



قوانین روزانه

Ketabton.com

رابرت گرین

مترجم: سید حسن آغا درخشان

۲۶۶ مدیتیشن برای قدرت، نفوذ، مهارت،
استراتژی و طبیعت انسانی

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

همچنان پرفروشترین ها از رابرت گرین

چیرگی

قانون پنجاهمین (با 50 سنت)

33 استراتژی جنگ

هنر اغوا

48 قانون قدرت

قوانین طبیعت انسان

سخن مترجم



سپاس از خداوند جهانیان خدای که علم را آفرید و برای فراگیری علم بی پایان جهان برای ما انسانها عقل و ذهنیت بدون محدودیت را عطا فرمود دوست دارم همیشه بهترین ها را به دیگران هدیه دهم کتابی را که مشاهده می فرماید پرفروش ترین کتاب نیویارک تایمز میباشد که میلیون ها جلدش به فروش رسیده از اینکه دریافت این کتاب نیاز به هزینه داشت بنده اقدام به خرید این کتاب کردم و خواستم خودم آن را ترجمه کنم و برای شما عزیزان بصورت کاملا رایگان به اشتراک بگذارم!

اگر در ترجمه کدام اشتباهی بود که نیست! از ان بگذرید!

فهرست

23مقدمه
26ژانویه
26وظیفه زندگی شما
1تماس خود را کشف کنید
2دوباره با وسواس دوران کودکی خود ارتباط برقرار کنید
2صدا
4در حال حاضر در درون شماست
5بدانید که به چه چیزی کشیده می شوید و خود را در آن غوطه ور کنید
6تغییر قانون است
7پول و موفقیت
8طاقچه خود را اشغال کنید
9از قهرمانان خود الهام بگیرید
9عجیب و غریب بودن خود را در آغوش بگیرید
11مانع راه است
12به چیزهای کوچک مسلط شوید
13از مسیر نادرست دوری کنید
15اجازه دهید حس هدف شما را راهنمایی کند
16هیچ فراخوانی برتر وجود ندارد
17منبع واقعی خلاقیت
18دست از خوب بودن بردارید
19به اقتدار درونی خود گوش دهید
20تسلط را به عنوان رستگاری ببینید
21وابسته به دیگران بدبختی است
22از مقاومت و خارهای منفی استفاده کنید
23ایجاد نردبانی از اهداف نزولی
24شیفتگی های خود را ترکیب کنید
25کم کم خود را از درون تغییر دهید
26از نیروهای متقابل تسلط اجتناب کنید
27راز واقعی

- 28 مسیر خطی نیست
- 29 تبدیل شدن به همانی که هستید
- 30 به فرآیند اعتماد کنید
- 31 منبع همه قدرت
- 32 فوریه
- 32 کارآموزی ایده آل
- 35 تسلیم واقعیت شوید
- 2 آنچه مربی نیاز دارد
- 3 شما یک هدف دارید
- 4 برای یادگیری بالاتر از هر چیز دیگری ارزش قائل شوید
- 5 مهارت ها را جمع آوری کنید
- 6 خود را یک سازنده در نظر بگیرید
- 7 تنها میانبر تسلط
- 8 مربی کامل
- 9 لذت را دوباره تعریف کنید
- 10 از همه چیز بیاموزید
- 11 وارد چرخه بازده های تسریع شده شوید
- 12 با انجام دادن بیاموزید
- 13 چگونه سریع و عمیق یاد بگیریم؟
- 14 حرکت به سمت مقاومت
- 15 تمرین متمرکز نمی تواند شکست بخورد
- 16 عاشق کار دقیق هستم
- 17 حقیقت دردناک
- 18 دو نوع شکست
- 19 زمان را انتخاب کنید
- 20 درک کنید که مغز چگونه کار می کند
- 21 نیاز خود را ایجاد کنید
- 22 انرژی هدفمند را جذب کنید
- 23 هرگز دانش کافی نیست
- 24 از استاد خود پیشی بگیرید
- 25 افق های خود را گسترش دهید

- 26 خارج از منطقه آسایش خود سرمایه گذاری کنید
- 27 سبک خود را ایجاد کنید
- 27 چاقو به ارباب می رود
- 27 رویکرد هکر را در پیش بگیرید
- 29 مارس
- 29 استاد در محل کار
- 1 ذهن بعدی را بیدار کنید
- 2 به درون بروید
- 3 اخلاق صنعتگر را پرورش دهید
- 4 فرآیند خلاقیت
- 5 گسترده تر نگاه کنید و بیشتر به آینده فکر کنید
- 6 هدیه ذهن اصلی ما
- 7 ذهن را به حرکت درآورید
- 8 حس شگفتی خود را حفظ کنید
- 9 بی حوصلگی دشمن شماست
- 10 دانش برتر شماست
- 11 شدت تمرکز
- 12 خود را از طریق شکست کامل کنید
- 13 استقامت خلاق
- 14 خود را در جزئیات غوطه ور کنید
- 15 کار خود را زنده کنید
- 16 دیدگاه خود را تغییر دهید
- 17 این قدرت ها نمی توانند ارزان به دست آیند
- 18 قدرت میل و اراده
- 19 پویایی مرگبار
- 20 مغز استاد
- 21 استاد جهانی
- 22 در مورد مدیتیشن
- 23 به ناامیدی خود گوش دهید
- 24 ذهن به عنوان یک عضله
- 25 پرورش قابلیت منفی

- 26 به نشانه های منفی توجه کنید
- 27 قدرت اوج تجربیات
- 28 فراتر از عقل حرکت کنید
- 29 شهودی را با منطقی ترکیب کنید، A
- 30 شهودی را با منطقی ترکیب کنید، B
- 31 به سرنوشت خود متصل شوید
- 33 آوریل
- 33 دریاری کامل
- 1 هرگز از استاد پیشی نگیرید
- 2 کاری کنید که استاد احساس شکوه و برتری کند
- 3 دریابید چه کسی رشته ها را نگاه می دارد
- 4 بدانید چه زمانی اعتبار بگیرید و بدهید
- 5 خود را به یک شخصیت قدرت تبدیل کنید
- 6 احمق تر از علامت خود به نظر می رسد
- 7 بدبین دادگاه نباشید
- 8 بر پاسخ های احساسی خود مسلط شوید
- 9 خیلی چیزها به شهرت بستگی دارد
- 9 همیشه کمتر از حد لازم بگویید
- 10 توسل به منافع شخصی مردم
- 11 از دشمنان خود استفاده کنید
- 12 بهتر است مورد حمله قرار بگیریم تا نادیده گرفته شوید
- 13 جهان را به عنوان یک کاخ وسیع به هم پیوسته ببینید
- 14 یک فالوینگ فرقه مانند ایجاد کنید
- 15 به کسی متعهد نشوید
- 16 بالاتر از نزاع بمانید
- 17 مارها را وحشت زده کنید
- 18 چاپلوسی خود را خیاط کنید
- 19 به سبک خود سلطنتی باشید
- 20 با دشمنان خود بی رحم باشید
- 21 بذر شک را بکارید
- 22 از قدرت عفونت بترسید

- 23 از اتحاد کاذب دوری کنید.
- 24 با جسارت وارد عمل شوید.
- 25 دستاوردهای خود را بدون در دسر جلوه دهید.
- 26 ناهار رایگان را تحقیر کنید.
- 27 هیچ انتقامی مانند فراموشی وجود ندارد.
- 28 هوای غیرقابل پیش بینی را پرورش دهید.
- 29 هرگز خیلی کامل به نظر نرسید.
- 30 مه
- 30 غیربازیگران فرضی قدرت
- 1 همه در بازی بازیکن هستند.
- 2 انواع سمی را در نظر بگیرید.
- 3 آنها را بر اساس رفتارشان قضاوت کنید، نه بر اساس حرف هایشان.
- 4 ظاهر ساده لوحی.
- 5 مراقب باشید که به چه کسی توهین می کنید.
- 6 از طریق جبهه کاذب ببینید.
- 7 استراتژی برتری ظریف.
- 8 به گذشته آنها نگاه کنید.
- 9 طغیان احساسی را ببینید.
- 10 محکومیت اضافی را با حقیقت اشتباه نگیرید.
- 11 الگو.
- 13 مراقب ژست شریف باشید.
- 14 خودشیفته های عمیق را قبل از اینکه عاشق آنها شوید بشناسید.
- 14 رهبر بزرگ.
- 15 هدیه ماکیاولی.
- 16 سنت گرای جعلی.
- 17 رمزگشایی سایه.
- 18 به زیر ماسک نگاه کنید.
- 19 خواستار برابری.
- 20 جبهه غیرجاه طلبانه.
- 21 خوشایند تهاجمی.
- 22 قدرت شخصیت افراد را تعیین کنید.

- 23 همیشه چشمان خود را باور نکنید
- 24 پول آسان
- 25 از آهنربای درام اجتناب کنید
- 26 ترفند اخلاص
- 27 انگیزه های واقعی آنها را تشخیص دهید
- 28 حقیقت مؤثر
- 29 هیچ چیز شخصی نیست
- 30 همه قدرت بیشتری می خواهند
- 30 بدانید با چه کسی سر و کار دارید
- 31 ژون
- 31 هنر الهی
- 1 ماسک مناسب را بپوشید
- 2 از غیبت برای افزایش احترام استفاده کنید
- 3 کنترل تصویر خود را در دست بگیرید
- 4 با غریزه مردم برای اعتماد به ظاهر بازی کنید
- 5 افکت های دراماتیک ایجاد کنید
- 6 نقش خود را به خوبی بازی کنید
- 7 هرگز هوش مردم را زیر سوال نبرد
- 8 حواس آنها را از هدف واقعی خود پرت کنید
- 9 به مردم این فرصت را بدهید که احساس برتری کنند
- 10 گروه را با احساسات سازنده آلوده کنید
- 11 چوپان را بزنید
- 12 از تاکتیک تسلیم استفاده کنید
- 13 سرب از جلو
- 14 بازدارندگی با حضور تهدیدآمیز
- 15 هنر حضور و غیاب
- 15 دیگران را وادار کنید با کارت هایی که معامله می کنید بازی کنند
- 17 تصاویری اغوا کننده
- 18 هرگز به یکباره بیش از حد اصلاح نکنید
- 19 دیگران را وادار کنید که به سمت شما بیایند
- 20 نشان دادن نشانه ای از ضعف

- 21 جنگ زدن به قدرت آهسته.
- 22 آنچه را که فاش می کنید کنترل کنید
- 23 با نظر بالای خود بازی کنید.
- 24 زبان شیطانی.
- 25 فضایی از رمز و راز ایجاد کنید.
- 26 هرگز متعارف نیست.
- 27 بازی به توهمات مردم
- 28 هاله اقتدار خود را تجدید کنید
- 29 ارزش های آنها را منعکس کنید
- 30 بازی صادقانه سرکش
- 31 ژوئیه
- 31 شخصیت اغوا کننده
- 33 از چشم یک اغواگر به جهان نگاه کنید
- 34 رضایت از تأخیر.
- 3 نگاه خود را به سمت بیرون هدایت کنید
- 4 نگرش همدلانه
- 5 متجاوزانه و تابو را به هم بزنید
- 6 فروش نرم
- 7 به نظر می رسد که یک موضوع آرزو است
- 8 ضد اغوا کننده
- 9 کاری کنید که آنها بخواهند شما را لوس کنند
- 10 اثرات ویروسی را تنظیم کنید
- 11 دوست به عاشق.
- 12 انتظارات آنها را به سخره بگیرند
- 13 از کنتراست ها استفاده کنید
- 14 شگفتی های محاسبه شده ایجاد کنید
- 15 تجربه را افزایش دهید
- 16 وارد روح آنها شوید
- 17 ایجاد وسوسه
- 18 خود را ثابت کنید
- 19 دیگران را به دنیای فانتزی خود فریب دهید

- 20 منبع لذت باشید
- 21 قانون طمع
- 22 ایجاد یک زخم
- 23 به جزئیات توجه کنید
- 24 کاری کنید که آنها شما را فتنش کنند
- 25 با ابهام بازی کنید
- 26 بدانید چه زمانی باید برداشت کنید
- 27 بدانید چه زمانی جسور باشید
- 28 با حواس مردم ارتباط برقرار کنید
- 29 تعقیب کننده تعقیب می شود
- 30 هیجان توهم
- 31 حضور خود را شاعرانه کنید
- 32 اوت
- 32 استاد متقاعد کننده
- 1 هنر هیپنوتیزم کننده
- 2 با روحیه رقابتی آنها بازی کنید
- 3 آنها را به ستاره نمایش تبدیل کنید
- 3 کانال غلبه بر احساسات
- 5 از طریق اقدامات خود پیروز شوید
- 5 آنها را حدس بزنید
- 6 منافع شخصی آنها را در نظر بگیرید
- 7 از مشاخره خودداری کنید
- 8 اثر اخلاقی
- 9 ننگر نفس خود را
- 10 به هنر تلمیح مسلط شوید
- 11 از احساسات آنها استفاده کنید
- 12 در ذهن آنها نفوذ کنید
- 13 مردم را با احساسی رها کنید
- 14 ایجاد عینک های قانع کننده
- 15 از سفتی آنها استفاده کنید
- 17 با لمس سبک متقاعد کنید

- 18 کاری کنید که آنها نظر شما را احساس کنند.
- 19 بگذارید آنها در امتیازات جزئی پیروز شوند.
- 20 چگونه با آزاردهنده ها کنار بیاییم.
- 21 محرک اصلی.
- 22 فریب ناآشنا.
- 23 پیچ شست آنها را پیدا کنید.
- 24 سختی و مهربانی را با هم ترکیب کنید.
- 26 چشم سوم را پرورش دهید.
- 26 توسل به عظمت تحقق نیافته آنها.
- 26 خود را به یک شنونده عمیق تبدیل کنید.
- 27 احساس امنیت درونی را القا کنید.
- 28 افراد را با خلق و خوی مناسب آلوده کنید.
- 29 آنها را در بهترین حالت تصور کنید.
- 29 با عقیده شخصی خود کنار بیایید.
- 31 سپتامبر.
- 31 استراتژیست بزرگ.
- 1 خود را بالاتر از میدان نبرد قرار دهید.
- 1 کل صفحه شطرنج را کنترل کنید.
- 2 حمله به مرکز ثقل.
- 3 از جهنم تاکتیکی دوری کنید.
- 4 خود را در شی قرار دهید.
- 4 هرگز به حریفان خود حمله نکنید.
- 7 تفرقه بیندازید و تسخیر کنید.
- 7 بهره برداری از هرج و مرج.
- 8 خطرات بزرگتری را که در آینده ظاهر می شود ببینید.
- 9 هرگز حالت تدافعی به نظر نرسید.
- 10 عقیده جنگجو.
- 12 زمان تمام چیزی است که دارید.
- 13 به عواقب ناخواسته فکر کنید.
- 14 وحشت را از بین ببرید.
- 15 تصورات از پیش تعیین شده خود را کنار بگذارید.

- 16 آنها را مجبور به حذف منفی کنید
- 17 تعادل اهداف و وسایل
- 18 استراتژی تکه تکه
- 19 از پنجه گربه استفاده کنید
- 20 ضربه از زوایای غیرمنتظره
- 21 آنها را وادار کنید تا اهداف خود را آشکار کنند
- 22 ایجاد حداکثر بی نظمی
- 23 Fingerspitzengefühl خود را توسعه دهید
- 31 اکتبر
- 31 خود احساسی
- 35 قانون اولیه طبیعت انسان
- 36 هیچ چیز قوی تر از طبیعت انسان نیست
- 3 آتنا درونی
- 4 تجزیه و تحلیل، بررسی دقیق، سوال
- 5 اجازه ندهید موفقیت شما را مست کند
- 6 طبیعت خود را ببینید
- 7 عقلانیت: تعریفی ساده
- 8 جنون گروه ها
- 9 قدرت انجمن
- 10 برای خودت فکر کن
- 11 مراقب نفس شکننده باشید
- 12 چیزها را همانطور که هستند ببینید، نه آنطور که احساسات شما آنها را رنگ آمیزی می کنند
- 13 با تغییر نگرش خود شرایط خود را تغییر دهید
- Error! Bookmark not defined. Confront Your Dark Side**
- 14 با سمت تاریک خود مقابله کنید
- 15 تست حسادت
- 16 به روح زمانه نگاه کنید
- 17 مثل یک نویسنده فکر کنید
- 18 مردم را به عنوان واقعیت بپذیرید
- 19 فراتر از لحظه را ببینید
- 20 تکانه های پرخاشگرانه خود را بشناسید

- 21گمشده در چیزهای بی اهمیت
- 22خود گمشده
- 23بدانید چقدر کم می دانید
- 24احساسات خود را تا ریشه بررسی کنید
- 25در برابر توضیحات ساده مقاومت کنید
- 26سایه خود را ببینید
- 27به آنچه به آن حسادت می کنید نزدیک تر شوید
- 28تمایلات بزرگ خود را مدیریت کنید
- 29اسطوره پیشرفت
- 30تو مانع هستی
- 31نوامبر
- 31انسان منطقی
- 1امید برای همه ما
- 2از گرداب احساسی دور بمانید
- 3زمان واکنش خود را افزایش دهید
- 4حسادت را به انگیزه ای برای موفقیت تبدیل کنید
- 5خود را کاملا بشناسید
- 7Mitfreude تمرین
- 8صبر عالی
- 9تکانه های بزرگ خود را کاتالیزه کنید
- 10فراتر رفتن از قبیله گرایی
- 11صعود از کوه
- 12کدهای کنوانسیون را بشکنید
- 13احمق ها را با خوشحالی رنج ببرید
- 14پروژه تقدیس
- 15روحیه سخاوتمندانه ای را در پیش بگیرید
- 16یکپارچه سازی سمت سایه
- 17تعادل بین تخیل و واقعیت
- 18به صورت بیرونی تمرکز کنید
- 19سرنوشت
- 20تمرکز و اولویت بندی

- 21 به نزدیکترین چیزی که به شما است متصل شوید
- 22 هر اتفاقی که برای شما می افتد در آغوش بگیرید
- 23 عظمت انسان را تحسین کنید
- 24 به دنبال کشش رو به بالا گروه باشید
- 25 عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید
- 26 سوگیری تایید
- 27 فرض کنید در مورد اطرافیان خود اشتباه قضاوت می کنید
- 28 گذشته را زنده کنید
- 29 سوارکار و اسب
- 31 با حس هدف پیشرفت کنید
- 31 *قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفیبا حس هدف پیشرفت کنید*
- 33 دسامیر
- 33 متعالی کیهانی
- 1 بی نهایت و عالی
- 2 یک رویداد غیرمحمتمل
- 3 برگردید و با مرگ و میر خود روبرو شوید
- 4 کائنات در درون شماست
- 5 ذهن را در لحظه غوطه ور کنید
- 7 گلوله در پهلو
- 8 به چیزی بزرگتر از خودتان متصل شوید
- 9 مواجهه با غیرانسانی و نامتناهی
- 10 کل را ببینید
- 11 *قانون والا، 2: بیدار شدن نسبت به عجیب بودن زنده بودن - متعالی بیولوژیکیکل را ببینید*
- 12 حس مقیاس کودک
- 13 زندگی و مرگ
- 14 چگونه جهان را ببینیم
- 15 خود را از عادت ها و ابتدال رها کنید
- 16 ایجاد آگاهی از مرگ فیزیکی
- 17 تجربه نزدیک به مرگ
- 18 بگذارید ناپایداری همه چیز غرق شود
- 19 احساس فوریت و ناامیدی داشته باشید

- 19 احساس تولد دوباره کنید
- 20 بدانید چه چیزی مهم است
- 21 بگذارید آگاهی از مرگ تفاوت های ما را پراکنده کند
- 22 نهایت حماقت
- 23 از متعالی کاذب دوری کنید
- 24 خود را در زمین مرگ قرار دهید
- 25 این نیز دوام نخواهد آورد
- 26 سفر در داخل مغز جهانی
- 27 امور فاتی
- 28 آسمان و ستارگان
- 29 در اسرار مدیریتیشن کنید
- 30 بی اهمیتی خود را بپذیرید
- 31 آزادی نهایی
- 33 دربارہ نویسنده

مقدمه

از ابتدای وجود خود به عنوان یک گونه، ما انسان ها برای بقا و موفقیت خود به ارتباط خود با واقعیت وابسته بوده ایم. این برای اجداد ما به معنای این بود که آنها باید نسبت به محیط خود بسیار حساس می شدند، هر گونه تغییر در آب و هوا را تشخیص می دادند، حضور شکارچیان را پیش بینی می کردند، تشخیص می دادند که فرصت های غذا در کجا ممکن است نهفته باشد. آنها باید آگاه، هوشیار و مداوم در مورد آنچه محیط به آنها می گوید فکر می کردند.

در چنین فضایی، با فشارهای بسیار فوری و عواقب هرگونه بی توجهی زندگی یا مرگ، مغز انسان به عنوان ابزاری برای کمک به انسان ها تکامل یافت تا نه تنها خطرات را تشخیص دهند، بلکه به آرامی کنترل یک محیط خائانه را نیز به دست آورند. لحظه ای که اجداد ما شروع به چرخش به درون و تسلیم شدن در برابر آرزوها و تخیلات کردند، واقعیت آنها را به خاطر توهمات و تصمیمات بد آنها به شدت مجازات کرد.

امروزه، صدها هزار سال بعد، ما همان مغز را داریم که برای همین منظور طراحی شده است. اما از آنجایی که ما به طور فزاینده ای کنترل محیط خود را به دست آورده ایم و فشارهای فیزیکی به طور چشمگیری کاهش یافته است، خطرات بسیار ظریف تر شده اند - آنها به شکل افراد (نه پلنگ) و روانشناسی حیلہ گر آنها و بازی های سیاسی و اجتماعی ظریفی هستند که باید انجام دهیم. و به دلیل این خطرات کمتر آشکار، بزرگترین مشکل ما این است که ذهن ما نسبت به محیط حساسیت کمتری پیدا می کند. ما به درون می رویم، غرق در رویاها و تخیلات خود هستیم. ما ساده لوح می شویم.

برای افزودن به این دم و نوش خطرناک، فرهنگ ما تمایل دارد ذهن ما را با انواع تصورات نادرست پر کند و باعث می شود چیزهایی را در مورد اینکه جهان و طبیعت انسان چگونه باید باشد باور کنیم، نه اینکه واقعا چگونه هستند. ما همه اینها را حقیقت می دانیم و بر اساس این تصورات غلط عمل می کنیم و درست مانند گذشته، محیط و واقعیت در نهایت ما را به خاطر رفتار توهم آمیز ما مجازات می کند. ممکن است زندگی خود را از دست ندهیم، اما شغل و روابط به نوبه خود اشتباه می گیرند. ما دیگران را به خاطر مشکلات خود سرزنش می کنیم، زمانی که در تمام مدت مشکل در درون ماست، ناشی از ساده لوحی و فانتزی هایی که جذب کرده ایم، که ناخودآگاه اعمال ما را هدایت می کند.

در زیر برخی از تصورات نادرست رایج در فرهنگ ما وجود دارد که می تواند ما را به بیراهه ببرد: به عنوان مثال، وقتی صحبت از حرفه ما می شود، معتقدیم که کجا به مدرسه رفته ایم، چه کسی را می شناسیم و با چه کسی در ارتباط هستیم، کلید موفقیت آینده ما است. ما فکر می کنیم که به هر قیمتی باید از اشتباه کردن یا شکست یا هر نوع درگیری اجتناب کرد و برای کسب پول، جلب توجه و صعود به اوج باید عجله داشته باشیم. ما تصور می کنیم که کار باید سرگرم کننده باشد، که کسالت بد است، و اینکه می توانیم میانبرهایی را برای خوب شدن در کارها انتخاب کنیم. ما این ایده را داریم که خلاقیت چیزی است

که با آن متولد شده ایم، یک هدیه طبیعی. ما احساس می کنیم که همه برابر هستند و سلسله مراتب متعلق به گذشته است.

با مردم، ما با این اعتقاد کار می کنیم که اکثر دوستان و همکاران ما را دوست دارند و بهترین ها را برای ما می خواهند. ما فکر می کنیم که کسانی که الگوی رفتار بد دارند می توان به آنها اعتماد کرد اگر بگویند اصلاح کرده اند، افرادی که سرشار از اعتقاد و احساس خشم هستند باید حقیقت را بگویند، و کسانی که در قدرت هستند، از جمله روسای ما، ناامن نیستند. ما تصور می کنیم که افرادی که بسیار مهربان و مهربان هستند، به طور بالقوه طبیعتی تاریک و فریبنده را پنهان نمی کنند، کسانی که از ایده های مترقی حمایت می کنند، شخصیت فضیلت آمیز متناظری دارند، و مردم از هر لطفی که ما برای آنها انجام می دهیم سپاسگزار خواهند بود.

در مورد خودمان، فکر می کنیم که مهم است که صادق باشیم و به دیگران بگوییم دقیقاً چه چیزی در ذهنمان است. ما احساس می کنیم که خوب است بهترین ویژگی های خود را به نمایش بگذاریم، هوش، سخت کوشی و غیره. ما فکر می کنیم که اگر اتفاقات بدی برای ما بیفتد، ما فقط قربانی هستیم و به هیچ وجه مسئول نیستیم. البته می بینیم که برخی از افراد خودشیفته و پرخاشگر هستند، حسادت، بزرگ و دستکاری، اما ما معتقدیم که اینها فقط چند سیب بد هستند و ما خودمان هیچ یک از این ویژگی ها را نداریم. آنچه اغلب اتفاق می افتد این است که در سنین نسبتاً جوانی، با چنین توهماتی وارد دنیای کار می شویم و واقعیت ناگهان به صورت ما سیلی می زند.

ما متوجه می شویم که برخی از افراد منیت شکننده ای دارند و می توانند فریبکار باشند و اصلاً آنطور که به نظر می رسند نباشند. ما از بی تفاوتی یا اقدامات ناگهانی خیانت آنها غافلگیر شده ایم. خودمان بودن و گفتن آنچه فکر می کنیم می تواند ما را در انواع مشکلات قرار دهد. ما متوجه می شویم که دنیای کار مملو از بازی های سیاسی است که هیچ ما را برای آنها آماده نکرده است.

برخی از تصمیمات شغلی ما، بر اساس میل به پول و توجه، منجر به فرسودگی عاطفی، ناامیدی و بن بست می شود. و با نگاه نکردن صادقانه به خودمان و نادیده گرفتن نقص ها و ضعف های خودمان، در الگوهای رفتاری گرفتار می شویم که نمی توانیم آنها را کنترل کنیم. با گذشت سالها و انباشته شدن اشتباه ها، گام های اشتباه و تصمیمات غیرواقعی، می توانیم تلخ، گیج و آسیب ببینیم.

قوانین روزانه برای معکوس کردن این الگوهای سمی و اتصال مجدد شما به واقعیت طراحی شده است. این توهمات مختلفی را که همه ما جذب کرده ایم هدف قرار می دهد و به دنبال آن است تا ذهن شما را با ریشه دارترین ویژگی های طبیعت انسان و نحوه عملکرد واقعی مغز ما هماهنگ کند.

هدف آن این است که شما را به یک واقع گرای رادیکال تبدیل کند، به طوری که وقتی کتاب تمام شد، به تنهایی به دیدن مردم و رویدادها از طریق این لنز روشن کننده ادامه دهید و نسبت به خطرات و فرصت های موجود در محیط اجتماعی خود حساس تر شوید. این کتاب بر اساس بیست و پنج سال تحقیق فشرده در موضوعات قدرت، اقناع، استراتژی، تسلط و طبیعت انسان است و خلاصه ای از تمام درس های کتاب های من است.

ورودی های سه ماه اول به شما کمک می کند تا از شر تمام صداهای خارجی خلاص شوید که به شما می گویند کدام مسیر شغلی را دنبال کنید، و در عوض شما را به صدای خودتان، به آنچه شما را منحصر

به فرد می کند، به هدف و فراخوان شما در زندگی متصل می کند. پس از برقراری این ارتباط، یک راهنما برای تمام تصمیمات شغلی بعدی خود خواهید داشت. این مدخل ها به شما نشان می دهد که آنچه مهم است تحصیلات یا پول نیست، بلکه پشتکار و شدت تمایل شما به یادگیری است. که شکست ها، اشتباهات و درگیری ها اغلب بهترین آموزش از همه هستند. و چگونه خلاقیت و تسلط واقعی از همه اینها پدیدار می شود.

سه ماه آینده به شما آموزش می دهد تا ماهیت سیاسی دنیای کار را ببینید و اینکه چقدر خطرناک است که ظاهر را برای واقعیت در نظر بگیرید. آنها به شما کمک می کنند تا قبل از اینکه شما را در گرداب های احساسی خود غوطه ور کنند، انواع سمی را تشخیص دهید و به شما یاد می دهند که چگونه آگاهانه از دستکاری کنندگان بزرگ خارج از کشور پیشی بگیرید.

سه ماه بعدی تلاش می کند تا به شما نشان دهد که متقاعدسازی و تأثیرگذاری واقعی چگونه کار می کند - نه با فکر کردن به خودتان و گفتن آنچه در ذهن شماست، بلکه از ورود به ذهنیت دیگران و توسل به منافع شخصی آنها. آنها همچنین به شما کمک می کنند تا به یک استراتژیست برتر در زندگی تبدیل شوید و به طور موثر دلایلی را که عمیقا به آنها اعتقاد دارید پیش ببرید و اهداف خود را محقق کنید.

و سه ماه گذشته شما را در انگیزه های اساسی که رفتار انسان را هدایت می کنند، از جمله انگیزه های خودتان، غوطه ور می کند. با وادار کردن شما به تأمل در مورد اینکه چه کسی هستید و متوجه می شوید که مانند دیگران یک انسان معیوب هستید، نه تنها همدلی و پذیرش بیشتری از مردم خواهید داشت، بلکه کلید تغییر الگوهای منفی خود را نیز خواهید داشت. این مطالب به شما نشان می دهد که با رویارویی با عمیق ترین ترس های خود در مورد مرگ و میر، می توانید خود را به روی طبیعت واقعا شکفت انگیز زندگی باز کنید و از هر لحظه ای که برای جذب متعالی آن برای شما باقی می ماند قدردانی کنید.

این مدخل ها از پنج کتاب من و بخشی از کتابی که در حال حاضر روی آن کار می کنم، قانون تعالی، از مصاحبه ها و گفتگوها در طول سال ها، و از های وبلاگ و مقالات آنلاین که نوشته ام، جمع آوری شده است. در پایان هر مدخل، عنوان و فصل کتابی را که مدخل ها از آن آمده اند به اشتراک می گذارم تا بتوانید مطالعه خود را در مورد هر ایده خاصی عمیق تر کنید. هر ماه عنوان و موضوع فرعی خاصی دارد و با یک مقاله کوتاه شروع می شود. این مقالات ارتباط ایده های کتاب هایم را با تجربیات خودم، سختی هایی که با آن مواجه شده ام و درس های واقع بینانه ای که از آنها گرفته ام را نشان می دهد.

این کتاب را می توان به شیوه ای انتخاب و انتخاب خواند، هر طور که می خواهید بپسندید، ایده ها را با مسائل خود در این لحظه خاص از زندگی خود متناسب کنید. اما بهتر است قوانین روزانه را از جلد به جلد بخوانید، از هر تاریخی که کتاب در دستان شما قرار می گیرد شروع کنید. به این ترتیب کتاب شما را در هر موضوع غوطه ور می کند، در ذهن شما نفوذ می کند و به شما کمک می کند تا عادت اساسی دیدن چیزها را همانطور که هستند ایجاد کنید. به عنوان بخشی از این عادت، بهتر است تا جایی که می توانید یادداشت برداری کنید و مدخل ها را به تجربیات گذشته و حال خود مرتبط کنید. و حتی بهتر است گهگاه برخی از ایده ها را عملی کنید و در مورد تجربیات دنیای واقعی که به دنبال آن است تأمل کنید.

در نهایت، قوانین روزانه را نوعی bildungsroman در نظر بگیرید. bildungsroman - از آلمانی به معنای "توسعه" یا "رمان آموزشی" - ژانر ادبی بود که از قرن هجدهم آغاز شد و تا به امروز

ادامه دارد. در این داستان ها، قهرمانان داستان، اغلب بسیار جوان، وارد زندگی پر از تصورات ساده لوحانه می شوند. نویسنده آنها را به سفری در سرزمینی مملو از اشرار، سرکش ها و احمق ها می برد. به آرامی، قهرمانان داستان یاد می گیرند که خود را از توهمات مختلف خود رها کنند، زیرا دنیای واقعی آنها را آموزش می دهد. و آنها می بینند که واقعیت بی نهایت جالب تر و غنی تر از تمام تخیلات است که از آنها تغذیه شده بود. آنها روشنفکر، آزمایش شده در جنگ و عاقل فراتر از سن خود ظاهر می شوند. قوانین روزانه شما را به سفری مشابه در سرزمینی پر از انواع خطرناک و سمی مردم می برد و به شما کمک می کند توهمات خود را کنار بگذارید و شما را برای نبردهای پیش رو سخت تر کند تا بتوانید از دیدن مردم و جهان در نور واقعی آنها آرامش و لذت ببرید.

ما خرد در اختیار ما قرار نگرفته است، ما باید آن را برای خودمان کشف کنیم، پس از سفری در بیابان که هیچ دیگری نمی تواند برای ما ببرد. . . . زندگی هایی که شما آنها را تحسین می کنید، نگرش هایی که برای شما نجیب به نظر می رسند نتیجه آموزش در خانه، توسط پدر یا استادان در مدرسه نیستند، آنها از آغاز نظم بسیار متفاوتی سرچشمه گرفته اند، با واکنش از تأثیر هر چیز شیطانی یا عادی که در اطراف آنها حاکم است. آنها نمایانگر یک مبارزه و یک پیروزی هستند.

ژانویه

وظیفه زندگی شما



همه ما منحصر به فرد به دنیا می آییم. این منحصر به فرد بودن از نظر ژنتیکی در DNA ما مشخص شده است. ما یک پدیده یکبار مصرف در جهان هستیم - ساختار ژنتیکی دقیق ما هرگز قبلاً اتفاق نیفتاده است و هرگز تکرار نخواهد شد. برای همه ما، این منحصر به فرد بودن ابتدا خود را در کودکی از طریق تمایلات اولیه خاصی نشان می دهد. آنها نیروهایی در درون ما هستند که از مکانی عمیق تر از آنچه کلمات آگاهانه می توانند بیان کنند، می آیند. آنها ما را به تجربیات خاص و دور از تجربیات دیگر می کشانند. همانطور که این نیروها ما را به اینجا یا آنجا حرکت می دهند، به روش های بسیار خاصی بر رشد ذهن ما تأثیر می گذارند. اجازه دهید آن را به روش زیر بیان کنیم: در بدو تولد شما بذری کاشته می شود. آن دانه منحصر به فرد بودن شماست. می خواهد رشد کند، خود را متحول کند و به پتانسیل کامل خود گل دهد. انرژی طبیعی و قاطعانه ای دارد. وظیفه زندگی شما این است که آن بذر را به گل برسانید، منحصر به فرد بودن خود را از طریق کارتان بیان کنید. شما سرنوشتی دارید که باید انجام دهید. هرچه آن را قوی تر احساس کنید و آن را حفظ کنید - به عنوان یک نیرو، یک صدا یا به هر شکلی - شانس شما برای انجام این وظیفه زندگی و دستیابی به تسلط بیشتر است. ماه ژانویه همه چیز در مورد کشف و توسعه وظیفه زندگی شما، هدف شما، کاری است که برای انجام آن در اینجا قرار گرفته اید.

من از کودکی - شاید هشت سالگی - می دانستم که می خواهم نویسنده شوم. من عشق فوق العاده ای به کتاب و کلمات داشتم. ابتدا وقتی جوان بودم فکر می کردم که رمان نویس خواهم شد، اما پس از فارغ التحصیلی از دانشگاه، باید امرار معاش می کردم و متوجه شدم که رمان نویس بودن خیلی غیر عملی است. و بنابراین، با زندگی در نیویورک، به روزنامه نگاری به عنوان راهی برای حداقل امرار معاش روی آوردم. سپس یک روز، پس از چندین سال کار به عنوان نویسنده و ویراستار، با مردی ناهار می خوردم که به تازگی مقاله ای را که برای یک مجله نوشته بودم ویرایش کرده بود. پس از انداختن سومین مارتینی خود، سرانجام به من اعتراف کرد که چرا از من ناهار خواسته است. او به من گفت: "شما باید به طور جدی شغل متفاوتی را در نظر بگیرید." "شما مطالب نویسنده نیستید. کار شما بیش از حد بی انضباط است. سبک شما خیلی عجیب است. ایده های شما - آنها فقط برای خواننده معمولی قابل ارتباط نیستند. برو به دانشکده حقوق، رابرت. به مدرسه بازرگانی بروید. خودت را از درد رها کن."

در ابتدا این کلمات مانند مشت به شکم بود. اما در ماه های آینده، چیزی در مورد خودم پی بردم. من وارد حرفه ای شده بودم که برایم مناسب نبود و کارم منعکس کننده این ناسازگاری بود. باید از روزنامه نگاری خارج می شدم. این درک دوره ای از سرگردانی را در زندگی من آغاز کرد. من به سراسر اروپا سفر کردم. من هر کار قابل تصویری را انجام دادم. من در یونان کارهای ساختمانی انجام دادم، در بارسلونا انگلیسی تدریس کردم، به عنوان مسئول پذیرش هتل در پاریس و راهنمای تور در دوبلین کار کردم، به عنوان کارآموز برای یک شرکت انگلیسی که مستندهای تلویزیونی می سازد خدمت کردم. سعی کردم رمان و نمایشنامه بنویسم. من به لس آنجلس، کالیفرنیا، جایی که به دنیا آمدم و بزرگ شدم، سرگردان شدم. من در یک آژانس کار آگاهی و سایر مشاغل عجیب و غریب کار می کردم. من به عنوان دستیار کارگردان، محقق، توسعه دهنده داستان و فیلمنامه نویس وارد تجارت فیلم شدم. در این سال های طولانی سرگردانی،

در مجموع حدود شصت شغل مختلف را انجام داده بودم. در سال 1995، پدر و مادرم (خدا آنها را حفظ کند) به طور جدی نگران پسرشان بودند. سی و شش ساله بودم و به نظر می رسید گم شده بودم و نمی توانستم به هیچ چیز بپردازم. من هم لحظاتی از شک و تردید و حتی افسردگی داشتم، اما واقعا احساس گم شدن نمی کردم. چیزی در درون مدام مرا هل می داد و راهنمایی می کرد.

من جستجو و کاوش می کردم، تشنه تجربیات بودم و مدام می نوشتم. در همان سال، در حالی که برای کار دیگری در ایتالیا بودم، مردی به نام جوست الفرز را در آنجا ملاقات کردم - بسته بندی کننده و تهیه کننده کتاب. یک روز در حالی که در کنار و نیز قدم می زدیم، جوست از من پرسید که آیا ایده ای برای کتاب دارم.

ناگهان، ظاهرا از ناکجاآباد، ایده ای از من فوران کرد. به جوست گفتم که مدام کتاب های تاریخ و داستان هایی را که از ژولیوس سزار و بورجیا و لویی چهاردهم می خوانم می خوانم، اینها دقیقا همان داستان هایی بودند که من شخصا در تمام مشاغل مختلف خود با چشمان خودم شاهد آنها بوده بودم، اما کمتر خونین. مردم قدرت می خواهند و می خواهند این نیاز به قدرت را پنهان کنند. و بنابراین، آنها بازی می کنند. آنها به طور مخفیانه دستکاری و دسیسه می کنند، در حالی که یک جبهه زیبا و حتی مقدس ارائه می دهند. من این بازی ها را افشا می کردم.

همانطور که داشتم این طرح را برای او بداهه نوازی می کردم، که در نهایت اولین کتابم شد، 48 قانون قدرت، احساس کردم چیزی در درونم کلیک می کند. من احساس کردم که این حس هیجان فوق العاده در حال افزایش است. احساس طبیعی داشت. احساس سرنوشت می کرد. وقتی دیدم که او هیجان زده است، حتی بیشتر هیجان زده شدم. او گفت که این ایده را دوست دارد و به من پول می دهد تا در حالی که نیمی از کتاب را می نویسم زندگی کنم و سپس سعی می کند آن را به یک ناشر بفروشد، خودش بسته بندی، طراح و تهیه کننده آن است. وقتی به خانه خود در لس آنجلس بازگشتم و شروع به کار بر روی 48 قانون کردم، می دانستم که این تنها شانس من در زندگی است، تنها راه فرار من از تمام سال های سرگردانی. بنابراین، من همه چیز را وارد کردم. من تک تک انرژی هایی را که داشتم صرف آن کردم، زیرا یا این کتاب را به موفقیت تبدیل می کردم، یا در نهایت در زندگی شکست می خوردم. و من تمام درس هایی را که آموخته بودم، تمام آموزش هایم به عنوان یک نویسنده، تمام انضباطی که از روزنامه نگاری به دست آورده بودم، تمام تجربیات خوب و بدی که در شصت شغل مختلف خود جمع آوری کرده بودم، تمام روسای وحشتناکی که با آنها سر و کار داشتم در این کتاب ریختم. و هیجان فروخورده من در نوشتن کتاب توسط خواننده احساس می شد و در کمال تعجب من، و فراتر از هر چیزی که تصور می کردم، کتاب موفقیت فوق العاده ای داشت.

اکنون با نگاهی به همه اینها حدود بیست و پنج سال بعد، متوجه شدم که آن چیزی که مرا تحت فشار قرار می داد و راهنمایی می کرد (که قبلا به آن اشاره کردم) یک حس هدف بود، یک حس سرنوشت. مثل این صدا در درونم بود که زمزمه می کرد: "تسلیم نشو. به تلاش خود ادامه دهید. به تلاش خود ادامه دهید." این صدا که برای اولین بار در کودکی برایم ظاهر شده بود، مرا به سمت وظیفه زندگی ام راهنمایی می کرد. سال ها طول کشید، آزمایش های زیاد، اشتباهات و موانع زیاد، اما مرا جلوتر و به طرز عجیبی امیدوار نگه داشت.

و اکنون، بسیاری از کتاب ها بعد، من به این کار اختصاص داده شده ام. مانند هر فرد دیگری، من هنوز به آن حس هدف نیاز دارم تا روز به روز مرا راهنمایی کند. هر کتابی که می نویسم باید احساس کند که بخشی از آن سرنوشت است، انگار قرار بود اتفاق بیفتد. و این حس هدفی که در تمام زندگی ام داشتم و بیست و پنج سال پیش بسیار واضح تر شد، چیزی است که معتقدم مرا در تمام لحظات سخت زندگی ام راهنمایی کرده است. و من فکر می کنم که می تواند این کار را برای هر کسی انجام دهد، زمانی که آن را در درون خود حس کنید، زمانی که آن را جستجو کنید.

درس واقعی در اینجا این است که زمان زیادی طول کشید تا به آنجا برسم، با پیچ و خم های بسیار. و بنابراین، می تواند حتی بعدا در زندگی رخ دهد - در سی یا چهل سالگی یا فراتر از آن. اما وجود من برای همیشه در لحظه ای که وظیفه زندگی ام را در آغوش گرفتم تغییر کرد.

تماس خود را کشف کنید

هر ثروت خود را در دستان خود نگه می دارد، مانند یک مجسمه ساز، مواد اولیه ای را که به یک شکل تبدیل می کند. اما در مورد آن نوع فعالیت های هنری مانند سایر فعالیت ها همینطور است: ما صرفاً با توانایی انجام آن به دنیا آمده ایم. مهارت قالب گیری مواد به آنچه می خواهیم باید آموخته شود و با دقت پرورش داده شود.

شما دارای نوعی نیروی درونی هستید که می خواهد شما را به سمت وظیفه زندگی خود هدایت کند - آنچه قرار است در زمانی که باید زندگی کنید انجام دهید. در کودکی این نیرو برای شما روشن بود. شما را به سمت فعالیت ها و موضوعاتی هدایت می کرد که متناسب با تمایلات طبیعی شما بود و کنجکاوی عمیق و ابتدایی را برانگیخت. در سال های میانی، با گوش دادن بیشتر به والدین و همسالان، به اضطراب های روزانه ای که شما را از بین می برد، نیرو به داخل و خارج می شود. این می تواند منبع ناراحتی شما باشد - عدم ارتباط شما با اینکه چه کسی هستید و آنچه شما را منحصر به فرد می کند. اولین حرکت به سمت تسلط همیشه درونی است - یادگیری اینکه واقعا چه کسی هستید و ارتباط مجدد با آن نیروی ذاتی. با دانستن آن با وضوح، راه خود را به مسیر شغلی مناسب پیدا خواهید کرد و هر چیز دیگری سر جای خود قرار می گیرد. برای شروع این روند هرگز دیر نیست.

قانون روزانه: تسلط یک فرآیند است و کشف فراخوان شما نقطه شروع است.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

دوباره با وسواس دوران کودکی خود ارتباط برقرار کنید

هنگامی که ماری کوری، کاشف آینده رادیوم، چهار ساله بود، به اتاق مطالعه پدرش رفت و در مقابل یک جعبه شیشه ای که حاوی انواع ابزارهای آزمایشگاهی برای آزمایش های شیمی و فیزیک بود، شگفت زده شد. او بارها و بارها به آن اتاق برمی گشت تا به ابزارها خیره شود و انواع آزمایش هایی را که می تواند با این لوله ها و دستگاه های اندازه گیری انجام دهد، تصور می کرد. سالها بعد، هنگامی که او برای اولین بار وارد یک آزمایشگاه واقعی شد و خودش آزمایشاتی انجام داد، بلافاصله با وسواس دوران کودکی خود ارتباط برقرار کرد. او می دانست که حرفه خود را پیدا کرده است.

قانون روزانه: شما در کودکی به دلایلی به آن وسواس داشتید. دوباره با آن ارتباط برقرار کنید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

صدا

راه بازیابی معنای زندگی و ارزش زندگی این است که قدرت تجربه را بازیابی کنیم، صداهای تکانه ای از درون داشته باشیم و بتوانیم این صداهای تکانه را از درون بشنویم.

از زمانی که جوان بودم، مجذوب کلمات شدم. یادم می آید که در کلاس چهارم معلم این فعالیت را انجام داد و کلمه نجار را به کار گرفت و از ما خواست تا جایی که می توانیم فقط با آن حروف کلمات بسازیم. "مورچه"، "حیوان خانگی"، "ماشین" و غیره. و من فقط فکر کردم، "وای! منظور این است که می توانی چنین حروفی برداری و دوباره آنها را در کلمات ترکیب کنی؟" من مجذوب شدم. بیان این جاذبه های دوران کودکی به سختی قابل بیان است. آبراهام مازلو آن را "صداهای تکانه" نامید. او متوجه شد که کودکان دقیقاً از سنین پایین می دانند که چه چیزی را دوست دارند و چه چیزی را دوست ندارند. بسیار انسانی و قدرتمند است. شما آن صداهای تکانه ای را نیز داشتید. شما از این نوع فعالیت ها متنفر بودید و آن فعالیت دیگر را دوست داشتید. شما ریاضی را دوست نداشتید اما به سمت کلمات کشیده شدید. شما از انواع خاصی از کتاب ها هیجان زده می شدید و بلافاصله با انواع دیگر به خواب می رفتید. اهمیت شناخت این تمایلات اولیه در این است که آنها نشانه های واضحی از جاذبه ای هستند که به خواسته های افراد دیگر آلوده نمی شوند. آنها چیزی نیستند که توسط والدینتان در شما تعبیه شده باشد، که با یک ارتباط

ژانویه 3

سطحی تر، چیزی کلامی تر و آگاهانه تر همراه باشد. در عوض از جایی عمیق تر می آیند، این تمایلات فقط می توانند متعلق به شما باشند، بازتابی از شیمی منحصر به فرد شما.

قانون روزانه: امروز کاری را انجام دهید که در کودکی دوست داشتید. سعی کنید دوباره با صداهای تکانه خود ارتباط برقرار کنید.

رابرت گرین در گفتگو در Live Talks لس آنجلس، 11 فوریه

2019

در حال حاضر در درون شماست

دیر یا زود به نظر می رسد چیزی ما را به مسیر خاصی فرا می خواند. ممکن است این چیزی را به عنوان سیگنالی به یاد بیاورید که در کودکی زمانی که اصراری از ناکجاآباد، یک شیفتگی، یک چرخش عجیب و غریب از وقایع مانند یک بشارت برخوردار می کرد: این کاری است که من باید انجام دهم، این چیزی است که باید داشته باشم. این چیزی است که من هستم.

همانطور که پیچیده تر می شوید، اغلب ارتباط خود را با این سیگنال ها از هسته اولیه خود از دست می دهید. آنها را می توان در زیر تمام موضوعات دیگری که مطالعه کرده اید دفن کرد. قدرت و آینده شما می تواند به اتصال مجدد با این هسته و بازگشت به ریشه های شما بستگی داشته باشد. شما باید در سال های اولیه خود به دنبال نشانه هایی از چنین تمایلات باشید. به دنبال ردپای آن در واکنش های احساسی به چیزی ساده باشید. تمایل به تکرار فعالیتی که هرگز از آن خسته نشده اید. موضوعی که درجه غیرعادی کنجکاوی را برانگیخت. احساس قدرت وابسته به اعمال خاص. در حال حاضر در درون شما وجود دارد. شما چیزی برای خلق کردن ندارید. شما فقط باید آنچه را که در تمام مدت در درون شما دفن شده است حفاری و اصلاح کنید. اگر در هر سنی دوباره با این هسته ارتباط برقرار کنید، برخی از عناصر آن جاذبه بدوی جرقه ای به زندگی می زند و مسیری را نشان می دهد که در نهایت می تواند به وظیفه زندگی شما تبدیل شود.

قانون روزانه: از کسی که دوران کودکی شما را به یاد می آورد بپرسید که در مورد علایق شما چه چیزی به یاد می آورد. با آن علایق اولیه دوباره آشنا شوید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

بدانید که به چه چیزی کشیده می شوید و خود را در آن غوطه ور کنید

انسان شناس و زبان شناس معاصر دانیل اورت در مرز کالیفرنیا و مکزیک ، در یک شهر گاوچران بزرگ شد. او از همان کودکی جذب فرهنگ مکزیکه اطراف خود شد. همه چیز در مورد آن او را مجذوب خود می کرد - صدای کلماتی که کارگران مهاجر می گفتند، غذا، رفتارهایی که بسیار متفاوت از دنیای انگلیس بود. او تا جایی که می توانست خود را در زبان و فرهنگ آنها غوطه ور کرد. این امر به علاقه مادام العمر به دیگری تبدیل می شود - تنوع فرهنگ های روی کره زمین و معنای آن در مورد تکامل ما.

