. هرگز اولین قیمت پیشنهادی را نپذیرید. عجله نکنید و سپس قیمت بهتری را درخواست کنید.

## ۵۷. قانون تعیین مهلت

تعیین مهلت یکی از جنبه‌های ضروری معامله است. هرگاه پیشنهادی می‌دهید، برای رد یا قبول آن مهلتی تعیین کنید.

اما اگر طرف مقابل برای شما مهلتی تعیین کند، کافی است بگویید: «اگر فقط

همین قدر وقت دارم جواب من منفی است».

## ۵۸. قانون شرایط پرداخت

شرایط پرداخت یک معامله از سایر شرایط، حتی از قیمت مهم‌تر است. شما معمولاً می‌توانید هر قیمتی را بپذیرید اگر شرایط پرداخت مطلوب باشد.

## ۵۹. قانون آمادگی

۸۰ درصد موفقیت در معاملات بستگی به این دارد که تا چه حد از قبل خود را آماده کنید.

قبل از معامله حتماً اطلاعات لازم را جمع‌آوری کنید، کارهای مقدماتی را انجام دهید و از صحت فرضیات خود اطمینان حاصل کنید.

## ۶۰. قانون جابه‌جایی

قبل از معامله خود را به‌جای طرف مقابل بگذارید و پیش‌بینی کنید که او قصد دارد چگونه معامله را پیش ببرد.

هنگامی که از موقعیت طرف مقابل درک درستی پیدا کردید، بهتر خواهید توانست معامله را به نفع خود به انجام برسانید.