قانون روزانه: چیزی که همیشه به سمت آن احساس کشش کرده اید چیست؟ امروز عمیقاً در آن شیرجه بزنید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

تغییر قانون است

در برخورد با شغل خود و تغییرات اجتناب ناپذیر آن، باید به روش زیر فکر کنید: شما به موقعیت خاصی وابسته نیستید. وفاداری شما به یک شغل یا یک شرکت نیست. شما متعهد به وظیفه زندگی خود هستید، تا آن را به طور کامل بیان کنید. این به شما بستگی دارد که آن را پیدا کنید و آن را به درستی هدایت کنید. محافظت یا کمک به دیگران بر عهده دیگران نیست. شما تنها هستید. تغییر اجتناب ناپذیر است، به ویژه در چنین لحظه انقلابی مانند برهه ما. از آنجایی که شما تنها هستید، این به شما بستگی دارد که تغییراتی را که در حال حاضر در حرفه شما در حال وقوع است، پیش بینی کنید. شما باید وظیفه زندگی خود را با این شرایط تطبیق دهید. شما به روش های گذشته برای انجام کارها پایبند نیستید، زیرا این تضمین می کند که از آن عقب خواهید ماند و رنج خواهید برد. شما انعطاف پذیر هستید و همیشه به دنبال سازگاری هستید. اگر تغییر به شما تحمیل می شود، باید در برابر وسوسه واکنش بیش از حد یا احساس افسوس برای خود مقاومت کنید. فردی روچ قبل از اینکه مربی بزرگ بوکس شود، مجبور شد از بوکس بازنشسته شود. او به طور غریزی راه خود را به رینگ پیدا کرد زیرا فهمید آنچه دوست دارد بوکس به خودی خود نیست، بلکه ورزش های رقابتی و استراتژی است. با این فکر، او می تواند تمایلات خود را با مسیر جدیدی در بوکس تطبیق دهد. مانند روچ، شما نمی خواهید مهارت ها و تجربه هایی را که به دست آورده اید رها کنید، بلکه می خواهید راه جدیدی برای به کارگیری آنها پیدا کنید. چشم شما به آینده است، نه گذشته. اغلب چنین تعدیل های خلاقانه ای منجر به مسیری برتر برای ما می شود - ما از رضایت خود متزلزل می شویم و مجبور می شویم دوباره ارزیابی کنیم که به کجا می رویم.

قانون روزانه: تمایلات خود را تطبیق دهید. از داشتن اهداف و رویاهای سفت و سخت خودداری کنید. تغییر قانون است.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

پول و موفقیت

برای بسیاری از مردم، پیگیری پول و موقعیت می تواند انگیزه و تمرکز زیادی را برای آنها فراهم کند. چنین تیپ هایی فهمیدن رسالت خود در زندگی را اتلاف وقت و مفهومی قدیمی می دانند. اما در دراز مدت این فلسفه اغلب غیر عملی ترین نتایج را به همراه دارد. همه ما اثرات "بیش از حد قصد" را می دانیم: اگر بخواهیم و به شدت نیاز به خوابیدن داشته باشیم، کمتر به خواب می رویم. اگر ما کاملاً باید بهترین سخنرانی ممکن را در یک کنفرانس ارائه دهیم، در مورد نتیجه بیش از حد مضطرب می شویم و عملکرد آسیب می بیند. اگر به شدت نیاز به پیدا کردن یک شریک صمیمی یا پیدا کردن دوست داشته باشیم، به احتمال زیاد آنها را دور می کنیم. اگر در عوض استراحت کنیم و روی چیزهای دیگر تمرکز کنیم، به احتمال زیاد به خواب می رویم یا یک سخنرانی عالی می کنیم یا مردم را جذاب می کنیم. لذت بخش ترین چیزها در زندگی در نتیجه چیزی اتفاق می افتد که مستقیماً در نظر گرفته نشده و انتظار نمی رود. وقتی سعی می کنیم لحظات شاد بسازیم، آنها ما را ناامید می کنند. همین امر در مورد پیگیری سرسختانه پول و موفقیت نیز صدق می کند. بسیاری از موفق ترین، مشهورترین و ثروتمندترین افراد با وسواس در مورد پول و موقعیت شروع نمی کنند. یکی از نمونه های بارز استیو جابز است که در زندگی نسبتاً کوتاه خود ثروت زیادی به دست آورد. او در واقع به دارایی های مادی اهمیت بسیار کمی می داد. تمرکز منحصر به فرد او بر ایجاد بهترین و اصلی ترین طرح ها بود و وقتی این کار را انجام داد، خوش شانسی او را دنبال کرد.

قانون روزانه: روی حفظ حس هدف بالا تمرکز کنید و موفقیت به طور طبیعی به شما سرازیر می شود.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

طاقچه خود را اشغال کنید

به عنوان کودکی که در اواخر دهه 1950 در مدرس هند بزرگ می شد، V. S. Ramachandran می دانست که متفاوت است. در تنهایی خود اغلب در امتداد ساحل سرگردان می شد و به زودی مجذوب تنوع باورنکردنی صدف های دریایی شد که در ساحل شسته می شدند. او شروع به جمع آوری آنها و مطالعه دقیق موضوع کرد. به زودی او به سمت عجیب ترین انواع صدف های دریایی مانند Xenophora کشیده شد، ارگانیزی که صدف های دور ریخته شده را جمع آوری می کند و از آنها برای استتار استفاده می کند. به نوعی، او مانند Xenophora بود - یک ناهنجار. در طبیعت، این ناهنجاری ها اغلب هدف تکاملی بزرگتری را دنبال می کنند - آنها می توانند منجر به اشغال طاقچه های اکولوژیکی جدید شوند و شانس بیشتری برای بقا ارائه دهند. در طول سال ها، او این علاقه دوران کودکی را به موضوعات دیگری منتقل کرد - ناهنجاری های آناتومیکی انسان، پدیده های عجیب در شیمی و غیره. او به دانشکده پزشکی رفت و سپس استاد روانشناسی بصری در دانشگاه کالیفرنیا در سن دیگو شد. او شیفته پدیده اندام های خیالی شد - افرادی که دست یا پای آنها قطع شده است و هنوز درد فلج کننده ای در اندام از دست رفته احساس می کنند. او اقدام به انجام آزمایشاتی بر روی افراد اندام خیالی کرد. این آزمایشات منجر به اکتشافات هیجان انگیزی در مورد خود مغز و همچنین راهی جدید برای تسکین درد چنین بیمارانی شد. مطالعه اختلالات عصبی غیر عادی موضوعی است که او می تواند بقیه عمر خود را وقف آن کند. گویی او به روزهایی رسیده بود که نادرترین اشکال صدف دریایی را جمع آوری می کرد.

قانون روزانه: عجیب بودن خود را در آغوش بگیرید. مشخص کنید که چه چیزی شما را متفاوت می کند. این چیزها را با هم ترکیب کنید و به یک ناهنجاری تبدیل شوید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

ژانویه 9

از قهرمانان خود الهام بگیرید

جان کولترین به عنوان یک پسر جوان که در کارولینای شمالی بزرگ می شد، احساس متفاوت و عجیبی داشت. او بسیار جدی تر از همکلاسی هایش بود. او آرزوهای عاطفی و معنوی را تجربه کرد که نمی دانست چگونه به زبان بیاید. او بیشتر به عنوان یک سرگرمی به موسیقی روی آورد و ساکسیفون را انتخاب کرد و در گروه دبیرستان خود نواخت. سپس چند سال بعد او اجرای زنده ساکسیفونیست بزرگ جاز چارلی "برد" پارکر را دید و صداهایی که پارکر تولید می کرد کولترین را تا حد زیادی تحت تأثیر قرار داد. چیزی ابتدایی و شخصی از طریق ساکسیفون پارکر آمد، صدایی از اعماق درون. کولترین ناگهان ابزاری برای بیان منحصر به فرد بودن خود و دادن صدا به آرزوهای معنوی خود دید. او با چنان شدتی شروع به تمرین ساز کرد که در عرض یک دهه خود را به بزرگترین هنرمند جاز عصر خود تبدیل کرد. شما باید موارد زیر را درک کنید: برای تسلط بر یک زمینه، باید موضوع را دوست داشته باشید و ارتباط عمیقی با آن احساس کنید. علاقه شما باید فراتر از زمینه و مرز مذهبی باشد. برای کولترین، این موسیقی نبود، بلکه صدای احساسات قدرتمند بود.

قانون روزانه: آیا افرادی هستند که کارشان به روشی قدرتمند بر شما تأثیر می گذارد؟ این را تجزیه و تحلیل کنید و از آنها به عنوان مدل استفاده کنید.

**تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی
عجیب و غریب بودن خود را در آغوش بگیرید**

شجاعانه ترین عمل هنوز این است که برای خودتان فکر کنید.

در مورد کارشناسی ارشد چه می گوئیم؟ آنها در نوع خود بی نظیر هستند. "قبلا هرگز استیو جابز وجود نداشته است. هرگز وارن بافت وجود نداشته است. هرگز آلبرت انیشتین وجود نداشته است. آنها منحصر به فرد هستند. آنها آنچه را که آنها را متفاوت می کرد پذیرفتند. بله، با مقداری درد همراه است. در مورد کتاب های من، به ویژه 48 قانون قدرت، ممکن است از آن متنفر باشید، ممکن است فکر کنید شیطانی است، اما می توانم تضمین کنم که هرگز کتابی شبیه آن را نخوانده اید یا ندیده اید. بخش هایی که ایجاد کردم، پاراگراف های آغازین، نقل قول های کناره ها، اشکال - کتاب منعکس کننده من و عجیب و غریب بودن من است. ناشر از آن ترسیده بود. آنها یک کتاب معمولی تر می خواستند. و من گفتم، "نه. می دانم که قبلا هرگز چیزی منتشر نکرده ام، اما به آنچه در اینجا دارم پایبند هستم." من به آنچه در مورد من عجیب و غریب بود چسبیدم.

قانون روزانه: همیشه به آنچه شما را عجیب و غریب، عجیب و غریب، عجیب و متفاوت می کند، پایبند باشید. این منبع قدرت شماست.

مصاحبه پادکست. کنجکاو با جاش پک. دسامبر 4, 2018

چه چیزی باعث می شود احساس سرزندگی بیشتری داشته باشید؟

گاهی اوقات یک تمایل از طریق یک فعالیت خاص آشکار می شود که احساس قدرت افزایش یافته را به همراه دارد. مارتا گراهام در کودکی به شدت از ناتوانی خود در درک عمیق دیگران احساس ناامیدی می کرد. کلمات ناکافی به نظر می رسیدند. سپس یک روز، او اولین اجرای رقص خود را دید. رقصنده اصلی راهی برای بیان احساسات خاص از طریق حرکت داشت. احساسی بود، نه کلامی. او بلافاصله پس از آن شروع به آموزش رقص کرد و بلافاصله حرفه خود را درک کرد. تنها زمانی که می رقصید می توانست احساس زنده بودن و رسا بودن کند. سال ها بعد او شکل کاملاً جدیدی از رقص را اختراع کرد و این ژانر را متحول کرد.

قانون روزانه: کاری انجام دهید که باعث شود امروز احساس کنید در اوج وجودتان هستید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

مانع راه است

برخی از افراد در دوران کودکی خود از تمایلات یا مسیرهای شغلی آینده آگاه نمی شوند، بلکه در عوض به طرز دردناکی از محدودیت های خود آگاه می شوند. آنها در آنچه به نظر می رسد دیگران آسان یا قابل کنترل می دانند خوب نیستند. ایده فراخوانی در زندگی برای آنها بیگانه است. در برخی موارد، آنها قضاوت ها و انتقادات دیگران را درونی می کنند و خود را اساساً ناقص می دانند. اگر مراقب نباشند، این می تواند به یک پیشگویی خودکفا تبدیل شود. هیچ با قدرت بیشتری از تمپل گراندین با این سرنوشت روبرو نشد. در سال 1950، در سن سه سالگی، تمپل گراندین مبتلا به اوتیسم تشخیص داده شد. یک پزشک پیشنهاد کرده بود که او تا آخر عمر در موسسه بستری شود. او با کمک گفتاردرمانگران توانست از چنین سرنوشتی جلوگیری کند و به مدرسه عادی برود. او به آرامی علاقه شدیدی به حیوانات و خود اوتیسم پیدا کرد. این منجر به حرفه ای در علوم شد. او با قدرت استدلال استثنایی خود توانسته است پدیده اوتیسم را روشن کند و آن را به گونه ای توضیح دهد که هیچ دیگری قادر به انجام آن نبوده است. به نوعی، او توانسته بود بر تمام موانع به ظاهر غیرقابل عبور در مسیرش غلبه کند و راه خود را به سمت وظیفه زندگی که برای او مناسب بود پیدا کند. وقتی با محدودیت های خود روبرو می شوید، تحت تأثیر قرار می گیرید تا به روشی خلاقانه پاسخ دهید. و همانطور که برای معبد گراندین بود، ممکن است به گونه ای باشد که هیچ دیگری قبلاً انجام نداده یا حتی به آن فکر نکرده است.

قانون روزانه: امروز با یکی از محدودیت های خود - یکی از موانع سر راه خود - روبرو شوید. فراتر از آن بشکنید، از آن بالا بروید، به راه خود در اطراف آن فکر کنید. از آن فرار نکنید. برای شما ایجاد شده است.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

به چیزهای کوچک مسلط شوید

هنگامی که به جای نقاط قوت و تمایلات با کمبودهایی روبرو می شوید، این استراتژی است که باید در نظر بگیرید: نقاط ضعف خود را نادیده بگیرید و در برابر وسوسه بیشتر شبیه دیگران بودن مقاومت کنید. در عوض، خود را به سمت چیزهای کوچکی که در آنها مهارت دارید هدایت کنید. رویاپردازی نکنید و برنامه های بزرگی برای آینده نداشته باشید، بلکه در عوض بر مهارت های این مهارت های ساده و فوری تمرکز کنید. این به شما اعتماد به نفس می دهد و به پایگاهی تبدیل می شود که از آن می توانید به فعالیت های دیگر گسترش دهید. با ادامه این روش، گام به گام، به وظیفه زندگی خود خواهید رسید. وظیفه زندگی شما همیشه از طریق یک تمایل بزرگ یا امیدوارکننده برای شما ظاهر نمی شود. این می تواند در پوشش کمبودهای شما ظاهر شود و باعث شود روی یک یا دو چیزی که به ناچار در آنها مهارت دارید تمرکز کنید. با کار بر روی این مهارت ها، ارزش نظم و انضباط را یاد می گیرید و پاداش هایی را که از تلاش های خود دریافت می کنید می بینید. مانند گل نیلوفر آبی، مهارت های شما از مرکز قدرت و اعتماد به نفس به بیرون گسترش می یابد. به کسانی که به نظر می رسد به طور طبیعی با استعداد هستند حسادت نکنید. این اغلب یک نفرین است، زیرا چنین انواعی به ندرت ارزش سخت کوشی و تمرکز را یاد می گیرند و بعداً در زندگی هزینه آن را می پردازند. این استراتژی برای هر شکست و مشکلی که ممکن است تجربه کنیم نیز اعمال می شود. در چنین لحظاتی، به طور کلی عاقلانه است که به چند چیز که می دانیم و به خوبی انجام می دهیم پایبند باشیم و اعتماد به نفس خود را دوباره برقرار کنیم.

قانون روزانه: هنگامی که شک دارید، روی چیزهایی که می دانید به خوبی انجام می دهید تمرکز کنید. از مرکز به سمت بیرون گسترش دهید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

از مسیر نادرست دوری کنید

در مرکز وجود شما پاسخ را دارید. شما می دانید که چه کسی هستید و می دانید چه می خواهید.

یک مسیر نادرست در زندگی به طور کلی چیزی است که ما به دلایل اشتباه جذب آن می شویم - پول، شهرت، توجه و غیره. اگر توجه ما به آن نیاز داریم، اغلب نوعی پوچی را در درون تجربه می کنیم که امیدواریم آن را با عشق کاذب تأیید عمومی پر کنیم. از آنجا که زمینه ای که انتخاب می کنیم با عمیق ترین تمایلات ما مطابقت ندارد، به ندرت رضایتی را که آرزو می کنیم پیدا می کنیم. کار ما به این دلیل رنج می برد و توجهی که ممکن است در ابتدا به دست آورده باشیم شروع به محو شدن می کند - یک روند دردناک. اگر این پول و آسایش است که بر تصمیم ما مسلط است، ما اغلب از روی اضطراب و نیاز به جلب رضایت والدین خود عمل می کنیم. آنها ممکن است ما را از روی مراقبت و نگرانی به سمت چیزی سودآور هدایت کنند، اما در کمین زیر این می تواند چیز دیگری باشد - شاید کمی حسادت از اینکه ما آزادی بیشتری نسبت به آنها در جوانی داریم. استراتژی شما باید دو جنبه داشته باشد: اول، در اسرع وقت متوجه شوید که شغل خود را به دلایل اشتباه انتخاب کرده اید، قبل از اینکه اعتماد به نفس شما آسیب ببیند. و دوم، فعالانه علیه نیروهایی که شما را از مسیر واقعی خود دور کرده اند، شورش کنید. نیاز به توجه و تأیید را مسخره کنید - آنها شما را گمراه خواهند کرد. نسبت به نیروهای پدر و مادری که می خواهند یک حرفه بیگانه را به شما تحمیل کنند، کمی خشم و رنجش احساس کنید. این بخش سالمی از رشد شماست که مسیری مستقل از والدین خود را دنبال کنید و هویت خود را ایجاد کنید. بگذارید حس شورش شما را پر از انرژی و هدف کند.

قانون روزانه: اگر در مسیر نادرست هستید، پیاده شوید. انرژی را در شورش پیدا کنید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

اجازه دهید حس هدف شما را راهنمایی کند

همانطور که یک روز پر خواب پر از مبارک به ارمان می آورد، یک زندگی خوب نیز مرگ پر برکت را به همراه دارد.

چیزی که ما در دنیای مدرن بیش از همه کم داریم، حس هدفی بزرگتر برای زندگی ما است. در گذشته، این مذهب سازمان یافته بود که اغلب این را تامین می کرد. اما اکثر ما اکنون در یک دنیای سکولار زندگی می کنیم. ما حیوانات انسانی منحصر به فرد هستیم - باید دنیای خودمان را بسازیم. ما به سادگی به رویدادهای خارج از فیلمنامه بیولوژیکی واکنش نشان نمی دهیم. اما بدون حس جهت گیری که به ما ارائه می شود، تمایل داریم دست و پا بزنیم. ما نمی دانیم چگونه زمان خود را پر و ساختار دهیم. به نظر می رسد هیچ هدف مشخصی برای زندگی ما وجود ندارد. شاید ما از این پوچی آگاه نباشیم، اما به طرق مختلف ما را آلوده می کند. احساس اینکه ما برای انجام کاری فراخوانده شده ایم، مثبت ترین راه برای تامین این حس هدف و جهت است. این یک جستجوی مذهبی برای هر یک از ما است. این تلاش را نباید خودخواهانه یا ضد اجتماعی دانست. در واقع به چیزی بسیار بزرگتر از زندگی فردی ما مرتبط است. تکامل ما به عنوان یک گونه به ایجاد تنوع فوق العاده ای از مهارت ها و طرز تفکر بستگی داشته است.

قانون روزانه: به لحظاتی فکر کنید که عمیقا و شخصا با یک فعالیت ارتباط برقرار می کردید. به لذتی که برای شما به ارمان آورد فکر کنید. در چنین فعالیت هایی نشانه هایی از هدف واقعی شما وجود دارد.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

هیچ فراخوانی برتر وجود ندارد

به خاطر داشته باشید که سهم شما در فرهنگ می تواند به اشکال مختلفی داشته باشد. لازم نیست یک کارآفرین شوید یا تا حد زیادی در صحنه _____ جهان ظاهر شوید. شما می توانید به خوبی یک فرد در یک گروه یا سازمان عمل کنید، به شرطی که دیدگاه قوی خود را حفظ کنید و از آن برای اعمال نفوذ خود به آرامی استفاده کنید. مسیر شما می تواند شامل کار بدنی و صنایع دستی باشد - شما به برتری کار افتخار می کنید و مهر خاص خود را بر کیفیت می گذارید. این می تواند تشکیل خانواده به بهترین شکل ممکن باشد. در هر صورت، شما می خواهید تا جایی که می توانید در پرورش منحصر به فرد بودن و اصالت همراه با آن پیش بروید. در دنیایی پر از افرادی که تا حد زیادی قابل تعویض به نظر می رسند، نمی توان جایگزین شد. شما در نوع خود بی نظیر هستید. ترکیب مهارت ها و تجربه شما قابل تکرار نیست. این نشان دهنده آزادی واقعی و قدرت نهایی است که ما انسان ها می توانیم داشته باشیم.

قانون روزانه: هیچ تماسی برتر از دیگری نیست. آنچه مهم است این است که به یک نیاز و تمایل شخصی گره خورده باشد و انرژی شما را به سمت بهبود و یادگیری مستمر از تجربه سوق دهد.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

منبع واقعی خلاقیت

شما باید مفهوم خلاقیت خود را تغییر دهید و سعی کنید آن را از زاویه ای جدید ببینید. اغلب، مردم خلاقیت را با چیزی فکری، یک روش خاص تفکر مرتبط می دانند. حقیقت این است که فعالیت خلاق فعالیتی است که کل خود را درگیر می کند - احساسات ما، سطوح انرژی، شخصیت ها و ذهن ما. برای کشف، اختراع چیزی که با مردم ارتباط برقرار کند، برای ساختن یک اثر هنری معنادار، به ناچار به زمان و تلاش نیاز دارد. این اغلب مستلزم سال ها آزمایش، شکست ها و شکست های مختلف و نیاز به حفظ سطح بالایی از تمرکز است. شما باید صبر و ایمان داشته باشید که کاری که انجام می دهید چیز مهمی به همراه خواهد داشت. شما می توانید درخشان ترین ذهن را داشته باشید، مملو از دانش و ایده ها، اما اگر موضوع یا مشکل اشتباهی را برای حمله انتخاب کنید، ممکن است انرژی و علاقه شما تمام شود. در چنین حالتی تمام درخشش فکری شما به هیچ چیز منجر نخواهد شد.

قانون روزانه: روی آنچه از نظر احساسی به شما متصل می شود کار کنید و ایده ها به سراغ شما می آیند.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

دست از خوب بودن بردارید

هر سایه ای را حمل می کند و هر چه کمتر در زندگی آگاهانه فرد تجسم یابد، سیاه تر و متراکم تر است.

شما برای بسیار زیبا و محترمانه بودن بهای بیشتری می پردازید تا اینکه آگاهانه سایه خود را نشان دهید. اول، برای دنبال کردن مسیر دوم، باید با احترام بیشتر به نظرات خود و دیگران کمتر احترام بگذارید، به ویژه وقتی صحبت از زمینه های تخصصی شما می شود، در زمینه ای که خود را در آن غوطه ور کرده اید. به نیوغ بومی خود و ایده هایی که به ذهنتان رسیده اید اعتماد کنید. دوم، در زندگی روزمره خود عادت کنید که بیشتر خود را ابراز کنید و کمتر سازش کنید. این کار را تحت کنترل و در لحظات مناسب انجام دهید. سوم، کمتر به آنچه مردم در مورد شما فکر می کنند اهمیت دهید. شما احساس عظیمی از رهایی خواهید کرد. چهارم، بدانید که گاهی اوقات باید به افرادی که راه شما را مسدود می کنند، ارزش های زشتی دارند، که ناحق از شما انتقاد می کنند، توهین کنید و حتی به آنها آسیب برسانید. از چنین لحظاتی از بی عدالتی آشکار استفاده کنید تا سایه خود را بیرون بیاورید و با افتخار آن را نشان دهید. پنجم، با خیال راحت نقش کودک گستاخ و خودسردی را بازی کنید که حماقت و ریاکاری دیگران را مسخره می کند. در نهایت، همان قراردادهایی را که دیگران با دقت از آنها پیروی می کنند، به سخره می گیرند.

قانون روزانه: به خاطر داشته باشید که قدرت در ادعای منحصر به فرد بودن شما نهفته است، حتی اگر در طول مسیر برخی از افراد را آزرده خاطر کند. امروز سمت سایه خود را مطالعه کنید.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

به اقتدار درونی خود گوش دهید

شما اینجا هستید نه فقط برای ارضای انگیزه های خود و مصرف آنچه دیگران ساخته اند، بلکه برای ساختن و مشارکت در خدمت هدفی بالاتر نیز _____ هستید. برای خدمت به این هدف والاتر، باید آنچه را که در مورد شما منحصر به فرد است پرورش دهید. از گوش دادن زیاد به سخنان و نظرات دیگران دست بردارید و به شما بگویید که چه کسی هستید و چه چیزی را باید دوست داشته باشید و چه چیزی را دوست نداشته باشید. چیزها و مردم را خودتان قضاوت کنید. بپرسید که چه فکر می کنید و چرا احساس خاصی دارید. خود را کاملاً بشناسید - سلیقه ها و تمایلات ذاتی خود، زمینه هایی که به طور طبیعی شما را جذب می کنند. هر روز روی بهبود مهارت هایی که با روحیه و هدف منحصر به فرد شما همخوانی دارند، کار کنید. با ایجاد چیزی که منحصر به فرد بودن شما را منعکس می کند، به تنوع فرهنگی مورد نیاز اضافه کنید. آنچه را که شما را متفاوت می کند در آغوش بگیرید. دنبال نکردن این دوره دلیل واقعی احساس افسردگی در برخی مواقع است. لحظات افسردگی فراخوانی برای گوش دادن دوباره به اقتدار درونی شماست.

قانون روزانه: به آن لحظات زندگی فکر کنید که فعال بودید (مسیر خود را دنبال می کردید) و آن لحظاتی که منفعل بودید (آنچه دیگران می خواستند را دنبال می کردند). احساساتی را که تجربه کرده اید مقایسه کنید.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی

تسلط را به عنوان رستگاری ببینید

بدبختی که شما را سرکوب می کند نه در حرفه شما بلکه در خودتان نهفته است! کدام انسان در جهان وضعیت خود را غیرقابل تحمل نمی بیند اگر یک هنر، یک هنر، در واقع هر شکلی از زندگی را انتخاب کند، بدون اینکه یک دعوت درونی را تجربه کند؟

جهان مملو از مشکلاتی است که بسیاری از آنها ساخته خودمان هستند. برای حل آنها به تلاش و خلاقیت فوق العاده ای نیاز دارد. تکیه بر ژنتیک، فناوری، جادو یا خوب و طبیعی بودن ما را نجات نمی دهد. ما نه تنها برای رسیدگی به مسائل عملی، بلکه برای ایجاد نهادها و دستورات جدید متناسب با شرایط تغییر یافته ما به انرژی نیاز داریم. ما باید دنیای خودمان را بسازیم و گرنه از بی عملی خواهیم مرد. ما باید راه خود را به مفهوم تسلط پیدا کنیم که میلیون ها سال پیش ما را به عنوان یک گونه تعریف می کرد. این تسلط به منظور تسلط بر طبیعت یا افراد دیگر نیست، بلکه برای تعیین سرنوشت ما است. نگرش منفعل-کنایه آمیز سرد یا عاشقانه نیست، بلکه رقت انگیز و مخرب است. شما نمونه ای از آنچه می توان به عنوان یک استاد در دنیای مدرن به دست آورد، ارائه می دهید. شما به مهمترین علت کمک می کنید - بقا و شکوفایی نژاد بشر، در زمان رکود. و شما باید خود را در مورد موارد زیر متقاعد کنید: مردم ذهن و کیفیت مغزی را که شایسته آن هستند از طریق اعمال خود در زندگی به دست می آورند.

قانون روزانه: شما باید تلاش خود را برای دستیابی به تسلط به عنوان چیزی بسیار ضروری و مثبت ببینید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

وابسته به دیگران بدبختی است

هیچ چیز بدتر از احساس وابستگی به افراد دیگر نیست. وابستگی شما را در برابر انواع احساسات آسیب پذیر می کند - خیانت، ناامیدی، ناامیدی - که _____ تعادل ذهنی شما را خراب می کند. متکی به خود بودن بسیار مهم است. برای اینکه وابستگی خود را به دیگران و به اصطلاح متخصصان کاهش دهید، باید مجموعه مهارت های خود را گسترش دهید. و شما باید در قضاوت خود اعتماد به نفس بیشتری داشته باشید. درک کنید: ما تمایل داریم توانایی های دیگران را بیش از حد ارزیابی کنیم - به هر حال، آنها سخت تلاش می کنند تا به نظر برسد که می دانند چه کاری انجام می دهند - و ما تمایل داریم توانایی های خود را دست کم بگیریم. شما باید این را با اعتماد بیشتر به خود و کمتر به دیگران جبران کنید. با این حال، مهم است که به یاد داشته باشید که متکی به خود بودن به معنای بار گذاشتن جزئیات کوچک نیست. شما باید بتوانید بین مسائل کوچکی که بهتر است به دیگران واگذار شود و مسائل بزرگتری که نیاز به توجه و مراقبت شما دارند تمایز قائل شوید.

قانون روزانه: ساده است: وابسته به دیگران بدبختی است. وابسته به خودتان قدرت است.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 3: در میان آشفتگی رویدادها، حضور ذهن خود را از دست ندهید - استراتژی موازنه

از مقاومت و خارهای منفی استفاده کنید

هر منفی مثبت است. چیزهای بدی که برای من اتفاق می افتد، به نوعی آنها را خوب می کنم.

—50—

کلید موفقیت در هر زمینه ای ابتدا توسعه مهارت ها در زمینه های مختلف است که بعداً می توانید آنها را به روش های منحصر به فرد و خلاقانه ترکیب کنید. اما روند انجام این کار می تواند خسته کننده و دردناک باشد، زیرا از محدودیت ها و کمبود مهارت نسبی خود آگاه می شوید. اکثر مردم، آگاهانه یا ناآگاهانه، به دنبال اجتناب از خستگی، درد و هر نوع ناملایمات هستند. آنها سعی می کنند خود را در مکان هایی قرار دهند که با انتقاد کمتری روبرو شوند و احتمال شکست خود را به حداقل برسانند. شما باید انتخاب کنید که در جهت مخالف حرکت کنید. شما می خواهید تجربیات منفی، محدودیت ها و حتی درد را به عنوان وسیله ای عالی برای ایجاد سطح مهارت و تقویت حس هدف خود در آغوش بگیرید.

قانون روزانه: تجربیات منفی را در آغوش بگیرید. آخرین باری که شکست خوردید، احساس خجالت کردید، مورد انتقاد قرار گرفتید کی بود؟ چه کار می کردی؟ این تجربه چه چیزی به شما آموخت؟

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

ایجاد نردبانی از اهداف نزولی

کار با اهداف بلند مدت وضوح و عزم فوق العاده ای را برای شما به ارمغان می آورد. این اهداف - به عنوان مثال یک پروژه یا کسب و کار برای _____ ایجاد - می توانند نسبتاً جاه طلبانه باشند و به اندازه کافی بهترین ها را در شما به نمایش بگذارند. با این حال، مشکل این است که آنها همچنین تمایل به ایجاد اضطراب دارند، زیرا شما به همه کارهایی که باید انجام دهید تا از نقطه نظر فعلی به آنها برسید نگاه می کنید. برای مدیریت چنین اضطرابی، باید نردبانی از اهداف کوچکتر را در طول مسیر ایجاد کنید و به زمان حال برسید. چنین اهدافی هر چه از نردبان پایین تر بروید ساده تر می شوند و می توانید آنها را در بازه های زمانی نسبتاً کوتاه محقق کنید و لحظات رضایت و حس پیشرفت را به شما می دهد. همیشه وظایف را به لقمه های کوچکتر تقسیم کنید. هر روز یا هفته باید اهداف خرد داشته باشید. این به شما کمک می کند تا تمرکز کنید و از درهم تنیدگی ها یا انحرافی هایی که انرژی شما را هدر می دهد جلوگیری کنید. در عین حال، شما می خواهید به طور مداوم هدف بزرگتر را به خود یادآوری کنید تا از گم شدن آن یا غرق شدن بیش از حد در جزئیات جلوگیری کنید. به طور دوره ای به چشم انداز اصلی خود بازگردید و رضایت بی نظیری را که هنگام به ثمر نشستن خواهید داشت تصور کنید. این به شما وضوح می دهد و به شما الهام می بخشد که به جلو بروید. شما همچنین می خواهید درجه ای از انعطاف پذیری در این فرآیند تعبیه شود. در لحظات خاصی پیشرفت خود را دوباره ارزیابی می کنید و اهداف مختلف را در صورت لزوم تنظیم می کنید، دائماً از تجربه یاد می گیرید و هدف اصلی خود را تطبیق می دهید و بهبود می بخشید.

قانون روزانه: به یاد داشته باشید که آنچه شما به دنبال آن هستید یک سری نتایج و دستاوردهای عملی است، نه لیستی از رویاهای تحقق نیافته و پروژه های نافرجام. کار با اهداف کوچکتر و تعبیه شده شما را در چنین جهتی نگه می دارد.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

شیفتگی های خود را ترکیب کنید

اگر جوان هستید و به تازگی کار خود را شروع کرده اید، می خواهید یک زمینه نسبتاً گسترده مرتبط با تمایلات خود را کشف کنید - به عنوان مثال، _____ اگر میل شما کلمات و نوشتن است، انواع مختلف نوشتن را امتحان کنید تا زمانی که به تناسب مناسب برسید. اگر مسن تر هستید و تجربه بیشتری دارید، می خواهید مهارت هایی را که قبلاً توسعه داده اید به کار بگیرید و راهی برای تطبیق بیشتر آنها در جهت رسالت واقعی خود پیدا کنید. استیو جابز، به عنوان یک مثال، دو جذابیت بزرگ خود را با هم ادغام کرد: فناوری و طراحی.

قانون روزانه: به خاطر داشته باشید که فراخوان شما می تواند ترکیبی از چندین زمینه باشد که شما را مجذوب خود می کند. روند را باز نگه دارید. تجربه شما به شما در مورد راه آموزش می دهد.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

کم کم خود را از درون تغییر دهید

ما انسان ها تمایل داریم روی آنچه با چشمان خود می بینیم تمرکز کنیم. این حیوانی ترین بخش طبیعت ماست. وقتی به تغییرات در زندگی دیگران _____ نگاه می کنیم، خوش شانسی را می بینیم که کسی در ملاقات با فردی با تمام ارتباطات و بودجه مناسب داشته است. ما پروژه ای را می بینیم که پول و توجه را به ارمغان می آورد. به عبارت دیگر، ما نشانه های قابل مشاهده فرصت و موفقیت را در زندگی خود می بینیم اما در حال چنگ زدن به یک توهم هستیم. آنچه واقعا امکان چنین تغییرات چشمگیری را فراهم می کند، چیزهایی است که در درون یک فرد رخ می دهد. انباشت آهسته دانش و مهارت ها، بهبود تدریجی عادات کاری و توانایی مقاومت در برابر انتقاد. هر تغییری در بخت و اقبال مردم صرفا تجلی قابل مشاهده تمام آن آمادگی عمیق در طول زمان است. با نادیده گرفتن این جنبه نامرئی درونی، ما نمی توانیم هیچ چیز اساسی را در درون خود تغییر دهیم. و بنابراین در عرض چند سال به محدودیت های خود می رسیم. با این حال دوباره ناامید می شویم، مشتاق تغییر هستیم، چیزی سریع و سطحی را می گیریم و برای همیشه اسیر این الگوهای تکراری در زندگی خود می مانیم. پاسخ این است که این دیدگاه را معکوس کنید: از تمرکز بر آنچه دیگران می گویند و انجام می دهند دست بردارید. از تمرکز بر پول، ارتباطات، ظاهر بیرونی چیزها دست بردارید. در عوض به درون نگاه کنید، روی تغییرات داخلی کوچکتر تمرکز کنید که زمینه را برای تغییر بسیار بزرگتر در ثروت فراهم می کند. این تفاوت بین چنگ زدن به یک توهم و غوطه ور شدن در واقعیت است. و واقعیت چیزی است که شما را آزاد و دگرگون می کند.

قانون روزانه: اگر کسی به دنبال آن نبود روی چه چیزی کار می کردید؟ اگر پول چیزی نبود؟

سخنرانی TED، "کلید تغییر خود"، 23 اکتبر 2013

از نیروهای متقابل تسلط اجتناب کنید

آنچه آن نیروی درون ما را تضعیف می کند، چیزی که باعث می شود آن را احساس نکنید یا حتی به وجود آن شک نکنید، درجه ای است که شما تسلیم نیروی دیگری در زندگی شده اید - فشارهای اجتماعی برای انطباق. این ضد نیروها می توانند بسیار قدرتمند باشند. شما می خواهید در یک گروه قرار بگیرید. ناخودآگاه، ممکن است احساس کنید که چیزی که شما را متفاوت می کند شرم آور یا دردناک است. والدین شما نیز اغلب به عنوان یک نیروی متقابل عمل می کنند. آنها ممکن است به دنبال هدایت شما به مسیر شغلی سودآور و راحت باشند. اگر این نیروهای متقابل به اندازه کافی قوی شوند، می توانید ارتباط کامل خود را با منحصر به فرد بودن خود و آنچه واقعا هستید از دست بدهید. تمایلات و خواسته های شما از دیگران الگوبرداری می شود. این می تواند شما را در مسیر بسیار خطرناکی قرار دهد. شما در نهایت شغلی را انتخاب می کنید که واقعا برای شما مناسب نیست. میل و علاقه شما به آرامی کاهش می یابد و کار شما به خاطر آن آسیب می بیند. شما لذت و رضایت را به عنوان چیزی می بینید که از خارج از کار شما ناشی می شود. از آنجایی که شما به طور فزاینده ای کمتر درگیر حرفه خود هستید، به تغییراتی که در این زمینه اتفاق می افتد توجه نمی کنید - از زمان عقب می مانید و برای این کار هزینه می پردازید. در لحظاتی که باید تصمیمات مهمی بگیرید، دست و پا می زنید یا آنچه دیگران انجام می دهند را دنبال می کنید، زیرا هیچ حسی از جهت گیری درونی یا راداری برای راهنمایی ندارید. شما ارتباط خود را با سرنوشت خود که در بدو تولد شکل گرفته است، قطع کرده اید. به هر قیمتی باید از چنین سرنوشتی اجتناب کنید.

قانون روزانه: روند دنبال کردن وظیفه زندگی شما تا رسیدن به تسلط اساسا می تواند در هر نقطه ای از زندگی آغاز شود. نیروی پنهان درون شما همیشه وجود دارد و آماده درگیر شدن است، اما تنها در صورتی که بتوانید سر و صدای دیگران را ساکت کنید.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

راز واقعی

گرسنگی برای میانبرهای جادویی و فرمول های ساده برای موفقیت در طول تاریخ ثابت بوده است. اما در نهایت تمام این جستجو بر روی چیزی _____ متمرکز است که وجود ندارد. و در حالی که خود را در این فانتزی های بی پایان گم می کنید، یک قدرت واقعی را که در واقع دارید نادیده می گیرید. و برخلاف فرمول های جادویی یا ساده انگارانه، ما می توانیم اثرات مادی این قدرت را در تاریخ ببینیم - اکتشافات و اختراعات بزرگ، ساختمان ها و آثار هنری باشکوه، مهارت تکنولوژیکی که داریم، همه آثار ذهن استادانه است. این قدرت برای کسانی که آن را دارند، نوعی ارتباط با واقعیت و توانایی تغییر جهان را به ارمغان می آورد که عارفان و جادوگران گذشته فقط می توانستند رویای آن را داشته باشند. در طول قرن ها، مردم دیواری را در اطراف تسلط قرار داده اند. آنها آن را نابغه خوانده اند و آن را غیرقابل دسترس می دانند. آنها آن را محصول امتیاز، استعداد ذاتی یا فقط همسویی درست ستاره ها می دانند. آنها آن را به نظر می رسانند که به اندازه جادو گریزان است. اما آن دیوار خیالی است. این راز واقعی است: مغزی که ما در اختیار داریم کارش میلیون سال رشد است و بیش از هر چیز دیگری، این تکامل مغز برای هدایت ما به سمت تسلط طراحی شده است، قدرت نهفته درون همه ما.

قانون روزانه: برای ایجاد نوع ذهنی که می خواهید تلاش کنید. با آزاد کردن ذهن استادانه درون، در پیشتان کسانی خواهید بود که در حال کاوش در محدودیت های گسترده اراده انسان هستند.

تسلط ، مقدمه

مسیر خطی نیست

شما با انتخاب رشته یا موقعیتی شروع می _____ کنید که تقریباً با تمایلات شما مطابقت دارد. این موقعیت اولیه به شما فضایی برای مانور و مهارت های مهم برای یادگیری ارائه می دهد. شما نمی خواهید با چیزی بیش از حد بلند و جاه طلبانه شروع کنید - باید امرار معاش کنید و اعتماد به نفس ایجاد کنید. هنگامی که در این مسیر قرار گرفتید، مسیرهای جانبی خاصی را کشف می کنید که شما را جذب می کند، در حالی که سایر جنبه های این زمینه شما را سرد می کند. شما خود را تنظیم می کنید و شاید به یک زمینه مرتبط بروید، به یادگیری بیشتر در مورد خود ادامه می دهید، اما همیشه پایه مهارت های خود را گسترش می دهید. شما کاری را که برای دیگران انجام می دهید می گیرید و آن را از آن خود می کنید. در نهایت، به یک زمینه، جایگاه یا فرصت خاصی برخورد خواهید کرد که کاملاً برای شما مناسب است. وقتی آن را پیدا کردید آن را تشخیص خواهید داد زیرا آن حس کودکانه شگفتی و هیجان را برانگیخته است. احساس درستی خواهد داشت. پس از پیدا شدن، همه چیز سر جای خود قرار می گیرد. شما سریعتر و عمیق تر یاد خواهید گرفت. سطح مهارت شما به نقطه ای می رسد که می توانید استقلال خود را از درون گروهی که برای آن کار می کنید ادعا کنید و به تنهایی از آن خارج شوید. در دنیایی که در آن چیزهای زیادی وجود دارد که ما نمی توانیم کنترل کنیم، این شکل نهایی قدرت را برای شما به ارمغان می آورد. شما شرایط خود را تعیین خواهید کرد. به عنوان استاد خودتان، دیگر تابع هوی و هوس روسای مستبد یا همتایان حیلہ گر نخواهید بود.

قانون روزانه: شما باید مسیر شغلی یا شغلی خود را بیشتر به عنوان سفری با پیچ و خم ها ببینید تا یک خط مستقیم.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

تبدیل شدن به همانی که هستید

حدود 2600 سال پیش شاعر یونان باستان پیندار نوشت: "با یادگیری اینکه چه کسی هستید به آن چیزی تبدیل شوید که هستید." منظور او این است: شما با آرایش و تمایلات خاصی به دنیا آمده اید که شما را به عنوان یک قطعه سرنوشت مشخص می کند. این همان چیزی است که شما تا هسته اصلی هستید. برخی از افراد هرگز به آنچه هستند تبدیل نمی شوند. آنها دیگر به خود اعتماد نمی کنند. آنها با سلیقه دیگران مطابقت دارند و در نهایت ماسکی می پوشند که ماهیت واقعی آنها را پنهان می کند.

قانون روزانه: اگر به خود اجازه دهید با توجه به آن صدا و نیروی درون خود یاد بگیرید که واقعا چه کسی هستید، آنگاه می توانید به چیزی تبدیل شوید که سرنوشت شما بود تبدیل شوید - یک فرد، یک استاد.

تسلط، من: فراخوان خود را کشف کنید - وظیفه زندگی

به فرآیند اعتماد کنید

فرض کنید ما در حال یادگیری پیانو هستیم. در آغاز، ما بیگانه هستیم. وقتی برای اولین بار پیانو را مطالعه می کنیم، کیبورد نسبتاً ترسناک به _____ نظر می رسد - ما روابط بین کلیدها، آکوردها، پدال ها و هر چیز دیگری را که برای ایجاد موسیقی انجام می شود، درک نمی کنیم. اگرچه ممکن است با هیجان در مورد آنچه می توانیم یاد بگیریم وارد شویم، اما به سرعت متوجه می شویم که چقدر کار سختی در پیش داریم. خطر بزرگ این است که تسلیم احساس کسالت، بی حوصلگی، ترس و سردرگمی شویم. ما مشاهده و یادگیری را متوقف می کنیم. این روند متوقف می شود. از طرف دیگر، اگر این احساسات را مدیریت کنیم و اجازه دهیم زمان مسیر خود را طی کند، چیز قابل توجهی شکل می گیرد. همانطور که به مشاهده و پیروی از دیگران ادامه می دهیم، وضوح به دست می آوریم، قوانین را یاد می گیریم و می بینیم که چگونه چیزها کار می کنند و با هم هماهنگ می شوند. اگر به تمرین ادامه دهیم، تسلط پیدا می کنیم. مهارت های اساسی به ما امکان می دهد چالش های جدیدتر و هیجان انگیزتری را پشت سر بگذاریم. ما شروع به دیدن ارتباطاتی می کنیم که قبلاً برای ما نامرئی بودند. ما به آرامی به توانایی خود برای حل مشکلات یا غلبه بر نقاط ضعف از طریق پشتکار محض اعتماد به نفس پیدا می کنیم. در یک نقطه خاص، ما از دانش آموزی به پزشک می رویم. به جای اینکه فقط یاد بگیریم دیگران چگونه کارها را انجام می دهند، سبک و فردیت خود را وارد بازی می کنیم. با گذشت سالها و وفادار ماندن به این روند، جهش دیگری رخ می دهد - به تسلط. صفحه کلید دیگر چیزی خارج از ما نیست؛ درونی شده و بخشی از سیستم عصبی ما، نوک انگشتان ما می شود. ما قوانین را آنقدر خوب یاد گرفته ایم که اکنون می توانیم کسانی باشیم که آنها را می شکنیم یا بازنویسی می کنیم.

قانون روزانه: به فرآیند اعتماد کنید - زمان عنصر اساسی تسلط/است. از آن به نفع خود استفاده کنید.

تسلط، مقدمه

منبع همه قدرت

سعی نکنید کار کشف وظیفه زندگی خود را دور بزنید یا تصور نکنید که به سادگی به طور طبیعی به سراغ شما خواهد آمد. اگرچه ممکن است در _____ اوایل زندگی یا در یک لحظه رعد و برق برای چند نفر اتفاق بیفتد، اما برای بسیاری از ما نیاز به درون نگری و تلاش مداوم دارد. آزمایش مهارت ها و گزینه های مربوط به شخصیت و تمایلات شما نه تنها ضروری ترین گام در ایجاد حس هدف بالا و دستیابی به تسلط است، بلکه شاید به طور کلی مهمترین مرحله در زندگی باشد.

قانون روزانه: دانستن عمیق که چه کسی هستید، منحصر به فرد بودن، اجتناب از همه مشکلات دیگر زندگی را بسیار آسان تر می کند.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

فوریه

کارآموزی ایده آل



در داستان های بزرگترین استادان ، گذشته و حال ، ما به ناچار می توانیم مرحله ای از زندگی آنها را تشخیص دهیم که در آن تمام قدرت های آینده آنها در حال توسعه بود ، مانند گل داوودی یک پروانه. این بخش از زندگی آنها - یک دوره کارآموزی عمدتاً خودگردان که حدود پنج تا ده سال طول می کشد - توجه کمی را به خود جلب می کند زیرا حاوی داستان هایی از دستاوردها یا اکتشافات بزرگ نیست. اغلب در مرحله کارآموزی خود، این نوع ها هنوز تفاوت چندانی با دیگران ندارند. با این حال، در زیر سطح، ذهن آنها به گونه ای در حال تغییر است که ما نمی توانیم ببینیم، اما تمام دانه های موفقیت آینده آنها را در خود جای داده است. بررسی دقیق زندگی آنها الگویی را آشکار می کند که فراتر از زمینه های مختلف آنها است و نشان دهنده نوعی کارآموزی ایده آل برای تسلط/است. شما باید خود را به عنوان دنبال آنها ببینید. شما در سفری هستید که در آن آینده خود را خواهید ساخت. زمان جوانی و ماجراجویی است - کاوش در جهان با ذهن و روحیه باز. در واقع، هر زمان که باید مهارت جدیدی یاد بگیرید یا مسیر شغلی خود را بعداً در زندگی تغییر دهید، دوباره با آن بخش جوان و ماجراجو خود ارتباط برقرار می کنید. شما دائماً به دنبال چالش ها هستید و خود را از منطقه راحتی خود عبور می دهید. شما از دشواری به عنوان راهی برای اندازه گیری پیشرفت خود استفاده می کنید. این روحیه ای است که باید اتخاذ کنید و کارآموزی خود را به عنوان نوعی سفر ببینید که در آن خود را متحول خواهید کرد، نه به عنوان یک تلقین کسل کننده به دنیای کار. ماه فوریه به شما کمک می کند تا خود را از طریق کارآموزی ایده آل متحول کنید.



وقتی بیست و دو ساله بودم، تجربه ای داشتم که درس هایی را به من آموخت که در طول زندگی ام به کار گرفته ام. من به تازگی از دانشگاه فارغ التحصیل شده بودم و تصمیم گرفتم که مدتی در اروپا پرسه بزنم و زبان هایی را که در مدرسه آموخته بودم تمرین کنم. مشتاق بودم مهارت های زبانی خود را به نمایش بگذارم (فرانسوی، آلمانی، اسپانیایی، ایتالیایی). من به سراسر قاره سفر کردم و سپس به پاریس رسیدم. من عاشق آن مکان شدم. تصمیم گرفتم سعی کنم مدتی بمانم. اما یک مشکل وجود داشت: فرانسوی که در طول چندین سال در دانشگاه آموخته بودم به طرز تاسف باری ناکافی بود. پاریسی ها آنقدر سریع

صحبت کردند که به سختی می توانستم کلمه ای را بفهمم. و وقتی سعی کردم چیزی را زمزمه کنم و فرانسوی ها را گمراه کنم، آنها در واقع کاملاً غیردوستانه بودند.

در تمام آن سالها که زبان فرانسه را مطالعه کردم، عبارات اساسی برای چیزهای ساده ای که فرد هنگام سفر به آن نیاز داشت، مانند نحوه سفارش غذا در رستوران ها و غیره یاد نگرفته بودم. همه این مشکلات مرا خجالتی کرد و باعث شد که بخواهم در اتاق هتل بمانم یا خودم را حفظ کنم. اما پس از آن یک تصمیم کلیدی گرفتم. من تنها بودم و واقعا می خواستم در پاریس بمانم و برای انجام این کار بسیار مهم بود که زبان را در سطح بالایی یاد بگیرم. بنابراین، خودم را مجبور کردم از اتاق هتل بیرون بیایم. من خودم را مجبور کردم هر روز برای چند ساعت با پارسی ها صحبت کنم. تا آنجا که می توانستم انگلیسی صحبت نمی کردم و با آمریکایی های دیگر معاشرت نمی کردم. هر بار که با پارسی ها تعامل داشتم، با دقت به آنها گوش می دادم و متوجه کلمات یا عباراتی می شدم که نمی فهمیدم. من سوال پرسیدم. یادداشت برداری کردم. من تمام عبارات و لحن و حرکات آنها را عمیقا جذب کردم. من با یک دختر فرانسوی آشنا شدم که می خواستم با او قرار بگذارم و اکنون باید بیشتر تلاش می کردم تا بر زبان تسلط پیدا کنم.

به زودی سخت کوشی من در این زبان نتیجه داد. من در یک هتل به عنوان مسئول پذیرش کار کردم. روز به روز روان تر می شدم. می توانستم با مردم عادی صحبت کنم. من با پارسی ها ملاقات می کردم و حلقه آشنایانم در حال گسترش بود. از این طریق آموختم که پارسی ها اصلا غیردوستانه نیستند. من به خانه های آنها دعوت شدم و می توانستم احساس کنم که بزرگ شدن در آن شهر جادویی چگونه است. گاهی اوقات اشتباه می کردم و مردم مرا مسخره می کردند یا می خندیدند. تصمیم گرفتم هرگز این موضوع را شخصی نگیرم. حتی زمانی که اشتباه می کردم، در واقع در این فرآیند خودم را مسخره می کردم. پارسی ها از شوخ طبعی و تلاش و عشق من به زبان خود قدردانی کردند. پس از یک سال و نیم در پاریس، با تسلط قوی به زبان فرانسوی ظاهر شدم، که هنوز هم دارم، و چند ماجراجویی بسیار به یاد ماندنی.

این یک تجربه فوق العاده رضایت بخش بود. و چندین درس به من آموخت. اولین مورد این است که وقتی می خواهید چیزی یاد بگیرید، انگیزه کاملاً کلیدی است. در دانشگاه، در طول آن دو یا سه سال تحصیل در زبان فرانسه، مخاطرات به اندازه کافی برای یادگیری من زیاد نبود. تنها چیز این بود که نمره خوبی بگیرم، اما زندگی یا خوشبختی یا کارم به آن بستگی نداشت. آنجا در پاریس، غرق شدن یا شنا بود. باید یاد می گرفتم. باید شغلی پیدا می کردم و با مردم ملاقات می کردم. به دلیل این عامل انگیزشی بالا، مغز من اطلاعات را با سرعت بسیار بالاتری جذب می کرد. من در یک ماه بیشتر از دو یا سه سال دانشگاه زبان فرانسه یاد گرفتم زیرا بسیار هیجان زده بودم.

من همچنین اهمیت شدت تمرکز شما، غوطه ور شدن در چیزی را یاد گرفتم. ساعت ها تمرین هر روز، زنگ زدن زبان در گوشم، خواب دیدن به زبان فرانسوی، توجه من شدید و متمرکز بود. و به همین دلیل، من به سرعت یاد گرفتم.

اما مهمترین درس این بود که شما واقعا در این دنیا با انجام کارها، با تمرین یاد می گیرید. نه با خواندن کتاب یا شرکت در آموزش. شما باید در خیابان باشید، با مردم تعامل داشته باشید، چیزها را امتحان کنید، از اشتباهات خود درس بگیرید، از اشتباه کردن یا تمسخر نترسید.

این درس در هر چیزی که تلاش کرده ام به خوبی به من کمک کرده است. این به من اعتماد به نفس داد که می توانم با این الگوی اساسی بر هر چیزی مسلط شوم. وقتی مجبور شدم اولین کتابم را بنویسم، برای موفقیت آن تحت فشار زیادی بودم، اما تجربه ام در پاریس به من کمک کرد. من اهمیت رفتن به آن هر روز، نظم و هیجان در عین حال را آموخته بودم. من ارزش تمرکز شدید را آموخته بودم و هر چه کتاب های بیشتری بنویسم آسان تر می شود. من همین کار را برای انجام مصاحبه ها به کار بردم. شما با انجام بارها و بارها، تمرین و تمرین یاد می گیرید. و از این، شما به آرامی از خود فرآیند و از تسلط بر چیزی لذت می برید. و آن شادی و آن لذت تا آخر عمر با شما باقی می ماند. در مغز شما تعبیه شده است. اگر می خواهید کتابی بنویسید، آن را بنویسید. اگر می خواهید نوازنده شوید، موسیقی بسازید. اگر می خواهید یک کسب و کار راه اندازی کنید، ادامه دهید و آن را راه اندازی کنید. از اشتباه کردن یا شکست نترسید. شما از طریق شکست ها بهتر یاد می گیرید. کسی را پیدا کنید که در موسیقی یا تجارت استاد است و خود را به او متصل کنید. در پای آنها آموزش ببینید و هر وظیفی را که به شما محول می کنند انجام دهید. خود را در جهان یا صنعتی که می خواهید بر آن مسلط شوید غوطه ور کنید. این بهتر از تمام کتاب ها یا دوره هایی است که می توانید در جهان بخوانید یا بگذرانید - یادگیری با انجام دادن.

فوریه 1

تسلیم واقعیت شوید

ما سه آموزش دریافت می کنیم، یکی از پدر و مادرمان، یکی از استادان مدرسه و دیگری از جهان. سومی با تمام آنچه دو مورد اول به ما می آموزند در تضاد است.

پس از تحصیلات رسمی، وارد بحرانی ترین مرحله زندگی خود می شوید - یک آموزش عملی که به عنوان کارآموزی شناخته می شود. هر بار که شغل خود را تغییر می دهید یا مهارت های جدیدی کسب می کنید، دوباره وارد این مرحله از زندگی می شوید. هدف کارآموزی کسب درآمد نیست. این برای به دست آوردن شهرت یا جلب توجه یا به دست آوردن موقعیتی راحت با یک عنوان زیبا نیست. هدف از کارآموزی این است که به معنای واقعی کلمه خود را متحول کنید. شما به عنوان کسی که اساساً ساده لوح است وارد دوره کارآموزی می شوید. همه ما این کار را می کنیم. شما کسی هستید که هنوز مهارت های لازم را ندارید. شما احتمالاً کسی هستید که کمی بی تاب هستید. و در پایان، شما می خواهید خود را به کسی تبدیل کنید که ماهر، واقع بین است، ماهیت سیاسی مردم را درک می کند، و قوانینی را که بر رشته شما حاکم است یاد می گیرد. شما می خواهید صبر و اخلاق کاری قوی را توسعه دهید. من آن را واقعیت می نامم. واقعیت این است: در زمینه شما، صدها سال است که مردم قوانین، رویه ها و شیوه هایی را ابداع می کنند که از طریق سنت منتقل شده است. پزشکی می تواند یک مثال آسان باشد، اما به هر زمینه ای مربوط می شود. این قوانین و رویه ها نشان دهنده واقعیت هستند و شما در اولین ورود به فیلد هیچ ارتباطی با آن ندارید. هدف شما به معنای واقعی کلمه تسلیم شدن است. در عمیق ترین معنای کلمه، شما تسلیم این واقعیت می شوید. شما تشخیص می دهید که از نو شروع می کنید و می خواهید خود را در آن غوطه ور کنید، به طوری که در نهایت شما کسی خواهید بود که در واقع آن قوانین را بازنویسی می کنید - مانند همه استادان انجام می دهند.

قانون روزانه: یادگیری نحوه یادگیری مهمترین مهارتی است که باید به دست آورید.

رابرت گرین، سخنرانی کامل در مورد تسلط به انجمن اتحادیه آکسفورد، 12 دسامبر 2012

فوریه 2

آنچه مربی نیاز دارد

در سال 2006، با یک نوجوان نوزده ساله به نام رایان هالیدی آشنا شدم. او از طرفداران کتاب های من بود و پیشنهاد داد دستیار پژوهشی من باشد. من بدترین شانس را برای استخدام محققان قبل از او داشتم. مشکل این بود که آنها نمی فهمیدند من چگونه فکر می کنم. یکی از اولین چیزهایی که در مورد رایان روشن شد این بود که او طرز تفکر من را درک می کرد، نوع کتاب هایی که دوست دارم، نوع داستان هایی که به دنبالش هستم. مدتها قبل از اینکه مرا ببیند، وقت گذاشت. او فقط می خواست روند من را بفهمد، کتاب هایی را که در کتابشناسی ذکر کردم خوانده بود تا منابع اصلی مورد استفاده من را پیدا کند. او نحوه ساخت کتاب های من را مهندسی معکوس کرد. او فهمید که من به دنبال چه چیزی هستم. رایان این کار را انجام داد تا بداند واقعا چه چیزی به من کمک می کند. او در وقت من صرفه جویی کرد. سپس، من با حضور اینترنتی خود مشکل داشتم. رایان گفت که می تواند آن را بهبود بخشد. او به من کمک کرد تا وب سایت خود را بسازم. او مهارت های اینترنتی واقعی داشت. برای من، به عنوان کسی که در آن زمان در اواخر چهل سالگی بود، اینترنت را به خوبی نمی شناختم. او مشکلی را از دستم برداشت. و از آنجایی که رایان می دانست که می خواهد نویسنده شود، می توانستم به او کمک کنم تا مهارت های تحقیق و نوشتن خود را تقویت کند. به او یاد دادم که چگونه یک کتاب را به آجیل سوپ درست می کنند. من روش کارت یادداشتی را که ایجاد کردم و بر آن مسلط شدم به او آموختم که در نهایت خودش به یک نویسنده بسیار موفق تبدیل شد.

رابطه مربی و شاگرد یک رابطه بسیار سودمند متقابل است. وقتی در موقعیت فرومایه ای قرار دارید و به دنبال لطف کسی هستید که قدرتمند است، باید از خود خارج شوید و به نیازهای او فکر کنید. بدیهی است که مربیان چیزهای زیادی برای دادن به شما دارند. اما، مهمتر از آن، شما باید چیزی برای دادن به آنها داشته باشید.

قانون روزانه: یک استاد پیدا کنید تا تحت آن شاگردی کند، اما به جای فکر کردن به اینکه چقدر می توانند به شما بدهند، به این فکر کنید که چگونه می توانید در کارشان به آنها کمک کنید.

مصاحبه پادکست، کنجکاو با جاش پیک، 4 دسامبر 2018

فوریه 3

شما یک هدف دارید

خرد محصول مدرسه نیست، بلکه تلاش مادام العمر برای کسب آن است.

این اصل ساده است و باید عمیقاً در ذهن شما حک شود: هدف از کارآموزی پول، موقعیت خوب، عنوان یا دیپلم نیست، بلکه تغییر ذهن و شخصیت شما است - اولین تحول در مسیر تسلط. شما باید مکان های کار و موقعیت هایی را انتخاب کنید که بیشترین امکانات را برای یادگیری ارائه می دهند. دانش عملی کالای نهایی است و چیزی است که برای دهه های آینده به شما سود سهام می دهد - بسیار بیشتر از افزایش ناچیز دستمزدی که ممکن است در موقعیتی به ظاهر سودآور دریافت کنید که فرصت های یادگیری کمتری را ارائه می دهد. این بدان معناست که شما به سمت چالش هایی حرکت می کنید که شما را سخت تر و بهبود می بخشد، جایی که عینی ترین بازخورد را در مورد عملکرد و پیشرفت خود دریافت خواهید کرد. شما دوره های کارآموزی را انتخاب نمی کنید که آسان و راحت به نظر می رسند.

قانون روزانه: دانش عملی کالای نهایی است. فرصت ها را با استفاده از یک معیار ارزیابی کنید: بیشترین امکان برای یادگیری.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

برای یادگیری بالاتر از هر چیز دیگری ارزش قائل شوید

همانطور که در زندگی پیشرفت می کنید، به چک حقوق چاق معتاد خواهید شد و تعیین می کند که کجا می روید، چگونه فکر می کنید و چه کاری انجام می دهید. در نهایت، زمانی که برای یادگیری مهارت ها صرف نشده است، شما را می گیرد و سقوط دردناک خواهد بود. در عوض، شما باید برای یادگیری بیش از هر چیز دیگری ارزش قائل شوید. این شما را به همه انتخاب های درست هدایت می کند. شما موقعیتی را انتخاب خواهید کرد که بیشترین فرصت را برای یادگیری به شما می دهد، به خصوص با کار عملی. شما مکانی را انتخاب خواهید کرد که افراد و مربیانی داشته باشد که بتوانند به شما الهام بخشند و به شما آموزش دهند. شغلی با دستمزد متوسط این مزیت را دارد که به شما آموزش می دهد تا با هزینه های کمتر زندگی کنید - یک مهارت ارزشمند زندگی. شما هرگز نباید یک دوره کارآموزی بدون دستمزد را تحقیر کنید. در واقع، اغلب اوج خرد است که مربی عالی را پیدا کنید و خدمات خود را به عنوان دستیار به صورت رایگان ارائه دهید. خوشحال از سوء استفاده از روحیه ارزان و مشتاق شما، چنین مربیانی اغلب بیش از اسرار تجاری معمول را فاش می کنند. در پایان، با ارزش گذاری یادگیری بیش از هر چیز، زمینه را برای گسترش خلاقیت خود فراهم می کنید و پول به زودی به سراغ شما می آید.

قانون روزانه: امروز یک توصیه یا راهنمایی خوب از یک استاد حرفه یا زندگی خود دریافت کنید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

فوریه 5

مهارت ها را جمع آوری کنید

چیزهای زیادی برای دانستن وجود دارد، زندگی کوتاه است و زندگی بدون دانش نیست.

هدف اصلی شما در مرحله کارآموزی باید یادگیری و جمع آوری هرچه بیشتر مهارت های زندگی واقعی باشد، به ویژه در زمینه هایی که شخصا شما را هیجان زده و تحریک می کنند. اگر بعدا در زندگی، مسیر شغلی شما تغییر کند یا مهارت های شما کمتر مرتبط باشد، می دانید که چگونه خود را تطبیق دهید، مهارت هایی را که دارید تنظیم کنید و بدانید چگونه بیشتر یاد بگیرید. تسلط زمانی یک فرآیند دشوار بود زیرا اطلاعات لازم برای دستیابی به مهارت ها چیزی نبود که به اشتراک گذاشته شود. اگر علاقه شما به علوم بود، تنها امید شما این بود که در طبقه اجتماعی مناسبی باشید که به شما امکان می دهد در تنها دانشگاه هایی که دانشمندان را آموزش می دهند شرکت کنید. اکنون، با اینترنت، این دیوارهای اطراف اطلاعات شکسته شده است. شما باید از فرصت هایی که اینترنت اکنون برای جمع آوری مهارت ها از طریق منابع مختلف آنلاین ارائه می دهد، نهایت استفاده را ببرید.

قانون روزانه: کسب مجموعه ای از مهارت ها کلید پیمایش در دنیای کاری آشفته است. توانایی ترکیب این مهارت ها بعدا بهترین راه برای تسلط است.

رابرت گرین، «پنج عنصر کلیدی برای مدل جدید کارآموزی»، نیویورک تایمز، 26 فوریه 2013

خود را یک سازنده در نظر بگیرید

صرف نظر از رشته شما، باید خود را به عنوان یک سازنده با استفاده از مواد و ایده های واقعی در نظر بگیرید. شما چیزی ملموس در کار خود تولید می کنید، چیزی که به روشی مستقیم و ملموس بر مردم تأثیر می گذارد. برای ساختن هر چیزی خوب - یک خانه، یک سازمان سیاسی، یک کسب و کار یا یک فیلم - باید فرآیند ساخت و ساز را درک کنید و مهارت های لازم را داشته باشید. برای همه اینها، شما باید یک دوره کارآموزی دقیق را پشت سر بگذارید. شما نمی توانید چیزی را در این دنیا ارزشمند کنید مگر اینکه ابتدا خود را توسعه داده و متحول کرده باشید.

قانون روزانه: مانند یک سازنده، بالاترین استانداردها و صبر و شکیبایی برای فرآیند گام به گام را توسعه دهید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

فوریه 7

تنها میانبر تسلط

آزادی در امتناع از به رسمیت شناختن چیزی بالاتر از ما نیست، بلکه در احترام به چیزی است که بالاتر از ما است. زیرا، با احترام به آن، ما خود را به سمت آن بالا می‌بریم، و با تصدیق خودمان، ثابت می‌کنیم که ما در درون خود آنچه را که بالاتر است تحمل می‌کنیم، و شایسته این هستیم که در یک سطح با آن باشیم.

زندگی کوتاه است و زمان شما برای یادگیری و خلاقیت محدود است. بدون هیچ راهنمایی می‌توانید سال‌های ارزشمندی را در تلاش برای کسب دانش و تمرین از منابع مختلف تلف کنید. در عوض، باید از نمونه‌ای که استادان در طول اعصار تعیین کرده‌اند پیروی کنید و مربی مناسب را پیدا کنید. رابطه مربی و شاگرد کارآمدترین و سازنده‌ترین شکل یادگیری است. مربیان مناسب می‌دانند که توجه شما را کجا متمرکز کنند و چگونه شما را به چالش بکشند. دانش و تجربه آنها به شما تبدیل می‌شود. آنها بازخورد فوری و واقع‌بینانه‌ای در مورد کار شما ارائه می‌دهند، بنابراین می‌توانید با سرعت بیشتری پیشرفت کنید. از طریق یک تعامل شدید فرد به فرد، روشی از تفکر را جذب می‌کنید که حاوی قدرت زیادی است و می‌تواند با روح فردی شما سازگار شود. مربی را انتخاب کنید که به بهترین وجه با نیازهای شما مطابقت داشته باشد و به وظیفه زندگی شما متصل شود. هنگامی که دانش آنها را درونی کردید، باید ادامه دهید و هرگز در سایه آنها باقی نمانید. هدف شما همیشه این است که از مربیان خود در تسلط و درخشش پیشی بگیرید.

قانون روزانه: انتخاب مربی مناسب مانند این است که بتوانید والدین خود را انتخاب کنید. انتخاب اشتباه کشنده است.

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی

فوریه 8

مربی کامل

زمانی در اواخر دهه 1960، V. S. Ramachandran، دانشجوی پزشکی در کالج در مدرس، با کتابی به نام چشم و مغز مواجه شد که توسط استاد برجسته عصب روانشناسی، ریچارد گریگوری نوشته شده است. این کتاب او را هیجان زده کرد - سبک نوشتن، حکایت ها، آزمایش های تحریک آمیزی که او بازگو کرد. رامچاندرا با الهام از این کتاب، آزمایش های خود را در زمینه اپتیک انجام داد و به زودی متوجه شد که برای این رشته مناسب تر از پزشکی است. در سال 1974 وی در برنامه دکترا در دانشگاه کمبریج، در رشته ادراک بصری پذیرفته شد. او در کشوری غریب احساس غم و اندوه و تنهایی کرد. سپس یک روز خود ریچارد گریگوری، استاد دانشگاه بریستول، برای سخنرانی به کمبریج آمد. رامچاندرا مسحور شد. گرگوری نمایش های قابل تأمل ایده های خود را روی صحنه اجرا کرد. او استعداد به درام و شوخ طبعی عالی داشت. رامچاندرا فکر کرد: «علم باید اینگونه باشد. او بعد از سخنرانی بالا رفت و خود را معرفی کرد. آنها یک رابطه فوری داشتند. او به گریگوری یک آزمایش نوری را که در مورد آن فکر کرده بود اشاره کرد و پروفیسور شیفته شد. او از رامچاندرا دعوت کرد تا از بریستول دیدن کند و در خانه اش بماند، جایی که می توانند ایده او را با هم امتحان کنند. رامچاندرا این پیشنهاد را پذیرفت و از لحظه ای که خانه گریگوری را دید می دانست که مربی خود را پیدا کرده است - مثل چیزی از شرلوک هلمز بود، پر از سازها، فسیل ها و اسکلت های ویکتوریا. گرگوری دقیقا همان نوع عجیب و غریبی بود که رامچاندرا می توانست با آن همذات پنداری کند. به زودی او به طور منظم برای آزمایش به بریستول رفت و آمد می کرد. او یک مربی مادام العمر برای الهام بخشیدن و راهنمایی او پیدا کرده بود و در طول سال ها بیشتر سبک حدس و گمان و آزمایش گریگوری را تطبیق داد.

قانون روزانه: به دنبال چه چیزی باشید: کار چه کسی به شما الهام می بخشد؟ سبک چه کسی شما را هیجان زده می کند؟ می خواهید ده سال دیگر شبیه چه کسی باشید؟

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی

لذت را دوباره تعریف کنید

هیچ نمی تواند کوچکتر یا بیشتر از تسلط بر خود داشته باشد.

هنگامی که هر مهارتی را تمرین می کنید و توسعه می دهید، خود را در این فرآیند متحول می کنید. شما قابلیت های جدیدی را برای خود آشکار می کنید که قبلاً نهفته بودند و با پیشرفت شما در معرض دید قرار می گیرند. شما از نظر عاطفی رشد می کنید. حس لذت شما دوباره تعریف می شود. چیزی که لذت فوری را ارائه می دهد به نظر می رسد یک حواس پرتی است، یک سرگرمی خالی برای کمک به گذراندن زمان. لذت واقعی از غلبه بر چالش ها، احساس اعتماد به نفس در توانایی های خود، کسب تسلط در مهارت ها و تجربه قدرتی که به ارمغان می آورد به دست می آید. شما صیر و شکیبایی را در خود پرورش می دهید. کسالت دیگر نشان دهنده نیاز به حواس پرتی نیست، بلکه نیاز به چالش های جدید برای غلبه بر آن است.

قانون روزانه: ثمرات نظم و انضباط و مهارت را به عنوان غنی ترین لذت ها ببینید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

از همه چیز بیاموزید

فردی با مشاهده دقیق و قضاوت صحیح بر چیزها حکومت می کند، نه او. چیزی وجود ندارد که او نتواند کشف کند، متوجه شود، درک کند، درک کند.

هر وظیفه ای که به شما محول می شود، هر چقدر هم که باشد، فرصت هایی را برای مشاهده این جهان در محل کار فراهم می کند. هیچ جزئیاتی در مورد افراد درون آن خیلی پیش پا افتاده نیست. هر چیزی که می بینید یا می شنوید نشانه ای برای رمزگشایی شماست. با گذشت زمان، شروع به دیدن و درک بیشتر واقعیتی خواهید کرد که در ابتدا از شما فرار کرده است. به عنوان مثال، شخصی که در ابتدا فکر می کردید قدرت زیادی دارد، در نهایت کسی بود که پوست او بیشتر از نیش داشت. به آرامی، شما شروع به دیدن پشت ظواهر می کنید. همانطور که اطلاعات بیشتری در مورد قوانین و پویایی قدرت محیط جدید خود جمع آوری می کنید، می توانید شروع به تجزیه و تحلیل دلیل وجود آنها و نحوه ارتباط آنها با روندهای بزرگتر در این زمینه کنید. شما از مشاهده به تجزیه و تحلیل می روید و مهارت های استدلال خود را تقویت می کنید، اما تنها پس از ماه ها توجه دقیق.

قانون روزانه: به هر کار، حتی ترین، به عنوان فرصتی برای مشاهده و جمع آوری اطلاعات در مورد محیط زیست خود نزدیک شوید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

وارد چرخه بازده های تسریع شده شوید

انجام کاری که ما در انجام آن پافشاری می کنیم آسان تر می شود، نه اینکه ماهیت آن چیز تغییر کرده است، بلکه قدرت انجام دادن ما افزایش یافته است.

در فعالیتی مانند دوچرخه سواری، همه ما می دانیم که تماشای کسی و پیروی از او آسان تر از گوش دادن یا خواندن دستورالعمل ها است. هر چه بیشتر این کار را انجام دهیم، آسان تر می شود. حتی با مهارت هایی که در درجه اول ذهنی هستند، مانند برنامه نویسی کامپیوتر یا صحبت کردن به یک زبان خارجی، این مورد باقی می ماند که ما از طریق تمرین و تکرار - فرآیند یادگیری طبیعی - بهترین یادگیری را یاد می گیریم. ما یک زبان خارجی را تا حد امکان با صحبت کردن به آن یاد می گیریم، نه با خواندن کتاب و جذب نظریه ها. هر چه بیشتر صحبت کنیم و تمرین کنیم، مسلط تر می شویم. هنگامی که این کار را به اندازه کافی پیش بردید، وارد چرخه ای از بازده های سریع می شوید که در آن تمرین آسان تر و جالب تر می شود و منجر به توانایی تمرین برای ساعت های طولانی تر می شود که سطح مهارت شما را افزایش می دهد، که به نوبه خود تمرین را جذاب تر می کند. رسیدن به این چرخه هدفی است که باید برای خود تعیین کنید.

قانون روزانه: هر کاری که ارزش انجام دادن را داشته باشد، منحنی یادگیری دارد. وقتی سخت می شود، هدف را به خاطر بسپارید: رسیدن به چرخه بازده شتابان.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

با انجام دادن بیاموزید

مشکل آموزش رسمی این است که رویکردی منفعلانه به یادگیری به ما القا می کند. ما کتاب می خوانیم، در آزمون شرکت می کنیم یا شاید مقاله می _____ نویسیم. بیشتر فرآیند شامل جذب اطلاعات است. اما در دنیای واقعی، شما با انجام کار، با تلاش فعالانه خود در این کار، بهترین یادگیری را یاد می گیرید. سرآشپز بزرگ سوشی، ایجی ایچیمورا، حدود چهل و دو سال پیش کار خود را در رستوران ها به عنوان ماشین ظرفشویی آغاز کرد. آرزوی او این بود که یک سرآشپز سوشی شود، اما هیچ به او نمی گفت که چگونه این کار انجام می شود یا مستقیماً به او دستور نمی داد - این رازی بود که با حسادت محافظت می شد. او باید مهارت های خود را با تماشا دقیق و سپس تمرین بارها و بارها همان تکنیک ها توسعه می داد. او در ساعات تعطیل تمرین می کرد و پیچیده ترین حرکات چاقو را مرور می کرد. از طریق چنین کار بی پایانی او خود را به یک سرآشپز چیره دست تبدیل کرد.

قانون روزانه: مغز به گونه ای طراحی شده است که از طریق تکرار مداوم و مشارکت فعال و عملی یاد بگیرد. از طریق چنین تمرین و پشتکاری، می توان بر هر مهارتی مسلط شد. مهارتی را برای کسب انتخاب کنید و شروع به تمرین کنید.

رابرت گرین، «پنج عنصر کلیدی برای مدل جدید کارآموزی»، نیویورک تایمز، 26 فوریه

2013

چگونه سریع و عمیق یاد بگیریم؟

افرادی که به توهمات خود می چسبند، اگر نگوئیم غیرممکن، یادگیری هر چیزی که ارزش یادگیری داشته باشد، دشوار است: مردمی که نیاز به خلق خود دارند، باید همه چیز را بررسی کنند و یادگیری نحوه جذب آب توسط ریشه های درخت را غرق کنند.

وقتی وارد یک محیط جدید می شوید، وظیفه شما این است که تا حد امکان یاد بگیرید و جذب کنید. برای این منظور باید سعی کنید به احساس کودکانه حقارت برگردید - این احساس که دیگران خیلی بیشتر از شما می دانند و شما برای یادگیری و هدایت ایمن کارآموزی خود به آنها وابسته هستید. شما تمام پیش فرض های خود را در مورد یک محیط یا زمینه، هر گونه احساس خودخواهی طولانی مدت کنار می گذارید. شما هیچ ترسی ندارید. شما با مردم تعامل دارید و تا حد امکان عمیق در فرهنگ شرکت می کنید. شما پر از کنجکاوی هستید. با فرض این احساس حقارت، ذهن شما باز می شود و گرسنگی برای یادگیری خواهید داشت. این موقعیت البته فقط موقتی است. شما در حال بازگشت به احساس وابستگی هستید، به طوری که در عرض پنج تا ده سال می توانید به اندازه کافی یاد بگیرید تا در نهایت استقلال خود را اعلام کنید و وارد بزرگسالی کامل شوید.

قانون روزانه: به یک وابستگی کودکانه بازگردید. امروز، طوری رفتار کنید که کسانی که با آنها در تعامل هستید خیلی بیشتر از شما می دانند.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

حرکت به سمت مقاومت

طبیعتا ، ما انسان ها از هر چیزی که احتمالا دردناک یا آشکارا دشوار به نظر می رسد ، کوتاه می آییم. ما این گرایش طبیعی را به تمرین هر مهارتی _____ می آوریم. هنگامی که در برخی از جنبه های این مهارت مهارت پیدا کردیم ، به طور کلی جنبه ای که راحت تر به دست ما می آید ، ترجیح می دهیم این عنصر را بارها و بارها تمرین کنیم. مهارت ما نامتعادل می شود زیرا از نقاط ضعف خود اجتناب می کنیم. این مسیر آماتورها است. برای رسیدن به تسلط، باید آنچه را که ما آن را تمرین مقاومت می نامیم، اتخاذ کنید. اصل ساده است - وقتی صحبت از تمرین به میان می آید، شما در جهت مخالف تمام تمایلات طبیعی خود حرکت می کنید. اول، شما در برابر وسوسه خوب بودن با خودتان مقاومت می کنید. شما بدترین منتقد خود می شوید. شما کار خود را طوری می بینید که گویی از طریق چشم دیگران است. شما نقاط ضعف خود را تشخیص می دهید، دقیقا عناصری که در آنها مهارت ندارید. اینها جنبه هایی هستند که شما در تمرین خود به آنها اولویت می دهید. شما نوعی لذت انحرافی در عبور از دردی که ممکن است به همراه داشته باشد پیدا می کنید. دوم، شما در برابر فریب کاهش تمرکز خود مقاومت می کنید. شما خود را آموزش می دهید که در تمرین با دو برابر شدت تمرکز کنید، گویی که چیز واقعی ضرب دو است. در طراحی روال های خود، تا حد امکان خلاق می شوید. به این ترتیب، شما استانداردهای خود را برای تعالی توسعه می دهید، به طور کلی بالاتر از دیگران. به زودی نتایج چنین عملی را خواهید دید، و دیگران از سهولت ظاهری انجام دادن اعمالتان شگفت زده خواهند شد.

قانون روزانه: تمریناتی را اختراع کنید که بر روی نقاط ضعف شما کار کند. به خودتان ضرب الاجل های دلخواه بدهید تا استانداردهای خاصی را رعایت کنید و دائما خود را از محدودیت های درک شده عبور دهید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

تمرین متمرکز نمی تواند شکست بخورد

برای چیزهایی که باید قبل از انجام آنها یاد بگیریم، با انجام آنها یاد می گیریم. . . . مردان با ساختن سازنده می شوند و با نواختن دلیر.

اگرچه ممکن است به نظر برسد که زمان لازم برای تسلط بر مهارت های لازم و دستیابی به سطحی از تخصص به رشته و سطح استعداد شما بستگی دارد، اما کسانی که بارها و بارها در مورد این موضوع تحقیق کرده اند، تعداد 10000 ساعت را به دست می آورند. به نظر می رسد این مقدار زمان تمرین با کیفیتی است که برای رسیدن فرد به سطح بالایی از مهارت لازم است و برای آهنگسازان، شطرنج بازان، نویسندگان و ورزشکاران و غیره صدق می کند. این عدد طنین تقریباً جادویی یا عرفانی دارد. این بدان معناست که زمان تمرین زیاد - صرف نظر از شخص یا رشته - منجر به تغییر کیفی در مغز انسان می شود. ذهن یاد گرفته است که حجم زیادی از اطلاعات را سازماندهی و ساختار دهد. با تمام این دانش ضمنی، اکنون می تواند با آن خلاق و بازیگوش شود. اگرچه تعداد ساعات ممکن است زیاد به نظر برسد، اما به طور کلی به هفت تا ده سال تمرین پایدار و محکم اضافه می شود - تقریباً دوره یک دوره کارآموزی سنتی. به عبارت دیگر، تمرین متمرکز در طول زمان نمی تواند شکست بخورد اما نتیجه می دهد.

قانون روزانه: امروز و فردا و روز بعد و روز بعد از آن یک ساعت تمرین متمرکز کنید.

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی

عاشق کار دقیق هستم

آرون راجرز، کوارتربک گرین بی پکرز، ————— مجبور شد سه سال اول خود را به عنوان شاگرد یکی از بهترین ها، برت فاور، بگذراند. این به معنای فرصت های کم یا بدون فرصت برای نشان دادن خود در طول یک بازی واقعی بود. در آن سال ها، تنها کاری که او انجام می داد تمرین و تماشا کردن بود. او بعداً گفت: "آن سه سال اول برای موفقیت من حیاتی بود." به او صبر و فروتنی آموخت. او آن زمان را صرف تقویت هر مهارت ممکن کرد که یک کوارتربک می تواند به آن نیاز داشته باشد - هماهنگی چشم دستی، مهارت انگشتان، کار پا، مکانیک پرتاب کردن. چیزهای هیجان انگیز نیست. او به خود آموخت که از حاشیه با توجه کامل تماشا کند و تا آنجا که ممکن است درس بگیرد. همه اینها نه تنها سطح مهارت او را بالا برد، بلکه توجه مربیانش را نیز به خود جلب کرد که بسیار تحت تأثیر اخلاق کاری و توانایی او در یادگیری قرار گرفتند. در طول آن سال ها، او توانست بر بی صبری خود مسلط شود و بازی خود را ارتقا دهد. در اصل، راجرز به خود آموخته بود که خود کار دقیق را دوست داشته باشد، و هنگامی که توسعه می دهید، هیچ مانعی برای شما وجود ندارد.

قانون روزانه: بر جزئیات مسلط شوید و بقیه در جای خود قرار می گیرند.

رابرت گرین، «پنج عنصر کلیدی برای مدل جدید کارآموزی»، نیویورک تایمز، 26 فوریه 2013

حقیقت دردناک

مثل این است که یک درخت بزرگ با دور عظیم را قطع کنید. شما آن را با یک تاب تبر خود انجام نخواهید داد. با این حال، اگر به خرد کردن آن ادامه دهید و رها نکنید، در _____ نهایت، چه بخواید و چه نخواهد، ناگهان واژگون می شود.

انیشترین آزمایش های فکری جدی خود را از شانزده سالگی آغاز کرد. ده سال بعد او اولین نظریه انقلابی نسبیت خود را ارائه داد. تعیین کمیت زمانی که او در آن ده سال صرف تقویت مهارت های نظری خود کرده است، غیرممکن است، اما تصور اینکه او سه ساعت در روز روی این مشکل خاص کار کند، که پس از یک دهه بیش از 10000 ساعت بازده دارد، دشوار نیست. هیچ میانبر یا راهی برای دور زدن مرحله کارآموزی وجود ندارد. این طبیعت مغز انسان است که نیاز به چنین قرار گرفتن طولانی در یک زمینه دارد، که به مهارت های پیچیده اجازه می دهد تا عمیقاً جاسازی شوند و ذهن را برای فعالیت خلاقانه واقعی آزاد کند. میل به یافتن میانبرها شما را برای هر نوع تسلط نامناسب می کند. هیچ معکوس شدن احتمالی برای این روند وجود ندارد.

قانون روزانه: هیچ دور زدن مرحله کارآموزی وجود ندارد. خود را از میل به یافتن میانبر خلاص کنید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

دو نوع شکست

یک متفکر اعمال خود را به عنوان آزمایش و سوال می بیند - به عنوان تلاشی برای یافتن چیزی. موفقیت و شکست برای او بیش از هر چیز پاسخ _____ است.

دو نوع شکست وجود دارد. اولین مورد از این ناشی می شود که هرگز ایده های خود را امتحان نکنید زیرا می ترسید یا به این دلیل که منتظر زمان مناسب هستید. این نوع شکست را هرگز نمی توانید از آن درس بگیرید و چنین ترسویی شما را نابود خواهد کرد. نوع دوم از روحیه ای جسور و جسورانه ناشی می شود. اگر در این راه شکست بخورید، ضربه ای که به شهرت خود وارد می کنید بسیار بیشتر از آنچه یاد می گیرید است. شکست مکرر روحیه شما را سخت می کند و با وضوح کامل به شما نشان می دهد که چگونه کارها باید انجام شود. در واقع، این یک نفرین است که در اولین تلاش خود همه چیز درست پیش برود. شما نمی توانید عنصر شانس را زیر سوال ببرید و باعث می شود فکر کنید که لمس طلایی دارید. وقتی به ناچار شکست می خورید، شما را از نقطه یادگیری گیج و تضعیف می کند. در هر صورت، برای کارآموزی به عنوان یک کارآفرین باید در اسرع وقت به ایده های خود عمل کنید و آنها را در معرض دید عموم قرار دهید، بخشی از شما حتی امیدوار است که شکست بخورید. شما همه چیز برای به دست آوردن دارید.

قانون روزانه: امروز به یکی از ایده های خود جسورانه عمل کنید.

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی

زمان را انتخاب کنید

آلبرت انیشتین بیست و یک ساله پس از فارغ التحصیلی از پلی تکنیک زوریخ در سال 1900، چشم انداز شغلی خود را بسیار ناچیز یافت. او در انتهای کلاس فارغ التحصیل شده بود و تقریباً به طور قطع هر فرصتی برای به دست آوردن موقعیت تدریس را باطل می کرد. او که از دور بودن از دانشگاه خوشحال بود، اکنون قصد داشت به تنهایی برخی از مشکلات فیزیک را که چندین سال او را آزار داده بود، بررسی کند. این یک کارآموزی خود در نظریه پردازی و آزمایش های فکری خواهد بود. اما در این میان، او باید امرار معاش می کرد. به او پیشنهاد شده بود که به عنوان مهندس در تجارت دینام پدرش در میلان کار کند، اما چنین کاری وقت آزاد برای او باقی نمی گذاشت. یک دوست می تواند برای او موقعیتی با درآمد خوب در یک شرکت بیمه به دست آورد، اما این باعث می شود مغز او را احمق کند و انرژی او را برای تفکر از بین ببرد. سپس، یک سال بعد، دوست دیگری به فرصت شغلی در اداره ثبت اختراعات سوئیس در برن اشاره کرد. دستمزد زیاد نبود، موقعیت در پایین ترین سطح بود، ساعت ها طولانی بود، و کار شامل کار نسبتاً پیش پا افتاده بررسی درخواست های ثبت اختراع بود، اما انیشتین از این فرصت استفاده کرد. این همه چیزی بود که او می خواست. وظیفه او تجزیه و تحلیل اعتبار درخواست های ثبت اختراع است که بسیاری از آنها شامل جنبه های علمی مورد علاقه او بود. برنامه ها مانند پازل های کوچک یا آزمایش های فکری خواهند بود. او می تواند سعی کند تجسم کند که چگونه ایده ها در واقع به اختراعات تبدیل می شوند. کار بر روی آنها قدرت استدلال او را تیز می کرد. پس از چندین ماه کار، او آنقدر در این بازی ذهنی ماهر شد که می توانست کارش را در دو یا سه ساعت به پایان برساند و بقیه روز را برای انجام آزمایش های فکری خود باقی بگذارد. در سال 1905 او اولین نظریه نسبیت خود را منتشر کرد، بیشتر کارها در حالی انجام می شد که او پشت میز خود در اداره ثبت اختراعات بود.

قانون روزانه: زمان متغیر حیاتی است. امروز یک چیز را از بشقاب خود بردارید تا زمان بیشتری برای وظیفه زندگی خود اختصاص دهید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

درک کنید که مغز چگونه کار می کند

تا جایی که معتقدیم می توانیم از مراحل بگذریم، از روند اجتناب کنیم، به طور جادویی از طریق ارتباطات سیاسی یا فرمول های آسان قدرت به دست آوریم، یا به استعداد های طبیعی خود وابسته باشیم، بر خلاف این دانه حرکت می کنیم و قدرت طبیعی خود را معکوس می کنیم. ما برده زمان می شویم - هر چه می گذرد ضعیف تر می شویم، توانایی کمتری می یابیم و در یک حرفه بن بست گرفتار می شویم. ما اسیر عقاید و ترس دیگران می شویم. به جای اینکه ذهن ما را به واقعیت متصل کند، از هم جدا می شویم و در یک اتاق باریک فکری قفل می شویم. انسانی که برای بقای خود به توجه متمرکز وابسته بود، اکنون به یک حیوان اسکن حواس پرت تبدیل می شود، قادر به تفکر عمیق نیست، اما قادر به وابستگی به غرایز نیست. این اوج حماقت است که باور کنید در طول زندگی کوتاه خود، چند دهه هوشیاری شما، می توانید به نحوی پیکربندی های مغز خود را از طریق فناوری و آرزو دوباره سیم کشی کنید و بر تأثیرش میلیون سال رشد غلبه کنید. برخلاف جریان ممکن است حواس پرتی موقتی به همراه داشته باشد، اما زمان بی رحمانه ضعف و بی حوصلگی شما را آشکار می کند.

قانون روزانه: به یادگیری ایمان داشته باشید، نه فناوری.

تسلط، مقدمه: تکامل تسلط

نیاز خود را ایجاد کنید

مردم را به شما وابسته کنید. از چنین وابستگی چیزی بیشتر از ادب به دست می آید. کسی که تشنگی خود را برطرف کرده است، بلافاصله به چاه پشت می کند و دیگر نیازی به آن ندارد.

بسیاری از کاندوتیری های بزرگ رنسانس ایتالیا به همین سرنوشت دچار شدند: آنها نبرد پس از نبرد برای کارفرمایان خود پیروز شدند تا خود را تبعید، زندانی یا اعدام کنند. مشکل ناسپاسی نبود. این بود که بسیاری از کاندوتیری های دیگر به اندازه آنها توانا و شجاع بودند. آنها قابل تعویض بودند. با کشتن آنها هیچ چیز از دست نرفت. در همین حال، افراد مسن تر در میان آنها خودشان قدرتمند شده بودند و پول بیشتری برای خدمات خود می خواستند. پس چقدر بهتر است که آنها را از بین ببریم و یک مزدور جوان تر و ارزان تر استخدام کنیم. چنین است سرنوشت کسانی که دیگران را به آنها وابسته نمی کنند (به میزان خشونت کمتری امیدوار است). دیر یا زود کسی می آید که می تواند کار را به بهترین شکل ممکن انجام دهد - کسی جوان تر، تازه تر، ارزان تر، کمتر تهدید کننده. ضرورت بر جهان حکومت می کند. مردم به ندرت عمل می کنند مگر اینکه مجبور شوند. اگر نیازی به خودتان ایجاد نکنید، در اولین فرصت از بین خواهید رفت.

قانون روزانه: تلاش کنید تا تنها کسی باشید که می تواند کاری را که انجام می دهید انجام دهد و سرنوشت کسانی را که شما را استخدام می کنند چنان با سرنوشت شما گره خورده است که احتمالاً نمی توانند از شر شما خلاص شوند.

48 قانون قدرت، قانون 11: یاد بگیرید که مردم را به خود وابسته نگه دارید

انرژی هدفمند را جذب کنید

کوکو شانل زندگی را از موقعیت ضعف بزرگ آغاز کرد - یتیمی که منابع کمی در زندگی داشت یا اصلاً منابع نداشت. او در اوایل بیست سالگی متوجه شد که هدف او طراحی لباس و راه اندازی خط تولید پوشاک خود است. با این حال، او به شدت به راهنمایی نیاز داشت، به ویژه در مورد جنبه تجاری. او به دنبال افرادی بود که بتوانند به او کمک کنند تا راه خود را پیدا کند. در سن بیست و پنج سالگی او به هدف کامل رسید، یک تاجر ثروتمند انگلیسی به نام آرتور "پسر" کیل. او با شدت زیادی به او چسبید. او توانست اعتماد به نفس را به او القا کند که می تواند یک طراح مشهور شود. او به طور کلی در مورد تجارت به او آموزش داد. او انتقادات سختی را به او ارائه داد که به دلیل احترام عمیقش به او می توانست آنها را بپذیرد. او به او در اولین تصمیمات مهم خود در راه اندازی کسب و کارش کمک کرد. از او او حس هدفی بسیار تقویت شده ای پیدا کرد که در تمام زندگی خود حفظ کرد. بدون نفوذ او، مسیر او بسیار گیج کننده و دشوار بود. بعداً در زندگی، او مدام به این استراتژی بازگشت. او مردان و زنان دیگری را پیدا کرد که مهارت هایی داشتند که فاقد آن بودند یا نیاز به تقویت آنها داشتند - لطف اجتماعی، بازاریابی، بینی برای روندهای فرهنگی - و روابطی را ایجاد کرد که به او اجازه می داد از آنها بیاموزد. در این مورد، شما می خواهید افرادی را پیدا کنید که عملگر هستند و نه صرفاً کسانی که کاریزماتیک یا رویاپرداز هستند. شما توصیه های عملی آنها را می خواهید و روحیه آنها را برای انجام کارها جذب می کنید. در صورت امکان، گروهی از افراد از زمینه های مختلف، به عنوان دوستان یا همکاران، که انرژی مشابهی دارند، دور خود جمع کنید. شما به بالا بردن حس هدف یکدیگر کمک خواهید کرد. به انجمن ها یا مربیان مجازی بسنده نکنید.

قانون روزانه: فهرستی از افرادی که در زندگی خود با هدف زندگی می کنند تهیه کنید. گذراندن زمان بیشتر با آنها را در اولویت قرار دهید.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون
بی هدفی

هرگز دانش کافی نیست

ناپلئون بناپارت در کودکی خود را به سمت بازی های استراتژی و کتاب هایی که نمونه هایی از رهبری در عمل ارائه می دادند، جذب کرد. او با ورود _____ به یک آکادمی نظامی، روی حرفه نظامی و جا افتادن در سیستم متمرکز نبود. در عوض، او نیاز و سواسی داشت که تا آنجا که می توانست در مورد تمام جنبه های هنرهای نظامی بیاموزد. او با حریت مطالعه کرد. میزان دانش او مافوق او را تحت تأثیر قرار داد. در سنین پایین مسئولیت غیرعادی به او داده شد. او به سرعت یاد گرفت که چگونه خونسردی خود را حفظ کند، درس های درست را از تجربیات خود بگیرد و از اشتباهات بهبود یابد. زمانی که مسئولیت های بیشتری در میدان نبرد به او داده شد، او دوره کارآموزی را گذرانده بود که شدت آن دو یا سه برابر همسالانش بود. از آنجایی که بسیار جوان، جاه طلب و تحقیر اقدار بود، هنگامی که به او های رهبری داده شد، به بزرگترین انقلاب در تاریخ نظامی پرداخت، اندازه و شکل ارتش ها را تغییر داد، به تنهایی مانور را وارد نبرد کرد و غیره. در پایان پیشرفت خود، او احساس قابل توجهی نسبت به نبرد و شکل کلی یک کمپین داشت. در مورد او، این به عنوان کودتای بدنام او شناخته شد، توانایی او در ارزیابی یک موقعیت با یک نگاه چشمش. این باعث شد معاونان و رقبای او تصور کنند که او دارای قدرت های عرفانی است.

قانون روزانه: عمیق ترین لذت را در جذب دانش و اطلاعات بیابید. احساس می کنید هرگز به اندازه کافی ندارید.

powerseductionandwar.com, October 1, 2012

از استاد خود پیشی بگیرید

بیچاره شاگردی است که از استادش پیشی نمی گیرد.

یادگیری زیر نظر فردی بسیار درخشان و موفق اغلب یک نفرین است - اعتماد به نفس شما در حالی که برای دنبال کردن همه ایده های عالی آنها تلاش می کنید، خرد می شود. بسیاری از کارآموزان در سایه مربیان برجسته خود گم می شوند و هرگز به چیزی نمی رسند. به دلیل جاه طلبی خود، پیانیست گلن گولد راه خود را به تنها راه حل واقعی برای این معضل پیدا کرد. او به تمام ایده های مربی خود آلبرتو گوئررو در مورد موسیقی گوش می داد و آنها را امتحان می کرد. در طول نوازندگی، او به طرز ماهرانه ای این ایده ها را متناسب با تمایلات خود تغییر می داد. این باعث می شد احساس کند که صدای خودش را دارد. با گذشت سالها، او این تمایز بین خود و مربی خود را آشکارتر کرد. از آنجا که او بسیار تأثیرپذیر بود، در طول دوره کارآموزی به طور ناخودآگاه تمام ایده های مهم مربی خود را درونی کرده بود، اما از طریق مشارکت فعال خود توانسته بود آنها را با فردیت خود تطبیق دهد. به این ترتیب، او می توانست یاد بگیرد و در عین حال روحیه خلاقیت را پرورش دهد که به او کمک می کند پس از ترک گوئررو از دیگران متمایز شود.

قانون روزانه: مراقب سایه مربی برجسته باشید. ایده های آنها را امتحان کنید اما همیشه آنها را تغییر شکل دهید و خود را متمایز کنید. هدف شما پیشی گرفتن از آنها است.

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی

افق های خود را گسترش دهید

واقعیت مرحله کارآموزی این است که هیچ واقعا به شما کمک نمی کند یا به شما راهنمایی نمی دهد. در واقع، شانس علیه شماست. اگر می خواهید کارآموزی داشته باشید، اگر می خواهید یاد بگیرید و خود را برای تسلط آماده کنید، باید خودتان و با انرژی زیاد این کار را انجام دهید. وقتی وارد این مرحله می شوید، معمولا از پایین ترین موقعیت شروع می کنید. دسترسی شما به دانش و افراد به دلیل وضعیت شما محدود می شود. اگر مراقب نباشید، این وضعیت را می پذیرید و با آن تعریف می شوید، به خصوص اگر از یک پیشینه محروم آمده باشید. در عوض، باید با هر محدودیتی مبارزه کنید و به طور مداوم برای گسترش افق دید خود تلاش کنید. (در هر موقعیت یادگیری شما تسلیم واقعیت خواهید شد، اما این واقعیت به این معنی نیست که باید در یک مکان بمانید.) خواندن کتاب ها و مطالبی که فراتر از آنچه مورد نیاز است همیشه نقطه شروع خوبی است. با قرار گرفتن در معرض ایده ها در جهان وسیع، تمایل به ایجاد گرسنگی برای دانش بیشتر و بیشتر خواهید داشت. راضی ماندن در هر گوشه باریکی برای شما سخت تر خواهد بود، که دقیقا نکته است. افراد در زمینه شما، در حلقه نزدیک شما، مانند دنیاهایی برای خودشان هستند - داستان ها و دیدگاه های آنها به طور طبیعی افق دید شما را گسترش می دهد و مهارت های اجتماعی شما را تقویت می کند. تا حد امکان با انواع مختلف افراد معاشرت کنید. این دایره ها به آرامی گسترش می یابند. هر نوع تحصیل در خارج از کشور به پویایی می افزاید.

قانون روزانه: در پیگیری خود برای گسترش بی امان باشید. هر زمان که احساس کردید در یک دایره قرار می گیرید، خود را مجبور کنید که همه چیز را تکان دهید و به دنبال چالش های جدید باشید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

خارج از منطقه آسایش خود سرمایه گذاری کنید

غرور ما، احساسات ما، روحیه تقلید، هوش انتزاعی ما، عادات ما مدتهاست که در کار بوده است، و این وظیفه هنر است که این کار آنها را خنثی کند و ما را وادار کند که به _____ سمت آن سفر کنیم از آنجا به اعماق رسیده ایم که آنچه واقعا وجود داشته است در درون ما ناشناخته است.

با پیشرفت لئوناردو داوینچی در کار استودیویی خود برای وروکیو، او شروع به آزمایش و اثبات سبک خود کرد. او در کمال تعجب متوجه شد که استاد تحت تأثیر خلاقیت او قرار گرفته است. برای لئوناردو، این نشان می داد که او به پایان دوره کارآموزی خود نزدیک شده است. اکثر مردم برای برداشتن این مرحله بیش از حد منتظر می مانند، به طور کلی از ترس. یادگیری قوانین و ماندن در منطقه راحتی همیشه آسان تر است. اغلب باید خود را مجبور کنید که چنین اقدامات یا آزمایشاتی را انجام دهید قبل از اینکه فکر کنید آماده هستید. شما شخصیت خود را آزمایش می کنید، از ترس های خود عبور می کنید و حس جدایی نسبت به کار خود را ایجاد می کنید - از نگاه دیگران به آن نگاه می کنید. شما در حال چشیدن طعم مرحله بعدی هستید که در آن آنچه تولید می کنید تحت بررسی مداوم قرار می گیرد.

قانون روزانه: چیزی را امتحان کنید که فکر نمی کنید کاملا برای آن آماده هستید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

سبک خود را ایجاد کنید

فاصله ای که شما از سلف خود برقرار می کنید اغلب نیاز به نمادگرایی دارد، راهی برای تبلیغ عمومی خود. به عنوان مثال، لویی چهاردهم زمانی که کاخ سنتی پادشاهان فرانسه را رد کرد _____ و کاخ ورسای خود را ساخت، چنین نمادگرایی را ایجاد کرد. فیلیپ دوم، پادشاه اسپانیا، زمانی که مرکز قدرت خود، کاخ ال اسکوریال، را در میانه ناکجاآباد ایجاد کرد، همین کار را انجام داد. اما لویی بازی را فراتر برد: او مانند پدر یا اجداد قبلی خود پادشاه نخواهد بود. او تاج بر سر نمی گذاشت یا عصا حمل نمی کرد یا بر تخت سلطنت نمی نشست. او نوع جدیدی از اقتدار تحمیل کننده را با نمادها و آیین های خاص خود ایجاد می کرد. لونیس آیین های اجدادش را به یادگارهای خنده دار گذشته تبدیل کرد. از او الگو بگیرید: هرگز اجازه ندهید که به دنبال مسیر سلف خود دیده شوید. اگر این کار را انجام دهید، هرگز از او پیشی نخواهید گرفت. شما باید تفاوت خود را از نظر فیزیکی با ایجاد سبک و نمادگرایی که شما را متمایز می کند، نشان دهید.

قانون روزانه: از الگوی استاد پیروی کنید، نه راه او. تفاوت خود را نشان دهید. سبک خود را ایجاد کنید.

48 قانون قدرت، قانون 41: از قدم گذاشتن به جای یک مرد بزرگ خودداری کنید
چاقو به ارباب می رود

اگر معلم فقط شاگرد باقی بماند، پاداش بدی به معلم می دهد.

در اسپانیایی می گویند *al maestro cuchillada* - "چاقو به استاد می رود." این یک عبارت شمشیربازی است که به لحظه ای اشاره دارد که دانش آموز جوان و چاپک به اندازه کافی ماهر می شود تا استاد خود را برید. اما این همچنین به سرنوشت اکثر مربیانی اشاره دارد که به ناچار شورش شاگردان خود را تجربه می کنند، مانند بریدگی از شمشیر. در فرهنگ ما، ما تمایل داریم کسانی را که سرکش به نظر می رسند یا حداقل رُست می گیرند، احترام بگذاریم. اما شورش هیچ معنا یا قدرتی ندارد اگر بدون چیزی محکم و واقعی برای شورش رخ دهد. مربی یا شخصیت پدر، دقیقاً چنین استانداردی را به شما می دهد که می توانید از آن منحرف شوید و هویت خود را ایجاد کنید. شما بخش های مهم و مرتبط دانش آنها را درونی می کنید و چاقو را برای چیزی که هیچ ارتباطی با زندگی شما ندارد به کار می برید. این پویایی تغییر نسل ها است و گاهی اوقات شخصیت پدر باید کشته شود تا پسران و دختران فضایی برای کشف خود داشته باشند. شما احتمالاً چندین مربی در زندگی خود خواهید داشت، مانند پله هایی در مسیر تسلط. در هر مرحله از زندگی باید معلمان مناسب را پیدا کنید، آنچه را که می خواهید از آنها به دست آورید، ادامه دهید و از این بابت احساس شرم نکنید. این مسیری است که احتمالاً مربی شما طی کرده است و این راه جهان است.

قانون روزانه: بخش های مهم و مرتبط دانش استاد را درونی کنید. چاقو را روی هر چیز دیگری بمالید.

تسلط ، III - جذب قدرت استاد - پویایی مربی
رویکرد هکر را در پیش بگیرید

هر سنی تمایل به ایجاد مدلی از کارآموزی دارد که متناسب با سیستم تولیدی حاکم در آن زمان باشد. ما اکنون در عصر کامپیوتر هستیم و این رویکرد هکرها به برنامه نویسی است که ممکن است امیدوارکننده ترین مدل را برای این عصر جدید ارائه دهد. مدل به این صورت است: شما می خواهید تا آنجا که ممکن است مهارت ها را یاد بگیرید، مسیری را که شرایط شما را به سمت آن سوق می دهد، دنبال کنید، اما تنها در صورتی که آنها به عمیق ترین علایق شما مرتبط باشند. مانند یک هکر، شما برای فرآیند کشف

خود ارزش قائل هستید. شما از دام دنبال کردن یک مسیر شغلی مشخص اجتناب می کنید. شما مطمئن نیستید که همه اینها به کجا منجر می شود، اما شما از باز بودن اطلاعات، تمام دانش در مورد مهارت هایی که اکنون در اختیار داریم، نهایت استفاده را می برید. می بینید چه نوع کاری برای شما مناسب است و می خواهید به هر قیمتی از چه چیزی اجتناب کنید. شما با آزمون و خطا حرکت می کنید. شما به این دلیل سرگردان نیستید که از تعهد می ترسید، بلکه به این دلیل که پایگاه مهارت ها و امکانات خود را گسترش می دهید. در یک نقطه خاص، زمانی که آماده حل و فصل در مورد چیزی هستید، ایده ها و فرصت ها به ناچار خود را به شما ارائه می دهند. وقتی این اتفاق بیفتد، تمام مهارت هایی که جمع آوری کرده اید بسیار ارزشمند خواهد بود. شما در ترکیب آنها به روش های منحصر به فرد و متناسب با فردیت شما استاد خواهید بود.

قانون روزانه: در این عصر جدید، کسانی که در جوانی مسیری سفت و سخت و منحصر به فرد را دنبال می کنند، اغلب در چهل سالگی خود را در بن بست شغلی می بینند یا غرق در کسالت می شوند. کارآموزی گسترده برعکس را به همراه خواهد داشت - امکانات در حال گسترش است.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

مارس

استاد در محل کار



در حرکت به سمت تسلط، ذهن خود را به واقعیت و خود زندگی نزدیک می کنید. هر چیزی که زنده است در حالت دائمی تغییر و حرکت است. لحظه ای که استراحت می کنید و فکر می کنید به سطحی که می خواهید رسیده اید، بخشی از ذهن شما وارد مرحله زوال می شود. شما خلایق خود را که به سختی به دست آورده اید از دست می دهید و دیگران شروع به حس کردن آن می کنند. این قدرت و هوشی است که باید به طور مداوم تجدید شود وگرنه می میرد. بنابراین، تمام زندگی شما باید به عنوان نوعی کارآموزی در نظر گرفته شود که به طور مداوم مهارت های یادگیری خود را در آن به کار می گیرید. ماه مارس به شما می آموزد که چگونه مهارت های خود را فعال کنید و دانش لازم برای یک زندگی استادانه را درونی کنید.

وقتی چندین سال پیش شروع به نوشتن پنجمین کتابم کردم، *استادی*، اتفاق بسیار عجیب و هیجان انگیزی رخ داد. نوشتن این کتاب بسیار دشوار و پیچیده بود. اول از همه، من تحقیقات همیشگی خود را انجام داده بودم: خواندن چند صد کتاب، برداشتن هزاران کارت یادداشت روی آنها، ساختار آنها در فصل های مختلف و غیره. اما علاوه بر این، من کتاب های زیادی در مورد علم خوانده بودم، که قبلاً هرگز انجام نداده بودم - کتاب هایی که ماهیت مغز انسان را بررسی می کردند - تا به تسلط یک پایه علمی بیشتر بدهند. و این لایه دیگری از دشواری را به نوشتن اضافه کرد. علاوه بر این، من همچنین با شش یا هفت استاد معاصر مصاحبه کرده بودم تا حس به روزتری به کتاب بدهم. گنجاندن علم و مصاحبه ها در *Mastery* آن را به یک پروژه چالش برانگیز تبدیل کرد. و بنابراین، وقتی روند نوشتن واقعی را شروع کردم، با دو فصل اول بسیار کند پیش رفت. بیشتر از حد معمول طول کشید تا وارد جریان شود.

و سپس فصل به فصل، هفته به هفته، ماه به ماه، شروع به گرفتن کمی شتاب کردم. و سپس در فصل پنجم، اتفاق غیرمنتظره ای رخ داد. فصل پنجم در مورد خود فرآیند خلایق است. و ایده این است که هنگامی که شما به اندازه کافی روی یک پروژه کار می کنید، آمادگی کافی دارید، و تمام این ماه ها تجربه کاوش در موضوع را داشته اید، اغلب به حالتی از خلایق می رسید که ایده ها از ناکجاآباد به سراغ شما می آیند. و ناگهان این اتفاق برای من افتاد. پس از تمام تحقیقات و تمام آماده سازی، زمانی که به فصل پنجم رسیدم، ایده هایی برای آن فصل در حالی که در حال دوش گرفتن بودم، در حالی که در حال پیاده روی بودم، به سراغم می آمد. حتی در مورد کتاب خواب می دیدم و ایده ها در خواب به سراغم می آمدند و آنچه را که در مورد آن می نوشتم تأیید می کردند. و این من را بسیار شگفت زده و بسیار الهام بخش کرد. و سپس به فصل ششم رسیدم، که در مورد خود تسلط است - فصل آخر. ایده این است که حتی در ادامه فرآیند، شما شروع به داشتن یک حس بسیار شهودی نسبت به سوژه می کنید. تقریباً مثل این است که کتاب یا پروژه در درون شما زندگی می کند. می توانید آن را با یک استاد شطرنج مقایسه کنید که در آن صفحه شطرنج احساس می کند در داخل مغز، درون بدنش است و او می تواند آنچه را که در آینده می آید احساس کند. احساس می کردم که کتاب در درون من زندگی می کند و من چیزی را دارم که آن را نوک انگشت می نامم نسبت به آنچه باید بنویسم. این نوع ایده های سریع و شهودی وجود داشت که از ناکجاآباد به سراغم می آمد. و این یک تجربه باورنکردنی بود، یک احساس باورنکردنی - یک احساس قدرت عظیم.

من ادعا نمی‌کنم که خاص هستم، نوعی نابغه هستم، یا به خصوص با استعداد یا با استعداد هستم. در واقع، تمام هدف کتاب این است که مفهوم نبوغ و خلاقیت را اسطوره زدایی کنیم. ما تمایل داریم فکر کنیم که این چیزی است که شما با آن متولد شده اید، چیزی در DNA شما، به روشی خاص که شما سیم‌کشی شده اید. و من می‌خواستم ثابت کنم که این در واقع محصول سخت‌کوشی و نظم و انضباط است، که وقتی شما چیزی را برای ماه‌ها یا سال‌ها تمرین می‌کنید، می‌توانید به این سطح بالای خلاقیت و تسلط برسید. و نوشتن کتاب به معنای واقعی کلمه ایده من را تأیید کرد. و از آنجایی که این تابعی از فداکاری بی‌امان است، خسته‌کننده به یک مشکل، این یک تجربه هیجان‌انگیز است که تقریباً هر کسی می‌تواند داشته باشد، اگر از الگویی که من بیان کردم پیروی کند.

این بدان معنا نیست که اگر سال‌ها را صرف مطالعه چیزی کنید، به ناچار قدرت خلاقیت به شما می‌رسد. شما باید شدت خاصی در تمرکز خود داشته باشید و همچنین عشق به خود کاری که محصول نهایی را متحرک می‌کند. و همچنین به سال‌ها کار قبلی در مرحله کارآموزی بستگی دارد که من در نوشتن چهار کتاب دیگر آن را پشت سر گذاشته بودم.

هیچ راه میانبری برای فرآیند خلاقیت وجود ندارد؛ مواد مخدر و الکل بیشتر مانع هستند. بی‌حوصلگی که شما را به سمت میانبرهای دلخواه سوق می‌دهد، شما را برای تسلط نامناسب می‌کند. اما اگر به این فرآیند اعتماد کنید و آن را تا جایی که می‌توانید پیش ببرید، از نتایج شگفت‌زده خواهید شد.

مارس 1

ذهن بعدی را بیدار کنید

یادگیری هرگز ذهن را خسته نمی کند.

همانطور که مهارت های بیشتری را جمع آوری می کنید و قوانینی را که بر رشته شما حاکم است درونی می کنید، ذهن شما می خواهد فعال تر شود و به دنبال استفاده از این دانش به روش هایی باشد که متناسب با تمایلات شما باشد. چیزی که مانع شکوفایی این پویایی خلاق طبیعی می شود، کمبود استعداد نیست، بلکه نگرش شماست. با احساس اضطراب و ناامنی، تمایل دارید با دانش خود محافظه کار شوید، ترجیح می دهید در گروه قرار بگیرید و به رویه هایی که آموخته اید پایبند باشید. در عوض، باید خود را در جهت مخالف مجبور کنید. همانطور که از دوره کارآموزی خود بیرون می آید، باید به طور فزاینده ای جسور شوید. به جای احساس رضایت در مورد آنچه می دانید، باید دانش خود را در زمینه های مرتبط گسترش دهید و به ذهن خود سوخت بدهید تا ارتباط جدیدی بین ایده های مختلف ایجاد کند. شما باید آزمایش کنید و از تمام زوایای ممکن به مشکلات نگاه کنید. همانطور که تفکر شما سیال تر می شود، ذهن شما به طور فزاینده ای بعدی می شود و جنبه های بیشتری از واقعیت را می بیند. در پایان، شما بر خلاف قوانینی که درونی کرده اید برمی گردید و آنها را متناسب با روح خود شکل می دهید و اصلاح می کنید. چنین اصالت شما را به اوج قدرت می رساند.

قانون روزانه: دانش خود را به زمینه های مرتبط گسترش دهید. یک مهارت کمی را انتخاب کنید و شروع به تمرین کنید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

مارس 2

به درون بروید

وقتی از من می پرسند که چگونه تسلط را تعریف می کنم یا چه عبارتی مرا در زندگی خودم یا نوشتن کتاب راهنمایی می کند، می گویم: "این به درون می رسد." من همیشه سعی می کنم به درون چیزها بروم. در بیرون، همه چیز به شکل خاصی به نظر می رسد - به نوعی مرده، زیرا شما فقط ظواهر را می بینید. وقتی به درون می رسید، می بینید که قلب می تپد، آن را درک می کنید، واقعیت را درک می کنید. به عنوان مثال، وقتی شروع به یادگیری نواختن شطرنج یا پیانو می کنید، بیرون هستید. شما فقط سطوح بیرونی، بصری چیزها را می بینید. و شما در حال یادگیری قوانین یا اصول اولیه هستید. و بسیار آهسته و خسته کننده است. شما واقعا درک درستی ندارید. همه چیز به نوعی گیج کننده است، یک تار. با این حال، در نهایت، اگر به آن پایبند باشید، راه خود را به داخل آن می کشید. و شما احساس می کنید که آن چیز زنده می شود. صفحه شطرنج یا پیانو دیگر یک شی فیزیکی نیست، بلکه در شما است. شما آن را درونی کرده اید. دیگر لازم نیست به کلیدها فکر کنید. کلیدها در ذهن شماست. این تسلط است. ورزش یک مثال عالی است. ما در مورد استادان فوتبال می گوئیم، "مثل این است که آنها در پشت سرشان چشم دارند." نه، آنها در داخل خود بازی هستند. یا کوارتربک های بزرگ با هر سال تجربه در مورد آن صحبت می کنند، "مثل این است که بازی کند می شود." نه، آنها به درون نزدیک و نزدیکتر می شوند. شما می توانید همین را در مورد دانشمندان، نویسندگان، بازیگران زن و غیره بگویید - استادان چیز را از درون به بیرون می دانند، نه از بیرون به داخل.

قانون روزانه: اگر سخت کار کنید، راه خود را به دایره درونی دانش باز خواهید کرد. این هدف نهایی تسلط است: درک درونی به بیرون.

"رابرت گرین: تسلط و تحقیق"، یافتن استادی: گفتگو با مایکل جرویس، 25 ژانویه 2017

اخلاق صنعتگر را پرورش دهید

استادان بزرگ، از جمله استادان معاصر، همگی موفق می شوند روحیه صنعتگر را حفظ کنند. آنچه به آنها انگیزه می دهد پول، شهرت یا موقعیت بالا نیست، بلکه ساختن اثر هنری عالی، طراحی بهترین ساختمان، کشف برخی قوانین علمی جدید، تسلط بر هنر آنها است. این به آنها کمک می کند تا بیش از حد درگیر فراز و نشیب های حرفه خود نشوند. این کار است که مهم است. و در نهایت این استادان در نهایت با پرورش این روحیه پول بیشتری به دست می آورند و شهرت بیشتری پیدا می کنند. استیو جابز این اخلاق صنعتگر را تجسم بخشید. او آن را از پدرش به ارث برده است، مردی که دوست داشت با دستانش چیزها را بسازد، و عشق به کمال، برای ساختن چیزی کاملاً درست، نگرشی است که او به طراحی محصولات اپل منتقل کرد. این هدف استاد است: خوب کردن همه چیز و احساس غرور به آن.

قانون روزانه: روحیه صنعتگر را حفظ کنید. به خاطر داشته باشید: کار تنها چیزی است که مهم است.

رابرت گرین، «پنج عنصر کلیدی برای مدل جدید کارآموزی»، نیویورک تایمز، 26 فوریه 2013

فرآیند خلاقیت

از آنجا که فرآیند خلاقیت موضوعی دست نیافتنی است و هیچ آموزشی برای آن دریافت نمی‌کنیم، اغلب کاملاً اشتباه می‌کنیم. از استادان در طول اعصار، می‌توانیم یک الگو و اصول اساسی را تشخیص دهیم که کاربرد گسترده‌ای دارند. اول، ضروری است که یک دوره اولیه را در فرآیند خلاقیت بسازیم که پایان باز باشد. شما به خودتان زمان می‌دهید تا رویاپردازی کنید و سرگردان شوید، تا به شیوه‌ای شل و بدون تمرکز شروع کنید. در این دوره، شما به پروژه اجازه می‌دهید تا خود را با احساسات قدرتمند خاصی مرتبط کند، احساساتی که به طور طبیعی با تمرکز بر ایده‌های خود از شما بیرون می‌آیند. همیشه آسان است که بعداً ایده‌های خود را محکم کنید و پروژه خود را به طور فزاینده‌ای واقع‌بینانه و منطقی کنید. دوم، بهتر است دانش گسترده‌ای در زمینه‌ها و سایر زمینه‌های خود داشته باشید و به مغز خود ارتباطات و ارتباطات احتمالی بیشتری بدهید. سوم، برای زنده نگاه داشتن این فرآیند، هرگز نباید از خود راضی باشید، گویی دید اولیه شما نشان‌دهنده نقطه پایانی است. شما باید نارضایتی عمیقی از کار خود و نیاز به بهبود مداوم ایده‌های خود را همراه با احساس عدم اطمینان پرورش دهید - شما دقیقاً مطمئن نیستید که در مرحله بعدی به کجا بروید و این عدم اطمینان میل خلاقیت را هدایت می‌کند و آن را تازه نگاه می‌دارد. در نهایت، باید کندی را به عنوان یک فضیلت به خودی خود بپذیرید. وقتی صحبت از تلاش‌های خلاقانه به میان می‌آید، زمان همیشه نسبی است. چه پروژه شما ماه‌ها یا سال‌ها طول بکشد تا تکمیل شود، همیشه احساس بی‌حوصلگی و تمایل به رسیدن به پایان را تجربه خواهید کرد. بزرگترین اقدامی که می‌توانید برای به دست آوردن قدرت خلاق انجام دهید، معکوس کردن این بی‌حوصلگی طبیعی است.

قانون روزانه: تصور کنید سال‌ها در آینده به کاری که انجام داده‌اید نگاه کنید. از آن نقطه نظر آینده، ماه‌ها و سال‌های اضافی که به این فرآیند اختصاص داده‌اید به هیچ وجه دردناک یا پر زحمت به نظر نمی‌رسد. زمان بزرگترین متحد شماست.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

گسترده تر نگاه کنید و بیشتر به آینده فکر کنید

در هر محیط رقابتی که در آن برنده یا بازنده وجود دارد، فردی که چشم انداز گسترده تر و جهانی تری داشته باشد، ناگزیر پیروز خواهد شد. دلیل آن ساده است: چنین فردی می تواند فراتر از لحظه فکر کند و پویایی کلی را از طریق استراتژی دقیق کنترل کند. اکثر مردم همیشه در زمان حال محبوس هستند. تصمیمات آنها بیش از حد تحت تأثیر فوری ترین رویداد است. آنها به راحتی احساساتی می شوند و اهمیت بیشتری نسبت به یک مشکل نسبت می دهند که در واقعیت باید داشته باشد. حرکت به سمت تسلط طبیعتاً چشم انداز جهانی تری را برای شما به ارمغان می آورد، اما همیشه عاقلانه است که با آموزش زودهنگام خود برای بزرگ کردن مداوم دیدگاه خود، این روند را تسریع کنید. شما می توانید این کار را با یادآوری همیشه هدف کلی کاری که در حال حاضر درگیر آن هستید و اینکه چگونه این کار با اهداف بلند مدت شما مطابقت دارد، انجام دهید. در برخورد با هر مشکلی، باید خود را آموزش دهید تا ببینید چگونه به ناچار به یک تصویر بزرگتر متصل می شود. اگر کار شما اثر دلخواه را ندارد، باید از همه زوایا به آن نگاه کنید تا منبع مشکل را پیدا کنید. شما نباید فقط رقبا را در زمینه خود مشاهده کنید، بلکه باید نقاط ضعف آنها را کالبد شکافی و کشف کنید. "گسترده تر نگاه کنید و بیشتر به جلو فکر کنید" باید شعار شما باشد. از طریق چنین آموزش ذهنی، مسیر تسلط را هموار می کنید و در عین حال خود را از رقبا جدا می کنید.

قانون روزانه: فردی که دیدگاه جهانی تری دارد برنده می شود. نگاه خود را گسترش دهید.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی – تسلط

مارس 6

هدیه ذهن اصلی ما

همه ما دارای یک نیروی خلاق ذاتی هستیم که می خواهد فعال شود. این هدیه ذهن اصلی ماست که چنین پتانسیلی را آشکار می کند. ذهن انسان به طور طبیعی خلاق است و دائما به دنبال ایجاد ارتباط و ارتباط بین چیزها و ایده ها است. می خواهد کاوش کند، جنبه های جدیدی از جهان را کشف کند و اختراع کند. بیان این نیروی خلاق بزرگترین آرزوی ماست و خفه کردن آن منشأ بدبختی ماست. آنچه نیروی خلاق را می کشد سن یا کمبود استعداد نیست، بلکه روح خودمان و نگرش خودمان است. ما با دانشی که به دست آورده ایم بیش از حد راحت می شویم. ما از سرگرم کردن ایده های جدید و تلاشی که این امر مستلزم آن است می ترسیم. انعطاف پذیرتر فکر کردن مستلزم یک خطر است - ممکن است شکست بخوریم و مورد تمسخر قرار بگیریم. ما ترجیح می دهیم با ایده ها و عادات تفکر آشنا زندگی کنیم، اما بهای سنگینی برای این می پردازیم: ذهن ما از فقدان چالش و تازگی می میرد. ما در زمینه خود به حدی می رسیم و کنترل سرنوشت خود را از دست می دهیم زیرا قابل تعویض می شویم.

قانون روزانه: کاری را انجام دهید که ذهن می خواهد انجام دهد - کاوش، سرگرمی و پذیرش ایده های جدید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

ذهن را به حرکت درآورد

وقتی بچه بودیم، ذهن ما هرگز متوقف نمی شد. ما پذیرای تجربیات جدید بودیم و تا آنجا که ممکن بود آنها را جذب کردیم. ما سریع یاد گرفتیم، زیرا دنیای اطرافمان ما را هیجان زده کرد. وقتی احساس ناامیدی یا ناراحتی می کردیم، راه خلاقانه ای برای رسیدن به آنچه می خواستیم پیدا می کردیم و سپس به سرعت مشکل را فراموش می کردیم زیرا چیز جدیدی از مسیر ما عبور می کرد. ذهن ما همیشه در حال حرکت بود و همیشه هیجان زده و کنجکاو است. ارسطو متفکر یونانی فکر می کرد که زندگی با حرکت تعریف می شود. آنچه حرکت نمی کند مرده است. آنچه سرعت و تحرک دارد امکانات بیشتر و زندگی بیشتری دارد. همه ما با ذهن متحرک شروع می کنیم، اما با افزایش سن، ذهن بیشتر و بیشتر بی حرکت می شود. ممکن است فکر کنید آنچه می خواهید از جوانی خود به دست آورید، ظاهر، آمادگی جسمانی و لذت های ساده شماسست، اما چیزی که واقعا به آن نیاز دارید سیالیت ذهنی است که زمانی در اختیار داشتید. هر زمان که متوجه شدید افکار شما حول یک موضوع یا ایده خاص می چرخد - یک وسواس، یک رنجش - آنها را مجبور به عبور از آن کنید. حواس خود را با چیز دیگری پرت کنید. مانند یک کودک، چیز جدیدی پیدا کنید که جذب آن شوید، چیزی که شایسته توجه متمرکز باشد. وقت خود را برای چیزهایی که نمی توانید تغییر دهید یا بر آنها تأثیر بگذارید تلف نکنید. فقط به حرکت ادامه دهید.

قانون روزانه: به لحظه پاسخ دهید. فکر به فکر، کار به وظیفه، موضوع به موضوع - بگذارید ذهن سیال باشد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 2: در آخرین جنگ نجنگید - استراتژی جنگ چریکی ذهن

مارس 8

حس شگفتی خود را حفظ کنید

جوانان خوشحال هستند زیرا ظرفیت دیدن زیبایی را دارند. هر کسی که توانایی دیدن زیبایی را داشته باشد، هرگز پیر نمی شود.

پس از گذراندن یک دوره کارآموزی سخت و شروع به انعطاف پذیری عضلات خلاق خود، نمی توانیم از آنچه آموخته ایم و پیشرفت خود احساس رضایت نکنیم. ما به طور طبیعی شروع به بدیهی دانستن ایده های خاصی می کنیم که آموخته ایم و توسعه داده ایم. به آرامی، ما از پرسیدن همان نوع سوالاتی که قبلاً ما را آزار می داد، دست می کشیم. ما از قبل پاسخ ها را می دانیم. ما همیشه احساس برتری می کنیم. بدون اینکه خودمان بدانیم، ذهن به آرامی باریک و سفت می شود زیرا رضایت به روح می خزد، و اگرچه ممکن است برای کارهای گذشته خود به تحسین عمومی دست یافته باشیم، اما خلاقیت خود را خفه می کنیم و هرگز آن را پس نمی گیریم. با حفظ ارزش شگفتی فعال تا جایی که می توانید با این گرایش به سرایشی مبارزه کنید. مدام به خود یادآوری کنید که واقعا چقدر کم می دانید و جهان چقدر مرموز باقی مانده است.

قانون روزانه: واقعیت بی نهایت مرموز است. بگذارید به طور مداوم شما را با هیبت پر کند. به خودتان یادآوری کنید که هنوز چقدر بیشتر می توانید یاد بگیرید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

مارس 9

بی حوصلگی دشمن شماس

صبر تلخ است، اما میوه آن شیرین است.

بزرگترین مانع برای خلاقیت، بی حوصلگی شماس، تمایل تقریباً اجتناب ناپذیر برای تسریع در فرآیند، بیان چیزی و ایجاد سر و صدا. آنچه در چنین حالتی اتفاق می افتد این است که شما بر اصول اولیه تسلط ندارید. شما هیچ واژگان واقعی در اختیار ندارید. چیزی که شما با خلاقیت و متمایز بودن اشتباه می گیرید به احتمال زیاد تقلید از سبک دیگران یا یاهو گوئی های شخصی است که واقعا چیزی را بیان نمی کند. با این حال، فریب مخاطبان سخت است. آنها عدم سختگیری، کیفیت تقلیدی، میل به جلب توجه را احساس می کنند و پشت می کنند یا ملایم ترین ستایشی را می کنند که به سرعت می گذرد. بهترین راه این است که یادگیری را به خاطر خود دوست داشته باشید. هر کسی که ده سال را صرف جذب تکنیک ها و قراردادهای رشته خود، آزمایش آنها، تسلط بر آنها، کاوش و شخصی سازی آنها کند، به ناچار صدای اصیل خود را پیدا می کند و چیزی منحصر به فرد و رسا به وجود می آورد.

قانون روزانه: دیدگاه طولانی مدت را در نظر بگیرید. با صبور بودن و پیروی از فرآیند، بیان فردی به طور طبیعی از شما خارج می شود.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

دانش برتر شماسست

آنچه تفاوت بین یک فرد فوق العاده خلاق و یک فرد کمتر خلاق را ایجاد می کند، قدرت خاصی نیست، بلکه دانش بیشتر (در قالب تخصص تمرین شده) و انگیزه کسب و استفاده از آن است. این انگیزه برای مدت طولانی دوام می آورد و شاید یک عمر را شکل دهد و الهام بخش باشد.

برای نفی نفس باید نوعی فروتنی نسبت به دانش اتخاذ کنید. دانشمند بزرگ مایکل فارادی این نگرش را به این صورت بیان کرد: دانش علمی دانا در حال پیشرفت است. بزرگترین نظریه های آن زمان در نهایت در آینده رد یا تغییر می کنند. ذهن انسان به سادگی ضعیف تر از آن است که بتواند دید روشن و کاملی از واقعیت داشته باشد. ایده یا نظریه ای که شما در حال حاضر در حال تدوین آن هستید، که بسیار تازه و زنده و صادقانه به نظر می رسد، تقریباً مطمئناً در چند دهه یا قرن آینده از بین خواهد رفت یا مورد تمسخر قرار خواهد گرفت. (ما تمایل داریم به افرادی قبل از قرن بیستم بخندیم که هنوز به تکامل اعتقاد نداشتند و جهان را فقط 6000 سال قدمت می دیدند، اما تصور کنید که چگونه مردم به خاطر باورهای ساده لوحانه ای که در قرن بیست و یکم داریم به ما می خندند!) و بنابراین بهتر است این را در نظر داشته باشید و بیش از حد به ایده های خود علاقه مند نشوید یا بیش از حد از حقیقت آنها مطمئن نشوید.

قانون روزانه: دانش همیشه در حال پیشرفت است. اجازه ندهید نفس شما را فریب دهد. شما همیشه از دانش فرومایه هستید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

شدت تمرکز

برای بسیاری از کسانی که مارسل پروست را به عنوان یک مرد جوان می شناختند، به نظر می رسید که او کمترین احتمال دارد که به تسلط برسد، زیرا در ظاهر به نظر می رسید که او وقت ارزشمند زیادی را تلف می کند. تنها کاری که به نظر می رسید انجام می داد این بود که کتاب بخواند، قدم بزند، نامه های بی پایان بنویسد، در مهمانی ها شرکت کند، در طول روز بخوابد، و مقالات کف آلود جامعه را منتشر کند. اما در زیر سطح شدت توجه وجود داشت. او به سادگی کتاب نمی خواند - آنها را از هم جدا می کرد، آنها را به دقت تجزیه و تحلیل می کرد و درس های ارزشمندی را برای به کار بردن در زندگی خود آموخت. همه این خوانش سبک های مختلفی را در مغز او کاشته است که سبک نوشتاری خود را غنی می کند. او فقط معاشرت نکرد، بلکه تلاش کرد تا افراد را در هسته آنها درک کند و انگیزه های مخفی آنها را کشف کند. او نه تنها روانشناسی خود را تجزیه و تحلیل کرد بلکه آنقدر عمیقا به سطوح مختلف هوشیاری که در درون خود یافت پرداخت شد که بینش هایی در مورد عملکرد حافظه ایجاد کرد که بسیاری از اکتشافات در علوم اعصاب را پیش بینی می کرد. او حتی از مرگ مادرش برای تشدید رشد خود استفاده کرد. با رفتن او، او باید خود را از افسردگی خود بیرون می آورد و راهی برای بازآفرینی احساسات بین آنها در کتابی که قرار بود بنویسد پیدا کند. همانطور که بعدا توصیف کرد، همه این تجربیات مانند بذر بودند و هنگامی که رمان بزرگ خود را در جستجوی زمان از دست رفته آغاز کرد، مانند باغبانی بود که از گیاهانی که سال ها قبل ریشه دوانده بودند مراقبت و پرورش می داد.

قانون روزانه: این مطالعات شما نیست که به ثمر می نشیند، بلکه شدت توجه شما است.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی - تسلط

خود را از طریق شکست کامل کنید

هنری فورد یکی از آن ذهن‌هایی را داشت که به طور طبیعی با مکانیک هماهنگ بود. او قدرت اکثر مخترعان بزرگ را داشت - توانایی تجسم قطعات و نحوه عملکرد آنها با هم. اگر او مجبور بود توضیح دهد که چگونه چیزی کار می‌کند، فورد به ناچار یک دستمال برمی‌داشت و به جای استفاده از کلمات، یک نمودار ترسیم می‌کرد. با این نوع هوش، کارآموزی او در ماشین آلات آسان و سریع بود. اما وقتی نوبت به تولید انبوه اختراعات خود رسید، او مجبور شد با این واقعیت روبرو شود که دانش لازم را ندارد. او برای تبدیل شدن به یک تاجر و کارآفرین به یک کارآموزی اضافی نیاز داشت. خوشبختانه کار بر روی ماشین‌ها نوعی هوش عملی، صبر و روش حل مشکلات را در او ایجاد کرده بود که می‌توانست در هر چیزی به کار رود. هنگامی که یک دستگاه خراب می‌شود، آن را شخصی نمی‌گیرید یا ناامید نمی‌شوید. در واقع این یک نعمت در لباس مبدل است. چنین نقص‌هایی معمولاً نقص‌های ذاتی و ابزارهای بهبود را به شما نشان می‌دهد. شما به سادگی به سرهم‌بندی ادامه می‌دهید تا زمانی که آن را درست انجام دهید. همین امر باید در مورد یک سرمایه‌گذاری کارآفرینی نیز صدق کند. اشتباهات و شکست‌ها دقیقاً ابزار آموزش شما هستند. آنها در مورد نارسایی‌های خودتان به شما می‌گویند. فهمیدن چنین چیزهایی از مردم دشوار است، زیرا آنها اغلب با ستایش و انتقادات خود سیاسی هستند. شکست‌های شما همچنین به شما این امکان را می‌دهد که نقایص ایده‌های خود را ببینید که فقط در اجرای آنها آشکار می‌شود. شما یاد می‌گیرید که مخاطبان شما واقعا چه می‌خواهند، اختلاف بین ایده‌های شما و چگونگی تأثیر آنها بر عموم.

قانون روزانه: نقص‌ها وسیله‌ای برای آموزش هستند. آنها سعی می‌کنند چیزی به شما بگویند. باید گوش کنید.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

استقامت خلاق

در فکر کردن به کار بر روی **Mastery**، متوجه شدم که این یک چالش کاملاً است. من از کتاب های قبلی می دانستم که نزدیک به پایان فرآیند نوشتن اغلب ممکن است آنقدر خسته شوم که نوشتن آسیب ببیند. من معتقدم که بسیاری از نویسندگان تمایل دارند تا نیمه راه پروژه های خود را از بین ببرند، زیرا از پیچیدگی و عدم سازماندهی مطالب خود غرق شده اند. تصمیم گرفتم با آن مانند یک ماراتن رفتار کنم و راهی برای ایجاد استقامت برای مدت طولانی پیدا کنم. بنابراین تصمیم گرفتم روال ورزشی خود را افزایش دهم. من به طور معمول هر روز ورزش می کنم، اما زمان ها و مسافت ها را کمی افزایش می دهم. در یک نقطه خاص می دانستم که به فلاتی می رسم که در آن با این افزایش ها احساس خستگی نمی کنم. من در تمام طول پروژه در سطح فلات می مانم. در ورزش هایی مانند دوچرخه سواری در مسافت های طولانی، این نوع تمرین به افزایش سطح استقامت کمک می کند. بهتر است به جای افزایش تمرین، برای مدتی در فلات بمانید. می خواستم ببینم آیا این به سطوح انرژی ثابت تر در کار من تبدیل می شود یا خیر. در چند ماه گذشته، زمانی که ضرب الاجل نزدیک باعث شد حتی سخت تر از قبل کار کنم، متوجه شدم که به طور قابل توجهی آرام تر هستم، بهتر می توانم استرس را تحمل کنم و مخازن انرژی دارم که باید برای ساعت های طولانی از آن استفاده کنم. به این نتیجه رسیدم که ذهن و بدن آنقدر در هم تنیده شده اند که تفکیک تأثیرات آنها بر ما غیرممکن است. احساس انرژی بر خلق و خوی ما تأثیر می گذارد، که به روش های بسیار مستقیم بر کار ما تأثیر می گذارد. و احساس سردرگمی یا بی نظمی در کارمان می تواند از نظر جسمی نیز تأثیر وحشتناکی بر ما داشته باشد.

قانون روزانه: ایجاد هر چیزی ارزشمند مانند یک ماراتن است و شما باید برای آن تمرین کنید.

هاف، 15 نوامبر 2012

خود را در جزئیات غوطه ور کنید

هنگامی که لنوناردو داوینچی می خواست سبک کاملاً جدیدی از نقاشی ایجاد کند، سبکی که بیشتر واقعی و احساسی بود، درگیر مطالعه وسواسی جزئیات شد. او ساعت های بی پایانی را صرف آزمایش اشکال نوری کرد که به جامدات هندسی مختلف برخورد می کنند تا آزمایش کند که چگونه نور می تواند ظاهر اجسام را تغییر دهد. او صدها صفحه را در دفترچه های خود به کاوش در درجه بندی های مختلف سایه ها در هر ترکیب ممکن اختصاص داد. او همین توجه را به چین های یک لباس، الگوهای مو، تغییرات جزئی مختلف در حالت چهره انسان داشت. وقتی به آثار او نگاه می کنیم، آگاهانه از این تلاش های او آگاه نیستیم، اما احساس می کنیم که نقاشی های او چقدر زنده تر و واقع گرایانه تر هستند، گویی واقعیت را به تصویر کشیده است.

به طور کلی، سعی کنید با ذهنی بسیار بازتر به یک مشکل یا ایده نزدیک شوید. اجازه دهید مطالعه جزئیات شما تفکر شما را هدایت کند و نظریه های شما را شکل دهد. به همه چیز در طبیعت یا در جهان به عنوان نوعی هولوگرام فکر کنید - کوچکترین بخش منعکس کننده چیزی اساسی در مورد کل. غوطه ور شدن در جزئیات با تمایلات تعمیم دهنده مغز مبارزه می کند و شما را به واقعیت نزدیک می کند.

قانون روزانه: با کشف جزئیات، راز هر واقعیتی را کشف کنید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

کار خود را زنده کنید

گرسنگی لئوناردو داوینچی برای رسیدن به هسته اصلی زندگی با کاوش در جزئیات آن، او را به تحقیقات مفصلی در مورد آناتومی انسان و حیوان سوق داد. او می خواست بتواند یک انسان یا گربه را از درون به بیرون بکشد. او شخصا اجساد را کالبد شکافی می کرد، استخوان ها و جمجمه ها را اره می کرد و از نظر مذهبی در کالبد شکافی شرکت می کرد تا بتواند ساختار ماهیچه ها و اعصاب را تا حد امکان از نزدیک ببیند. نقاشی های تشریحی او به دلیل واقع گرایی و دقت بسیار جلوتر از هر چیزی در زمان خود بود. در کار خود باید مسیر لئوناردو را دنبال کنید. اکثر مردم حوصله ندارند که ذهن خود را در نکات ظریف و جزئی که ذاتا بخشی از کارشان است، جذب کنند. آنها برای ایجاد جلوه ها و ایجاد سر و صدا عجله دارند. آنها با ضربات قلم مو بزرگ فکر می کنند. کار آنها به ناچار عدم توجه آنها به جزئیات را آشکار می کند - ارتباط عمیقی با عموم مردم ندارد و احساس سستی می کند. شما باید هر چیزی را که تولید می کنید به عنوان چیزی ببینید که زندگی و حضور خاص خود را دارد. با دیدن کار خود به عنوان چیزی زنده، مسیر شما برای تسلط این است که این جزئیات را به صورت جهانی مطالعه و جذب کنید، تا جایی که نیروی زندگی را احساس می کنید و می توانید آن را بدون زحمت در کار خود بیان کنید.

قانون روزانه: کار خود را به عنوان یک موجود زنده ببینید. وظیفه شما این است که آن را زنده کنید و دیگران این را احساس کنید.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی - تسلط

دیدگاه خود را تغییر دهید

درس ساده است - آنچه خلاقیت واقعی را تشکیل می دهد، گشودگی و سازگاری روح ما است. وقتی چیزی را می بینیم یا تجربه می کنیم ، باید بتوانیم از چندین زاویه به آن نگاه کنیم ، تا احتمالات دیگری فراتر از احتمالات بدیهی را ببینیم. ما تصور می کنیم که اشیاء اطراف ما می توانند برای اهداف مختلف مورد استفاده قرار گیرند. ما به ایده اصلی خود از روی لجبازی محض یا به این دلیل که نفس ما با درستی آن گره خورده است، ننگه نمی داریم. در عوض، ما با آنچه در لحظه به ما ارائه می شود حرکت می کنیم، شاخه ها و احتمالات مختلف را کاوش و بهره برداری می کنیم. بنابراین ما موفق می شویم پرها را به مواد پرنده تبدیل کنیم. پس تفاوت در برخی از قدرت خلاقیت اولیه مغز نیست، بلکه در نحوه نگاه ما به جهان و سیالیتی است که با آن می توانیم آنچه را که می بینیم تغییر شکل دهیم.

قانون روزانه: خلاقیت و سازگاری جدایی ناپذیر هستند. امروز از هر زاویه ممکن به چیزها نگاه کنید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

این قدرت ها نمی توانند ارزان به دست آیند

خلق یک اثر هنری معنادار یا ایجاد یک کشف یا اختراع نیاز به نظم و انضباط، خودکنترلی و ثبات عاطفی زیادی دارد. این نیاز به تسلط بر فرم های رشته شما دارد. مواد مخدر و جنون فقط چنین قدرت هایی را نابود می کنند. فریب افسانه ها و کلیشه های عاشقانه ای را که در فرهنگ در مورد خلاقیت به وفور یافت می شود نیفتید - بهانه یا نوشدارویی را به ما ارائه می دهد که چنین قدرت هایی می توانند ارزان به دست آیند. وقتی به کار فوق العاده خلاقانه استادان نگاه می کنید، نباید سال ها تمرین، روال های بی پایان، ساعت های شک و تردید و غلبه سرسختانه بر موانعی را که این افراد تحمل کردند، نادیده بگیرید.

قانون روزانه: انرژی خلاق ثمره تلاش های استاد است و نه چیز دیگری. فریب افسانه های عاشقانه نخورید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

مارس 18

قدرت میل و اراده

وقتی جوان تر بودم، در یک خانه ناشر در نیویورک کار می کردم. یکی از افرادی که منتشر کردیم تونی موریسون بود. این اولین رمان او بود. من هرگز داستان را فراموش نخواهم کرد. تونی موریسون به عنوان ویراستار در این انتشارات کار می کرد. او تا ساعت 6 یا 7 بعد از ظهر کار می کرد و سپس با قطار به خانه خود در کانکتیکات می رفت. او دو فرزند بزرگ می کرد. او به خانه می رفت، برایشان غذا می پخت، آنها را در رختخواب می گذاشت و ساعت 11 شب می نشست و می نوشت. و اینگونه بود که او اولین رمانش را نوشت. این نوع انرژی و اراده ای است که باید داشته باشید. من همیشه فکر می کردم که این فوق بشری است. می دانم که هرگز نمی توانم این کار را انجام دهم، اما ببینید او چه کسی شد. به این دلیل است که او آن را خیلی می خواست.

قانون روزانه: برای رسیدن به سطح تسلط نیاز به فداکاری شدید دارد. شما باید واقعا آن را بخواهید. چه چیزی باعث می شود چنین تعهد و فداکاری داشته باشید؟

رابرت گرین در گفتگو در Live Talks لس آنجلس، 11 فوریه 2019

پویایی مرگبار

شاید بزرگترین مانع برای خلاقیت انسان، زوال طبیعی باشد که در طول زمان در هر نوع رسانه یا حرفه ای ایجاد می شود. در علوم یا تجارت، یک روش خاص از تفکر یا عمل که یک بار موفقیت آمیز بود، به سرعت به یک پارادایم، یک روش ثابت تبدیل می شود. با گذشت سالها، مردم دلیل اولیه این پارادایم را فراموش می کنند و به سادگی مجموعه ای از تکنیک های بی جان را دنبال می کنند. در هنر، کسی سبکی جدید و پر جنب و جوش ایجاد می کند و با روح خاص زمان صحبت می کند. لبه دارد زیرا بسیار متفاوت است. به زودی مقلدان در همه جا ظاهر می شوند. این به یک مد تبدیل می شود، چیزی که باید با آن مطابقت داشت، حتی اگر انطباق سرکش و تند به نظر برسد. این می تواند ده، بیست سال طول بکشد. در نهایت به یک سبک کلیشه ای و خالص بدون هیچ گونه احساس یا نیاز واقعی تبدیل می شود. هیچ چیز در فرهنگ از این پویایی مرگبار فرار نمی کند. با این حال، این مشکل فرصت فوق العاده ای را برای انواع خلاق ایجاد می کند. این روند به شرح زیر است: شما با نگاه کردن به درون شروع می کنید. شما چیزی دارید که می خواهید بیان کنید که منحصر به خودتان است و با تمایلات شما مرتبط است. باید مطمئن باشید که این چیزی نیست که توسط یک روند یا مد جرقه زده شود، بلکه از شما می آید و واقعی است. شاید صدایی باشد که در موسیقی نمی شنوید، نوعی داستان که گفته نمی شود، نوعی کتاب است که در دسته بندی های مرتب معمول قرار نمی گیرد. بگذارید ایده، صدا، تصویر در شما ریشه دوانده باشد. با احساس امکان یک زبان یا روش جدید برای انجام کارها، باید آگاهانه تصمیم بگیرید که بر خلاف همان قراردادهایی که مرده می دانید و می خواهید از شر آنها خلاص شوید، بازی کنید.

قانون روزانه: مردم برای چیزهای جدید می میرند، برای آنچه روح زمان را به شیوه ای اصیل بیان می کند. با ایجاد چیزی جدید، مخاطبان خود را ایجاد می کنید و به جایگاه نهایی قدرت در فرهنگ می رسید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

مغز استاد

اکنون می توانیم با اطمینان بگوییم که مغز یک سیستم بیولوژیکی فوق العاده پلاستیکی است که در حالت تعادل پویا با دنیای خارج است. حتی اتصالات اساسی آن در پاسخ به تغییر خواسته های حسی به طور مداوم به روز می شوند.

.. —

چیزی از نظر عصبی برای مغز اتفاق می افتد که درک آن برای شما مهم است. هنگامی که چیز جدیدی را شروع می کنید، تعداد زیادی از نورون ها در قشر پیشانی (ناحیه فرماندهی بالاتر و آگاهانه تر مغز) استخدام می شوند و فعال می شوند و به شما در فرآیند یادگیری کمک می کنند. مغز باید با حجم زیادی از اطلاعات جدید مقابله کند و اگر فقط از قسمت محدودی از مغز برای رسیدگی به آن استفاده شود، استرس زا و طاقت فرسا خواهد بود. قشر پیشانی حتی در این مرحله اولیه از نظر اندازه گسترش می یابد، زیرا ما به شدت روی کار تمرکز می کنیم. اما هنگامی که چیزی به اندازه کافی تکرار می شود، سیم کشی شده و خودکار می شود و مسیرهای عصبی برای این مهارت به سایر قسمت های مغز، دورتر از قشر مغز، تفویض می شود. آن نورون ها در قشر پیشانی که در مراحل اولیه به آنها نیاز داشتیم، اکنون آزاد شده اند تا به یادگیری چیز دیگری کمک کنند، و این ناحیه به اندازه طبیعی خود باز می گردد. در پایان، یک شبکه کامل از نورون ها برای به خاطر سپردن این کار ایجاد می شود، که این واقعیت را توضیح می دهد که ما هنوز هم می توانیم سال ها پس از اینکه برای اولین بار نحوه انجام این کار را یاد گرفتیم، دوچرخه سواری کنیم. اگر بخواهیم نگاهی به قشر پیشانی کسانی بیندازیم که از طریق تکرار بر چیزی تسلط پیدا کرده اند، هنگام انجام این مهارت به طرز قابل توجهی ساکن و غیرفعال خواهد بود. تمام فعالیت مغز آنها در مناطقی اتفاق می افتد که پایین تر هستند و نیاز به کنترل آگاهانه بسیار کمتری دارند.

قانون روزانه: هرچه مهارت های بیشتری یاد بگیرید، چشم انداز مغز غنی تر می شود. این به شما بستگی دارد.

تسلط، II: تسلیم واقعیت — کارآموزی ایده آل

استاد جهانی

تسلط یوهان ولفگانگ فون گوته بر این یا آن موضوع نبود ، بلکه در ارتباطات بین آنها ، بر اساس دهه ها مشاهده و تفکر عمیق بود. گوته تجسم چیزی بود که در دوره رنسانس به عنوان آرمان انسان جهانی شناخته می شد - شخصی که چنان غرق در همه اشکال دانش است که ذهنش به واقعیت خود طبیعت نزدیکتر می شود و رازهایی را می بیند که برای اکثر مردم نامرئی است. امروزه برخی ممکن است شخصی مانند گوته را یادگاری عجیب از قرن هجدهم بدانند، و ایده آل او برای متحد کردن دانش را به عنوان یک رویای رمانتیک ببینند، اما در واقع برعکس است، و به یک دلیل ساده: طراحی مغز انسان - نیاز ذاتی آن به ایجاد ارتباطات و تداعی - اراده ای خاص به آن می دهد. اگرچه این تکامل ممکن است پیچ و خم های مختلفی در تاریخ داشته باشد، اما میل به ارتباط در نهایت پیروز خواهد شد زیرا بخشی از طبیعت و تمایل ما است. جنبه های فناوری اکنون ابزارهای بی سابقه ای را برای ایجاد ارتباط بین زمینه ها و ایده ها ارائه می دهند. به هر شکل ممکن، باید تلاش کنید تا بخشی از این فرآیند جهانی سازی باشید و دانش خود را به شاخه های دیگر، بیشتر و دورتر گسترش دهید. ایده های غنی که از چنین جستجویی حاصل می شود، پاداش خودشان خواهد بود.

قانون روزانه: دانش خود را بیشتر و بیشتر گسترش دهید و منجر به ارتباطات گسترده شود.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی - تسلط

در مورد مدیتیشن

همه مشکلات بشریت ناشی از ناتوانی انسان در نشستن آرام در یک اتاق به تنهایی است.

اغلب، نویسندگان با یک ایده هیجان انگیز شروع می کنند که در انرژی فصل های اول منعکس می شود. سپس، آنها تا حدودی در مطالب گم می شوند. سازماندهی کتاب از هم می پاشد. آنها شروع به تکرار همان ایده ها می کنند. چند فصل آخر همان شور و شوق فصل های آغازین را ندارند. حفظ اشتیاق، انرژی و طراوت فرد در طول ماه ها و سال هایی که یک کتاب به آن نیاز دارد، دشوار است. برای اینکه به من کمک کند از چنین سرنوشتی جلوگیری کنم، هر روز صبح چهل دقیقه مدیتیشن ذن (معروف به زازن) را تمرین می کنم. در این شکل از مدیتیشن (که به آن *shikantaza* گفته می شود) هدف اصلی این است که یاد بگیریم چگونه ذهن را خالی کنیم، قدرت تمرکز برتر (*yoriki*) را توسعه دهیم و به اشکال ناخودآگاه و شهودی تفکر دسترسی پیدا کنیم. مدیتیشن به طور قابل توجهی توانایی من را برای تمرکز هنگام خواندن یا یادداشت برداری بهبود بخشیده است. مزاحمت هایی که سال ها پیش زیر پوست من قرار می گرفت اکنون تا حد زیادی نادیده گرفته می شوند یا فراموش می شوند. من در برخورد با سختی تمرین صبر پیدا کرده ام و بهتر می توانم از پس انتقادات کوچک برآیم. از همان اوایل می توانستم ببینم که چگونه این روال به طرق مختلف به من کمک می کند و از آن زمان تاکنون هر روز صبح مدیتیشن می کنم. اگر در مسیر تسلط خود احساس بی قراری می کنید یا متوجه می شوید که چیزهای کوچک اغلب شما را از کار زندگی تان تشدید می کنند و حواس شما را پرت می کنند، توصیه می کنم مدیتیشن را انجام دهید.

قانون روزانه: ذهن استاد باید بتواند برای مدت طولانی روی یک چیز تمرکز کند. چنین عاداتی را در خود پرورش دهید.

4 • powerseductionandwar.com سپتامبر

2014

به ناامیدی خود گوش دهید

آهنگساز ریچارد واگنر آنقدر روی اپرای داس ریگولر کار کرده بود که کاملاً مسدود شد. فراتر از ناامیدی، او یک پیاده روی طولانی در جنگل انجام داد، دراز کشید و به خواب رفت. _____ در نوعی نیمه خواب، احساس کرد که در آبی که به سرعت جاری است غرق می شود. صداهای شتابان به آکوردهای موسیقی تبدیل شدند. او از خواب بیدار شد، وحشت زده از احساس غرق شدن. او با عجله به خانه رفت و آکوردهای رویای خود را یادداشت کرد، که به نظر می رسید صدای خروشان آب را کاملاً تداعی می کند. این آکوردها به مقدمه اپرا تبدیل شدند، موتیف اصلی که در سراسر آن جریان دارد و یکی از شگفت انگیزترین قطعاتی که او تا به حال نوشته بود. داستان های مشابه آنقدر رایج هستند که چیزی ضروری در مورد مغز و چگونگی رسیدن آن به قله های خاص خلاقیت را نشان می دهند. ما می توانیم این الگو را به روش زیر توضیح دهیم: اگر به همان اندازه که در ابتدای پروژه خود هیجان زده بودیم باقی بمانیم و آن احساس شهودی را که جرقه همه چیز را زده است، حفظ کنیم، هرگز نمی توانیم مسافت لازم را برای نگاه عینی به کار خود و بهبود آن طی کنیم. از دست دادن آن شور اولیه باعث می شود که ما کار کنیم و ایده را دوباره کار کنیم. این ما را مجبور می کند که خیلی زود به یک راه حل آسان بسنده نکنیم. ناامیدی و تنگی فزاینده ای که از فداکاری تک فکری به یک مشکل یا ایده ناشی می شود، طبیعتاً منجر به یک نقطه شکست می شود. ما متوجه می شویم که به جایی نمی رسیم. چنین لحظاتی سیگنالهایی از مغز هستند که باید رها شوند، هر چقدر هم که مدت طولانی لازم باشد، و اکثر افراد خلاق آگاهانه یا ناخودآگاه این را می پذیرند.

قانون روزانه: وقتی مسدود شده اید دور شوید. کار دیگری انجام دهید. مغز در نهایت شما را به عقب هدایت می کند.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

ذهن به عنوان یک عضله

ذهن را به عنوان عضله ای در نظر بگیرید که به طور طبیعی در طول زمان سفت می شود مگر اینکه آگاهانه روی آن کار شود. آنچه باعث این سفت شدن می شود دو برابر است. اول ، _____ ما به طور کلی ترجیح می دهیم همان افکار و روش های تفکر را سرگرم کنیم زیرا آنها حس سازگاری و آشنایی را برای ما فراهم می کنند. پایبندی به همان روش ها نیز باعث صرفه جویی در تلاش ما می شود. ما مخلوقات عادت هستیم. دوم، هر زمان که روی یک مشکل یا ایده سخت کار می کنیم، ذهن ما به طور طبیعی تمرکز خود را به دلیل فشار و تلاش محدود می کند. این بدان معناست که هرچه بیشتر در کار خلاقانه خود پیشرفت کنیم، امکانات یا دیدگاه های جایگزین کمتری در نظر می گیریم. این روند سفت شدن همه ما را آزار می دهد و بهتر است بپذیریم که در این نقص سهیم هستیم. تنها پادزهر این است که استراتژی هایی را برای شل کردن ذهن و اجازه دادن به روش های جایگزین تفکر وضع کنید. این نه تنها برای فرآیند خلاقیت ضروری است، بلکه برای روان ما نیز بسیار درمانی است. تحریک مغز و حواس از همه جهات به باز کردن خلاقیت طبیعی شما کمک می کند و به احیای ذهن اصلی شما کمک می کند.

قانون روزانه: راحت نباشید. ریسک کنید. تغییر. سعی کنید در مورد رشته ای که چیزی در مورد آن نمی دانید بیاموزید. یا قدم گذاشتن در دیدگاهی که هرگز در نظر نگرفته اید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

پرورش قابلیت منفی

توانایی تحمل و حتی پذیرش اسرار و عدم قطعیت ها همان چیزی است که شاعر جان کیتس آن را "توانایی منفی" می نامد. همه استادان دارای این قابلیت منفی هستند و این منبع قدرت _____ خلاقیت آنهاست. این کیفیت به آنها اجازه می دهد تا طیف وسیع تری از ایده ها را سرگرم کنند و با آنها آزمایش کنند، که به نوبه خود کار آنها را غنی تر و خلاقانه تر می کند. موتزارت در طول زندگی حرفه ای خود هرگز نظر خاصی در مورد موسیقی بیان نکرد. در عوض، او سبک هایی را که در اطراف خود می شنید جذب کرد و آنها را در صدای خود گنجانده. در اواخر کار خود، او برای اولین بار با موسیقی یوهان سباستین باخ مواجه شد - نوعی موسیقی بسیار متفاوت از موسیقی خودش، و از جهاتی پیچیده تر. اکثر هنرمندان نسبت به چیزی که اصول خود آنها را به چالش می کشد، حالت تدافعی و بی اعتنائی دارند. در عوض، موتزارت ذهن خود را به روی احتمالات جدید باز کرد و نزدیک به یک سال استفاده باخ از کنترپوان را مطالعه کرد و آن را در واژگان خود جذب کرد. این به موسیقی او کیفیتی جدید و شگفت انگیز داد. این ممکن است نوعی غرور شاعرانه به نظر برسد، اما در واقع پرورش توانایی منفی تنها عامل مهم در موفقیت شما به عنوان یک متفکر خلاق خواهد بود. نیاز به یقین بزرگترین بیماری است که ذهن با آن مواجه است.

قانون روزانه: عادت به تعلیق نیاز به قضاوت در مورد هر چیزی که بر سر مسیر شما قرار می گیرد را در خود ایجاد کنید. دیدگاه های مخالف دیدگاه خود را در نظر بگیرید و حتی لحظه ای سرگرم کنید و ببینید چه احساسی دارند. هر کاری انجام دهید تا قطار عادی تفکر و حس خود را که از قبل حقیقت را می دانید از بین ببرید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

به نشانه های منفی توجه کنید

در داستان آرتور کائن دوئل "شعله نقره ای"، شرلوک هلمز با توجه به آنچه اتفاق نیفتاده است - سگ خانواده پارس نکرده بود، جنایتی را حل می کند. این بدان معناست که قاتل باید کسی _____ بوده باشد که سگ می شناخت. آنچه این داستان نشان می دهد این است که چگونه یک فرد معمولی به طور کلی به آنچه ما "نشانه های منفی" می نامیم توجه نمی کند: آنچه باید اتفاق می افتاد اما اتفاق نیفتاد. این تمایل طبیعی ما است که روی اطلاعات مثبت تمرکز کنیم، فقط آنچه را که می توانیم ببینیم و بشنویم توجه کنیم. به یک نوع خلاق مانند هولمز نیاز است تا گسترده تر و دقیق تر فکر کند، به اطلاعات گم شده در یک رویداد فکر کند، این غیبت را به همان راحتی که حضور چیزی را می بینیم، تجسم کند. برای قرن ها، پزشکان بیماری ها را منحصر به عنوان چیزی که از خارج از بدن ناشی می شود و به آن حمله می کند، در نظر می گرفتند - یک میکروب مسری، جریان هوای سرد، بخارات میازمیک و غیره. درمان به یافتن داروهایی از نوعی بستگی داشت که بتواند اثرات مضر این عوامل محیطی بیماری را خنثی کند. سپس، در اوایل قرن بیستم، بیوشیمیدان فردریک گاولند هاپکینز، با مطالعه اثرات اسکوریوت، این ایده را داشت که این دیدگاه را معکوس کند. او حدس زد که آنچه باعث ایجاد مشکل در این بیماری خاص می شود، چیزی نیست که از بیرون حمله می کند، بلکه چیزی است که از درون خود بدن گم شده است - در این مورد چیزی که به عنوان ویتامین C شناخته می شود. این منجر به کار پیشگامانه او در مورد ویتامین ها شد و مفهوم ما از سلامتی را کاملاً تغییر داد.

قانون روزانه: توانایی شل کردن ذهن، تغییر دیدگاه ما، تابعی از تخیل ماست. یاد بگیرید که احتمالات بیشتری را نسبت به آنچه معمولاً در نظر می گیرید تصور کنید. از تثبیت فقط روی آنچه وجود دارد خودداری کنید. به آنچه غایب است فکر کنید.

تسلط، V: ذهن بعدی را بیدار کنید - خلاق-فعال

قدرت اوج تجربیات

فرد در اوج تجربیات خود را بیش از زمان های دیگر احساس می کند که مرکز مسئول، فعال و ایجاد کننده فعالیت ها و ادراکات خود است. او بیشتر احساس می کند که یک محرک اصلی است، بیشتر خودمختار است (به جای علت، مصمم، درمانده، وابسته، منفعل، ضعیف، رئیس). او خود را رئیس خود احساس می کند، کاملاً مسئول، کاملاً ارادی، با اراده آزادانه تر از زمان های دیگر، ارباب سرنوشت خود، یک مأمور.

شاید بزرگترین مشکلی که در حفظ یک حس هدف بالا و ثابت با آن مواجه خواهید شد، سطح تعهدی است که در طول زمان مورد نیاز است و فداکاری هایی که با آن همراه است. شما باید لحظات زیادی از ناامیدی، کسالت و شکست و وسوسه های بی پایان در فرهنگ ما را برای لذت های فوری تر مدیریت کنید. مزایا اغلب بلافاصله آشکار نمی شوند. و با انباشته شدن سالها، می توانید با فرسودگی شغلی روبرو شوید. برای جبران این خستگی، باید لحظاتی از جریان داشته باشید که در آن ذهن شما چنان عمیقاً در کار غوطه ور شود که فراتر از نفس خود منتقل شوید. شما احساس آرامش و شادی عمیق را تجربه می کنید. روانشناس آبراهام مازلو این تجربیات را "اوج تجربیات" نامید - هنگامی که آنها را داشته باشید، برای همیشه تغییر می کنید. شما مجبور به تکرار آنها را احساس خواهید کرد. لذت های فوری تری که دنیا ارائه می دهد در مقایسه با آن کم رنگ خواهد بود. و هنگامی که برای فداکاری و فداکاری های خود احساس پاداش می کنید، احساس هدف شما تشدید می شود.

قانون روزانه: امروز وارد حالت جریان شوید. خود را از شر حواس پرتی ها و لذت های ارزان خلاص کنید. خود را در کار گم کنید.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید - قانون خودخوابکاری

فرا تر از عقل حرکت کنید

از طریق جذب شدید در یک زمینه خاص در یک دوره زمانی طولانی، استادان به درک تمام بخش های مربوط به آنچه در حال مطالعه هستند می رسند. آنها به نقطه ای می رسند که همه اینها _____ درونی شده است و دیگر قطعات را نمی بینند، بلکه حس شهودی برای کل به دست می آورند. آنها به معنای واقعی کلمه پویایی را می بینند یا حس می کنند. در علوم زنده، نمونه جین گودال را داریم که شامپانزه ها را در طبیعت وحشی آفریقای شرقی سالها در حالی که در میان آنها زندگی می کرد، مطالعه کرد. او که دانا با آنها تعامل داشت، به نقطه ای رسید که شروع به فکر کردن مانند شامپانزه کرد و می توانست عناصری از زندگی اجتماعی آنها را ببیند که هیچ دانشمند دیگری به درک آنها نزدیک نشده بود. او نه تنها نسبت به نحوه عملکرد آنها به عنوان افراد بلکه به عنوان یک گروه که بخشی جدایی ناپذیر از زندگی آنها است، احساس شهودی به دست آورد. او اکتشافاتی در مورد زندگی اجتماعی شامپانزه ها انجام داد که برای همیشه تصور ما از حیوان را تغییر داد و برای وابستگی به این سطح عمیق شهود کمتر علمی نیست.

قانون روزانه: با گذشت زمان، استادان حس شهودی نسبت به کل رشته خود به دست می آورند. این هیجان و شادی است که اگر صبور باشید در انتظار شماست.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی – تسلط

شهودی را با منطقی ترکیب کنید، A

آلبرت انیشتین ذهن شهودی یا استعاری را یک هدیه مقدس نامید. وی افزود که ذهن منطقی خدمتگزاری وفادار است. متناقض است که در بستر زندگی مدرن شروع به پرستش بنده و نجس الهی کرده ایم.

همه ما به شکل بالاتری از هوش دسترسی داریم ، اطلاعاتی که می تواند به ما امکان دهد بیشتر جهان را ببینیم ، روندها را پیش بینی کنیم ، با سرعت و دقت به هر شرایطی پاسخ دهیم. این هوش با غوطه ور شدن عمیق خود در یک رشته تحصیلی و وفادار ماندن به تمایلات خود پرورش می یابد، مهم نیست که رویکرد ما چقدر برای دیگران غیرمتعارف به نظر می رسد. از طریق چنین غوطه وری شدیدی در طول سالیان متمادی، ما می رسیم و احساس شهودی نسبت به اجزای پیچیده رشته خود به دست می آوریم. وقتی این احساس شهودی را با فرآیندهای منطقی ترکیب می کنیم، ذهن خود را به مرزهای بیرونی پتانسیل خود گسترش می دهیم و می توانیم هسته مخفی خود زندگی را ببینیم. سپس ما به قدرت هایی می رسیم که به نیروی غریزی و سرعت حیوانات نزدیک می شوند، اما با دسترسی اضافی که آگاهی انسانی ما به ما می آورد.

قانون روزانه: این قدرت همان چیزی است که مغز ما برای دستیابی به آن طراحی شده است و اگر تمایلات خود را به سمت اهداف نهایی خود دنبال کنیم، به طور طبیعی به سمت این نوع هوش هدایت خواهیم شد.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی – تسلط

شهودی را با منطقی ترکیب کنید، B

بابی فیشر، استاد بزرگ شطرنج از اینکه می تواند فراتر از حرکات مختلف مهره هایش روی صفحه شطرنج فکر کند، صحبت کرد. پس از مدتی او می توانست "میدان های نیرو" را ببیند _____ که به او اجازه می داد کل جهت مسابقه را پیش بینی کند. برای پیانیست گلن گولد، او دیگر مجبور نبود روی نت ها یا بخش هایی از موسیقی که می نواخت تمرکز کند، بلکه در عوض کل معماری قطعه را می دید و می توانست آن را بیان کند. آلبرت انیشتین ناگهان توانست نه تنها پاسخ یک مشکل، بلکه یک روش کاملاً جدید برای نگاه به جهان را درک کند که در یک تصویر بصری که شهود کرده بود، وجود داشت. در همه این موارد، این تمرین کنندگان با مهارت های مختلف احساس دیدن بیشتر را توصیف کردند. همه ما به این شکل بالاتر از هوش دسترسی داریم، هوشمندی که می تواند به ما امکان می دهد بیشتر جهان را ببینیم، روندها را پیش بینی کنیم، با سرعت و دقت به هر شرایطی پاسخ دهیم. در حرکت از طریق این مراحل مختلف، با انرژی شدید، باید ایمان داشته باشید که این قدرت های شهودی در طول زمان به شما خواهند آمد. توانایی حس پویایی کلی در هر شرایطی، پیش بینی مشکلات و راه حل ها قبل از هر دیگری، شما را به اوج قدرت می رساند.

قانون روزانه: اگر به مسیر ادامه دهید، این قدرت های تسلط به شما می رسد.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی – تسلط

به سرنوشت خود متصل شوید

در مورد استعداد، استعدادهای ذاتی صحبت نکنید! می توان از مردان بزرگی از همه نوع نام برد که استعداد بسیار کمی داشتند. آنها عظمت به دست آوردند، "نابغه" شدند. . . . به خودشان اجازه دادند برای آن وقت بگذارند.

همانطور که تا به حال باید بدانید، تسلط به ژنتیک یا شانس مربوط نمی شود، بلکه پیروی از تمایلات طبیعی و میل عمیقی است که شما را از درون به حرکت در می آورد. همه چنین تمایلات دارند. این میل در درون شما ناشی از خودخواهی یا جاه طلبی محض برای قدرت نیست، که هر دو احساساتی هستند که مانع تسلط می شوند. در عوض بیان عمیقی از چیزی طبیعی است، چیزی که شما را در بدو تولد به عنوان منحصر به فرد مشخص می کند. شما با پیروی از تمایلات خود و حرکت به سمت تسلط، سهم بزرگی در جامعه دارید، آن را با اکتشافات و بینش ها غنی می کنید و از تنوع در طبیعت و در میان جامعه بشری نهایت استفاده را می برید. در واقع این اوج خودخواهی است که صرفاً آنچه دیگران خلق می کنند مصرف کنیم و به پوسته ای از اهداف محدود و لذت های فوری عقب نشینی کنیم. بیگانه کردن خود از تمایلاتتان فقط می تواند در دراز مدت منجر به درد و ناامیدی شود و این احساس را که چیزی منحصر به فرد را هدر داده اید. این درد در تلخی و حسادت بیان می شود و شما منبع واقعی افسردگی خود را تشخیص خواهید داد. خود واقعی شما با کلمات یا عبارات پیش پا افتاده صحبت نمی کند. صدای آن از اعماق درون شما، از زیرلایه های روان شما، از چیزی که از نظر فیزیکی در درون شما تعبیه شده است، می آید. از منحصر به فرد بودن شما سرچشمه می گیرد و از طریق احساسات و خواسته های قدرتمندی که به نظر می رسد از شما فراتر می روند، ارتباط برقرار می کند. شما در نهایت نمی توانید درک کنید که چرا به سمت فعالیت ها یا اشکال خاصی از دانش کشیده می شوید. این واقعا نمی تواند به زبان یا توضیح داده شود. این به سادگی یک واقعیت طبیعت است.

قانون روزانه: با پیروی از این صدا، پتانسیل خود را درک می کنید و عمیق ترین آرزوهای خود را برای ایجاد و بیان منحصر به فرد بودن خود برآورده می کنید. برای هدفی وجود دارد و این وظیفه زندگی شماست که آن را به ثمر برسانید.

تسلط، VI: ترکیب شهودی با منطقی - تسلط

آوریل

درباری کامل



بازی قدرت یک بازی دوگانگی دائمی است که بیشتر شبیه پویایی قدرت است که در دنیای حیل‌گری دربار اشرافی قدیمی وجود داشت. در طول تاریخ، یک دربار همیشه حول شخص در قدرت شکل گرفته است - پادشاه، ملکه، امپراتور، رهبر. درباریانی که این دربار را پر می‌کردند در موقعیت بسیار حساسی قرار داشتند: آنها باید به اربابان خود خدمت می‌کردند، اما اگر به نظر می‌رسید که تمسخر می‌کنند، اگر بیش از حد آشکار مورد لطف قرار می‌گرفتند، سایر درباریان اطراف آنها متوجه می‌شدند و علیه آنها عمل می‌کردند. در همین حال، دربار قرار بود نمایانگر اوج تمدن و پلایش باشد. این معضل درباری بود: در حالی که آنها الگوی ظرافت به نظر می‌رسیدند، باید به ظریف‌ترین روش‌ها از حریفان خود پیشی می‌گرفتند و آنها را خنثی می‌کردند. زندگی در زمین یک بازی بی‌پایان بود که نیاز به هوشیاری مداوم و تفکر تاکتیکی داشت. این یک جنگ متمدن بود. امروز ما با یک پارادوکس خاص مشابه پارادوکس درباری روبرو هستیم: همه چیز باید متمدن، شایسته، دموکراتیک و منصفانه به نظر برسد. اما اگر بیش از حد سختگیرانه با آن قوانین بازی کنیم، اگر آنها را بیش از حد تحت اللفظی بگیریم، توسط اطرافیانمان که چندان احمق نیستند خرد می‌شویم. همانطور که دیپلمات بزرگ رنسانس و دربار نیکولو ماکیاولی نوشت: "هر مردی که همیشه سعی کند خوب باشد، در میان تعداد زیادی که خوب نیستند نابود می‌شود." دربار خود را اوج پلایش تصور می‌کرد، اما در زیر سطح پر زرق و برق آن، دیگ احساسات تاریک - طمع، حسادت، شهوت، نفرت - می‌جوشید و می‌جوشد. دنیای امروز ما به طور مشابه خود را اوج انصاف تصور می‌کند، اما همان احساسات زشت هنوز در درون ما به حرکت در می‌آیند، همانطور که برای همیشه بوده اند. بازی همینطور است. ماه آوریل به شما یاد می‌دهد که چگونه بازی قدرت را به عنوان یک دربار کامل انجام دهید.



وقتی وارد دنیای واقعی می‌شوید، ناگهان از کل این قلمرو که وجود دارد غافلگیر می‌شوید. مثل راز کوچک کثیف ماست. مردم در مورد زندگی جنسی خود صحبت خواهند کرد. اما هیچ در مورد تمام بازی‌های قدرتی که دانما در جهان در حال انجام است صحبت نمی‌کند. بنابراین، من می‌خواهم داستان شخصی خودم را از زمانی که از دانشگاه فارغ التحصیل شدم و ناگهان با این دنیای واقعی مواجه شدم، وارد کنم.

من با پیشینه‌ای در کلاسیک، یونان باستان و لاتین فارغ التحصیل شده بودم. من غرق در مطالعه فلسفه و ادبیات و زبان بودم. و بنابراین، وقتی شروع به کار کردم، اساساً در مجلات، با اولین کارم در اسکولیر، هیچ ایده‌ای از نحوه عملکرد همه چیز در دنیای واقعی نداشتم، و از همه خودخواهی، ناامنی، بازی و مسائل سیاسی بسیار شوکه شده بودم. واقعا به نوعی مرا آشفته و ناراحت کرد. می‌توانم به یاد بیاورم، زمانی که حدود بیست و شش یا بیست و هفت ساله بودم، یک شغل خاص که عمیقاً مرا تحت تأثیر قرار داد.

من قصد ندارم به شما بگویم که این کدام شغل بود. من نمی‌خواهم شما آن را در گوگل جستجو کنید و بفهمید که من در مورد چه کسی صحبت می‌کنم. اما، اساساً، کار این بود که باید داستان‌هایی را پیدا می‌کردم که سپس در یک مجموعه مستند قرار می‌گرفتند، و بر اساس تعداد داستان‌های خوبی که پیدا کردم قضاوت می‌شدم. من یک فرد بسیار رقابتی هستم و بهتر از هر دیگری در این کار عمل می‌کردم. داشتم داستان‌های بیشتری پیدا می‌کردم که در نهایت تولید می‌شدند، و به خودم گفتم، "آیا این تمام نکته نیست؟" ما در تلاش هستیم تا یک نمایش تولید کنیم. ما در تلاش هستیم تا کار را انجام دهیم و من بیش از سهم منصفانه خود بودم.

ناگهان متوجه شدم که مافوق من به وضوح گفت که از من راضی نیست. من کار اشتباهی انجام می‌دادم، او ناراضی بود، و با این حال نمی‌توانستم بفهمم آن چیست.

سعی کردم خودم را جای او بگذارم. و من فکر می‌کنم، "چه کاری انجام می‌دهم که ممکن است او را ناراحت کند؟ من به وضوح در کارم تولید می‌کنم." و من فهمیدم، خوب، شاید به این دلیل است که من او را در کاری که انجام می‌دهم، در ایده‌هایم درگیر نمی‌کنم. شاید لازم باشد آنها را توسط او اداره کنم. من باید او را بیشتر درگیر کنم تا احساس کند بخشی از تحقیقاتی است که من انجام می‌دهم.

سپس به دفترش می‌رفتم و به او می‌گفتم که ایده‌هایم از کجا می‌آیند. سعی می‌کردم با او ارتباط برقرار کنم، با این فرض که مشکل همین است. خوب، به نظر نمی‌رسید که کار کند. او هنوز به وضوح از من ناراضی بود. شاید او به سادگی مرا دوست نداشت. بنابراین، من فکر کردم، در حالی که جلوتر رفتم، "خوب، شاید من به اندازه کافی با او دوستانه نیستم. شاید لازم باشد با او خوب باشم.

شاید لازم باشد وارد شوم و در مورد کار صحبت نکنم، بلکه فقط صحبت کنم و خوب باشم."

باشه. بنابراین این استراتژی شماره دو بود. من شروع به انجام این کار کردم. او هنوز واقعا سرد به نظر می‌رسید. فکر کردم، بسیار خوب، او از من متنفر است. این فقط زندگی است. همه نمی‌توانند شما را دوست داشته باشند. باید همین باشد. من فقط به کارم ادامه خواهم داد. سپس یک روز ما جلسه‌ای داریم که در آن در مورد ایده‌هایمان بحث می‌کنیم، و ذهن من جای دیگری بود، و او ناگهان حرفش را قطع کرد و گفت، "رابرت، تو یک مشکل نگرش داری."

"چی؟"

"شما اینجا به مردم گوش نمی‌دهید."

"من گوش می‌دهم." من کمی حالت تدافعی گرفتم. من تولید می‌کنم. گفتم سخت کار می‌کنم. شما می‌خواهید مرا در مورد اینکه چشماتم چقدر باز هستند و چگونه هستم قضاوت خواهید کرد گوش دادن به مردم؟ او می‌گوید: «نه. شما اینجا مشکل دارید."

"متاسفم. فکر نمی‌کنم این کار را انجام دهم."

به هر حال، در طول چند هفته بعد، او فقط شروع به شکنجه من در مورد نگرش فرضی من کرد. و البته، طبیعتا من یک نگرش ایجاد کردم. من شروع به تنفر از او کردم. چند هفته بعد استعفا دادم، زیرا از آن متنفر بودم. احتمالا یک هفته قبل از اینکه به هر حال مرا اخراج کنند، استعفا دادم. به خانه رفتم و در طول چند هفته واقعا عمیقا در مورد آن فکر کردم. اینجا چه اتفاقی افتاد؟ چه اشتباهی کردم؟ منظورم این است که او فقط من را دوست نداشت؟ فکر می‌کنم آدم دوست داشتنی هستم.

سرانجام، پس از تجزیه و تحلیل بسیار، به این نتیجه رسیدم که ده سال قبل از نوشتن کتاب، قانون قدرت را نقض کرده‌ام. قانون 1: هرگز از استاد پیشی نگیرید. من به این محیط رفته بودم و فکر می‌کردم که آنچه مهم است این است که یک کار عالی انجام دهم و نشان دهم که چقدر با استعداد هستم. اما، با انجام این کار، من این زن، مافوق خودم، را نامطمئن کرده بودم که شاید من به دنبال شغل او هستم یا اینکه من بهتر از او هستم. و من او را بد جلوه می‌دادم زیرا ایده‌های بزرگ از من می‌آمد و نه از او. واقعا تقصیر او نبود. من قانون 1 را نقض کرده بودم. و وقتی قانون 1 را زیر پا می‌گذارید، به خاطر آن رنج می‌برید، زیرا به نفس و ناامنی‌های او دست می‌زنید. این بدترین کاری است که می‌توانید انجام دهید و این همان چیزی است که اتفاق افتاده است.

با تأمل در این موضوع، به نقطه عطفی در زندگی من تبدیل شد. گفتم: "من هرگز اجازه نمی‌دهم این اتفاق دوباره بیفتد. و من هرگز چیزها را شخصی نمی‌گیرم و احساساتی نمی‌شوم." زیرا این چیزی است که اتفاق افتاد. من اساسا از نظر احساسی به سردی و خصومت او واکنش نشان دادم و نگرشی ایجاد کردم. دیگر هرگز. من یک نویسنده هستم. من می‌خواهم به این مشاغلی که با کمی فاصله به دست می‌آورم نگاه کنم. من می‌خواهم به یک ناظر استاد بازی قدرت تبدیل شوم. من می‌خواهم این افراد را طوری تماشا کنم که انگار موش‌هایی در آزمایشگاه هستند، و من دانشمند هستم.

این به طور ناگهانی به من اجازه داد تا نه تنها بازی‌های قدرت را که در انواع مختلف مشاغل من انجام می‌شود مشاهده کنم، بلکه با داشتن این فاصله و نگاه کردن به جهان اینگونه، ناگهان قدرت پیدا کردم. من از نظر عاطفی درگیر نبودم و می‌توانستم خیلی راحت تر با چیزها کنار بیایم. از چنین دیدگاهی، 48 قانون قدرت را توسعه دادم. چیزی که من در 48 قانون تصمیم گرفتم این است که این واقعیتی است که همه ما باید با آن کنار بیاییم، ما موجودات اجتماعی هستیم، ما در محیط‌هایی زندگی می‌کنیم که انواع شبکه‌های پیچیده وجود دارد، و ما به نوعی با نحوه برخورد با این محیط‌ها، این واقعیت تعریف می‌شویم.

آوریل 1

هرگز از استاد پیشی نگیرید

از درخشش از استاد خودداری کنید. هر برتری نفرت انگیزی است، اما برتری یک رعیت بر شاهزاده‌اش نه تنها احمقانه است، بلکه کشنده است.

در تمایل خود برای خشنود کردن و تحت تاثیر قرار دادن، در نشان دادن استعدادهای خود زیاده روی نکنید وگرنه ممکن است برعکس آن را انجام دهید - ترس و ناامنی را القا کنید. همه ناامنی دارند. وقتی خود را در دنیا نشان می دهید و استعدادهای خود را به نمایش می گذارید، طبیعتاً انواع رنجش، حسادت و سایر مظاهر ناامنی را برمی انگیزید. این قابل انتظار است. شما نمی توانید زندگی خود را با نگرانی در مورد احساسات کوچک دیگران بگذرانید. با این حال، با کسانی که بالاتر از شما هستند، باید رویکرد متفاوتی داشته باشید: وقتی صحبت از قدرت به میان می آید، پیشی گرفتن از استاد شاید بدترین اشتباه باشد. استادان خود را درخشان تر از آنچه هستند نشان دهید و به اوج قدرت خواهید رسید. اگر ایده های شما خلاقانه تر از استادتان است، آنها را تا حد امکان علنی به او نسبت دهید. روشن کنید که نصیحت شما صرفاً پژواک نصیحت او است. اگر از نظر شوخ طبعی از ارباب خود پیشی بگیرید، اشکالی ندارد که نقش دلکچ دربار را بازی کنید، اما در مقایسه با او سرد و خشمگین به نظر نرسید. اگر به طور طبیعی از اربابان اجتماعی تر و سخاوتمندتر هستید، مراقب باشید که ابری نباشید که درخشش او را از دیگران مسدود می کند. او باید به عنوان خورشید ظاهر شود که همه به دور آن می چرخند و قدرت و درخشش را ساطع می کند، مرکز توجه.

قانون روزانه: همیشه به کسانی که بالاتر از شما هستند احساس برتری کنید.

48 قانون قدرت، قانون 1: هرگز از استاد پیشی نگیرید

آوریل 2

کاری کنید که استاد احساس شکوه و برتری کند

مانند همه دانشمندان رنسانس ، گالیله برای حمایت از تحقیقات خود به سخاوت حاکمان بزرگ وابسته بود. با این حال، مهم نبود که این کشف چقدر بزرگ است، مشتریان او معمولاً به او هدیه می دادند، نه پول نقد. این باعث شد که زندگی ناامنی و وابستگی دائمی داشته باشد. در سال 1610، او با کشف قمرهای مشتری، استراتژی جدیدی را در پیش گرفت. گالیله کشف خود را به یک رویداد کیهانی برای بزرگداشت عظمت مدیسی تبدیل کرد. مدیچی ها گالیله را با حقوق کامل فیلسوف و ریاضیدان رسمی دربار خود کردند. دانشمندان از ولنگاری های زندگی درباری و حمایت در امان نیستند. آنها نیز باید به استادانی خدمت کنند که رشته های کیف پول را در دست دارند. و قدرت فکری عظیم آنها می تواند باعث شود ارباب احساس ناامنی کند، گویی فقط برای تأمین بودجه آنجا است - شغلی زشت و است. تهیه کننده یک اثر بزرگ می خواهد احساس کند که چیزی بیش از تأمین کننده تأمین مالی است. او می خواهد خلاق و قدرتمند به نظر برسد و همچنین مهمتر از اثری است که به نام او تولید شده است. به جای ناامنی باید او را جلال دهید. گالیله با کشف خود اقتدار فکری مدیسی ها را به چالش نکشید و به هیچ وجه باعث نشد که آنها احساس حقارت کنند. او با هماهنگ کردن آنها با ستارگان، آنها را به طرز درخشانی در میان دربارهای ایتالیا درخشان کرد. او از استاد پیشی نگرفت، او استاد را از همه دیگران پیشی گرفت.

قانون روزانه: نه تنها از استاد پیشی نگیرید، بلکه باعث می شود کسانی که بالاتر از شما هستند درخشان بدرخشند.

48 قانون قدرت، قانون 1: هرگز از استاد پیشی نگیرید

آوریل 3

دریابید چه کسی رشته ها را نگاه می دارد

قدرت همیشه به اشکال متمرکز وجود دارد. در هر سازمانی برای یک گروه کوچک اجتناب ناپذیر است که ریسمان ها را نگاه دارد. و اغلب کسانی نیستند که این عناوین را دارند. در بازی قدرت، فقط احمق بدون تعیین هدف خود می چرخد. شما باید بفهمید که چه کسی عملیات را کنترل می کند، چه کسی مدیر واقعی پشت صحنه است. همانطور که ریشلیو در ابتدای صعود خود به اوج صحنه سیاسی فرانسه در اوایل قرن هفدهم کشف کرد، این پادشاه لویی سیزدهم نبود که تصمیم گرفت همه چیز را تعیین کرد، بلکه مادر پادشاه بود. و به این ترتیب او خود را به او متصل کرد، و از میان صفوف درباریان منجیق شد، تمام راه را به بالا رساند. کافی است یک بار نفت بزنید - ثروت و قدرت شما برای یک عمر تضمین می شود.

قانون روزانه: هنگامی که به دنبال منابع قدرتی برای ارتقای شما هستید، به دنبال کسانی باشید که واقعا عملیات را کنترل می کنند. آنها همیشه آن چیزی نیستند که شما فکر می کنید. پس از شناسایی، خود را به آنها وصل کنید.

48 قانون قدرت، قانون 23: نیروهای خود را متمرکز کنید

آوریل 4

بدانید چه زمانی اعتبار بگیرید و بدهید

مطمئن شوید که می دانید چه زمانی اجازه می دهید دیگران اعتبار را به اشتراک بگذارید در خدمت هدف شما است. به ویژه مهم است که وقتی اربابی بالای سر خود دارید حریص نباشید. سفر تاریخی پرزیدنت ریچارد نیکسون به جمهوری خلق چین در اصل ایده او بود، اما اگر دیپلماسی ماهرانه هنری کیسینجر نبود، ممکن بود هرگز به نتیجه نرسد. بدون مهارت های کیسینجر نیز به این اندازه موفق نبود. با این حال، وقتی زمان گرفتن اعتبار فرا رسید، کیسینجر ماهرانه اجازه داد نیکسون سهم شیر را بگیرد. او که می دانست حقیقت بعداً آشکار می شود، مراقب بود که در کوتاه مدت با جلب توجه جایگاه خود را به خطر نیاندازد. کیسینجر این بازی را ماهرانه انجام داد: او اعتبار کار افراد پایین تر از خود را به دست آورد در حالی که با مهربانی به زحمات خود به کسانی که در بالا بودند اعتبار می داد. این روش بازی است.

قانون روزانه: از کسانی که پایین تر از شما هستند اعتبار بگیرید. به کسانی که در بالا ذکر شد اعتبار بدهید.

48 قانون قدرت، قانون 7: دیگران را وادار کنید تا کار را برای شما انجام دهند، اما همیشه اعتباری

خود را به یک شخصیت قدرت تبدیل کنید

در سال 1832 یک ناشر اولین رمان بزرگ **Aurore Dupin Dudevant**، *بندیان* را پذیرفت. او تصمیم گرفته بود آن را با نام مستعار «جورج سند» منتشر کند و تمام پاریس تصور می کردند که این نویسنده جدید تاثیرگذار مرد است. دودوانت قبل از خلق "جورج سند" گاهی اوقات لباس مردانه می پوشید. اکنون، به عنوان یک شخصیت عمومی، او در تصویر اغراق کرد. او کت های بلند مردانه، کلاه های خاکستری، چکمه های سنگین و خرچنگ های شیک پوش را به کمد لباس خود اضافه کرد. او سیگار برگ می کشید و در مکالمه خود را مانند یک مرد ابراز می کرد، بدون ترس از تسلط بر مکالمه یا استفاده از یک کلمه ناخوشایند. این نویسنده عجیب "مرد/زن" مردم را مجذوب خود کرد. اما کسانی که سند را به خوبی می شناختند می دانستند که شخصیت مردانه او از او در برابر چشمان کنجکاو عموم محافظت می کند. در خارج از جهان، او از ایفای این نقش تا حد زیادی لذت می برد. در خلوت خودش ماند. او همچنین متوجه شد که شخصیت "جورج سند" می تواند کهنه یا قابل پیش بینی شود و برای جلوگیری از این امر، هر از چند گاهی شخصیتی را که خلق کرده بود به طرز چشمگیری تغییر می داد. او شروع به دخالت در سیاست، رهبری تظاهرات و الهام بخشیدن به شورش های دانشجویی کرد. هیچ محدودیت های شخصیتی را که خلق کرده بود به او دیکته نمی کرد. مدت ها پس از مرگ او، و پس از اینکه اکثر مردم خواندن رمان های او را متوقف کردند، تناثر بزرگتر از زندگی آن شخصیت همچنان جذاب و الهام بخش بوده است. درک کنید: شخصیتی که به نظر می رسد با آن متولد شده اید لزوماً آن چیزی نیست که هستید. فراتر از ویژگی هایی که به ارث برده اید، والدین، دوستان و همسالان شما به شکل گیری شخصیت شما کمک کرده اند. وظیفه پرومته قدرتمندان این است که کنترل فرآیند را در دست بگیرند و به دیگران اجازه ندهند که آنها را محدود و شکل دهند.

قانون روزانه: خود را به یک شخصیت قدرتمند تبدیل کنید. کار کردن روی خودتان مانند خاک رس باید یکی از بزرگترین و لذت بخش ترین وظایف زندگی شما باشد. در اصل شما را به یک هنرمند تبدیل می کند - هنرمندی که خودتان را خلق می کند.

48 قانون قدرت، قانون 25: خود را دوباره بسازید

احمق تر از علامت خود به نظر می رسد

بدانید که چگونه از حماقت استفاده کنید: عاقل ترین مرد گاهی اوقات این کارت را بازی می کند. مواردی وجود دارد که بالاترین حکمت عبارت است از ندانستن به نظر برسد - شما نباید نادان باشید اما بتوانید آن را بازی کنید.

اگر جاه طلب هستید اما خود را در سلسله مراتب پایین می بینید، این ترفند می تواند مفید باشد: باهوش به نظر رسیدن کمتر از شما، حتی کمی احمق، مبدل کامل است. مانند یک خوک بی ضرر به نظر می رسید و هیچ باور نخواهد کرد که شما جاه طلبی های خطرناکی دارید. آنها حتی ممکن است شما را ارتقا دهند زیرا بسیار دوست داشتنی و مطیع به نظر می رسید. هوش کیفیت واضحی است که باید کم اهمیت جلوه داد، اما چرا در اینجا متوقف شویم؟ سلیقه و پیچیدگی در مقیاس غرور نزدیک به هوش است. کاری کنید که مردم احساس کنند از شما پیچیده تر هستند و گارد آنها پایین می آید. هوای ساده لوحی کامل می تواند معجزه کند.

قانون روزانه: به طور کلی، همیشه به مردم این باور را بدهید که باهوش تر و پیچیده تر از شما هستند. آنها شما را در اطراف نگه می دارند زیرا شما به آنها احساس بهتری نسبت به خود می دهید و هر چه بیشتر در اطراف باشید، فرصت های بیشتری برای فریب آنها خواهید داشت.

48 قانون قدرت، قانون 21: برای گرفتن یک مهره بازی کنید - احمقانه تر به نظر می رسد
علامت شما

بدبین دادگاه نباشید

موم ، ماده ای که به طور طبیعی سخت و شکننده است ، می تواند با استفاده از کمی گرما نرم شود ، به طوری که هر شکلی را که می خواهید به خود بگیرد. به همین ترتیب، با مودب و دوستانه بودن، می توانید افراد را انعطاف پذیر و متعهد کنید، حتی اگر مستعد خرنج و بدخواه باشند. از این رو ادب برای طبیعت انسان همان چیزی است که گرما برای موم کردن است.

تحسین خود را برای کار خوب دیگران ابراز کنید. اگر دائما از همتایان یا زیردستان خود انتقاد کنید، برخی از این انتقادات بر روی شما قرار می گیرد و هر جا که می روید مانند ابر خاکستری بر فراز شما معلق می شود. مردم از هر اظهار نظر بدبینانه جدید ناله می کنند و شما آنها را عصبانی خواهید کرد. با ابراز تحسین متواضعانه از دستاوردهای دیگران، به طور متناقضی توجه را به دستاوردهای خود جلب می کنید.

قانون روزانه: توانایی ابراز شگفتی و شگفتی، و به نظر می رسد که منظورتان این است، استعدادی نادر و در حال مرگ است، اما هنوز هم بسیار ارزشمند است.

48 قانون قدرت، قانون 24: نقش دربار کامل را بازی کنید

بر پاسخ های احساسی خود مسلط شوید

یک حاکم هرگز نباید از روی خشم ارتش را به راه بیندازد، یک رهبر هرگز نباید از روی خشم جنگ را آغاز کند.

افراد عصبانی معمولاً در نهایت مضحک به نظر می رسند، زیرا واکنش آنها با آنچه باعث آن شده است نامتناسب به نظر می رسد. آنها چیزها را بیش از حد جدی گرفته اند و در مورد آسیب یا توهینی که به آنها وارد شده است اغراق کرده اند. آنها آنقدر به جزئی حساس هستند که خنده دار می شود که چقدر شخصی می گیرند. خنده دارتر از آن اعتقاد آنها به این است که طغیان های آنها نشان دهنده قدرت است. حقیقت برعکس است: تحقیر قدرت نیست، نشانه درماندگی است. مردم ممکن است به طور موقت از عصبانیت شما بترسند، اما در نهایت احترام خود را نسبت به شما از دست می دهند. آنها همچنین متوجه می شوند که به راحتی می توانند فردی را با کنترل خود تضعیف کنند.

قانون روزانه: نشان دادن خشم و احساسات نشانه های ضعف است. شما نمی توانید خودتان را کنترل کنید، پس چگونه می توانید چیزی را کنترل کنید؟

48 قانون قدرت، قانون 39: آب ها را برای صید ماهی به هم بزنید

خیلی چیزها به شهرت بستگی دارد

در قلمرو اجتماعی، ظواهر فشارسنج تقریباً تمام قضاوت های ما هستند و شما هرگز نباید گمراه شوید که خلاف آن را باور کنید. یک لغزش کاذب، یک تغییر ناخوشایند یا ناگهانی در ظاهر _____ شما، می تواند فاجعه بار باشد. این دلیل اهمیت فوق العاده ایجاد و حفظ شهرتی است که ساخته خودتان است. این شهرت از شما در بازی خطرناک ظاهر محافظت می کند، چشمان کاوشگر دیگران را از دانستن اینکه واقعا چگونه هستید منحرف می کند و به شما درجه ای از کنترل بر نحوه قضاوت جهان در مورد شما می دهد - موقعیتی قدرتمند برای قرار گرفتن. شهرت قدرتی مانند جادو دارد: با یک ضربه عصای خود می تواند قدرت شما را دو برابر کند. همچنین می تواند مردم را از شما دور کند. اینکه دقیقاً همان اعمال درخشان یا وحشتناک به نظر می رسند، می تواند کاملاً به شهرت انجام دهنده بستگی داشته باشد. بنابراین شهرت گنجینه ای است که باید با دقت جمع آوری و احتکار شود. به خصوص زمانی که برای اولین بار آن را ایجاد می کنید، باید به شدت از آن محافظت کنید و تمام حملات به آن را پیش بینی کنید. هنگامی که محکم شد، به خودتان اجازه ندهید از اظهارات افترا آمیز دشمنان خود عصبانی یا حالت تدافعی داشته باشید - که نشان دهنده ناامنی است، نه اعتماد به شهرت شما. در عوض راه بالا را انتخاب کنید و هرگز در دفاع از خود ناامید به نظر نرسید.

قانون روزانه: شهرت سنگ بنای قدرت است. تنها از طریق شهرت می توانید بترسانید و برنده شوید. با این حال، هنگامی که می لغزد، آسیب پذیر هستید و از هر طرف مورد حمله قرار خواهید گرفت. هرگز اجازه ندهید دیگران آن را برای شما تعریف کنند.

48 قانون قدرت، قانون 5: خیلی چیزها به شهرت بستگی دارد - با زندگی خود از آن محافظت کنید همیشه کمتر از حد لازم بگویید

کلمات نافرمان یک موضوع اغلب ریشه عمیق تری نسبت به خاطره اعمال بد دارند.

وقتی سعی می کنید مردم را با کلمات تحت تأثیر قرار دهید، هر چه بیشتر بگویید، رایج تر به نظر می رسید و کنترل کمتری دارید. حتی اگر چیزی پیش پا افتاده می گوئید، اگر آن را مبهم، باز و ابوالهول کنید، اصلی به نظر می رسد. افراد قدرتمند با گفتن کمتر تحت تأثیر قرار می گیرند و می ترسند. هر چه بیشتر بگویید، احتمال اینکه حرف احمقانه ای بگویید بیشتر می شود.

قانون روزانه: با گفتن کمتر از حد لازم، ظاهر معنا و قدرت را ایجاد می کنید. همچنین، هر چه کمتر بگویید، خطر گفتن چیزی احمقانه و حتی خطرناک کمتر است.

48 قانون قدرت، قانون 4: همیشه کمتر از حد لازم بگویید

توسل به منافع شخصی مردم

کوتاه ترین و بهترین راه برای به دست آوردن ثروت این است که به مردم اجازه دهید به وضوح ببینند که تبلیغ شما به نفع آنهاست.

در تلاش برای قدرت، دائما خود را در موقعیتی خواهید یافت که از کسانی که قدرتمندتر از شما هستند کمک می خواهید. درخواست کمک هنری دارد، هنری که به توانایی شما در درک شخصی که با او سر و کار دارید بستگی دارد و نیازهای شما را با نیازهای او اشتباه نگیرید. اکثر مردم هرگز در این کار موفق نمی شوند، زیرا کاملا در خواسته ها و خواسته های خود گرفتار شده اند. آنها از این فرض شروع می کنند که افرادی که به آنها متوسل می شوند علاقه فداکارانه ای به کمک به آنها دارند. آنها طوری صحبت می کنند که گویی نیازهایشان برای این افراد مهم است - که احتمالا نمی توانند اهمیتی بدهند. گاهی اوقات آنها به مسائل بزرگتر اشاره می کنند: یک هدف بزرگ، یا احساسات بزرگ مانند عشق و قدردانی. آنها زمانی به سراغ تصویر بزرگ می روند که واقعیت های ساده و روزمره جذابیت بسیار بیشتری داشته باشند. چیزی که آنها متوجه نمی شوند این است که حتی قدرتمندترین فرد نیز در نیازهای خود محبوس شده است و اگر به منافع شخصی او متوسل نشوید، او فقط شما را ناامید یا در بهترین حالت اتلاف وقت می بیند.

قانون روزانه: هنگام درخواست هر چیزی، چیزی را در درخواست خود کشف کنید که به نفع شخصی است که از او می خواهید و بر آن تأکید کنید. آنها وقتی چیزی را برای خود به دست آورند با اشتیاق پاسخ می دهند.

48 قانون قدرت، قانون 13: هنگام درخواست کمک، به منافع شخصی مردم متوسل شوید، هرگز به رحمت یا قدردانی آنها نیاشیید.

از دشمنان خود استفاده کنید

مردان بیشتر آماده جبران خسارت هستند تا منفعت، زیرا قدردانی یک بار است و انتقام یک لذت.

در سال ۱۹۷۱، در طول جنگ ویتنام، هنری کیسینجر هدف یک تلاش ناموفق برای آدم ربایی قرار گرفت، توطئه ای که شامل کشیش های مشهور ضد جنگ، برادران بریگان، چهار کشیش کاتولیک دیگر و چهار راهبه بود. کیسینجر به طور خصوصی و بدون اطلاع سرویس مخفی یا وزارت دادگستری، جلسه ای صبح شنبه با سه نفر از آدم ربایان مظنون ترتیب داد. او با توضیح دادن به مهمانانش که بیشتر سربازان آمریکایی را تا اواسط سال 1972 از ویتنام خارج خواهد کرد، آنها را کاملا مجذوب خود کرد. آنها چند دکمه "کیسینجر را بر بای" به او دادند و یکی از آنها سال ها دوست او بود و چندین بار به دیدار او رفت. این فقط یک ترفند یکباره نبود: کیسینجر سیاست همکاری با کسانی را که با او مخالف بودند اتخاذ کرد. همکاران اظهار داشتند که به نظر می رسد او با دشمنانش بهتر از دوستانش کنار می آید. هر زمان که می توانید، تیر را با دشمن دفن کنید و او را در خدمت خود قرار دهید.

قانون روزانه: همانطور که لینکلن گفت، شما وقتی دشمن را دوست می کنید نابود می کنید.

48 قانون قدرت، قانون 2: هرگز بیش از حد به دوستان اعتماد نکنید

بهتر است مورد حمله قرار بگیریم تا نادیده گرفته شویم

سوزاندن درخشان تر از اطرافیانتان مهارتی است که هیچ با آن متولد نمی شود. شما باید یاد بگیرید که توجه را جلب کنید، "مطمئناً سنگ آهن را جذب می کند." در ابتدای کار خود، باید نام _____ و شهرت خود را به کیفیت، تصویری متصل کنید که شما را از دیگران متمایز می کند. این تصویر می تواند چیزی شبیه به یک سبک مشخصه لباس یا یک ویژگی شخصیتی باشد که مردم را سرگرم می کند و در مورد آن صحبت می شود. هنگامی که تصویر ایجاد شد، شما یک ظاهر دارید، مکانی در آسمان برای ستاره خود. این یک اشتباه رایج است که تصور کنید این ظاهر عجیب شما نباید بحث برانگیز باشد، که حمله شدن به نوعی بد است. هیچ چیز نمی تواند دورتر از حقیقت باشد. برای جلوگیری از اینکه یک فلاش در تابه باشید و بدنامی خود را تحت الشعاع دیگری قرار دهید، نباید بین انواع مختلف توجه تمایز قائل شوید. در پایان، هر نوع به نفع شما خواهد بود. جامعه مشتاق چهره های بزرگتر از زندگی است، افرادی که بالاتر از حد متوسط عمومی هستند. پس هرگز از ویژگی هایی که شما را متمایز می کند و توجه را به سمت شما جلب می کند، نترسید. جنجال دادگاه، حتی رسوایی. بهتر است مورد حمله قرار بگیرید، حتی تهمت بزنید تا نادیده گرفته شوید. همه حرفه ها توسط این قانون اداره می شوند و همه حرفه ای ها باید کمی از شومن در مورد آنها داشته باشند.

قانون روزانه: بین انواع توجه تمایزی قائل نشوید - بدنامی از هر نوع برای شما قدرت به ارمغان می آورد. بهتر است مورد تهمت قرار بگیریم و مورد حمله قرار بگیریم تا نادیده گرفته شویم.

48 قانون قدرت، قانون 6: توجه دادگاه به هر قیمتی

جهان را به عنوان یک کاخ وسیع به هم پیوسته ببینید

جهان خطرناک است و دشمنان همه جا هستند - همه باید از خود محافظت کنند. به نظر می رسد یک قلعه امن ترین است. اما انزوا شما را در معرض خطرات بیشتری قرار می دهد تا اینکه _____ از شما در برابر آن محافظت کند - شما را از اطلاعات ارزشمند محروم می کند، شما را آشکار و هدفی آسان می کند. از آنجا که قدرت مخلوق انسان است، به ناچار با تماس با افراد دیگر افزایش می یابد. به جای افتادن در ذهنیت قلعه، جهان را به این صورت ببینید: مانند کاخ وسیع و رسای است که هر اتاق با دیگری در ارتباط است. شما باید نفوذپذیر باشید، بتوانید در داخل و خارج از دایره های مختلف شناور شوید و با انواع مختلف مخلوط شوید. این نوع تحرک و تماس اجتماعی شما را در برابر توطئه گرانی که قادر به پنهان کردن اسرار از شما نخواهند بود و از دشمنان که نمی توانند شما را از متحدان خود منزوی کنند، محافظت می کند. همیشه در حال حرکت، در اتاق های کاخ با هم مخلوط می شوید و هرگز در یک مکان نمی نشینید یا مستقر نمی شوید. هیچ شکارچی نمی تواند هدف خود را بر روی چنین موجودی که به سرعت حرکت می کند تعیین کند.

قانون روزانه: از آنجایی که انسان ذاتا موجوداتی اجتماعی است، قدرت به تعامل و گردش اجتماعی بستگی دارد. برای اینکه خود را قدرتمند کنید، خود را در مرکز کارها قرار دهید، خود را در دسترس تر کنید، به دنبال متحدان قدیمی باشید و متحدان جدید بسازید، خود را به محافل مختلف بیشتر و بیشتر وادار کنید.

۶۸ قانون قدرت، قانون ۱۸: برای محافظت از خود قلعه نسازید - انزوا خطرناک

یک فالوینگ فرقه مانند ایجاد کنید

داشتن تعداد زیادی دنبال کننده انواع احتمالات را برای فریب باز می کند. پیروان شما نه تنها شما را پرستش خواهند کرد، بلکه از شما در برابر دشمنانت دفاع خواهند کرد و داوطلبانه کار _____ فریب دیگران را برای پیوستن به فرقه نوپای شما به عهده خواهند گرفت. این نوع قدرت شما را به قلمرو دیگری می برد: دیگر مجبور نخواهید بود برای تحمیل اراده خود مبارزه کنید یا از حيله استفاده کنید. شما مورد ستایش قرار می گیرید و هیچ اشتباهی نمی توانید انجام دهید. ممکن است فکر کنید ایجاد چنین فالوورهایی کار بزرگی است، اما در واقع نسبتاً ساده است. به عنوان انسان، ما نیاز میرمی به اعتقاد به چیزی، هر چیزی داریم. این ما را به شدت ساده لوح می کند: ما به سادگی نمی توانیم دوره های طولانی شک یا پوچی ناشی از فقدان چیزی برای اعتقاد به آن را تحمل کنیم. در مقابل ما برخی از دلایل جدید، اکسیر، طرح ثروتمند شدن سریع، یا آخرین روند تکنولوژیکی یا جنبش هنری آویزان شوید، و ما به عنوان یکی از آب می پریم تا طعمه را بگیریم.

قانون روزانه: مردم تمایل شدیدی به اعتقاد به چیزی دارند. با ارانه یک آرمان، ایمان جدیدی برای پیروی از آنها، به نقطه کانونی چنین تمایلی تبدیل شوید. در غیاب مذهب سازمان یافته و اهداف بزرگ، سیستم اعتقادی جدید شما قدرت بی حد و حصری را برای شما به ارمغان می آورد.

48 قانون قدرت، قانون 27: با نیاز مردم به باور بازی کنید تا پیروانی فرقه ای ایجاد کنید

آوریل 15

به کسی متعهد نشوید

من ترجیح می دهم گدا و مجرد باشم تا ملکه و ازدواج کنم.

این احمق است که همیشه برای جانبداری عجله می کند. به هیچ طرف یا هدفی جز خودتان متعهد نشوید. با حفظ استقلال خود، ارباب دیگران می شوید - بازی کردن مردم در برابر یکدیگر، وادار کردن آنها به تعقیب شما. اگر به مردم اجازه دهید احساس کنند که شما را به هر درجه ای تسخیر می کنند، تمام قدرت خود را بر آنها از دست می دهید. با عدم تعهد به محبت های شما، آنها فقط بیشتر تلاش می کنند تا شما را به دست آورند. گوشه گیر بمانید و قدرتی را به دست می آورید که از توجه و میل ناامید کننده آنها ناشی می شود.

قانون روزانه: نقش ملکه باکره را بازی کنید: به آنها امید بدهید اما هرگز راضی نباشید.

48 قانون قدرت، قانون 20: به کسی متعهد نباشید

بالتر از نزاع بمانید

درگیر نشدن در یک درگیری شجاعانه تر از پیروزی در نبرد در نظر بگیرید، و در جایی که در حال حاضر یک احمق دخالت کننده وجود دارد، مراقب باشید که دو نفر وجود نداشته باشند.

اجازه ندهید مردم شما را به دعوای و نزاع های کوچک خود بکشانند. در عین حال، شما نمی توانید کاملاً کنار بایستید، زیرا این باعث توهین بی مورد می شود. برای انجام صحیح بازی، باید به مشکلات دیگران علاقه مند به نظر برسید، حتی گاهی اوقات به نظر می رسد که طرف آنها را می گیرد. اما در حالی که حرکات بیرونی حمایت می کنید، باید انرژی درونی و عقل خود را با جدا نگه داشتن احساسات خود حفظ کنید. مهم نیست که مردم چقدر سعی می کنند شما را به داخل بکشانند، هرگز اجازه ندهید علاقه شما به امور و دعوای کوچک آنها از سطح فراتر رود. به آنها هدیه بدهید، با نگاهی دلسوزانه گوش دهید، حتی گهگاه نقش افسون را بازی کنید - اما در باطن هم پادشاهان مهربان و هم ستمگران خیانتکار را دور نگه دارید. با امتناع از تعهد و در نتیجه حفظ استقلال خود، ابتکار عمل را حفظ می کنید: حرکات شما به انتخاب خود شما باقی می ماند، نه واکنش های دفاعی به فشار و کشیدن اطرافیان.

قانون روزانه: همیشه سعی کنید استقلال خود را از درون حفظ کنید و از درهم تنیدگی هایی که به انتخاب شما نیستند اجتناب کنید.

48 قانون قدرت، قانون 20: به کسی متعهد نباشید

مارها را وحشت زده کنید

می توانید بنشینید و اعلام را بخوانید یا می توانید فعالانه برای کشف دشمنان خود تلاش کنید. در کتاب مقدس می خوانیم که داوود ظن می کند که پدر شوهرش، شائول پادشاه، مخفیانه می _____ خواست او را بکشد. داوود چگونه می توانست متوجه شود؟ او سوء ظن خود را به پسر شائول، یوناتان، دوست صمیمی اش، گفت. جاناتان از باور کردن آن امتناع ورزید، بنابراین دیوید پیشنهاد آزمایش داد. انتظار می رفت که او برای یک ضیافت در دادگاه حضور داشته باشد. او نمی رفت. جاناتان شرکت می کرد و بهانه داوود را منتقل می کرد، که کافی بود اما فوری نبود. مطمئناً این بهانه شائول را خشمگین کرد و فریاد زد: «فورا بفرستید و نزد من بیاورید - او سزاوار مرگ است!» آزمایش دیوید موفقیت آمیز بود زیرا میهم بود. بهانه او برای از دست دادن ضیافت را می توان به بیش از یک روش خواند: اگر شائول نیت خوبی نسبت به داوود داشت، غیبت دامادش را در بدترین حالت خودخواهانه نمی دید، اما از آنجایی که او مخفیانه از داوود متنفر بود، آن را به عنوان بی احترامی می دید و او را به لبه پرتگاه هل داد. از مثال دیوید پیروی کنید: چیزی بگویید یا انجام دهید که بتوان آن را به بیش از یک روش خواند، ممکن است به طور سطحی مودبانه باشد، اما همچنین می تواند نشان دهنده کمی خونسردی از طرف شما باشد یا به عنوان توهین ظریف دیده شود. یک دوست ممکن است تعجب کند اما اجازه می دهد بگذرد. با این حال، دشمن مخفی با عصبانیت واکنش نشان خواهد داد. هر احساس قوی و شما می دانید که چیزی در زیر سطح در حال جوشیدن وجود دارد.

قانون روزانه: همانطور که چینی ها می گویند، چمن ها را بزنید تا مارها را وحشت زده کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 1: علیه دشمنان خود اعلام جنگ کنید - تطبیق استراتژی

چاپلوسی خود را خیاط کنید

درباریان باید توجه رهبران را به خود جلب کنند و به نوعی خود را راضی کنند. فوری ترین راه برای انجام این کار چاپلوسی است، زیرا رهبران به ناچار منیت بزرگی دارند و گرسنگی برای _____ تأیید عقیده بالای خود دارند. چاپلوسی می تواند معجزه کند، اما خطراتی را به همراه دارد. اگر خیلی واضح باشد، چاپلوسی ناامید به نظر می رسد و به راحتی می توان آن را از طریق استراتژی مشاهده کرد. بهترین درباریان می دانند که چگونه چاپلوسی خود را با ناامنی های خاص رهبر تنظیم کنند و آن را کمتر مستقیم کنند. آنها بر ویژگی های چاپلوسی در رهبر تمرکز می کنند که هیچ دیگری به خود زحمت توجه نداده است، اما نیاز به اعتبار بیشتری دارند. اگر همه هوش تجاری رهبر را تحسین می کنند اما پالایش فرهنگی او را تحسین نمی کنند، شما می خواهید دومی را هدف قرار دهید. انعکاس ایده ها و ارزش های رهبر، بدون استفاده از کلمات دقیق آنها، می تواند شکل بسیار موثری از چاپلوسی غیرمستقیم باشد.

قانون روزانه: چاپلوسی آشکار می تواند موثر باشد اما محدودیت های خود را دارد. این بیش از حد مستقیم و آشکار است و برای سایر درباریان بد به نظر می رسد. چاپلوسی محتاطانه، متناسب با ناامنی های هدف شما، بسیار قدرتمندتر است.

قوانین طبیعت انسان، 14: در برابر کشش رو به پایین گروه مقاومت کنید - قانون انطباق

به سبک خود سلطنتی باشید

در مورد همه فریبکاران بزرگ یک اتفاق قابل توجه وجود دارد که آنها قدرت خود را مدیون آن هستند. در عمل واقعی فریب آنها با اعتقاد به خود مغلوب می شوند: این همان چیزی است که سپس به طور معجزه آسایی و قانع کننده ای با اطرافیان خود صحبت می کند.

روشی که خود را حمل می کنید اغلب نحوه رفتار با شما را تعیین می کند: در دراز مدت، مبتذل یا معمولی به نظر رسیدن باعث می شود مردم به شما بی احترامی کنند. زیرا یک پادشاه به خود احترام می گذارد و همین احساسات را در دیگران القا می کند. این به شما بستگی دارد که قیمت خود را تعیین کنید. کمتر بخواهید و این دقیقاً همان چیزی است که به دست خواهید آورد. با این حال، بیشتر بخواهید، و سیگنالی ارسال می کنید که ارزش باج پادشاه را دارید. حتی کسانی که شما را رد می کنند به خاطر اعتماد به نفس شما احترام می گذارند و این احترام در نهایت به گونه ای نتیجه می دهد که نمی توانید تصور کنید.

قانون روزانه: با رفتار سلطنتی و اطمینان از قدرت های خود، به نظر می رسد که مقدر شده است تاج بپوشید.

48 قانون قدرت، قانون 34: به سبک خود سلطنتی باشید: مانند یک پادشاه رفتار کنید
مانند یک نفر رفتار می شود

با دشمنان خود بی رحم باشید

بقایای دشمن می توانند مانند بقایای یک بیماری یا آتش سوزی فعال شوند. از این رو، اینها باید به طور کامل نابود شوند. هرگز نباید دشمن را نادیده گرفت، زیرا او را ضعیف دانست. او در زمان مناسب خطرناک می شود، مانند جرقه آتش در انبار کاه.

"درهم شکستن دشمن" یک اصل استراتژیک کلیدی سان تزو، نویسنده قرن چهارم قبل از میلاد هنر جنگ است. ایده ساده است: دشمنان شما برای شما آرزوی بد می کنند. آنها هیچ چیز بیشتر از حذف شما نمی خواهند. اگر در کشمکش های خود با آنها، از روی رحمت یا امید به آشتی در نیمه راه یا حتی سه چهارم راه متوقف شوید، فقط آنها را مصمم تر و تلخ تر می کنید و روزی انتقام خواهند گرفت. آنها ممکن است فعلاً دوستانه رفتار کنند، اما این فقط به این دلیل است که شما آنها را شکست داده اید. آنها چاره ای ندارند جز اینکه وقت خود را بگذرانند.

راه حل: رحم نکنید. دشمنان خود را به همان اندازه که شما را خرد می کنند، خرد کنید. در نهایت تنها صلح و امنیتی که می توانید از دشمنان خود به آن امیدوار باشید، ناپدید شدن آنها است. البته این مسئله قتل نیست، مسئله تبعید است. دشمنان شما به اندازه کافی ضعیف شده و سپس برای همیشه از دربار شما تبعید می شوند، بی ضرر می شوند. و اگر نمی توان آنها را تبعید کرد، حداقل درک کنید که آنها علیه شما توطئه می کنند و به هر گونه دوستی که تظاهر می کنند توجه نکنید.

قانون روزانه: دشمنان خود را با دقت قضاوت کنید و به الگوهای گذشته آنها نگاه کنید. گاهی اوقات بهتر است آنها را به یک متحد تبدیل کرده و خنثی کنید. اما با دیگران فقط بی رحم بودن و خرد کردن کامل آنها سودمند است.

48 قانون قدرت، قانون 15: دشمن خود را کاملاً درهم بشکنید - یاد بگیرید که مردم را به خود وابسته نگه دارید

بذر شک را بکارید

کنار آمدن با وجدان بد آسان تر از بدنامی است.

شک یک سلاح قدرتمند است: هنگامی که با شایعات موزیانه آن را از کیسه خارج می کنید، حریفان شما در یک معضل وحشتناک قرار می گیرند. از یک طرف، آنها می توانند شایعات را انکار کنند، حتی ثابت کنند که شما به آنها تهمت زده اید. اما لایه ای از سوء ظن باقی خواهد ماند: چرا آنها اینقدر ناامیدانه از خود دفاع می کنند؟ شاید این شایعه حقیقت داشته باشد؟ از سوی دیگر، اگر آنها راه را در پیش بگیرند و شما را نادیده بگیرند، تردیدها، بدون انکار، حتی قوی تر خواهند بود. اگر به درستی انجام شود، کاشتن شایعات می تواند رقبای شما را چنان خشمگین و ناراحت کند که در دفاع از خود اشتباهات زیادی مرتکب می شوند. این سلاح عالی برای کسانی است که هیچ شهرتی برای کار ندارند.

قانون روزانه: رقبای خود را با شایعات نابود کنید.

48 قانون قدرت، قانون 5: خیلی چیزها به شهرت بستگی دارد - با زندگی خود از آن محافظت کنید

از قدرت عفونت بترسید

آن بدبخت در میان ما که به دلیل شرایطی خارج از کنترل آنها به زیر کشیده شده اند، سزاوار همه کمک و همدردی هستند که می توانیم به آنها بدهیم. اما دیگران هستند که در بدبختی یا _____ اندوه به دنیا نیامده اند، بلکه با اعمال مخرب و تأثیر ناراحت کننده خود بر دیگران آن را به دوش خود می کشند. اگر بتوانیم آنها را بالا ببریم، الگوهای آنها را تغییر دهیم، چیز خوبی خواهد بود، اما بیشتر اوقات این الگوهای آنها است که در نهایت وارد می شوند و ما را تغییر می دهند. شما می توانید از بدبختی شخص دیگری بمیرید - حالات عاطفی به اندازه بیماری ها عفونی هستند. ممکن است احساس کنید که به مرد در حال غرق شدن کمک می کنید، اما فقط فاجعه خود را تسریع می کنید. آلوده ها را می توان با بدبختی هایی که از خود ترسیم می کنند، گذشته آشفته شان، خط طولانی روابط شکسته، مشاغل ناپایدار و نیروی شخصیتشان که شما را جارو می کند و باعث می شود عقل خود را از دست بدهید، تشخیص داد. با این علانم یک آلوده از قبل هشدار داده می شود. یاد بگیرید که نارضایتی را در چشمان آنها ببینید. مهمتر از همه، ترحم نکنید. خود را در تلاش برای کمک گرفتار نکنید. آلوده بدون تغییر باقی می ماند، اما شما از هم گسیخته خواهید شد.

قانون روزانه: مردم گاهی اوقات بدبختی را به خود می کشند. آنها همچنین آن را روی شما می کشند. در عوض با شاد و خوش شانس معاشرت کنید.

48 قانون قدرت، قانون 10: عفونت - از افراد ناراضی و بدشانس دوری کنید

از اتحاد کاذب دوری کنید

هیچ بدون متحدان نمی تواند در زندگی پیشرفت کند. با این حال، ترفند این است که تفاوت بین متحدان دروغین و متحدان واقعی را تشخیص دهیم. یک اتحاد کاذب از یک نیاز عاطفی فوری _____ ایجاد می شود. این امر مستلزم آن است که از چیزی اساسی در مورد خود دست بکشید و تصمیم گیری را برای شما غیرممکن می کند. یک اتحاد واقعی بر اساس منافع شخصی متقابل شکل می گیرد و هر یک از طرفین آنچه را که دیگری به تنهایی نمی تواند به دست آورد، تامین می کند. این امر مستلزم آن نیست که هویت خود را با هویت یک گروه ترکیب کنید یا به نیازهای عاطفی دیگران توجه کنید. به شما امکان استقلال می دهد.

قانون روزانه: متحدان واقعی را پرورش دهید. کسانی را پیدا کنید که منافع شخصی متقابل دارند و اتحاد کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 27: به نظر می رسد که برای منافع دیگران کار می کند و در عین حال منافع خود را پیش می برد - استراتژی اتحاد

با جسارت وارد عمل شوید

همیشه بدون شک و تردید در مورد بی احتیاطی شروع به کار کنید.

اکثر ما ترسو هستیم. ما می خواهیم از تنش و درگیری اجتناب کنیم و می خواهیم همه ما را دوست داشته باشند. ممکن است به یک عمل جسورانه فکر کنیم، اما به ندرت آن را زنده می کنیم. اگرچه ممکن است ترسو خود را به عنوان نگرانی برای دیگران پنهان کنیم، اما تمایل به آسیب نرساندن یا توهین به آنها را پنهان کنیم، اما در واقع برعکس است - ما واقعا غرق در خود هستیم، نگران خودمان و نحوه درک دیگران از ما هستیم. از سوی دیگر، جسارت به سمت بیرونی هدایت می شود و اغلب باعث می شود افراد احساس راحتی بیشتری داشته باشند، زیرا کمتر خودآگاه و کمتر سرکوب می شوند. و بنابراین ما جسورها را تحسین می کنیم و ترجیح می دهیم در کنار آنها باشیم، زیرا اعتماد به نفس آنها ما را آلوده می کند و ما را به خارج از قلمرو درونی و تأمل خودمان می کشاند. اما تعداد کمی جسور به دنیا می آیند. شما باید جسارت خود را تمرین و توسعه دهید. شما اغلب استفاده از آن را پیدا کنید. بهترین مکان برای شروع اغلب دنیای ظریف مذاکره است، به ویژه بحث هایی که در آن از شما خواسته می شود قیمت خود را تعیین کنید. هر چند وقت یکبار با درخواست خیلی کم خودمان را تحقیر می کنیم. درک کنید: اگر جسارت طبیعی نیست، ترسو نیز طبیعی نیست. این یک عادت اکتسابی است که از تمایل به جلوگیری از درگیری برداشته شده است. اگر ترسو شما را فرا گرفته است، آن را ریشه کن کنید. ترس شما از عواقب یک عمل جسورانه بسیار متناسب با واقعیت است و در واقع عواقب ترسو بدتر است. ارزش شما کاهش می یابد و چرخه ای از شک و فاجعه ایجاد می کنید.

قانون روزانه: ترسو خطرناک است: بهتر است با جسارت وارد شوید. هر اشتباهی که از طریق جسارت مرتکب می شوید به راحتی با جسارت بیشتری اصلاح می شود.

48 قانون قدرت، قانون 28: با جسارت وارد عمل شوید

دستاوردهای خود را بدون دردرس جلوه دهید

یک سطر [شعر] شاید ساعت ها طول بکشد. با این حال، اگر به نظر نمی رسد که یک لحظه فکر کند، دوخت و باز کردن ما هیچ نبوده است.

“_____”

در کتاب *درباری*، که در سال 1528 منتشر شد، Baldassare Castiglione رفتارهای بسیار مفصل و مدون شهروند کامل دربار را توصیف می کند. و با این حال، کاستیگلیونه توضیح می دهد، دربار باید این حرکات را با آنچه که او "sprezzatura" می نامد، انجام دهد، ظرفیت آسان جلوه دادن چیزهای دشوار. او درباری را ترغیب می کند که "در همه چیز بی اعتنایی خاصی را تمرین کند که تمام هنرمندی را پنهان می کند و هر آنچه را که می گوید یا انجام می دهد بی ساختگی و بی دردرس جلوه می دهد." همه ما دستاورد یک شاهکار غیرمعمول را تحسین می کنیم، اما اگر به طور طبیعی و با ظرافت انجام شود، تحسین ما ده برابر می شود. "در حالی که . . . برای کار در کاری که فرد انجام می دهد و . . . ساختن استخوان بر روی آن، فقدان شدید فیض را نشان می دهد و باعث می شود همه چیز، هر ارزشی که داشته باشد، نادیده گرفته شود." بیشتر ایده sprezzatura از دنیای هنر آمده است. همه هنرمندان بزرگ رنسانس با دقت آثار خود را مخفی نگه داشتند. فقط شاهکار تمام شده را می توان به عموم نشان داد. میکلا آنژ حتی پاپ ها را از دیدن آثار خود در حال انجام منع کرد. یک هنرمند رنسانس همیشه مراقب بود که استودیوهای خود را به روی مشتریان و عموم مردم بسته نگه دارد، نه از ترس تقلید، بلکه به این دلیل که دیدن ساخت آثار جادوی تأثیر آنها و فضای سهولت و زیبایی طبیعی آنها را خدشه دار می کند.

قانون روزانه: اقدامات شما باید طبیعی به نظر برسند و به راحتی اجرا شوند. وقتی عمل می کنید، طوری رفتار کنید که انگار می توانید کارهای بیشتری انجام دهید. از وسوسه افشای اینکه چقدر سخت کار می کنید اجتناب کنید - این فقط سوالاتی را ایجاد می کند.

48 قانون قدرت، قانون 30: دستاوردهای خود را بدون دردرس جلوه دهید

ناهار رایگان را تحقیر کنید

قدرتمندان هرگز فراموش نمی کنند که آنچه به صورت رایگان ارائه می شود به ناچار یک ترفند است. دوستانی که بدون درخواست پرداخت به آنها لطف می کنند، بعداً چیزی بسیار عزیزتر _____ از پولی که به آنها پرداخت می کردید می خواهند. این معامله مشکلات پنهانی دارد، هم مادی و هم روانی. آنچه ارزش دارد ارزش پرداخت آن را دارد. با پرداخت هزینه به روش خود، از قدردانی، گناه و فریب دور می مانید. همچنین اغلب عاقلانه است که بهای کامل را بپردازیم - هیچ گوشه ای با برتری وجود ندارد.

قانون روزانه: پرداخت و پرداخت خوب را یاد بگیرید.

48 قانون قدرت، قانون 40: ناهار رایگان را تحقیر کنید

هیچ انتقامی مانند فراموشی وجود ندارد

هیچ انتقامی مانند فراموشی وجود ندارد، زیرا دفن نالایق ها در خاک پوچی خود است.

وسوسه انگیز است که بخواهیم اشتباهات خود را اصلاح کنیم، اما گاهی اوقات سیاسی تر است که آنها را به حال خود رها کنیم. در سال 1971، زمانی که نیویورک تایمز اسناد پنتاگون را منتشر کرد، گروهی از اسناد دولتی در مورد تاریخ دخالت ایالات متحده در هندوچین، هنری کیسینجر به خشم آتشفشانی فوران کرد. او که از آسیب پذیری دولت نیکسون در برابر این نوع نشت مخرب خشمگین بود، توصیه هایی را ارائه کرد که در نهایت منجر به تشکیل گروهی به نام لوله کش ها برای مسدود کردن نشت ها شد. این واحدی بود که بعداً به دفاتر حزب دموکرات در هتل واترگیت نفوذ کرد و زنجیره ای از حوادثی را آغاز کرد که منجر به سقوط نیکسون شد. در واقع انتشار اسناد پنتاگون تهدید جدی برای دولت نبود، اما واکنش کیسینجر آن را به یک مسئله بزرگ تبدیل کرد. در تلاش برای حل یک مشکل، او مشکل دیگری ایجاد کرد: پارانویای امنیتی که در نهایت برای دولت بسیار مخرب تر بود. اگر او اسناد پنتاگون را نادیده می گرفت، رسوایی ایجاد شده در نهایت از بین می رفت. به جای اینکه ناخواسته توجه خود را بر روی یک مشکل متمرکز کنید، با تبلیغ میزان نگرانی و اضطراب آن برای شما بدتر به نظر برسد، اغلب بسیار عاقلانه تر است که نقش اشراف تحقیق را بازی کنید، نه اینکه به وجود مشکل اذعان کنید.

قانون روزانه: هر چه بیشتر سعی کنیم اشتباهات خود را اصلاح کنیم، اغلب آنها را بدتر می کنیم.

48 قانون قدرت، قانون 36: چیزهایی را که نمی توانید داشته باشید تحقیر کنید - نادیده گرفتن آنها بهترین انتقام

هوای غیرقابل پیش بینی را پرورش دهید

مردم همیشه سعی می کنند انگیزه های پشت اعمال شما را بخوانند و از قابلیت پیش بینی شما علیه شما استفاده کنند. یک حرکت کاملاً غیرقابل توضیح انجام دهید و آنها را در حالت _____ دفاعی قرار دهید. از آنجا که آنها شما را درک نمی کنند، عصبی هستند و در چنین حالتی می توانید به راحتی آنها را بترسانید. پابلو پیکاسو یک بار اظهار داشت: "بهترین محاسبه، عدم محاسبه است. هنگامی که به سطح مشخصی از شناخت رسیدید، دیگران به طور کلی متوجه می شوند که وقتی کاری را انجام می دهید، به یک دلیل هوشمندانه است. بنابراین واقعا احمقانه است که حرکات خود را از قبل با دقت ترسیم کنید. بهتر است دمدمی مزاجانه رفتار کنید." انسان ها موجوداتی با عادت هستند که نیاز سیری ناپذیری به دیدن آشنایی در اعمال دیگران دارند. قابل پیش بینی بودن شما به آنها حس کنترل می دهد. جدول را برگردانید: عمداً غیرقابل پیش بینی باشید. رفتاری که به نظر می رسد هیچ ثبات یا هدفی ندارد، آنها را از تعادل خارج می کند. درهم ریختن الگوهای خود به صورت روزانه باعث ایجاد سر و صدا در اطراف شما می شود و علاقه را تحریک می کند. مردم در مورد شما صحبت می کنند، انگیزه ها و توضیحاتی را نسبت می دهند که هیچ ارتباطی با حقیقت ندارند، اما شما را دائماً در ذهن خود نگه می دارند.

قانون روزانه: در پایان، هر چه دمدمی مزاج تر به نظر برسید، احترام بیشتری کسب خواهید کرد. فقط زیردستان نهایی به شیوه ای قابل پیش بینی عمل می کنند. جنبه انسانی خود را به صورت استراتژیک آشکار کنید.

48 قانون قدرت، قانون 17: دیگران را در وحشت معلق نگه دارید - هوای

غیرقابل پیش بینی بودن

هرگز خیلی کامل به نظر نرسید

برای پنهان کردن استعداد و مهارت خود به استعداد و مهارت زیادی نیاز است.

سر والتر رالی یکی از درخشان ترین مردان دربار ملکه الیزابت انگلستان بود. او به عنوان یک دانشمند مهارت داشت، شعری می نوشت که هنوز هم به عنوان یکی از زیباترین نوشته های آن زمان شناخته می شود، یک رهبر اثبات شده مردان، یک کارآفرین مبتکر، یک کاپیتان دریایی بزرگ بود، و علاوه بر همه اینها یک دریای خوش تیپ و پرشور بود که راه خود را برای تبدیل شدن به یکی از مورد علاقه های ملکه جذاب کرد. با این حال، هر جا که می رفت، مردم راه او را مسدود می کردند. سرانجام او دچار سقوط وحشتناکی شد که حتی به زندان و در نهایت تبر جلا منجر شد. رالی نمی توانست مخالفت سرسختانه ای را که از سوی سایر درباریان با آن روبرو بود درک کند. او نمی دید که نه تنها هیچ تلاشی برای پنهان کردن میزان مهارت ها و ویژگی های خود نکرده است، بلکه آنها را به همه تحمیل کرده است، تطبیق پذیری خود را نشان داده است، فکر می کرد که مردم را تحت تأثیر قرار می دهد و برایش دوستانی به دست می آورد. در واقع او را به دشمنان ساکت تبدیل کرد، افرادی که نسبت به او احساس حقارت می کردند و هر کاری که می توانستند انجام دادند تا لحظه ای که زمین خورد یا کوچکترین اشتباهی مرتکب شد، او را خراب کنند. در پایان، دلیل اعدام او خیانت بود، اما حسادت از هر پوششی که پیدا کند برای پنهان کردن مخرب بودن خود استفاده می کند.

قانون روزانه: بهتر ظاهر شدن از دیگران همیشه خطرناک است، اما از همه خطرناک تر این است که به نظر برسد هیچ عیب یا ضعفی ندارد. حسادت دشمنان ساکت ایجاد می کند. آن را با گاهی اوقات کم اهمیت جلوه دادن فضایل خود خنثی کنید.

48 قانون قدرت، قانون 46: هرگز بیش از حد کامل به نظر نرسید

مه

غیربازیگران فرضی قدرت



قدرت یک بازی اجتماعی است. برای یادگیری و تسلط بر آن، باید توانایی مطالعه و درک افراد را توسعه دهید. همانطور که متفکر و درباری بزرگ قرن هفدهم بالتاسار گراسیان نوشت: "بسیاری از مردم وقت خود را صرف مطالعه خواص حیوانات یا گیاهان می کنند. چقدر مهمتر است که مردم را مطالعه کنیم که باید با آنها زندگی کنیم یا بمیریم!" برای اینکه یک بازیکن استاد باشید، باید یک روانشناس استاد نیز باشید. شما باید انگیزه ها را بشناسید و از طریق ابر گرد و غباری که مردم اعمال خود را احاطه کرده اند ببینید. به عنوان مثال، برخی از افراد معتقدند که می توانند با رفتارهایی که هیچ ارتباطی با قدرت ندارند، از بازی خارج شوند. شما باید مراقب چنین افرادی باشید، زیرا در حالی که آنها چنین عقایدی را در ظاهر بیان می کنند، اغلب از ماهرترین بازیگران قدرت هستند. آنها همان چیزی هستند که من آن را "غیر بازیکن فرضی" می نامم. آنها از استراتژی هایی استفاده می کنند که هوشمندانه ماهیت دستکاری درگیر را پنهان می کند. ماه مه به شما می آموزد که چگونه افراد غیر بازیکن فرضی و سایر انواع سمی را که می خواهید سعی کنید فاصله خود را از آنها حفظ کنید، تشخیص دهید.

من یک بار شمارش کردم که قبل از نوشتن 48 قانون قدرت، حدود شصت شغل مختلف داشتم. من چیزهای مختلفی را امتحان کردم و در آن تجربیات هر نوع فرد تشنه قدرت را دیدم که می توانستید تصور کنید. هر نوع دستکاری کننده ای که در آنجا وجود دارد. من آنها را دیدم. من مانورهای آنها را دیدم. دیدم که آنها چگونه فکر می کنند. و سپس در هالیوود به عنوان دستیار کارگردانان مختلف شروع به کار کردم. اینجاست که من شروع به دیدن برخی از تاکتیک های ماکیاوولی هاردکور کردم که در بازیگران و تهیه کنندگان استفاده می شود، و فکر می کردم، "وای، این مرا به یاد سزار بورجیا در دوره رنسانس می اندازد. این مرا به یاد کاری می اندازد که ناپلئون انجام داد. این مرا به یاد آن خط گراسیان می اندازد." من در حال ساختن این کاتالوگ تجربیات بودم. نمی دانستم چه اتفاقی می افتد.

سپس وقتی سی و شش ساله بودم، یک شغل جدید دیگر در ایتالیا کار می کردم، و یک روز یکی از همکارانم در این شغل، یک بسته بندی کتاب و طراح به نام جوستال فرزند، به طور ناگهانی از من پرسید که آیا ایده ای برای یک کتاب دارم. من که به چشم انداز علاقه مند بودم، چندین ایده را بداهه پردازی کردم که یکی از آنها به 48 قانون قدرت تبدیل می شود. به جوستال گفتم که طبق تجربه من، قدرت تغییر نکرده است. ما در دنیایی بسیار درست از نظر سیاسی زندگی می کنیم که در آن کارگردانان و تهیه کنندگان فیلم تصویر زیباترین، لیبرال ترین و مترقی ترین افراد روی کره زمین را به نمایش می گذارند. اما پشت درهای بسته، آنها به دستکاری کنندگان خشمگینی تبدیل می شوند که هر کاری می کنند تا دقیقاً آنچه را که می خواهند به دست آورند.

قدرت جاودانه است. مردم را نمی توان به خاطر اشتباه کردن سر برید. در عوض آنها به سرعت اخراج خواهند شد. به عنوان مثال، قانون 1 در 48 قانون قدرت، "هرگز از استاد پیشی نگیرید" است - در روزهای قدیم، نیکلاس فوکه از لویی چهاردهم پیشی گرفت و تا آخر عمر به زندان انداخته شد. اکنون، شما به سادگی رها می شوید بدون اینکه بدانید چرا. این فقط شکل متفاوتی از تنبیه است. بازی هم همینطور است.

سه نوع نفر در این دنیا در برخورد با این بازی وجود دارد.

چیزی که من آن را انکار کننده می نامم، افرادی هستند که وجود این واقعیت را انکار می کنند. آنها تقریباً می خواهند وانمود کنند که ما از فرشتگان هستیم و نه از نخستین ها. آنها تصور می کنند که آنچه من در اینجا در مورد آن صحبت می کنم فقط بدبینانه است. این قوانین واقعا وجود ندارند. این تاکتیک های هاردکور ممکن است مورد استفاده قرار گیرد، اما فقط توسط بدترین و کم اخلاق ترین افراد موجود.

در میان این انکارکنندگان دو نوع را خواهید یافت. افرادی را خواهید یافت که واقعا از جنبه سیاسی طبیعت انسان آشفته هستند. آنها هیچ نوع شغلی را نمی خواهند که در آن مجبور باشند این کار را انجام دهند. از آنجایی که آنها از درک بازی امتناع می ورزند، به آرامی خود را به حاشیه رانده می شوند. آنها با چنین سرنوشتی مشکلی ندارند. به هر حال آنها هرگز قرار نیست موقعیتی با مسئولیت بزرگ را بر عهده بگیرند زیرا این شامل این همه بازی است و این اشکالی ندارد.

شاخه دیگر انکارکنندگان افرادی هستند که متجاوزان منفعل هستند - کسانی که آگاهانه نمی خواهند اعتراف کنند که هرگز درگیر دستکاری شده اند، اما ناخودآگاه انواع بازی ها را انجام می دهند. در چندین کتاب خود، انواع مختلفی از این جنگجویان منفعل پرخاشگر را شرح می دهم. این انواع، غیر بازیکنان، اغلب نغزنده ترین و خطرناک ترین از همه هستند.

نوع دوم افراد علاوه بر انکارکنندگان، کسانی هستند که این بخش ماکیاوولی طبیعت ما را دوست دارند و از آن لذت می برند. آنها دستکاری کنندگان، کلاهبرداران و متجاوزان آشکار هستند. آنها هیچ مشکلی برای رسیدگی به این بخش از بازی ندارند. در واقع، آنها آن را دوست دارند. این نوع افراد، که معمولا یک یا دو نفر را در هر دفتر یا گروهی پیدا می کنید، می توانند بسیار دور شوند، اما در نهایت به دلیل اینکه بیش از حد ماکیاوولی هستند، در زندگی دچار مشکل می شوند. آنها نمی فهمند که یک طرف کاملا دیگر در بازی وجود دارد که نیاز به همدلی، همکاری و اغوای مردم برای همکاری با شما دارد. آنها آنقدر به نفس خود گره خورده اند که محدودیت های بازی هایی را که انجام می دهند ببینند و بنابراین به ناچار زیاده روی می کنند و سقوط از قدرت را تجربه می کنند. دیواری وجود دارد که هرگز نمی توانند از آن عبور کنند.

نوع سوم چیزی است که من آن را واقع گرای رادیکال می نامم. این چیزی است که من در کتاب هایم منتشر می کنم و به شرح زیر است.

میل به قدرت بخشی از طبیعت ماست. این بخشی از چگونگی تکامل ما در طول میلیون ها سال است. انکار طبیعت ما فایده ای ندارد. این همان چیزی است که ما هستیم. و نه تنها قرار نیست آن را انکار کنیم، بلکه می پذیریم که این انسانی است که ما هستیم، محصول تکامل.

هیچ اشکالی ندارد که مردم در این دنیا بازی های سیاسی انجام می دهند. هیچ اشکالی ندارد که اغواگر و کلاهبردار وجود دارد. این کمدی انسانی از ابتدای تاریخ ثبت شده است. این فقط واقعیت است، جهان همانطور که هست. بیایید مبارزه با آن را متوقف کنیم.

با چنین پذیرشی، اینطور نیست که ما آن را دوست داشته باشیم و بخواهیم به دنیا برویم و همه این بازی های زنده را انجام دهیم. این است که ما می فهمیم که آنها وجود دارند. اگر گاهی اوقات مجبور شویم از قوانین در بازی تهاجمی یا دفاع استفاده کنیم، با آن مشکلی نداریم. اغلب اینطور است که افراد دیگر آنها را بر روی ما تمرین می کنند، و بهتر است بفهمیم که آنها چه می کنند تا اینکه در دنیای رویایی طبیعت فرشته ای ما زندگی کنیم.

و بنابراین ما قوانین قدرت را درک می کنیم. ما درک می کنیم که مردم در حال انجام چه کاری هستند، بنابراین نمی توانند به راحتی به ما آسیب برسانند. ما یاد می گیریم که چگونه خودشیفته ها، متجاوزان و متجاوزان منفعل، غیربازیکنان، را از قبل از اینکه بیش از حد درام هایشان گرفتار شویم، خودشیفته های واقعا سمی، را بشناسیم. و مسلح به چنین نگرش و با چنین دانشی آماده هستیم تا در بازی زندگی به نبرد برویم. به جای اینکه توسط دستکاری کنندگان نادیده گرفته شویم، آرامش، قدرت و آزادی ناشی از آگاهی از قوانین را داریم.

همه در بازی بازیکن هستند

دادگاه ها، بدون شک، کرسی های ادب و پرورش خوب هستند. اگر اینطور نبود، آنها کرسی های کشتار و ویرانی بودند. کسانی که اکنون لبخند می زنند و در آغوش می گیرند، اگر آداب و رسوم دخالت نمی کرد، یکدیگر را توهین می کردند و چاقو می زدند.

شما می توانید غیربازیکن های فرضی را از طریق نحوه به رخ کشیدن ویژگی های اخلاقی، تقوا و حس بدیع عدالت خود تشخیص دهید. اما از آنجایی که همه ما تشنه قدرت هستیم و تقریباً تمام اقدامات ما با هدف به دست آوردن آن است، افراد غیرفعال فقط گرد و غبار را در چشمان ما می ریزند و ما را از بازی های قدرت خود منحرف می کنند. اگر آنها را از نزدیک مشاهده کنید، در واقع خواهید دید که آنها اغلب در دستکاری غیرمستقیم ماهرترین هستند، حتی اگر برخی از آنها ناخودآگاه آن را انجام دهند. و آنها به شدت از هرگونه تبلیغ تاکتیک هایی که هر روز استفاده می کنند ناراحت هستند.

قانون روزانه: جهان مانند یک دادگاه غول پیکر توطئه گر است و همه ما در آن گرفتار شده ایم. هیچ انصرافی از بازی وجود ندارد. همه بازی می کنند.

48 قانون قدرت، مقدمه

انواع سمی را در نظر بگیرید

افراد پرخاشگر، حسود و دستکاری معمولاً خود را به این صورت معرفی نمی کنند. آنها یاد گرفته اند که در برخوردهای اولیه جذاب به نظر برسند، از چاپلوسی و سایر ابزارهای خلع سلاح ما استفاده کنند. وقتی آنها با رفتار زشت خود ما را غافلگیر می کنند، احساس خیانت، عصبانیت و درماندگی می کنیم. آنها فشار دانه ای ایجاد می کنند، زیرا می دانند که با انجام این کار ذهن ما را با حضور خود غرق می کنند و فکر کردن مستقیم یا استراتژی را دو چندان دشوار می کنند. بزرگترین دفاع شما در برابر آنها این است که آنها را از قبل شناسایی کنید. یا از آنها دوری خواهید کرد یا با پیش بینی اقدامات دستکاری آنها، چشم پوشی نخواهید کرد و بنابراین بهتر می توانید تعادل عاطفی خود را حفظ کنید. شما یاد خواهید گرفت که از نظر ذهنی آنها را به اندازه کوچک کنید و روی نقاط ضعف و ناامنی های آشکار پشت همه رجزخوانی های آنها تمرکز کنید. شما در دام افسانه آنها نخواهید افتاد و این ارباب آنها را خنثی می کند. شما داستان های روی جلد و توضیحات مفصلی برای رفتار خودخواهانه آنها را مسخره خواهید کرد. توانایی شما برای حفظ آرامش آنها را خشمگین می کند و اغلب آنها را به زیاده روی یا اشتباه سوق می دهد.

قانون روزانه: بیایید از این برخوردها به عنوان فرصتی برای تقویت مهارت های تسلط بر خود قدردانی کنید. پیشی گرفتن از یکی از این انواع به شما اعتماد به نفس زیادی می دهد که می توانید بدترین شرایط را در طبیعت انسان مدیریت کنید.

قوانین طبیعت انسان، مقدمه

آنها را بر اساس رفتارشان قضاوت کنید، نه بر اساس حرف هایشان

شخصیت سرنوشت است.

شما باید خود را آموزش دهید که کمتر به کلماتی که مردم می گویند توجه کنید و توجه بیشتری به اعمال آنها داشته باشید. مردم انواع چیزها را در مورد انگیزه ها و مقاصد خود می گویند. آنها عادت دارند چیزها را با کلمات بپوشانند. با این حال، اقدامات آنها چیزهای بیشتری در مورد آنچه در زیر سطح می گذرد می گوید. اگر آنها جبهه ای بی ضرر ارائه می دهند اما در چندین مورد تهاجمی عمل کرده اند، به دانش آن پرخاشگری وزن بسیار بیشتری نسبت به سطحی که ارائه می دهند بدهید. در همین راستا، باید به نحوه واکنش افراد به موقعیت های استرس زا توجه ویژه ای داشته باشید - اغلب ماسکی که در ملاء عام می پوشند در گرماگرم لحظه می افتد. هنگامی که به دنبال نشانه هایی برای مشاهده هستید، نسبت به هر نوع رفتار افراطی از طرف آنها حساس باشید - به عنوان مثال، یک جبهه پر سر و صدا، رفتاری بیش از حد دوستانه، تمایل دائمی به شوخی. اغلب متوجه خواهید شد که آنها این ماسک را مانند ماسک می پوشند تا خلاف آن را پنهان کنند. آنها پر سر و صدا هستند زیرا از درون بسیار ناامن هستند. آنها بیش از حد دوستانه هستند زیرا مخفیانه جاه طلب و پرخاشگر هستند. یا شوخی می کنند تا یک بدجنس بودن را پنهان کنند. آنچه ممکن است مسائل کوچکی به نظر برسد - دیر شدن مزمن، توجه ناکافی به جزئیات، عدم بازگشت لطف - نشانه هایی از چیزی عمیق تر در مورد شخصیت آنها است. هیچ چیز آنقدر کوچک نیست که بتوان متوجه شد.

قانون روزانه: آنچه شما می خواهید تصویری از شخصیت یک فرد در طول زمان است. از تمایل طبیعی به قضاوت فوری خودداری کنید و اجازه دهید گذشت زمان بیشتر و بیشتر در مورد اینکه مردم چه کسانی هستند آشکار کند.

تسلط، IV: مردم را همانطور که هستند ببینید - هوش اجتماعی

ظاهر ساده لوحی

کسی که خود را احمق معرفی می کند، احمق نیست.

کسانی که ادعا می کنند بازیکن نیستند ممکن است بر فضای ساده لوحی تأثیر بگذارند تا از آنها در برابر این اتهام که به دنبال قدرت هستند محافظت کنند. با این حال، مراقب باشید که ظاهر ساده لوحی می تواند وسیله ای موثر برای فریب باشد. و حتی ساده لوحی واقعی نیز از دام قدرت رها نیست. کودکان ممکن است از بسیاری جهات ساده لوح باشند، اما اغلب از یک نیاز اساسی برای به دست آوردن کنترل بر اطرافیان خود عمل می کنند. کودکان از احساس ناتوانی در دنیای بزرگسالان بسیار رنج می برند و از هر وسیله ای برای رسیدن به هدف خود استفاده می کنند. افراد واقعا بی گناه ممکن است هنوز برای قدرت بازی کنند و اغلب به طرز وحشتناکی در بازی موثر هستند، زیرا بازتاب مانع آنها نمی شود.

قانون روزانه: کسانی که نمایش می دهند یا بی گناهی خود را نشان می دهند، اغلب از همه بی گناه هستند.

48 قانون قدرت، مقدمه

مراقب باشید که به چه کسی توهین می کنید

در قرن پنجم قبل از میلاد، چونگ-اره، شاهزاده چین (در چین کنونی)، مجبور به تبعید شد. او متواضعانه زندگی می کرد - حتی گاهی اوقات در فقر - منتظر زمانی بود که بتواند به خانه بازگردد و زندگی شاهزادگانی خود را از سر بگیرد. یک بار او در حال عبور از ایالت چنگ بود، جایی که حاکم بدون اینکه بداند او کیست، با او بی ادبانه رفتار کرد. سال ها بعد، شاهزاده سرانجام توانست به خانه بازگردد، شرایط او بسیار تغییر کرد. او فراموش نکرد که چه کسی در طول سالهای فقر با او مهربان بوده و چه کسی گستاخ بوده است. حداقل از همه او رفتار خود را به دست حاکم چنگ فراموش کرد. در اولین فرصت، او ارتش عظیمی را جمع کرد و به سمت چنگ لشکرکشی کرد، هشت شهر را تصرف کرد، پادشاهی را ویران کرد و حاکم را به تبعید خود فرستاد. هرگز تصور نکنید که شخصی که با او سر و کار دارید ضعیف تر یا کم اهمیت تر از شما است. مردی که اهمیت و معنایی ندارد امروز می تواند فردا فردی قدرتمند باشد. ما در زندگی خود چیزهای زیادی را فراموش می کنیم، اما به ندرت یک توهین را فراموش می کنیم.

قانون روزانه: انگیزه توهین را قورت دهید، حتی اگر طرف مقابل ضعیف به نظر می رسد. رضایت در مقایسه با این خطر که روزی او در موقعیتی قرار می گیرد که به شما آسیب برساند، ناچیز است.

48 قانون قدرت، قانون 19: بدانید با چه کسی سر و کار دارید - به فرد اشتباه توهین نکنید

از طریق جبهه کاذب ببینید

کسی که در مبارزه با دشمن مهارت دارد، او را با حرکات مبهم فریب می دهد، آن را با هوش کاذب اشتباه می گیرد، با پنهان کردن قدرت خود باعث آرامش می شود. . . گوش هایش را با به هم ریختن دستورات و نشانه هایش کر می کند، با تبدیل پرچم ها و نشان هایش چشمانش را کور می کند. . . برنامه نبرد خود را با ارانه حقایق تحریف شده مخدوش می کند.

جبهه دروغین قدیمی ترین شکل فریب نظامی است. در ابتدا شامل این بود که دشمن را به این باور برساند که یکی از آنها ضعیف تر از واقعیت است. یک رهبر وانمود می کند که عقب نشینی می کند، مثلاً طعمه دام ای برای دشمن می گذارد تا به آن هجوم بیاورد و آن را به کمین بکشانند. این تاکتیک مورد علاقه سان تزو بود. ظاهر ضعف اغلب جنبه تهاجمی افراد را نشان می دهد و باعث می شود استراتژی و احتیاط را برای یک حمله احساسی و خشونت آمیز کنار بگذارند. هنگامی که ناپلئون قبل از نبرد آسترلیتز خود را در یک موقعیت استراتژیک آسیب پذیر دید، عمداً نشانه هایی از وحشت، بلا تکلیف و ترس را نشان داد. ارتش های دشمن مواضع مستحکم خود را رها کردند تا به او حمله کنند و به دام افتادند. این بزرگترین پیروزی او بود. به طور کلی، همانطور که از زمان چین باستان مورد حمایت قرار می گرفت، غیربازیگران چهره ای را به جهان ارانه می دهند که نوید برعکس آنچه در واقع برنامه ریزی می کنند، می دهد.

قانون روزانه: هرگز ظاهر را به عنوان واقعیت در نظر نگیرید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 23: ترکیبی یکپارچه از واقعیت و داستان - استراتژی های درک نادرست را ببافید

استراتژی برتری ظریف

یک دوست، همکار یا کارمند به طور مزمّن دیر می کند، اما او همیشه یک بهانه آماده دارد که منطقی است، همراه با عذرخواهی که صادقانه به نظر می رسد. یا به طور مشابه، چنین افرادی جلسات، تاریخ های مهم و ضرب الاجل ها را فراموش می کنند و همیشه بهانه های بی عیب و نقصی در دست دارند. اگر این رفتار به اندازه کافی تکرار شود، عصبانیت شما افزایش می یابد، اما اگر سعی کنید با آنها مقابله کنید، آنها ممکن است به خوبی سعی کنند با نشان دادن شما مضطرب و بی دلسوز جلوه دهند. آنها می گویند تقصیر آنها نیست - آنها بیش از حد در ذهن خود دارند، مردم آنها را تحت فشار قرار می دهند، آنها هنرمندان خلق و خوی هستند که نمی توانند از بسیاری از جزئیات آزردهنده مطلع شوند، آنها غرق شده اند. آنها حتی ممکن است شما را متهم کنند که به استرس آنها می افزاید. شما باید درک کنید که ریشه این امر نیاز به روشن کردن آن برای خود و شما است که آنها به نوعی برتر هستند. اگر آنها با کلمات زیادی بگویند که احساس برتری نسبت به شما می کنند، مورد تمسخر و شرمندگی قرار می گیرند. آنها می خواهند شما آن را به روش های ظریف احساس کنید، در حالی که می توانند آنچه را که در حال انجام آن هستند انکار کنند. قرار دادن شما در موقعیت نوعی کنترل است که در آن آنها می توانند رابطه را تعریف کنند. شما باید بیشتر از عذرخواهی به الگو توجه کنید. آنها واقعا متاسف نیستند.

قانون روزانه: اگر این رفتار مزمّن است، نباید عصبانی شوید یا تحریک آشکار نشان دهید - متجاوزان منفعل با بیرون آمدن از شما پیشرفت می کنند. در عوض، آرام بمانید و به طرز ماهرانه ای رفتار آنها را منعکس کنید، توجه را به کاری که انجام می دهند جلب کنید و در صورت امکان کمی شرم آورید.

قوانین طبیعت انسان، 16: خصومت پشت نمای دوستانه را ببینید - قانون پرخاشگری

به گذشته آنها نگاه کنید

مهم ترین شاخص شخصیت افراد از طریق اعمال آنها در طول زمان است. علیرغم آنچه مردم در مورد درس هایی که آموخته اند می گویند و چگونه در طول سال ها تغییر کرده اند، به _____ ناچار متوجه تکرار همان اقدامات و تصمیمات در طول زندگی آنها خواهید شد. در این تصمیمات آنها شخصیت خود را آشکار می کنند. شما باید به هر شکل برجسته ای از رفتار توجه کنید - ناپدید شدن در زمانی که استرس بیش از حد وجود دارد، تکمیل نکردن یک کار مهم، تبدیل شدن ناگهان به طور ناگهانی در هنگام به چالش کشیدن، یا برعکس، ناگهان در صورت مسئولیت به موقعیتی که به شما داده می شود. با توجه به اینکه این موضوع در ذهن شما ثابت شده است، در مورد گذشته آنها تحقیق می کنید. شما به اقدامات دیگری که مشاهده کرده اید نگاه می کنید که در این الگو قرار می گیرند، اکنون با نگاهی به گذشته. شما به آنچه در زمان حال انجام می دهند توجه زیادی می کنید. شما اقدامات آنها را نه به عنوان حوادث منزوی بلکه به عنوان بخشی از یک الگوی اجباری می بینید. اگر الگو را نادیده بگیرید، تقصیر خود شماست.

قانون روزانه: هنگام انتخاب افراد برای کار و معاشرت، مسحور شهرت آنها یا تصویر سطحی که سعی در ارائه آن دارند مسحور نشوید. در عوض، خود را آموزش دهید تا به اعماق درون آنها، به اعمال گذشته آنها نگاه کنید، تا شخصیت آنها را ببینید.

قوانین طبیعت انسان، 4: تعیین قدرت شخصیت مردم - قانون رفتار اجباری

طغیان احساسی را ببینید

اگر شخصی از خشم شما منفجر می شود (و به نظر می رسد با کاری که با او انجام داده اید نامتناسب است)، باید به خود یادآوری کنید که این کار منحصرآ متوجه شما نیست - اینقدر _____ بیهوده نباشید. علت آن بسیار بزرگتر است، به گذشته برمی گردد، ده ها آسیب قبلی را شامل می شود و در واقع ارزش درک آن را ندارد. به جای اینکه آن را به عنوان یک کینه شخصی ببینید، به طغیان عاطفی به عنوان یک حرکت قدرت پنهان نگاه کنید، تلاشی برای کنترل یا تنبیه شما که به شکل احساسات آسیب دیده و خشم پنهان شده است. این تغییر دیدگاه به شما امکان می دهد بازی قدرت را با وضوح و انرژی بیشتری انجام دهید.

قانون روزانه: به جای واکنش بیش از حد و گرفتار شدن در احساسات مردم، از دست دادن کنترل آنها را به نفع خود قرار دهید: شما سر خود را نگه دارید در حالی که آنها سر خود را از دست می دهند.

48 قانون قدرت، قانون 3: نیت خود را پنهان کنید

محکومیت اضافی را با حقیقت اشتباه نگیرید

ما انسان ها ذاتا کاملا ساده لوح هستیم. ما می خواهیم به چیزهای خاصی اعتقاد داشته باشیم - که می توانیم چیزی را در ازای هیچ به دست آوریم. که ما به راحتی می توانیم به لطف یک _____ ترفند جدید، شاید حتی مرگ فریب دهند، سلامتی خود را دوباره به دست آوریم یا دوباره جوان کنیم. که اکثر مردم اساسا خوب هستند و می توان به آنها اعتماد کرد. این تمایل همان چیزی است که فریبکاران و دستکاری کنندگان در آن رشد می کنند. اگر همه ما کمتر ساده لوح باشیم، برای آینده گونه های ما بسیار مفید خواهد بود، اما نمی توانیم طبیعت انسان را تغییر دهیم. در عوض، بهترین کاری که می توانیم انجام دهیم این است که یاد بگیریم برخی از نشانه های گویا تلاش برای فریب را تشخیص دهیم و با بررسی بیشتر شواهد، شک و تردید خود را حفظ کنیم. واضح ترین و رایج ترین علامت زمانی ظاهر می شود که مردم یک جبهه فوق متحرک را در نظر می گیرند. وقتی آنها لبخند زیادی می زنند، بیش از حد دوستانه به نظر می رسند، و حتی کاملا سرگرم کننده هستند، برای ما سخت است که مقاومت خود را در برابر نفوذ آنها کاهش ندهیم. به طور مشابه، اگر مردم سعی می کنند چیزی را پنهان کنند، تمایل دارند که بیش از حد خشن، درستکار و پرحرف شوند. آنها با تعصب محکومیت بازی می کنند - اگر من شور و شوق و شوق و هوای قربانی بودن انکار کنم یا بگویم، به من شک کردن سخت است. ما تمایل داریم که برای حقیقت اعتقاد بیشتری داشته باشیم.

قانون روزانه: وقتی مردم سعی می کنند ایده های خود را با انرژی اغراق آمیز توضیح دهند یا با سطح شدیدی از انکار از خود دفاع کنند، دقیقا زمانی است که باید آنتن های خود را بالا ببرید.

قوانین طبیعت انسان، 3: از طریق نقاب های مردم ببینید - قانون ایفای نقش

الگو

مشکلی که هاوارد هیوز برای همه کسانی که تصمیم گرفتند به نوعی با او کار کنند ارائه داد این بود که او با دقت تصویری عمومی ایجاد کرد که ضعف های آشکار شخصیت او را پنهان می _____ کرد. به جای یک مدیر خرد غیرمنطقی، او می توانست خود را به عنوان یک فردگرایی خشن و ماوریک کامل آمریکایی معرفی کند. آسیب رسان تر از همه، توانایی او در به تصویر کشیدن خود به عنوان یک تاجر موفق بود که یک امپراتوری میلیارد دلاری را رهبری می کند. در حقیقت، او یک تجارت ابزار بسیار سودآور را از پدرش به ارث برده بود. در طول سال ها، تنها بخش هایی از امپراتوری او که سود قابل توجهی داشت، شرکت ابزار و نسخه قبلی هواپیمای هیوز بود که او از شرکت ابزار جدا کرده بود. بسیاری از مشاغل دیگر که او شخصا اداره می کرد - بخش هواپیماسازی بعدی، سرمایه گذاری های فیلمسازی، هتل ها و املاک و مستغلات او در لاس وگاس - همگی مبالغ قابل توجهی را از دست دادند که خوشبختانه توسط دو شرکت دیگر پوشش داده شد. در واقع، هیوز تاجر وحشتناکی بود و الگوی شکست هایی که این موضوع را آشکار می کرد، برای همه واضح بود. اما این نقطه کور در طبیعت انسان است: ما برای سنجش شخصیت افرادی که با آنها سر و کار داریم مجهز نیستیم. تصویر عمومی آنها، شهرتی که قبل از آنها است، به راحتی ما را مسحور می کند. ما مجذوب ظواهر هستیم. اگر آنها خود را با افسانه ای جذاب احاطه کرده اند، همانطور که هیوز انجام داد، ما می خواهیم به آن باور کنیم. به جای تعیین شخصیت افراد - توانایی آنها برای کار با دیگران، عمل به وعده هایشان و قوی ماندن در شرایط نامساعد - ما تصمیم می گیریم که با افراد بر اساس رزومه پر زرق و برق، هوش و جذابیت آنها کار کنیم یا آنها را استخدام کنیم. اما حتی یک ویژگی مثبت مانند هوش نیز بی ارزش است اگر فرد از شخصیت ضعیف یا مشکوک نیز برخوردار باشد. و بنابراین، به دلیل نقطه کور ما، ما تحت رهبری قاطع، رئیس مدیریت خرد، شریک توطئه گر رنج می بریم. این منبع تراژدی های بی پایان در تاریخ است، الگوی ما به عنوان یک گونه.

قانون روزانه: جبهه ای را که مردم از خود نشان می دهند، اسطوره ای که آنها را احاطه کرده است، نادیده بگیرید و در عوض اعماق آنها را برای نشانه هایی از شخصیت خود جستجو کنید. این را می توان در الگوهایی که آنها از گذشته خود نشان می دهند، کیفیت تصمیماتشان، نحوه تفویض اختیار و کار با دیگران و نشانه های بی شمار دیگر مشاهده کرد.

قوانین طبیعت انسان، 4: تعیین قدرت شخصیت مردم - قانون
رفتار اجباری

12 مه

مراقب ژست شریف باشید

این دنیای نه فرشتگان بلکه از زوایا است، جایی که انسان ها از اصول اخلاقی صحبت می کنند اما بر اساس اصول قدرت عمل می کنند. دنیایی که در آن ما همیشه اخلاقی هستیم و دشمنان ما همیشه غیراخلاقی هستند.

ژست نجیب یکی از موثرترین صفحه های دود است - مورد علاقه افراد غیر بازیکن فرضی. دلال آثار هنری جوزف دووین یک بار با یک مشکل وحشتناک مواجه شد. میلیونرهایی که برای نقاشی های دووین هزینه گزافی پرداخت کرده بودند، فضای دیوار در حال اتمام بودند و با افزایش مالیات بر ارث، بعید به نظر می رسید که آنها به خرید ادامه دهند. راه حل گالری ملی هنر در واشنگتن دی سی بود که دووین در سال 1937 با ترغیب اندرو ملون به اهدای مجموعه خود به آن کمک کرد. گالری ملی جنبه مناسبی برای دووین بود. در یک حرکت، مشتریان او از مالیات اجتناب کردند، فضای دیوار را برای خریدهای جدید پاک کردند و تعداد نقاشی های موجود در بازار را کاهش دادند و فشار صعودی بر قیمت آنها را حفظ کردند. همه اینها در حالی است که اهداکنندگان ظاهر خیرخواهان عمومی را ایجاد کردند.

قانون روزانه: مردم می خواهند باور کنند که حرکات ظاهرا نجیب واقعی هستند، زیرا این باور خوشایند است. آنها به قدرت متوجه می شوند که این حرکات چقدر می توانند فریبنده باشند.

48 قانون قدرت، قانون 3: نیت خود را پنهان کنید

13 مه

خودشیفته های عمیق را قبل از اینکه عاشق آنها شوید بشناسید

شما می توانید خودشیفته های عمیق را با الگوهای رفتاری زیر تشخیص دهید: اگر آنها هرگز مورد توهین یا به چالش کشیدن قرار گیرند، هیچ دفاعی ندارند، هیچ چیز درونی برای تسکین یا تأیید ارزش آنها ندارند. آنها معمولاً با خشم زیادی واکنش نشان می دهند، تشنه انتقام، پر از حس درستی. این تنها راهی است که آنها می دانند چگونه ناامنی های خود را تسکین دهند. در چنین نبردهایی، آنها خود را به عنوان قربانی مجروح قرار می دهند، دیگران را گنجه می کنند و حتی همدردی می کنند. آنها خاردار و بیش از حد حساس هستند. تقریباً همه چیز شخصی گرفته می شود. آنها می توانند کاملاً پارانوئید شوند و دشمنانی در همه جهات برای اشاره داشته باشند. هر زمان که در مورد چیزی صحبت می کنید که مستقیماً آنها را درگیر نمی کند، می توانید نگاهی بی تاب یا دور را در چهره آنها ببینید. آنها بلافاصله مکالمه را به خود برمی گردانند، با داستانی یا حکایتی برای منحرف کردن حواس از ناامنی پشت آن. آنها می توانند مستعد حملات شرورانه حسادت باشند اگر ببینند دیگران توجهی را که احساس می کنند شایسته آن هستند به خود جلب می کنند. آنها اغلب اعتماد به نفس فوق العاده ای از خود نشان می دهند. این همیشه به جلب توجه کمک می کند و به طور مرتب پوچی درونی و حس پراکنده آنها از خود را می پوشاند. اما مراقب باشید که آیا این اعتماد به نفس واقعاً مورد آزمایش قرار می گیرد. وقتی صحبت از افراد دیگر در زندگی آنها به میان می آید، خودشیفته های عمیق رابطه غیرعادی دارند که درک آن برای ما سخت است. آنها تمایل دارند دیگران را به عنوان امتداد خود ببینند، چیزی که به عنوان خود ابژه شناخته می شود. مردم به عنوان ابزاری برای توجه و اعتبار سنجی وجود دارند. آرزوی آنها این است که آنها را کنترل کنند، همانطور که دست یا پای خود را کنترل می کنند. در یک رابطه، آنها به آرامی باعث می شوند که شریک زندگی ارتباط خود را با دوستان قطع کند - نباید رقابتی برای توجه وجود داشته باشد.

قانون روزانه: در پایان، خودشیفته های عمیق باید همه چیز را حول آنها بچرخاند. بهترین راه حل این است که از سر راه آنها خارج شوید تا در درام های بی پایان آنها گرفتار نشوید و می توانید این کار را با برداشتن علامت هشدار دهنده انجام دهید.

قوانین طبیعت انسان، 2: عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید - قانون خودشیفتگی

رهبر بزرگ

ترفندی که رهبران بزرگ بازی می کنند این است که بر سلیقه فرهنگی خود تأکید کنند، نه بر طبقه واقعی که از آن آمده اند. آنها ممکن است درجه یک پرواز کنند و گران ترین کت و شلوارها را بپوشند، اما با ظاهری که سلیقه آشپزی مشابه عموم مردم دارند، از فیلم های مشابه دیگران لذت می برند و به هر قیمتی از بوی نخبه گرایی فرهنگی اجتناب می کنند، با این مشکل مقابله می کنند. در واقع، آنها تمام تلاش خود را برای تمسخر نخبگان انجام خواهند داد، حتی اگر آنها احتمالاً برای هدایت آنها به چنین کارشناسانی وابسته باشند. آنها به سادگی درست مانند مردم عادی هستند، اما با پول و قدرت بسیار بیشتر. مردم اکنون می توانند با وجود تناقضات آشکار با آنها همذات پنداری کنند. اما عظمت این فراتر از صرفاً جلب توجه بیشتر است. این رهبران با این همذات پنداری با توده ها به شدت بزرگ می شوند. آنها فقط یک مرد یا زن نیستند بلکه تجسم یک ملت یا گروه ذینفع کامل هستند. پیروی از آنها وفادار بودن به خود گروه است. انتقاد از آنها به معنای به صلیب کشیدن رهبر و خیانت به هدف است. حتی در دنیای کسب و کار شرکت های مبتذل ما چنین شناسایی به سبک مذهبی را می یابیم. اگر متوجه چنین پارادوکس ها و اشکال ابتدایی ارتباط مردمی شدید، عقب نشینی کنید و واقعیت آنچه را که در حال وقوع است تجزیه و تحلیل کنید. شما در هسته چیزی شبه عرفانی، بسیار غیرمنطقی و کاملاً خطرناک خواهید یافت که رهبر بزرگ اکنون احساس می کند که اجازه دارد هر کاری را که می خواهد به نام مردم انجام دهد.

قانون روزانه: یک واقعیت ساده در مورد رهبران بزرگ و باشکوه: آنها به توجهی که به آنها داده می شود بستگی دارد. غرور آنها را با دادن آنچه آرزو می کنند تغذیه نکنید.

قوانین طبیعت انسان، 11: محدودیت های خود را بشناسید - قانون عظمت

هدیه ماکیاولی

ماهیت فریب یک غیر بازیکن حواس پرتی است. پرت کردن حواس افرادی که می خواهند فریب دهند، به آنها زمان و فضا می دهد تا کاری را انجام دهند که اهدافشان متوجه آن نمی شوند. یک عمل مهربانی، سخاوتمندانه یا صداقت اغلب قدرتمندترین شکل حواس پرتی است زیرا سوء ظن دیگران را خلع سلاح می کند. آنها را به کودکانی تبدیل می کند که مشتاقانه هر نوع ژست محبت آمیز را می نوازند. در چین باستان به این می گفتند "دادن قبل از گرفتن" - دادن باعث می شود که شخص دیگر متوجه گرفتن آن شود. غیر بازیکنان می دانند: این دستگاہی با کاربردهای عملی بی نهایت است. با این حال، شاید بهترین، سخاوت باشد. تعداد کمی از مردم می توانند در برابر هدیه مقاومت کنند، حتی از سرسخت ترین دشمن، به همین دلیل است که اغلب بهترین راه برای خلع سلاح مردم است. یک هدیه کودک درون ما را بیرون می آورد و فوراً دفاع ما را کاهش می دهد. وقتی بچه هستیم، انواع احساسات پیچیده در مورد والدینمان حول محور هدایا متمرکز است. ما هدیه دادن را نشانه عشق و تأیید می دانیم. و آن عنصر احساسی هرگز از بین نمی رود. دریافت کنندگان هدایا، مالی یا غیر مالی، ناگهان به اندازه کودکان آسیب پذیر می شوند، به ویژه هنگامی که هدیه از طرف کسی که در قدرت است می آید. آنها نمی توانند جلوی باز شدن را بگیرند. اراده آنها سست می شود. به خصوص مراقب هدیه ای باشید که از آبی بیرون می آید. موردی که به این دلیل قابل توجه است که هرگز هدیه ای مانند آن به شما داده نشده است. به احتمال زیاد، هدیه دهنده قبل از کاشت بذر خود خاک را شل می کند.

قانون روزانه: اگرچه ما اغلب به اعمال دیگران با بدبینانه ترین حالت نگاه می کنیم، اما به ندرت عنصر ماکیاولی یک هدیه را می بینیم که اغلب انگیزه های پنهان را پنهان می کند.

48 قانون قدرت، قانون 12: از صداقت و سخاوت انتخابی برای خلع سلاح خود استفاده کنید

قربانی

سنت گرای جعلی

کسی که می خواهد یا می خواهد دولت یک دولت را اصلاح کند، و می خواهد آن را پذیرفته شود، حداقل باید ظاهر اشکال قدیمی را حفظ کند. به طوری که ممکن است برای مردم به نظر برسد که هیچ تغییری در نهادها ایجاد نشده است، حتی اگر در واقع آنها کاملاً با نهادهای قدیمی متفاوت باشند.

استراتژی که بازیکن باهوش برای پنهان کردن تغییر از آن استفاده می کند: نمایش بلند و عمومی حمایت از ارزش های گذشته. رنسانس فلورانس دارای جمهوری چند صد ساله بود و به هر کسی که سنت های آن را به سخره می گرفت مشکوک بود. کوزیمو د مدیچی حمایت مشتاقانه ای از جمهوری نشان داد ، در حالی که در واقع او تلاش کرد تا شهر را تحت کنترل خانواده ثروتمند خود قرار دهد. از نظر شکل، مدیسی ظاهر یک جمهوری را حفظ کرد. در اصل، آنها آن را ناتوان کردند. آنها بی سر و صدا تغییری اساسی ایجاد کردند، در حالی که به نظر می رسید از سنت محافظت می کنند.

قانون روزانه: اجازه ندهید شخصی که به نظر می رسد متعصب سنت است شما را فریب دهد. توجه کنید که واقعا چقدر غیر متعارف هستند.

48 قانون قدرت، قانون 45: نیاز به تغییر را موعظه کنید، اما هرگز به یکباره بیش از حد اصلاح نکنید

رمزگشایی سایه

در طول زندگی خود با افرادی روبرو خواهید شد که ویژگی های بسیار مؤکیدی دارند که آنها را متمایز می کند و به نظر می رسد منبع قدرت آنها هستند - اعتماد به نفس غیرمعمول، مهربانی و مهربانی استثنایی، درستکاری اخلاقی عالی و هاله ای مقدس، سرسختی و مردانگی ناهموار، عقلی ترسناک. اگر از نزدیک به آنها نگاه کنید، ممکن است متوجه اغراق کمی در مورد این ویژگی ها شوید، گویی که آنها انجام می دهند یا آن را کمی بیش از حد ضخیم می گذارند. به عنوان یک دانش آموز طبیعت انسان، باید واقعیت را درک کنید: ویژگی تاکیدی به طور کلی بر روی ویژگی مخالف قرار دارد و آن را از دید عموم پرت و پنهان می کند. ما می توانیم دو شکل از این را ببینیم: در اوایل زندگی برخی از افراد احساس نرمی، آسیب پذیری یا ناامنی می کنند که ممکن است شرم آور یا ناراحت کننده باشد. آنها ناخودآگاه ویژگی متضاد را ایجاد می کنند، انعطاف پذیری یا چقرمگی که مانند یک پوسته محافظ در بیرون قرار دارد. سناریوی دیگر این است که یک فرد دارای کیفیتی است که احساس می کند ممکن است ضد اجتماعی باشد - به عنوان مثال، جاه طلبی بیش از حد یا تمایل به خودخواهی. آنها کیفیت متضاد را ایجاد می کنند، چیزی بسیار اجتماعی است. در هر دو مورد، در طول سال ها آنها این تصویر عمومی را تقویت و کامل می کنند. ضعف زیربنایی یا ویژگی ضد اجتماعی جزء کلیدی سایه آنها است - چیزی که انکار و سرکوب شده است. اما همانطور که قوانین طبیعت انسان دیکته می کند، هر چه سرکوب عمیق تر باشد، نوسانات سایه بیشتر می شود.

قانون روزانه: در مورد افرادی که ویژگی های تاکیدی از خود نشان می دهند بسیار محتاط باشید. گرفتار شدن در ظاهر و اولین برداشت بسیار آسان است. مراقب علائم و ظهور عکس در طول زمان باشید.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

به زیر ماسک نگاه کنید

به یاد داشته باشید که مردم به طور کلی سعی می کنند بهترین جبهه ممکن را به جهان ارائه دهند. این به معنای پنهان کردن احساسات خصمانه احتمالی، تمایلات آنها برای قدرت یا برتری، تلاش برای خوشایندی و ناامنی های آنها است. آنها از کلمات برای پنهان کردن احساسات خود و منحرف کردن حواس شما از واقعیت استفاده می کنند و با تثبیت کلامی مردم بازی می کنند. آنها همچنین از حالات چهره خاصی استفاده می کنند که به راحتی پوشیده می شوند و مردم آن را دوستانه می دانند. وظیفه شما این است که به گذشته از حواس پرتی ها نگاه کنید و از علانی که به طور خودکار نشأت می کنند آگاه شوید و چیزی از احساسات واقعی زیر ماسک را آشکار کنید.

قانون روزانه: خود را آموزش دهید که به جلویی که مردم نشان می دهند توجه نکنید.

قوانین طبیعت انسان، 3: از طریق نقاب های مردم ببینید - قانون ایفای نقش

خواستار برابری

استراتژی دیگر غیر بازیکن فرضی این است که در هر زمینه ای از زندگی برابری را مطالبه کنند. با همه باید یکسان رفتار شود، صرف نظر از موقعیت و قدرتشان. اما اگر برای جلوگیری از لکه دار شدن قدرت، سعی کنید با همه به طور یکسان و منصفانه رفتار کنید، با این مشکل روبرو خواهید شد که برخی از افراد کارهای خاصی را بهتر از دیگران انجام می دهند. رفتار یکسان با همه به معنای نادیده گرفتن تفاوت های آنها، بالا بردن افراد کم مهارت و سرکوب کسانی است که برتری دارند.

قانون روزانه: بسیاری از کسانی که خواستار برابری در سراسر هیئت مدیره هستند، در واقع استراتژی قدرت دیگری را به کار می گیرند و پاداش های مردم را به گونه ای توزیع می کنند که آنها تعیین می کنند. افراد را بر اساس کیفیت کارشان قضاوت کنید و به آنها پاداش دهید.

48 قانون قدرت، مقدمه

جبهه غیرجاه طلبانه

از بین تمام اختلالات روح، حسادت تنها چیزی است که هیچ به آن اعتراف نمی کند.

هنگامی که ایوان مخوف درگذشت، بوریس گودونوف می دانست که او تنها کسی است که می تواند روسیه را رهبری کند. اما اگر او مشتاقانه به دنبال این موقعیت بود، حسادت و سوء ظن را در بین پسران برمی انگیزد، بنابراین تاج را نه یک بار بلکه چندین بار رد کرد. او مردم را وادار کرد که اصرار کنند که او تاج و تخت را تصاحب کند. جورج واشنگتن از همین استراتژی بسیار استفاده کرد، اول در امتناع از حفظ مقام فرمانده کل ارتش آمریکا، دوم در مقاومت در برابر ریاست جمهوری. در هر دو مورد او خود را بیش از هر زمان دیگری محبوب کرد. مردم نمی توانند به قدرتی که خودشان به شخصی داده اند که به نظر می رسد مایل به آن نیست، حسادت کنند.

قانون روزانه: بیشتر به کسانی که جاه طلب به نظر می رسند مشکوک باشید.

48 قانون قدرت، قانون 46: هرگز بیش از حد کامل به نظر نرسید

خوشایند تهاجمی

در آن روزها نیرو و اسلحه غالب بود. اما اکنون شوخ طبعی روباه همه جا با پای پیاده است، بنابراین به سختی می توان مردی وفادار یا با فضیلت را یافت.

افرادی هستند که وقتی برای اولین بار با آنها ملاقات می کنید، به طرز شگفت انگیزی سازگار هستند، به طوری که شما تمایل دارید به سرعت آنها را وارد زندگی خود کنید. آنها خیلی لبخند می زنند. آنها خوش بین هستند و همیشه مایل به کمک هستند. در برخی موارد، ممکن است با استخدام آنها برای یک شغل یا کمک به آنها در حرفه خود، لطف خود را جبران کنید. شما در طول مسیر برخی از ترک هایی را در روکش تشخیص خواهید داد - شاید آنها یک نظر تا حدودی انتقادی را از آبی بیان می کنند، یا از دوستانتان می شنوید که پشت سر شما در مورد شما صحبت کرده اند. سپس چیزی زشت رخ می دهد - یک انفجار، یک عمل خرابکارانه یا خیانت - بنابراین برخلاف آن فرد خوب و جذابی که برای اولین بار با آن دوست شدید. حقیقت این است که این تیپ ها در اوایل زندگی متوجه می شوند که تمایلات پرخاشگرانه و حسادتی دارند که کنترل آنها دشوار است. آنها قدرت می خواهند. آنها شهود می کنند که چنین تمایلات زندگی را برای آنها سخت می کند. در طول سال های متعددی آنها نمای مخالف را پرورش می دهند - زیبایی آنها تقریباً لبه تهاجمی دارد. از طریق این ترفند آنها قادر به کسب قدرت اجتماعی هستند. اما آنها مخفیانه از ایفای چنین نقشی و احترام بسیار ناراحت هستند. آنها نمی توانند آن را حفظ کنند. تحت استرس یا به سادگی از تلاش، آنها به شما حمله می کنند و به شما آسیب می رسانند. آنها اکنون که شما و نقاط ضعف شما را می شناسند، می توانند این کار را به خوبی انجام دهند. البته آنها شما را به خاطر آنچه در پی می آید سرزنش خواهند کرد.

قانون روزانه: بهترین دفاع شما این است که مراقب افرادی باشید که خیلی سریع جذاب می شوند و دوست می شوند، در ابتدا بیش از حد خوب و سازگار هستند. چنین ظرافت شدیدی هرگز طبیعی نیست.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

قدرت شخصیت افراد را تعیین کنید

این را به یاد داشته باشید: شخصیت ضعیف تمام ویژگی های خوب دیگری را که ممکن است یک فرد داشته باشد خنثی می کند. به عنوان مثال، افراد با هوش بالا اما شخصیت ضعیف ممکن است ایده های خوبی داشته باشند و حتی کاری را به خوبی انجام دهند، اما تحت فشار فرو می ریزند، یا خیلی مهربانانه به انتقاد نمی پردازند، یا قبل از هر چیز به دستور کار خود فکر می کنند، یا تکبر و ویژگی های آزاردهنده آنها باعث می شود که اطرافیان خود را ترک کنند. آسیب رساندن به محیط عمومی کار با آنها یا استخدام آنها هزینه های پنهانی دارد. کسی که کمتر جذاب و باهوش است اما شخصیت قوی دارد، در دراز مدت قابل اعتمادتر و سازنده تر خواهد بود. افرادی که قدرت واقعی دارند به اندازه طلا کمیاب هستند و اگر آنها را پیدا کردید، باید طوری پاسخ دهید که گویی گنجی کشف کرده اید.

قانون روزانه: در سنجش قدرت یا ضعف، به نحوه برخورد افراد با لحظات استرس زا و مسئولیت نگاه کنید. به الگوهای آنها نگاه کنید: آنها در واقع چه چیزی را تکمیل یا انجام داده اند؟

قوانین طبیعت انسان، 4: تعیین قدرت شخصیت مردم - قانون رفتار اجباری

همیشه چشمان خود را باور نکنید

لزلی استال، خبرنگار سی بی اس نیوز، مبارزات انتخاباتی ریاست جمهوری سال 1984 را پوشش می داد و با نزدیک شدن به روز انتخابات، احساس ناراحتی داشت. اینطور نبود که رونالد ریگان به جای مسائل سخت، روی احساسات و خلق و خو تمرکز کرده بود. بیشتر این بود که رسانه ها به او سوار می شدند. او احساس می کرد که او و تیم انتخاباتی اش مانند یک کمانچه مطبوعات را بازی می کنند. او تصمیم گرفت خبری را جمع آوری کند که به مردم نشان دهد که چگونه ریگان از تلویزیون برای سرپوش گذاشتن بر اثرات منفی سیاست های خود استفاده می کند. یکی از مقامات ارشد کاخ سفید در شبی که پخش شد با او تماس گرفت: "قطعه عالی،" او گفت: "قطعه عالی. چی؟" استال مات و مبهوت پرسید. او تکرار کرد: "قطعه عالی." او پرسید: «به آنچه گفتم گوش دادی؟» "لزلی، وقتی چهار دقیقه و نیم از تصاویر عالی رونالد ریگان را نشان می دهید، هیچ به آنچه می گوئید گوش نمی دهد. آیا نمی دانید که تصاویر پیام شما را نادیده می گیرند زیرا با پیام شما در تضاد هستند؟ عموم مردم آن تصاویر را می بینند و پیام شما را مسدود می کنند. آنها حتی آنچه را که شما گفتید نشنیدند. بنابراین، در ذهن ما، این یک آگهی رایگان چهار دقیقه و نیم برای کمپین رونالد ریگان برای انتخاب مجدد بود. بیشتر مردانی که برای ریگان در زمینه ارتباطات کار می کردند، سابقه بازاریابی داشتند. آنها اهمیت گفتن یک داستان را به وضوح، واضح و با تصاویری خوب می دانستند. هر روز صبح آنها به این موضوع می پرداختند که تیترو روز باید چه باشد و چگونه می توانند آن را به یک قطعه بصری کوتاه تبدیل کنند و رئیس جمهور را به یک فرصت ویدیویی برسانند. آنها توجه دقیقی به پس زمینه پشت پرزیدنت در دفتر بیضی شکل داشتند، به نحوه قاب بندی دوربین او در زمانی که با سایر رهبران جهان بود، و فیلمبرداری از او در حال حرکت، با راه رفتن مطمئن اش. تصاویر پیام را بهتر از هر کلمه ای حمل می کردند. همانطور که یکی از مقامات ریگان گفت، "چه چیزی را می خواهید باور کنید، حقایق یا چشمانتان؟"

قانون روزانه: غیر بازیکن ها در جلوه های بصری استاد هستند تا حواس خود را از دستکاری های خود منحرف کنند. با توجه بیشتر به محتوا و حقایق از شکل پیام آنها از خود محافظت کنید.

هنر/غوا: اغوای نرم - چگونه هر چیزی را به توده ها بفروشیم

پول آسان

این میل به دست آوردن چیزی برای بیهوده برای بسیاری از افرادی که با من و سایر کلاهبرداران سر و کار داشته اند بسیار پرهزینه بوده است. وقتی مردم یاد بگیرند - همانطور که من شک دارم - که نمی توانند چیزی را بیهوده به دست آورند، جرم و جنایت کاهش می یابد و همه ما در همانگی بیشتری زندگی خواهیم کرد.

آویزان کردن فریب یک ناهار رایگان، سهام کلاهبردار در تجارت است. هیچ مردی در این کار بهتر از موفق ترین کلاهبردار عصر ما، جوزف ویل، با نام مستعار "بچه زرد" نبود. بچه زرد خیلی زود فهمید که چیزی که کلاهبرداری هایش را ممکن می کند، حرص و طمع هموعانش است. در طول سال ها، ویل راه های زیادی برای اغوای مردم با چشم انداز پول آسان ابداع کرد. او املاک و مستغلات "رایگان" را توزیع می کرد - چه کسی می تواند در برابر چنین پیشنهادی مقاومت کند؟ - و سپس مکنده ها متوجه می شدند که برای ثبت فروش باید 25 دلار بپردازند. از آنجایی که زمین رایگان بود، به نظر می رسید که ارزش هزینه بالایی را دارد و بچه زرد هزاران دلار از ثبت نام جعلی به دست می آورد. در عوض او به مکنده هایش یک عمل ساختگی می داد. در مواقع دیگر، او به مکنده ها در مورد یک مسابقه اسب دوانی ثابت یا سهامی که در عرض چند هفته 200 درصد درآمد دارد، می گفت. همانطور که داستان هایش را می چرخاند، چشمان مکنده را تماشا می کرد که با فکر یک ناهار رایگان کاملاً باز می شد. اجازه ندهید که با چشم انداز پول آسان فریب بخورید. همانطور که خود بچه زرد گفت: حرص و طمع نتیجه نمی دهد.

قانون روزانه: به هر کسی که فریب چیزی را بیهوده آویزان می کند، مشکوک باشید. طرح های Getrich-quick کلاهبرداری هستند. قرعه کشی در واقع مالیات بر بی سوادان ریاضی است. هیچ میانبری برای برق وجود ندارد.

48 قانون قدرت، قانون 40: ناهار رایگان را تحقیر کنید

از آهنبای درام اجتناب کنید

در هر چیزی، این اشتباه است که فکر کنیم می توان عملی را انجام داد یا یک بار و نه بیشتر به روشی خاص رفتار کرد.

آنها با حضور هیجان انگیز خود شما را به خود جذب خواهند کرد. آنها انرژی و داستان های غیرعادی برای گفتن دارند. ویژگی های آنها متحرک است و می توانند کاملاً شوخ باشند. بودن در کنار آنها سرگرم کننده است، تا زمانی که درام زشت می شود. در کودکی، آنها یاد گرفتند که تنها راه جلب عشق و توجه که ماندگار است، درگیر کردن والدین خود در مشکلات و مشکلات آنها است، که باید به اندازه کافی بزرگ باشد تا والدین را با گذشت زمان از نظر عاطفی درگیر کند. این به یک عادت تبدیل شد، روش آنها برای احساس زنده بودن و خواستن. اکثر مردم از هر نوع رویارویی خودداری می کنند، اما به نظر می رسد که برای آن زندگی می کنند. همانطور که آنها را بهتر می شناسید، داستان های بیشتری از مشاجره و نبرد در زندگی آنها می شنوید، اما آنها موفق می شوند همیشه خود را به عنوان قربانی قرار دهند. شما باید بدانید که بزرگترین نیاز آنها این است که قلاب های خود را به هر وسیله ممکن به شما وارد کنند. آنها شما را در درام خود درگیر می کنند تا جایی که به خاطر جدا شدن احساس گناه خواهید کرد.

قانون روزانه: بهتر است آنها را در اسرع وقت بشناسید، قبل از اینکه رفتار شوید و به پایین کشیده شوید. گذشته آنها را برای شواهدی از الگو بررسی کنید و اگر مشکوک هستید که با چنین نوعی سر و کار دارید، به سمت تپه ها بدوید.

قوانین طبیعت انسان، 4: تعیین قدرت شخصیت مردم - قانون رفتار اجباری

ترفند اخلاص

ترفندی که باید از آن آگاه بود از **La Rochefoucaud** می آید که می نویسد: "اخلاص در تعداد بسیار کمی از مردان یافت می شود و اغلب باهوش ترین روس است - یکی صادق است _____ تا اعتماد به نفس و اسرار دیگری را بیرون بکشد."

قانون روزانه: با تظاهر به اینکه قلب خود را به شما برهنه می کنند، افراد باهوش می دانند که احتمال فاش کردن اسرار خود را افزایش می دهند. آنها به شما اعتراف دروغین می دهند به این امید که شما یک اعتراف واقعی به آنها بدهید.

48 قانون قدرت، قانون 14: خود را به عنوان یک دوست نشان دهید، به عنوان یک جاسوس کار کنید

انگیزه های واقعی آنها را تشخیص دهید

با دانستن انگیزه اصلی هر انسانی، شما کلید اراده او را دارید.

در دیدگاه ماکیاوولی، تعداد کمی از رویدادها در زندگی عمومی به ندرت آن چیزی هستند که به نظر می رسند. قدرت به ظواهر بستگی دارد، به دستکاری آنچه عموم مردم می بینند. خوب به نظر می رسد، در حالی که آنچه را که برای به دست آوردن و حفظ قدرت لازم است انجام می دهد. گاهی اوقات به راحتی می توان از میان مه دیدن کرد و انگیزه ها یا اهداف افراد را تشخیص داد. اما معمولاً بسیار پیچیده است - ما از خود می پرسیم که واقعا چه اتفاقی در حال رخ دادن است؟ در محیط رسانه های جدید، توانایی ایجاد مه و سردرگمی بسیار افزایش یافته است. داستان ها و شایعات را می توان بدون هیچ منبعی در پشت آنها کاشت. داستان به صورت ویروسی پخش خواهد شد. قبل از اینکه مردم اعتبار داستان A را زیر سوال ببرند، توجه آنها به چیز دیگری منحرف می شود، داستان B یا C. در این میان، داستان الف به روش های ظریف در ذهن مردم ریشه دوانده است. این یک لایه اضافه شده از عدم اطمینان و شک است که آن را برای انواع بازی های تلمیح بسیار آسان می کند. برای رمزگشایی از رویدادهایی که خواندن آنها سخت به نظر می رسد، گاهی اوقات به استراتژی ای تکیه می کنم که از لاتین *Cui bono* می آید؟ اولین بار در این زمینه توسط سیسرو استفاده شد و به معنای واقعی کلمه به این معنی است: "به نفع چه کسی، یا به نفع چه کسی؟" این بدان معناست که: وقتی می خواهید انگیزه های پشت برخی از اقدامات مبهم را بفهمید، نگاه کنید تا ببینید در نهایت واقعا به نفع چه کسی است و سپس به عقب کار کنید. منافع شخصی بر جهان حکومت می کند.

قانون روزانه: فریب ظواهر، آنچه اتفاق می افتد، آنچه مردم انجام می دهند و می گویند را نخورید. همیشه پرسید: *Cui bono*

23 'powerseductionandwar.com' نوامبر 2007

حقیقت موثر

زیرا اکثریت عظیم بشریت از ظواهر راضی هستند، گویی که واقعیت هستند.

ماکیاولی این را «حقیقت موثر» می نامد و به نظر من درخشان ترین مفهوم اوست. این کار به این صورت است: مردم تقریباً هر چیزی را می گویند تا اعمال خود را توجیه کنند، تا به آنها روکش اخلاقی یا تقدیس بدهند. تنها چیزی که روشن است، تنها راهی که می توانیم مردم را قضاوت کنیم و همه این مزخرفات را از بین ببریم، نگاه کردن به اعمال آنها، نتایج اعمالشان است. این حقیقت موثر آنهاست. به عنوان مثال پاپ را در نظر بگیرید. او برای همیشه در مورد فقرا، در مورد اخلاقیات و صلح موعظه خواهد کرد، اما در عین حال او ریاست قدرتمندترین سازمان جهان را بر عهده دارد (در زمان ماکیاولی). و اقدامات او اساساً مربوط به افزایش این قدرت است. حقیقت موثر این است که پاپ یک حیوان سیاسی است و تصمیمات او به ناچار شامل حفظ جایگاه برتر کلیسای کاتولیک در جهان است. لفاظی مذهبی صرفاً بخشی از بازی سیاسی او است که به عنوان یک وسیله منحرف کننده عمل می کند.

قانون روزانه: مردم را بر اساس نتایج اعمال و مانورهای آنها قضاوت کنید، نه بر اساس داستان هایی که می گویند.

2006 powerseductionandwar.com ژوئیه

هیچ چیز شخصی نیست

بسیاری از افراد در زندگی مشکلات و حشتناکی در برخورد با سیاست، جدا کردن احساسات خود از دنیای کار یا قلمرو قدرت دارند. آنها همه چیز را شخصی می گیرند. من خودم در کار در _____ ادارات، کار در هالیوود، کار در روزنامه نگاری و غیره مشکل و حشتناکی داشتم. من کمی ساده لوح هستم و بسیاری از افراد دیگر نیز ساده لوح هستند. و اساسا آنچه در این شرایط اتفاق می افتد این است که چون هیچ شما را برای این چیزها آموزش نمی دهد، شما احساساتی می شوید - آنچه را که مردم می گویند و انجام می دهند شخصی می گیرید. لحظه ای که در احساسات آن غرق می شوید، کارتان تمام است. شما باید بتوانید به زندگی طوری نگاه کنید که انگار حرکت روی صفحه شطرنج است. مارکوس اورلیوس این نقل قول عالی را دارد که من آن را بازنویسی می کنم: اگر شما در یک رینگ بوکس هستید و بوکسور به صورت شما مشت می زند، در مورد بی انصافی یا بی رحمی ناله نمی کنید. نه، این فقط بخشی از بازی است. من می خواهم زندگی را اینگونه ببینید: اگر کسی کاری با شما انجام داد که ناخوشایند است، احساسات خود را کنترل کنید. واکنش نشان ندهید. ناراحت نشوید. به آن به عنوان حرکت روی صفحه شطرنج نگاه کنید. آنها شما را به حرکت در می آورند. به حرف های آنها گوش ندهید، زیرا مردم هر چیزی می گویند. به حرکات آنها نگاه کنید. به مانورهای آنها نگاه کنید. به اقدامات گذشته آنها نگاه کنید. اعمال به شما می گویند که چه کسانی هستند، نه آنچه می گویند. این نوع خودکنترلی فوق العاده رهایی بخش و توانمند کننده است.

قانون روزانه: قضاوت در مورد افراد بر اساس اعمالشان و شخصی نگرفتن آنها شما را آزاد می کند و به شما کمک می کند تعادل عاطفی خود را حفظ کنید.

"رابرت گرین: تسلط و تحقیق"، یافتن استادی: گفتگو با مایکل جرویس، 25 ژانویه 2017

همه قدرت بیشتری می خواهند

جمله معروفی از لرد اکتون وجود دارد که می گوید قدرت مطلق کاملاً فاسد می شود. مردم آن را زیاد نقل می کنند. اما مالکوم ایکس گفت که برعکس آن نیز صادق است، یعنی داشتن قدرت _____ ممکن است فاسد شود، اما نداشتن مطلقاً قدرت مطلقاً فاسد می کند. من در **قانون قدرت معتقدم** که احساس عدم قدرت بر افراد و رویدادها به طور کلی برای ما غیرقابل تحمل است - وقتی احساس درماندگی می کنیم احساس بدبختی می کنیم. هیچ قدرت کمتری نمی خواهد. همه بیشتر می خواهند.

قانون روزانه: هنگامی که شک دارید، فرض کنید که مردم کاری را که انجام می دهند انجام می دهند و آنچه را که می گویند می گویند زیرا قدرت بیشتری می خواهند، نه کمتر.

"رابرت گرین: 48 قانون قدرت"، بین خطوط با بری کیبریک، 15 مه 2015

بدانید با چه کسی سر و کار دارید

متقاعد شوید که هیچ شخصی اینقدر ناچیز و ناچیز وجود ندارد، اما ممکن است گاهی اوقات در اختیار شما باشد که به درد شما برسد. که مطمئناً نخواهند کرد، اگر یک بار آنها را تحقیر کرده باشید.

توانایی اندازه گیری افراد مهمترین مهارت در جمع آوری و حفظ قدرت است. بدون آن شما نابینا هستید: نه تنها به افراد اشتباه توهین می کنید، بلکه انواع اشتباهی را برای کار کردن انتخاب می کنید و فکر می کنید که در حال چاپلوسی به مردم هستید در حالی که واقعاً به آنها توهین می کنید. قبل از شروع هر حرکتی، علامت یا حریف بالقوه خود را اندازه گیری کنید. در غیر این صورت وقت را تلف خواهید کرد و اشتباه خواهید کرد. نقاط ضعف مردم، شکاف های زره آنها، مناطق غرور و ناامنی آنها را مطالعه کنید. قبل از اینکه حتی تصمیم بگیرید که آیا با آنها برخورد کنید یا نه، نکات زیر و بم آنها را بدانید. دو نکته آخر احتیاط: اول، در قضاوت و اندازه گیری حریف خود، هرگز به غرایز خود تکیه نکنید. اگر به چنین شاخص های نادرستی تکیه کنید، بزرگترین اشتباهات را مرتکب خواهید شد. هیچ چیز نمی تواند جایگزین جمع آوری دانش عینی شود. هر چقدر که طول بکشد، حریف خود را مطالعه و جاسوسی کنید. این در دراز مدت نتیجه خواهد داد. دوم، هرگز به ظاهر اعتماد نکنید. هر کسی که قلب مار دارد می تواند از نمایش مهربانی برای پوشاندن آن استفاده کند. فردی که از بیرون پر سر و صدا است اغلب واقعاً ترسو است. هرگز به نسخه ای که مردم از خودشان می دهند اعتماد نکنید - این کاملاً غیرقابل اعتماد است.

قانون روزانه: چه خیری ممکن است از ناآگاهی نسبت به دیگران حاصل شود؟ یاد بگیرید که شیرها را از بره ها تشخیص دهید یا بهای آن را بپردازید.

48 قانون قدرت، قانون 19: بدانید با چه کسی سر و کار دارید - به فرد اشتباه توهین نکنید

ژوئن

هنر الهی



در اسطوره های یونانی، در چرخه مهابهاراتا هند، در حماسه خاورمیانه ای گیلیگمش، این امتیاز خدایان است که از هنرهای فریبنده استفاده کنند؛ یک مرد بزرگ، به عنوان مثال ادیسه، بر اساس توانایی خود در رقابت با حیله گری خدایان مورد قضاوت قرار گرفت و برخی از قدرت الهی آنها را با همسان کردن آنها در عقل و فریب به سرقت برد. فریب یک هنر توسعه یافته تمدن و قدرتمندترین سلاح در بازی قدرت است. فریب و بالماسکه را نباید زشت یا غیراخلاقی دانست. تمام تعاملات انسانی در سطوح مختلف مستلزم فریب است و از جهاتی آنچه انسان را از حیوانات جدا می کند، توانایی ما در دروغ گفتن و فریب است. از نظر ظاهری، باید به نظر پرسد که به ظرافت ها احترام می گذارید، اما در باطن، مگر اینکه احمق باشید، به سرعت یاد می گیرید که محتاط باشید و همانطور که ناپلئون توصیه کرده است عمل کنید: دست آهین خود را داخل یک دستکش مخملی قرار دهید. اگر بتوانید بر هنرهای فریب و بی جهت تسلط داشته باشید، یاد بگیرید که اغوا کنید، افسون کنید، فریب دهید و مانور ماهرانه ای از حریفان خود پیشی بگیرید، به اوج قدرت خواهید رسید. ماه ژوئن به شما می آموزد که چگونه مردم را وادار کنید که به اراده خود خم شوند بدون اینکه متوجه شوند چه کاری انجام داده اید. و اگر متوجه نشوند که چه کاری انجام داده اید، نه از شما خشمگین خواهند شد و نه در برابر شما مقاومت خواهند کرد.

چند سال پیش، برای اینکه به ذهنم کمک کنم تا از سختی نوشتن 33 استراتژی جنگ عبور کند، یک میز بیلبارد خریدم. بعد از یک روز کار سخت، به بازی استخر می رفتم و خودم را کاملاً روی نمذ سبز، چوب نشانه ها، راه راه ها و جامدها تمرکز می کردم. در نهایت این انتخاب عالی برای یک انحراف بود. برای من مشخص شد که استخر همه چیز در مورد زاویه ها است. اول، زوایای ساده ای وجود دارد، زیرا وقتی مستقیم نیستید، باید توپ نشانه را به هر طرف بزنید. این اغلب آنقدرها هم که به نظر می رسد آسان نیست. سپس، زوایای زمانی که توپ مورد نظر را از طرفین خارج می کنید، زاویه هایی وجود دارد که به خودی خود یک بازی کاملاً جدید است. این در مورد شات دو باتک فراتر می رود.

زوایای عکس های ترکیبی وجود دارد، و حتی ترکیب های لغزنده تری زمانی که از یک جامد برای لغزش از یک نوار استفاده می کنید و یک جامد را می زنید. سپس کل زبان زاویه ها وجود دارد که وقتی به جلو فکر می کنید و سعی می کنید توپ نشانه را در موقعیت محکم نگه دارید و با فضاها باز میز کار می کنید، وارد عمل می شود.

در نهایت، زوایای انتزاعی در فضا و زمان روانشناختی وجود دارد: بازی با ذهن حریف. به او اجازه می دهد جلو بیفتد، اما خود را در گوشه ای نسبت به توپ های نهایی روی میز قرار می دهد. اسنوکر کردن او در موقعیت های غیرممکن (کیسه حقه)؛ یا دیدن کل جدول و نحوه اجرای آن در کوتاه مدت. به عبارت دیگر، لایه هایی از زوایا وجود دارد که وقتی از نردبان بالا می روید و بازی خود را بهبود می بخشید، ظریف تر و هنرمندانه تر می شوند. من دیگر یک مبتدی رتبه نیستم، اما مطمئناً هنوز مزاحم نیستم. برای خوب بازی کردن، برای بالا بردن بازی خود، تمرکز شما باید کامل باشد.

همانطور که در استخر، در زندگی نیز همینطور. مکنده ها و میتدیان در ذهنیت تک توپ در یک زمان قفل شده اند و وقتی یکی را در یک شوت هوشمندانه می زنند، همه هیجان زده می شوند، اما جایی برای رفتن به خود نمی گذارند. آنها هرگز زوایای بالای زوایای بالای زوایا را یاد نمی گیرند.

سپس افرادی هستند که بازی خود را کمی بالا می برند، که ظاهری می دهند که می دانند چگونه شلوغ کنند، که در واقع می توانند چند ضربه پشت سر هم بزنند. در هالیوود، من برای برخی از این افراد کار می کردم. آنها به دیگران اجازه می دادند کار را

انجام دهند و تمام اعتبار را بگیرند. کارگردانی که می شناختم مدام بازی استخدام شخص دیگری را برای کارگردانی فیلمنامه حیوان خانگی که نوشته بود، بازی می کرد، فردی جوان و مشتاق و بی تجربه. این شخص به ناچار در اوایل فرآیند شکست می خورد. کارگردان باید وارد می شد و اوضاع را نجات می داد، هدف او در تمام مدت. بهتر است آن را به این شکل تنظیم کنیم تا اینکه او بیش از حد جاه طلب و حریص دیده شود و همیشه اصرار داشته باشد که تمام پروژه های بشقاب خود را هدایت کند. شبیه به روشی که پت رایلی کل بازگشت خود را به مربیگری مهندسی کرد.

اما این نوع ها واقعا کل جدول را نمی بینند یا پایان بازی خوبی ترسیم شده است. آنها زوایای خاصی دارند ، اما از سطح بالایی برخوردار نیستند. آنها واقعا هرگز تا این حد پیش نمی رسند. آنها نارضایتی و مقاومت زیادی را برمی انگیزند. آنها مزاحمان سطح پایین تا متوسط هستند.

یکی از آشنایانم که کسب و کار رسانه ای خود را اداره می کند، چند سال پیش با مشکلی نزد من آمد: یک کارمند سطح بالا چیزی شرم آور در مورد او برای سایر کارمندان فاش کرده بود. زاویه او در افشای این موضوع این بود که توجه رئیس را جلب کند و به او هشدار دهد که چه کار دیگری ممکن است انجام دهد. او نگران بود که رئیس قصد دارد او را اخراج کند، و بنابراین این شلیک هشدار دهنده او از کمان بود.

توصیه من به او این بود که ابتدا از آنچه افشاگر در حال انجام آن است آگاه باشد و سپس هیچ نوع واکنش منفی از طرف او نشان ندهد. او باید به ظاهر دوستانه ادامه می داد، گویی هیچ اتفاقی نیفتاده است. این یک جبهه بود، یک حواس پرتی. کارمند باید روی این موضوع تمرکز کند و بفهمد که معنای آن چیست. آیا رئیس خجالتی بود؟ آیا او اهمیتی نمی داد؟ آیا او سعی می کرد او را دوباره به دست آورد؟ آیا او مرعوب شده بود؟ این کار زمان رئیس را می خورد.

همانطور که وضعیت را بررسی کردیم، بیشتر آنچه در حال وقوع بود دیدیم و راه حلی به ما رسید. اول، او دو کارمند دیگر را که متحدان افشاگر و در دسرسازان آشکار بودند، اخراج کرد. سومی او به دفتری در مکانی دور منتقل شد. همه اینها ظاهرا در واکنش به عدم عملکرد آنها انجام شده است و هیچ ارتباط آشکاری با افشاگر مورد نظر ندارد. هدف دو چیز بود: منزوی کردن هدف، سخت تر کردن توطئه و به هم ریختن اوضاع. و به او هشدار غیرمستقیم بفرستد که رئیس کسی نیست که بتواند به راحتی با او سر و کار داشته باشد.

فهمیدن حرکات او ساده نبود. آنها توجه افشاگر را جلب کردند و او را در جای خود منجمد کردند. همانطور که ما واکنش های احتمالی افشاگر به این حرکات را در نظر گرفتیم و اینکه چگونه ممکن است در صورت احساس تهدید همه چیز را افزایش دهد، روی زاویه بالاتری برای این واکنش کار کردیم تا تا آنجا که ممکن است پایه های بیشتری را پوشش دهیم. ما راهی را ترسیم کرده بودیم که حتی در صورت مانور دادن برای علنی کردن اطلاعاتش، او را مات کنیم.

کوه یخ اسلیم یکی از نویسندگان مورد علاقه من است. از نظر کوه یخ، جهان بین مزاحم و مکنده تقسیم شده است. شما یا یکی هستید یا دیگری. مکنده هیچ زاویه ای در زندگی ندارد، هیچ حسی از هنر غیرمستقیم ندارد و فقط می تواند یک بازی احمقانه را در یک زمان انجام دهد. کلاهبردار همیشه زوایا را هدف قرار می دهد، یاد می گیرد که چگونه آنها را بازی کند و در بازی به یک هنرمند تبدیل می شود.

ژوئن 1

ماسک مناسب را بپوشید

شما نمی توانید در فریب موفق شوید مگر اینکه رویکردی تا حدودی دور از خود داشته باشید - مگر اینکه بتوانید افراد مختلفی باشید و ماسکی را که روز و لحظه به آن نیاز دارد بپوشید. با چنین رویکرد انعطاف پذیری به همه ظواهر، از جمله ظاهر، بسیاری از سنگینی درونی را که مردم را پایین نگه می دارد، از دست می دهید. چهره خود را به اندازه بازیگر انعطاف پذیر کنید، برای پنهان کردن اهداف خود از دیگران تلاش کنید، فریب دادن مردم را به دام تمرین کنید.

قانون روزانه: بازی با ظاهر و تسلط بر هنرهای فریب از جمله لذت های زیبایی شناختی زندگی است. آنها همچنین اجزای کلیدی در کسب قدرت هستند.

48 قانون قدرت، مقدمه

ژوئن 2

از غیبت برای افزایش احترام استفاده کنید

اگر اغلب در تناثر دیده شوم، مردم دیگر متوجه من نخواهند شد.

امروزه، در دنیایی که از میان سیل تصاویر غرق در حضور است، بازی کناره گیری قدرتمند است. ما به ندرت می دانیم که چه زمانی باید عقب نشینی کنیم، و هیچ چیز خصوصی به نظر نمی رسد، بنابراین از هر کسی که می تواند به انتخاب خود ناپدید شود، وحشت می کنیم. در علم اقتصاد، قانون کمبود این حقیقت را به ما می دهد: گردش بیش از حد باعث کاهش قیمت می شود. اما با برداشت چیزی از بازار، ارزش فوری ایجاد می کنید. در هلند قرن هفدهم، طبقات بالا می خواستند لاله را چیزی بیش از یک گل زیبا بسازند - آنها می خواستند آن را به نوعی نماد وضعیت تبدیل کنند. آنها گل را کمیاب می کردند و در واقع تقریباً غیرممکن به دست آوردند، چرکه ای را زدند که بعداً تولیپوماتیا نامیده شد. یک گل اکنون بیش از وزن طلا ارزش داشت. قانون کمبود را به مهارت های خود گسترش دهید. آنچه را که به دنیا ارائه می دهید نادر و سخت برای پیدا کردن کنید، و شما فوراً ارزش آن را افزایش می دهد.

قانون روزانه: هرچه بیشتر دیده شوید و از شما شنیده شود، رایج تر به نظر می رسید. اگر قبلاً در یک گروه مستقر شده اید، خروج موقت از آن باعث می شود که بیشتر در مورد آن صحبت کنید، حتی بیشتر مورد تحسین قرار بگیرید. شما باید یاد بگیرید که چه زمانی باید آنجا را ترک کنید. از طریق کمبود ارزش ایجاد کنید.

۴۸ قانون قدرت، قانون ۱۶: از غیبت برای افزایش احترام و شرافت استفاده کنید

ژوئن 3

کنترل تصویر خود را در دست بگیرید

مردی که قصد دارد ثروت خود را در این پایتخت باستانی جهان [رم] به دست آورد باید آفتاب پرستی باشد که مستعد انعکاس رنگ های جوی پیرامون او باشد - یک پروتئوس که مستعد به خود گرفتن هر شکلی و هر شکلی است.

مردم تمایل دارند شما را بر اساس ظاهر ظاهری شما قضاوت کنند. اگر مراقب نباشید و به سادگی فرض کنید که بهتر است خودتان باشید ، آنها شروع به نسبت دادن انواع ویژگی هایی به شما می کنند که ارتباط کمی با آنچه شما هستید دارند اما با آنچه می خواهند ببینند مطابقت دارند. همه اینها می تواند شما را گیج کند، احساس ناامنی کند و توجه شما را از بین ببرد. با درونی کردن قضاوت های آنها، تمرکز بر روی کار خود برای شما سخت خواهد بود. تنها محافظت شما این است که با شکل دادن آگاهانه به این ظواهر، ایجاد تصویری که مناسب شماست و کنترل قضاوت های افراد، این پویایی را تغییر دهید. گاهی اوقات مناسب می دانید که عقب بایستید و رمز و رازی در اطراف خود ایجاد کنید و حضور خود را افزایش دهید. در مواقع دیگر شما می خواهید مستقیم تر باشید و ظاهر خاص تری را تحمیل کنید. به طور کلی، شما هرگز به یک تصویر بسنده نمی کنید یا به مردم این قدرت را نمی دهید که شما را کاملاً بفهمند. شما همیشه یک قدم جلوتر از مردم هستید.

قانون روزانه: هرگز اجازه ندهید مردم فکر کنند که شما را کاملاً فهمیده اند. مقداری رمز و راز در اطراف خود ایجاد کنید.

تسلط، IV: مردم را همانطور که هستند ببینید - هوش اجتماعی

ژوئن 4

با غریزه مردم برای اعتماد به ظاهر بازی کنید

ظاهر و قصد به ناچار مردم را در دام می اندازد وقتی هنرمندانه استفاده می شود، حتی اگر مردم احساس کنند که یک قصد پنهان در پشت ظاهر آشکار وجود دارد

اساس توانایی فریب یک حقیقت ساده در مورد طبیعت انسان است: اولین غریزه ما این است که همیشه به ظاهر اعتماد کنیم. ما نمی توانیم به واقعیت آنچه می بینیم و می شنویم شک کنیم - دانما تصور کنیم که ظواهر چیز دیگری را پنهان می کند که ما را خسته و وحشت زده می کند. این واقعیت فریب دادن را نسبتاً آسان می کند. به سادگی شینی را که به نظر می رسد می خواهید، هدفی که به نظر می رسد هدف آن را دارید، در مقابل چشمان مردم آویزان کنید و آنها ظاهر را به واقعیت می گیرند. هنگامی که چشمان آنها روی طعمه متمرکز می شود، متوجه نمی شوند که واقعا چه کاری انجام می دهید.

قانون روزانه: اهداف خود را در پشت عیبی از ظواهر با دقت ساخته شده پنهان کنید.

48 قانون قدرت، قانون 3: نیت خود را پنهان کنید

ژوئن 5

افکت های دراماتیک ایجاد کنید

در زمان انتخابات ریاست جمهوری فرانکلین دلانو روزولت در سال 1932، ایالات متحده در بحبوحه یک بحران اقتصادی وخیم بود. بانک ها با نرخ هشدار دهنده ای ورشکسته می شدند. اندکی پس از پیروزی در انتخابات، روزولت به نوعی عقب نشینی رفت. او در مورد برنامه های خود یا انتصابات کابینه خود چیزی نگفت. او حتی از دیدار با رئیس جمهور فعلی، هربرت هوور، برای بحث در مورد انتقال خودداری کرد. در زمان تحلیف روزولت، کشور در وضعیت اضطراب بالایی قرار داشت. روزولت در سخنرانی مراسم تحلیف خود دنده ها را تغییر داد. او سخنرانی قدرتمندی ایراد کرد و روشن کرد که قصد دارد کشور را در مسیری کاملاً جدید هدایت کند و ژست های ترسو پیشینیان خود را از بین ببرد. از آن زمان به بعد، سرعت سخنرانی ها و تصمیمات عمومی او - انتصابات کابینه، قوانین جسورانه - با سرعتی فوق العاده سریع آشکار شد. دوره پس از مراسم تحلیف به عنوان "صد روز" شناخته شد و موفقیت آن در تغییر حال و هوای کشور تا حدی ناشی از سرعت هوشمندانه روزولت و استفاده از تضاد دراماتیک بود. او مخاطبانش را در تعلیق نگه داشت، سپس با یک سری حرکات جسورانه به آنها ضربه زد که به نظر می رسید بسیار مهم تر به نظر می رسید زیرا آنها از ناکجاآباد آمده بودند.

قانون روزانه: از زمان بندی تناثر برای غافلگیر کردن و منحرف کردن استفاده کنید. یاد بگیرید که رویدادهایی مانند روزولت را هماهنگ کنید، هرگز همه کارت های خود را به یکباره فاش نکنید، بلکه آنها را به گونه ای باز کنید که تأثیر دراماتیک آنها را افزایش دهد.

48 قانون قدرت، قانون 25: خود را دوباره بسازید

ژوئن 6

نقش خود را به خوبی بازی کنید

در روش بازیگری، شما خود را آموزش می دهید تا بتوانید احساسات مناسب را در دستور نشان دهید. وقتی قسمت شما با یادآوری تجربیات خود که باعث چنین احساساتی شده است، یا در صورت لزوم با تصور ساده چنین تجرباتی، آن را می طلبید، احساس ناراحتی می کنید. نکته این است که شما کنترل دارید. در زندگی واقعی نمی توان خود را به چنین درجه ای آموزش داد، اما اگر کنترلی نداشته باشید، اگر به طور مداوم هر چیزی را که در لحظه به سراغ شما می آید احساسات را بیان کنید، به طور ماهرانه ضعف و عدم تسلط کلی بر خود را نشان می دهید. بیاموزید که چگونه آگاهانه خود را در حال و هوای عاطفی مناسب قرار دهید و تصور کنید که چگونه و چرا باید احساسات متناسب با مناسبت یا عملکردی را که می خواهید ارائه دهید، احساس کنید. برای لحظه ای تسلیم احساس شوید تا صورت و بدن به طور طبیعی متحرک شوند. گاهی اوقات، با لبخند زدن یا اخم کردن، برخی از احساسات همراه با این عبارات را تجربه خواهید کرد. به همان اندازه مهم، خود را آموزش دهید تا در یک لحظه طبیعی به یک بیان خنثی تر بازگردید، مراقب باشید که با احساسات خود زیاده روی نکنید. موارد زیر را درک کنید: کلمه شخصیت از کلمه لاتین *persona* گرفته شده است که به معنای "ماسک" است. در اماکن عمومی، همه ما ماسک می زنیم و این عملکرد مثبتی دارد. اگر دقیقاً نشان دهیم که چه کسی هستیم و نظرات خود را صادقانه بیان می کردیم، تقریباً به همه توهین می کردیم و ویژگی هایی را آشکار می کردیم که به بهترین وجه پنهان می شوند. داشتن یک شخصیت، ایفای نقش خوب، در واقع ما را از افرادی که بیش از حد به ما نگاه می کنند، با تمام ناامنی هایی که ایجاد می شود، محافظت می کند.

قانون روزانه: همه ما بازیگر تئاتر زندگی هستیم و هر چه بهتر نقش خود را بازی کنید و ماسک مناسب را بپوشید، قدرت بیشتری به دست خواهید آورد.

قوانین طبیعت انسان، 3: از طریق نقاب های مردم ببینید - قانون ایفای نقش

ژوئن 7

هرگز هوش مردم را زیر سوال نبرد

بهترین راه برای استقبال خوب همه این است که خود را در پوست احمق ترین وحشی ها بپوشانید.

این احساس که شخص دیگری باهوش تر از ما است تقریبا غیرقابل تحمل است. ما معمولا سعی می کنیم آن را به روش های مختلف توجیه کنیم: "او فقط دانش کتاب دارد، در حالی که من دانش واقعی دارم." والدینش برای تحصیل خوب هزینه او را پرداخت کردند. اگر پدر و مادرم به همان اندازه پول داشتند، اگر من به همان اندازه ممتاز بودم. . . "او آنقدرها هم که فکر می کند باهوش نیست." آخرین اما نه کم اهمیت: "او ممکن است زمینه کوچک باریک خود را بهتر از من بشناسد، اما فراتر از آن او واقعا اصلا باهوش نیست. حتی انیشتین خارج از فیزیک یک سینه بود." با توجه به اهمیت ایده هوش برای غرور اکثر مردم، مهم است که هرگز ناخواسته به قدرت مغز یک فرد توهین یا زیر سوال نبریم. این گناهی نابخشودنی است. اما اگر بتوانید این قانون آهنین را برای شما کار کنید، انواع راه های فریب را باز می کند. احساس برتری فکری که به آنها می دهید، عضلات سوء ظن آنها را خلع سلاح می کند.

قانون روزانه: به طور ناخودآگاه به مردم اطمینان دهید که آنها از شما باهوش تر هستند، یا حتی اینکه شما کمی احمق هستید، و می توانید حلقه هایی را در اطراف آنها بچرخانید.

48 قانون قدرت، قانون 21: برای گرفتن یک مهره بازی کنید - احمقانه تر به نظر می رسد
علامت شما

ژوئن 8

حواس آنها را از هدف واقعی خود پرت کنید

در طول جنگ جانشینی اسپانیا در سال 1711، دوک مارلبورو، رئیس ارتش انگلیس، می خواست یک قلعه کلیدی فرانسه را نابود کند، زیرا از یک خیابان حیاتی به فرانسه محافظت می کرد. با این حال او می دانست که اگر آن را نابود کند، فرانسوی ها متوجه خواهند شد که او چه می خواهد - پیشروی در آن راه. در عوض، او فقط قلعه را تصرف کرد و با برخی از سربازانش آن را پادگان کرد و به نظر می رسید که آن را برای هدفی از خود می خواهد. فرانسوی ها به قلعه حمله کردند و دوک به آنها اجازه داد آن را بازپس بگیرند. با این حال، هنگامی که آن را پس گرفتند، آن را نابود کردند و متوجه شدند که دوک به دلایل مهمی آن را می خواست. اکنون که قلعه از بین رفته بود، جاده محافظت نشده بود و مارلبورو می توانست به راحتی به فرانسه لشکرکشی کند. از این تاکتیک به روش زیر استفاده کنید: اهداف خود را نه با بستن (با خطر مخفی کاری و مشکوک کردن مردم) بلکه با صحبت بی پایان در مورد خواسته ها و اهداف خود پنهان کنید. شما سه پرنده را با یک سنگ خواهید کشت: دوستانه، باز و قابل اعتماد به نظر می رسید. شما نیت خود را پنهان می کنید. و رقبای خود را به تعقیب و گریز غاز وحشی وقت گیر می فرستید.

قانون روزانه: به نظر می رسد چیزی را می خواهید که در واقع اصلا علاقه ای به آن ندارید و دشمنان شما از عطر و بوی خود دور انداخته می شوند و انواع اشتباهات را در محاسبات خود انجام می دهند.

48 قانون قدرت، قانون 3: نیت خود را پنهان کنید

ژوئن 9

به مردم این فرصت را بدهید که احساس برتری کنند

برخی از مردم توسل به منافع شخصی خود را زشت و می دانند. آنها در واقع ترجیح می دهند بتوانند نیکوکاری، رحمت و عدالت را اعمال کنند، که راه های آنها برای احساس برتری نسبت به شما است: وقتی از آنها کمک می خواهید، بر قدرت و موقعیت آنها تأکید می کنید. آنها به اندازه کافی قوی هستند که به چیزی جز شانس احساس برتری از شما نیاز ندارند. این شرابی است که آنها را مست می کند. آنها می میرند تا بودجه پروژه شما را تامین کنند، شما را به افراد قدرتمند معرفی کنند - البته به شرطی که همه اینها در انظار عمومی و برای یک هدف خوب انجام شود (معمولاً هر چه عمومی تر باشد، بهتر است). بنابراین، نمی توان از طریق منافع شخصی بدبینانه به همه نزدیک شد. برخی از افراد از آن به تعویق می افتند، زیرا نمی خواهند به نظر برسند که انگیزه چنین چیزهایی دارند. آنها به فرصت هایی نیاز دارند تا قلب خوب خود را نشان دهند. خجالتی نباشید. این فرصت را به آنها بدهید. اینطور نیست که شما با درخواست کمک آنها را فریب دهید - این واقعا لذت بردن از دادن و دیده شدن در حال دادن است.

قانون روزانه: شما باید بفهمید که چه چیزی باعث می شود دیگران تیک بزنند. هنگامی که آنها طمع تراوش می کنند، به طمع آنها متوسل شوید. وقتی می خواهند خیرخواه و نجیب به نظر برسند، به خیریه آنها مراجعه کنند.

48 قانون قدرت، قانون 13: هنگام درخواست کمک، به منافع شخصی مردم متوسل شوید، هرگز به رحمت یا قدردانی آنها نباشید.

ژوئن 10

گروه را با احساسات سازنده آلوده کنید

گروه را با حس قطعی که از شما سرچشمه می گیرد آلوده کنید. شما از شکست ها ناراحت نیستید. شما به پیشرفت و کار بر روی مشکلات ادامه می دهید. شما پیگیر هستید. گروه این را حس می کند و افراد از اینکه به خاطر کوچکترین تغییر در بخت و اقبال دچار هیستریک شدن می شوند، احساس خجالت می کنند. شما می توانید سعی کنید گروه را با اعتماد به نفس آلوده کنید، اما مراقب باشید که این به عظمت نرسد. اعتماد به نفس شما و گروه بیشتر از یک سابقه موفق ناشی می شود. به طور دوره ای روال خود را تغییر دهید، گروه را با چیزی جدید یا چالش برانگیز غافلگیر کنید. این آنها را بیدار می کند و آنها را از خود راضی بودن که می تواند در هر گروهی که به موفقیت دست می یابد مستقر کند، بیرون می آورد. مهمتر از همه، نشان دادن عدم ترس و گشودگی کلی به ایده های جدید، بیشترین تأثیر درمانی را خواهد داشت. اعضا کمتر دفاعی خواهند شد، که آنها را تشویق می کند تا بیشتر به تنهایی فکر کنند و به عنوان ماشین عمل نکنند.

قانون روزانه: مردم به طور طبیعی احساساتی تر و نفوذپذیرتر با خلق و خوی دیگران هستند. با طبیعت انسان کار کنید و با آلوده کردن گروه به مجموعه احساسات مناسب، این را به یک مثبت تبدیل کنید. مردم بیشتر از هر دیگری در معرض خلق و خو و نگرش رهبر هستند.

قوانین طبیعت انسان، 14: در برابر کشش رو به پایین گروه مقاومت کنید - قانون انطباق

ژوئن 11

چوپان را بزنید

وقتی درخت می افتد، میمون ها پراکنده می شوند.

در هر گروهی، مشکلات اغلب می تواند در یک منبع واحد ردیابی شود - کسی که ناراضی و ناراضی مزمن است که همیشه اختلاف ایجاد می کند و گروه را با سهولت بیماری خود آلوده می کند. قبل از اینکه بدانید چه چیزی به شما ضربه زده است، ناراضی گسترش می یابد. قبل از اینکه جدا کردن یک رشته بدبختی از رشته دیگر غیرممکن شود، یا دیدن اینکه همه چیز چگونه شروع شد، اقدام کنید. اول، دردرسازان را با حضور سرسختانه یا طبیعت شکایت کننده آنها بشناسید. هنگامی که آنها را مشاهده کردید، سعی نکنید آنها را اصلاح کنید یا از آنها راضی کنید - این فقط اوضاع را بدتر می کند. به آنها حمله نکنید، چه مستقیم و چه غیرمستقیم، زیرا ماهیت آنها سمی است و در زیر زمین برای نابودی شما کار می کنند. در عوض این کار را انجام دهید: قبل از اینکه خیلی دیر شود آنها را تبعید کنید. قبل از اینکه به چشم گرداب تبدیل شوند، آنها را از گروه جدا کنید. به آنها فرصت ندهید تا اضطراب را برانگیزند و ناراضی بکارند. به آنها فضایی برای حرکت ندهید. بگذارید یک نفر رنج بکشد تا بقیه بتوانند در آرامش زندگی کنند.

قانون روزانه: وقتی رهبر از بین می رود، مرکز ثقل از بین می رود. چیزی برای چرخش وجود ندارد و همه چیز از هم می پاشد. به منبع مشکل ضربه بزنید و گوسفندان پراکنده می شوند.

48 قانون قدرت، قانون 42: چوپان را بزنید و گوسفندان پراکنده خواهند شد

ژوئن 12

از تاکتیک تسلیم استفاده کنید

وقتی ضعیف تر هستید، هرگز به خاطر افتخار نجنگید. به جای آن تسلیم را انتخاب کنید. تسلیم به شما زمان برای بهبودی، زمانی برای شکنجه و عصبانی کردن فاتحان خود می دهد، زمانی برای صبر کردن برای کاهش قدرت آنها. به آنها رضایت جنگیدن و شکست دادن خود را ندهید - اول تسلیم شوید. با چرخاندن گونه دیگر آنها را عصبانی و آشفته می کنید. تسلیم را به ابزاری برای قدرت تبدیل کنید. و موارد زیر را در نظر داشته باشید: افرادی که سعی می کنند اقتدار خود را نشان دهند به راحتی فریب تاکتیک تسلیم را می خورند. نشانه بیرونی تسلیم شما باعث می شود آنها احساس مهم بودن کنند. راضی از اینکه به آنها احترام می گذارید، آنها به اهداف آسان تری برای ضد حمله بعدی تبدیل می شوند.

قانون روزانه: اگر متوجه شدید که به طور موقت ضعیف شده اید، تاکتیک تسلیم برای بالا بردن دوباره خود عالی است - جاه طلبی شما را پنهان می کند. این به شما صبر و خویشتن داری، مهارت های کلیدی در بازی را می آموزد.

48 قانون قدرت، قانون 22: از تاکتیک تسلیم استفاده کنید - ضعف را به قدرت تبدیل کنید

ژوئن 13

سرب از جلو

هانیبال به دلیل درک تحسین برانگیزش از روحیه نبرد، بزرگترین ژنرال دوران باستان بود. مردان او بهتر از سربازان رومی نبودند. آنها به اندازه کافی مسلح نبودند، تعداد آنها نیمی کمتر بود. با این حال او همیشه فاتح بود. او ارزش روحیه را درک می کرد. او اعتماد مطلق مردمش را داشت.

روحیه مسری است و شما به عنوان رهبر لحن را تعیین می کنید. فداکاری هایی را که خودتان انجام نمی دهید بخواهید (انجام همه کارها از طریق دستیاران) و سربازان شما بی حال و کینه توزانه می شوند. خیلی خوب رفتار کنید، بیش از حد نگران رفاه آنها باشید، و تنش را از روح آنها تخلیه می کنید و کودکان لوس ایجاد می کنید که با کوچکترین فشاری ناله می کنند یا درخواست کار بیشتر می کنند. مثال شخصی بهترین راه برای تنظیم لحن مناسب و ایجاد روحیه است. وقتی مردم شما ارادت شما به هدف را می بینند، روح انرژی و فداکاری شما را می بلعند. چند انتقاد به موقع اینجا و آنجا و آنها فقط بیشتر تلاش می کنند تا شما را راضی کنند، تا مطابق با استانداردهای بالای شما زندگی کنند. به جای اینکه مجبور باشید ارتش خود را هل دهید و بکشید، متوجه خواهید شد که آنها شما را تعقیب می کنند.

قانون روزانه: در فرماندهی نفوذ در جهان، انسان ها - ارتشی از پیروان فداکار - ارزشمندتر از پول هستند. آنها کارهایی را برای شما انجام می دهند که با پول نمی توان آنها را خرید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 7: جنگ خود را به یک جنگ صلیبی تبدیل کنید - روحیه استراتژی

بازدارندگی با حضور تهدیدآمیز

وقتی حریفان تمایلی به مبارزه با شما ندارند، به این دلیل است که فکر می کنند این برخلاف منافع آنها است، یا به این دلیل که شما آنها را گمراه کرده اید تا چنین فکر کنند.

همه ما باید با هم جا بیاییم، سیاست بازی کنیم، زیبا و سازگار به نظر برسیم. اغلب این کار خوب است، اما در لحظات خطر و دشواری که بسیار خوب دیده می شود، علیه شما کار می کند: می گوید که می توان شما را تحت فشار قرار داد، دلسرد کرد و مانع آن شد. اگر قبلاً هرگز مایل به مبارزه نبوده اید، هیچ ژست تهدیدآمیزی که انجام می دهید معتبر نخواهد بود. درک کنید: ارزش زیادی دارد که به مردم اجازه دهید بدانند که در صورت لزوم می توانید مهربانی خود را رها کنید و کاملاً سخت و تند و زننده باشید. چند تظاهرات واضح و خشونت آمیز کافی است. هنگامی که مردم شما را به عنوان یک مبارز می بینند، با کمی ترس در قلب خود به شما نزدیک می شوند. و همانطور که ماکیاولی گفت، ترس از بودن مفیدتر از دوست داشتن است. عدم اطمینان گاهی اوقات بهتر از تهدید آشکار است: اگر حریفان شما هرگز مطمئن نباشند که به هم ریختن شما چه هزینه ای خواهد داشت، نمی خواهند متوجه شوند.

قانون روزانه: شهرت ایجاد کنید: شما کمی دیوانه هستید. مبارزه با شما ارزشش را ندارد. این شهرت را ایجاد کنید و با چند عمل چشمگیر - به طرز چشمگیری خشونت آمیز - آن را معتبر کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 10: ایجاد یک حضور تهدیدآمیز - بازدارندگی استراتژی

ژوئن 15

هنر حضور و غیاب

غیبت احساسات جزئی را کاهش می دهد و احساسات بزرگ را شعله ور می کند، همانطور که باد شمع را خاموش می کند و آتش را شعله ور می کند.

رهبران باید بدانند که چگونه بین حضور و غیاب تعادل برقرار کنند. به طور کلی، بهتر است کمی بیشتر به سمت غیبت متمایل شوید، به طوری که وقتی در مقابل گروه ظاهر می شوید، هیجان و درام ایجاد کنید. اگر به درستی انجام شود، در آن لحظاتی که در دسترس نیستید، مردم به شما فکر می کنند. امروزه مردم این هنر را از دست داده اند. آنها بیش از حد حاضر و آشنا هستند و هر حرکت آنها در رسانه های اجتماعی نمایش داده می شود. این ممکن است شما را مرتبط کند، اما همچنین باعث می شود شما درست مانند دیگران به نظر برسید و غیرممکن است که با چنین حضور معمولی اقتدار را نشان دهید. به خاطر داشته باشید که صحبت کردن بیش از حد نوعی حضور بیش از حد است که ضعف را آشکار می کند و آشکار می کند. سکوت نوعی غیبت و کناره گیری است که توجه را به خود جلب می کند. خویشتن داری و قدرت را نشان می دهد. وقتی صحبت می کنید، تأثیر بیشتری دارد. به همین ترتیب، اگر مرتکب اشتباه شدید، بیش از حد توضیح ندهید و بیش از حد عذرخواهی نکنید. شما روشن می کنید که مسنولیت را می پذیرید و در قبال هر گونه شکست پاسخگو هستید و سپس ادامه می دهید. پیشمانی شما باید نسبتاً ساکت باشد. اقدامات بعدی شما نشان می دهد که شما درس را آموخته اید. در صورت حمله از حالت تدافعی و ناله به نظر رسیدن خودداری کنید. شما بالاتر از آن هستید.

قانون روزانه: اگر بیش از حد حاضر و آشنا باشید، همیشه در دسترس و قابل مشاهده باشید، بیش از حد پیش پا افتاده به نظر می رسید. شما به مردم جایی نمی دهید که شما را ایده آل کنند. اما اگر بیش از حد گوشه گیر باشید، مردم نمی توانند با شما همذات پنداری کنند.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی دیگران را وادار کنید با کارت هایی که معامله می کنید بازی کنند

کلماتی مانند "آزادی"، "گزینه ها" و "انتخاب" قدرت امکان را بسیار فراتر از واقعیت مزایایی که به همراه دارند تداعی می کنند. وقتی از نزدیک بررسی می کنیم، انتخاب هایی که داریم - در بازار، در انتخابات، در شغل خود - محدودیت های قابل توجهی دارند: آنها اغلب به سادگی بین A و B انتخاب می شوند و بقیه الفبا خارج از تصویر هستند. با این حال، تا زمانی که ضعیف ترین سراب انتخاب سوسو بزند، ما به ندرت روی گزینه های گمشده تمرکز می کنیم. ما "انتخاب" می کنیم که باور کنیم بازی منصفانه است و آزادی خود را داریم. ما ترجیح می دهیم زیاد به عمق آزادی انتخاب خود فکر نکنیم.

این عدم تمایل به بررسی کوچک بودن انتخاب های ما از این واقعیت ناشی می شود که آزادی بیش از حد نوعی اضطراب ایجاد می کند. عبارت "گزینه های نامحدود" بی نهایت امیدوار کننده به نظر می رسد، اما گزینه های نامحدود در واقع ما را فلج می کند و توانایی ما را برای انتخاب کدر می کند. طیف محدود انتخاب های ما به ما آرامش می دهد. این فرصت های عظیمی را برای فریب برای افراد باهوش و حیله گر فراهم می کند. برای افرادی که بین گزینه های جایگزین انتخاب می کنند، باور اینکه دستکاری یا فریب می خورند، سخت است. آنها نمی توانند ببینند که شما در ازای تحمیل بسیار قدرتمندتر اراده خود، مقدار کمی اراده آزاد به آنها اجازه می دهید. بنابراین، راه اندازی یک محدوده باریک از انتخاب ها همیشه باید بخشی از فریب های شما باشد.

ژوئن 16

قانون روزانه: ضرب المثلی وجود دارد که می گوید: اگر بتوانید پرنده را وادار کنید که به تنهایی وارد قفس شود، آن را بسیار زیباتر می خواند. به مردم گزینه هایی بدهید که به نفع شما باشد، هر کدام را که انتخاب کنند. آنها را مجبور کنید بین دو شر کمتر انتخاب کنند، که هر دو در خدمت هدف شما هستند.

48 قانون قدرت، قانون 31: گزینه ها را کنترل کنید - دیگران را وادار کنید تا با کارت ها بازی کنند
شما معامله می کنید

ژوئن 17

تصاویری اغوا کننده

مردم همیشه تحت تأثیر ظاهر سطحی چیزها قرار می گیرند.

هنگامی که کلاهدار **Yellow Kid Weil** خبرنامه ای ایجاد کرد که سهام جعلی را که او می فروش تبلیغ می کرد، آن را "خبرنامه نامه قرمز" نامید و آن را با هزینه قابل توجهی با جوهر قرمز چاپ کرد. این رنگ حس فوریت، قدرت و خوش شانسی را ایجاد کرد. ویل جزئیاتی از این دست را به عنوان کلیدهای فریب تشخیص داد - همانطور که تبلیغ کنندگان مدرن و بازاریابان انبوه انجام می دهند. اگر از "طلا" در عنوان هر چیزی که می خواهید بفروشید استفاده می کنید، به عنوان مثال، آن را با طلا چاپ کنید. از آنجایی که چشم غالب است، مردم بیشتر به رنگ پاسخ می دهند تا به کلمه.

قانون روزانه: هرگز از نحوه چیدمان بصری چیزها غافل نشوید. عواملی مانند رنگ طنین نمادین عظیمی دارند.

48 قانون قدرت، قانون 37: ایجاد عینک های قانع کننده

هرگز به یکباره بیش از حد اصلاح نکنید

باید در نظر داشت که هیچ چیز دشوارتر از آغاز نظم جدیدی از کارها برای انجام نیست، یا شک به موفقیت و یا رسیدگی به آن خطرناک تر نیست.

روانشناسی انسان شامل دوگانگی های بسیاری است ، یکی از آنها این است که حتی در حالی که مردم نیاز به تغییر را درک می کنند ، می دانند که چقدر مهم است که گهگاه تجدید شوند ، آنها همچنین از تغییراتی که شخصا بر آنها تأثیر می گذارد ، عصبانی و ناراحت می شوند. آنها می دانند که تغییر ضروری است و تازگی کسالت را تسکین می دهد، اما در اعماق وجودشان به گذشته می چسبند. تغییر در تغییر انتزاعی یا سطحی، آنها می خواهند، اما تغییری که عادات و روال های اصلی را برهم می زند عمیقاً برای آنها آزاردهنده است. هیچ انقلابی بدون یک واکنش قدرتمند بعدی علیه آن پیش نرفته است، زیرا در دراز مدت خلأیی که ایجاد می کند برای حیوان انسانی که ناخودآگاه چنین خلأهایی را با مرگ و هرج و مرج مرتبط می کند، بسیار ناراحت کننده است. فرصت تغییر و تجدید مردم را به سمت انقلاب می کشاند، اما هنگامی که شور و شوق آنها کمرنگ می شود، که این اتفاق می افتد، با پوچی خاصی باقی می ماند. آنها در آرزوی گذشته، روزنه ای برای خزیدن آن ایجاد می کنند. انجام نوعی بازی کلاهبرداری بسیار ساده تر و خونین تر است. هر چقدر که دوست دارید تغییر را موعظه کنید، و حتی اصلاحات خود را اجرا کنید، اما به آنها ظاهر آرامش بخش رویدادها و سنت های قدیمی تر بدهید.

قانون روزانه: اگر در یک موقعیت قدرت تازه کار هستید یا سعی در ایجاد یک پایگاه قدرت دارید، احترام به روش قدیمی انجام کارها را نشان دهید. اگر تغییر لازم است، آن را مانند یک پیشرفت ملایم نسبت به گذشته احساس کنید.

48 قانون قدرت، قانون 45: نیاز به تغییر را موعظه کنید، اما هرگز به یکباره بیش از حد اصلاح نکنید

ژوئن 19

دیگران را وادار کنید که به سمت شما بیایند

فیلیپو برونلسکی، هنرمند و معمار بزرگ رنسانس، یک تمرین کننده بزرگ هنر وادار کردن دیگران به عنوان نشانه ای از قدرت او بود. در یک مورد او برای تعمیر گنبد کلیسای جامع سانتا ماریا دل فیوره در فلورانس مشغول به کار شده بود. کمیسیون مهم و معتبر بود. اما زمانی که مقامات شهر مرد دومی به نام لورنزو گبیرتی را برای کار با برونلسکی استخدام کردند، این هنرمند بزرگ مخفیانه فکر کرد. او می دانست که گبیرتی از طریق ارتباطاتش این شغل را به دست آورده است و هیچ یک از کارها را انجام نمی دهد و نیمی از اعتبار را دریافت نمی کند. بنابراین، در یک لحظه حساس از ساخت و ساز، برونلسکی ناگهان به یک بیماری مرموز مبتلا شد. او مجبور شد کار را متوقف کند، اما به مقامات شهر اشاره کرد که آنها گبیرتی را استخدام کرده اند که باید می توانست به تنهایی کار را ادامه دهد. به زودی مشخص شد که گبیرتی بی فایده است و مقامات با گدایی به برونلسکی آمدند. او آنها را نادیده گرفت و اصرار داشت که گبیرتی باید پروژه را به پایان برساند، تا اینکه سرانجام متوجه مشکل شدند: آنها گبیرتی را اخراج کردند. با معجزه آسایی، برونلسکی در عرض چند روز بهبود یافت. او مجبور نبود عصبانی شود یا خودش را احمق کند. او به سادگی هنر این را تمرین کرد که دیگران را به سمت شما بیاورند.

قانون روزانه: اگر در یک مورد این نکته را به عنوان یک نکته عزت و وقار قرار دهید که دیگران باید به سراغ شما بیایند و شما موفق شوید، آنها حتی پس از اینکه شما از تلاش دست کشیدید، به این کار ادامه خواهند داد.

48 قانون قدرت، قانون 8: دیگران را وادار کنید که به سمت شما بیایند - در صورت لزوم از طعمه استفاده کنید

ژوئن 20

نشان دادن نشانه ای از ضعف

یاد بگیرید که آسیب پذیری های خود را به قدرت تبدیل کنید. بازی ظریف است: اگر در ضعف خود غوطه ور شوید، دست خود را بیش از حد بازی کنید، به عنوان یک فرد به دنبال همدردی یا بدتر از آن، رقت انگیز دیده می شوید. نه، چیزی که بهترین کار را دارد این است که به مردم اجازه دهید گاهی اوقات نگاهی اجمالی به جنبه نرم و ضعیف شخصیت شما داشته باشند، و معمولاً فقط پس از اینکه مدتی شما را می شناسند. این نگاه اجمالی شما را انسانی می کند، سوء ظن آنها را کاهش می دهد و زمینه را برای وابستگی عمیق تر آماده می کند. به طور معمول قوی و تحت کنترل، در لحظاتی که رها می کنید، تسلیم ضعف خود می شوید، بگذارید آن را ببینند.

قانون روزانه: با آسیب پذیری های خود مبارزه نکنید یا سعی نکنید آنها را سرکوب کنید، بلکه آنها را در بازی قرار دهید.

هنر/عوا: خلع سلاح از طریق ضعف استراتژیک و آسیب پذیری

ژوئن 21

جنگ زدن به قدرت آهسته

جاه طلبی می تواند خزش و همچنین اوج بگیرد.

تقریباً در هر فیلمی که آلفرد هیچکاک ساخت، او مجبور بود همان جنگ ها را پشت سر بگذارد و به تدریج کنترل فیلم را از تهیه کننده، بازیگران و بقیه اعضای تیم بگیرد. مبارزات او با فیلمنامه نویسان یک جهان کوچک از جنگ بزرگتر بود. هیچکاک همیشه می خواست چشم انداز او برای یک فیلم دقیقاً در فیلمنامه منعکس شود، اما دستی بیش از حد محکم روی گردن نویسنده اش چیزی جز رنجش و کار متوسط برای او به ارمغان نمی آورد. بنابراین در عوض او به آرامی حرکت کرد و با دادن فضایی به نویسنده شروع کرد تا یادداشت هایش را به راحتی کار کند، سپس درخواست بازنگری هایی کرد که فیلمنامه را به روش او شکل داد. کنترل او به تدریج آشکار شد و در آن زمان نویسنده از نظر عاطفی به پروژه گره خورده بود و هر چند ناامید شده بود، برای تأیید او تلاش می کرد. هیچکاک که مردی بسیار صبور بود، اجازه داد بازی های قدرت خود در طول زمان آشکار شود، به طوری که تهیه کننده، نویسنده و ستاره ها تنها زمانی که فیلم تمام شد، کامل بودن سلطه او را درک کردند. برای به دست آوردن کنترل هر پروژه، باید مایل باشید که زمان را متحد خود اختصاص دهید. اگر با کنترل کامل شروع کنید، روحیه مردم را از بین می برید و حسادت و رنجش را برمی انگیزید. بنابراین با ایجاد این توهم شروع کنید که همه شما در یک تلاش تیمی با هم کار می کنید. سپس به آرامی گاز بگیرید. اگر در این فرآیند مردم را عصبانی کردید، نگران نباشید. این فقط نشانه ای از این است که احساسات آنها درگیر شده است، به این معنی که می توان آنها را دستکاری کرد.

قانون روزانه: دستکاری آشکار و تصرف قدرت خطرناک است و باعث ایجاد حسادت، بی اعتمادی و سوء ظن می شود.
اغلب بهترین راه حل این است که به آرامی حرکت کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 29: لقمه های کوچک بگیر - استراتژی واقعیت

ژوئن 22

آنچه را که فاش می کنید کنترل کنید

هرگز قبل از اینکه زیردستان این کار را انجام دهند، لب ها و دندان های خود را حرکت ندهید. هر چه بیشتر ساکت بمانم، دیگران زودتر لب ها و دندان های خود را حرکت می دهند. همانطور که لب ها و دندان هایشان را حرکت می دهند، من از این طریق می توانم نیت واقعی آنها را درک کنم. . . . اگر حاکم مرموز نباشد، وزرا فرصتی برای استفاده و استفاده پیدا خواهند کرد.

قدرت از بسیاری جهات یک بازی ظاهری است و وقتی کمتر از حد لازم می گوید، به ناچار بزرگتر و قدرتمندتر از آنچه هستید به نظر می رسد. سکوت شما باعث ناراحتی دیگران می شود. انسان ها ماشین تفسیر و توضیح هستند. آنها باید بدانند که شما به چه چیزی فکر می کنید. وقتی آنچه را که آشکار می کنید به دقت کنترل می کنید، آنها نمی توانند نیت یا منظور شما را سوراخ کنند. پاسخ های کوتاه شما آنها را در حالت دفاعی قرار می دهد و آنها وارد می شوند و با عصبانیت سکوت را با انواع نظرات پر می کنند که اطلاعات ارزشمندی در مورد آنها و نقاط ضعف آنها آشکار می کند. آنها جلسه ای را با شما ترک می کنند که انگار دزدیده شده اند و به خانه می روند و به هر کلمه شما فکر می کنند. این توجه بیشتر به نظرات مختصر شما فقط به قدرت شما می افزاید.

قانون روزانه: افراد قدرتمند با گفتن کمتر تحت تأثیر قرار می گیرند و می ترسند.

48 قانون قدرت، قانون 4: همیشه کمتر از حد لازم بگوید

ژوئن 23

با نظر بالای خود بازی کنید

روح راستین گفتگو بیشتر در آشکار کردن زیرکی دیگران است تا نشان دادن مقدار زیادی از آن توسط خودتان.

اگر به لطف مردم نیاز دارید، کارهایی را که در گذشته برای آنها انجام داده اید به آنها یادآوری نکنید و سعی کنید احساس قدردانی را تحریک کنید. قدردانی نادر است زیرا تمایل دارد درماندگی و وابستگی ما به دیگران را به ما یادآوری کند. ما دوست داریم احساس استقلال کنیم. در عوض، کارهای خوبی را که در گذشته برای شما انجام داده اند به آنها یادآوری کنید. این به تأیید نظر شخصی آنها کمک می کند: "بله، من سخاوتمند هستم." و هنگامی که به آنها یادآوری شد، می خواهند به زندگی خود ادامه دهند و یک کار خوب دیگر انجام دهند. اثر مشابهی می تواند از بخشیدن ناگهانی دشمنان و ایجاد نزدیکی حاصل شود. در آشفتگی عاطفی که این امر ایجاد می کند، آنها احساس می کنند که موظف هستند به نظر بالایی که اکنون نسبت به آنها نشان داده اید عمل کنند و انگیزه بیشتری برای اثبات شایستگی خود خواهند داشت.

قانون روزانه: احساسات عقیده شخصی بالا را در اهداف خود تحریک کنید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

ژوئن 24

زبان شیطانی

اکثر مردم از زبان نمادین استفاده می کنند - کلمات آنها نشان دهنده چیزی واقعی، احساسات، ایده ها و باورهایی است که واقعا دارند. یا آنها مخفف چیزهای ملموس در دنیای واقعی هستند. (ریشه کلمه نهفته نمادین در یک کلمه یونانی به معنای "جمع کردن چیزها" - در این مورد، یک کلمه و چیزی واقعی.) برای تسلط بر هنر غیرمستقیم، باید بر خلاف آن مسلط شوید: زبان شیطانی. سخنان شما هیچ چیز واقعی را نشان نمی دهد. صدای آنها و احساساتی که برمی انگیزند، مهمتر از آن چیزی است که قرار است برای آن ایستادگی کنند. (کلمه شیطانی در نهایت به معنای جدا کردن، دور انداختن چیزها است - اینجا، کلمات و واقعیت.) هرچه بیشتر مردم را وادار کنید روی زبان شیرین شما و توهمات و تخیلات آن تمرکز کنند، ارتباط آنها با واقعیت را کاهش می دهید. شما آنها را به سمت ابرها هدایت می کنید، جایی که تشخیص حقیقت از دروغ، واقعی از غیرواقعی دشوار است.

قانون روزانه: کلمات خود را مبهم و مبهم نگه دارید، بنابراین مردم هرگز کاملا مطمئن نباشند که منظور شما چیست. آنها را با زبانی شیطانی و شیطانی ببوشانید و آنها نمی توانند روی مانورهای شما، بر عواقب احتمالی دستکاری های شما تمرکز کنند.

هنر/غور: از قدرت شیطانی کلمات برای ایجاد سردرگمی استفاده کنید

ژوئن 25

فضایی از رمز و راز ایجاد کنید

کمی رمز و راز را با همه چیز مخلوط کنید، و رمز و راز احترام را برمی انگیزد.

کنت ویکتور لوستیگ، اشراف کلاهبرداران، این بازی را به کمال رساند. او همیشه کارهایی انجام می داد که متفاوت بودند یا به نظر می رسید بی معنی هستند. او در بهترین هتل ها با یک لیموزین که توسط یک راننده ژاپنی رانده می شد ظاهر می شد. هیچ تا به حال راننده ژاپنی را ندیده بود، بنابراین عجیب و غریب به نظر می رسید. لوستیگ گران ترین لباس ها را می پوشید، اما همیشه با چیزی - یک مدال، یک گل، یک بازوبند - حداقل در شرایط متعارف. این نه بی مزه بلکه عجیب و جذاب تلقی می شد. در هتل ها او را در تمام ساعات یکی پس از دیگری تلگراف دریافت می کردند که راننده ژاپنی اش برایشان می آورد - تلگراف هایی که با بی اعتنائی کامل پاره می کرد. (در واقع آنها جعلی بودند، کاملاً خالی.) او به تنهایی در اتاق غذاخوری می نشست و کتابی بزرگ و چشمگیر می خواند و به مردم لبخند می زد اما در عین حال گوشه گیر می ماند. البته در عرض چند روز، کل هتل از علاقه به این مرد عجیب و غریب پر می شد. تمام این توجه به لوستیگ اجازه داد تا مکنده ها را به راحتی جذب کند. آنها برای اعتماد به نفس و همراهی او التماس می کردند. همه می خواستند با این اشراف مرموز دیده شوند. و در حضور این معمای حواس پرت، آنها حتی متوجه نمی شدند که کورکورانه مورد سرقت قرار می گیرند.

قانون روزانه: مردم عاشق اسرار و معماها هستند، بنابراین آنچه را که می خواهند به آنها بدهید.

48 قانون قدرت، قانون 6: توجه دادگاه به هر قیمتی

ژوئن 26

هرگز متعارف نیست

هیچ آنقدر شجاع نیست که با چیزی غیرمنتظره ناراحت نشود.

غیرمتعارف عموماً در قلمرو جوانان است که با قراردادهای راحت نیستند و از زیر پا گذاشتن آنها بسیار لذت می‌برند. خطر این است که با افزایش سن، به راحتی و قابل پیش بینی بیشتری نیاز داریم و ذائقه خود را نسبت به چیزهای غیر متعارف از دست می‌دهیم. اینگونه بود که ناپلئون به عنوان یک استراتژیست کاهش یافت: او بیشتر به اندازه ارتش خود و برتری آن در سلاح‌ها تکیه کرد تا استراتژی‌های جدید و مانورهای روان. او ذائقه خود را نسبت به روحیه استراتژی از دست داد و تسلیم وزن فزاینده سال‌های انباشته خود شد. شما باید با روند پیری روانی حتی بیشتر از فرآیند فیزیکی مبارزه کنید، زیرا ذهنی پر از ترفندها، ترفندها و مانورهای روان شما را جوان نگه می‌دارد. چرخ‌ها را بچرخانید و خاک را به هم بزنید تا هیچ چیز ته نشین نشود و در حالت معمولی جمع شود.

قانون روزانه: به این نکته توجه کنید که عادت‌هایی را که ایجاد کرده‌اید بشکنید، به گونه‌ای رفتار کنید که مغایر با نحوه عملکرد شما در گذشته باشد. نوعی جنگ غیر متعارف را در ذهن خود تمرین کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 24: خط کمترین انتظارات را در پیش بگیرید - استراتژی عادی فوق العاده

ژوئن 27

بازی به توهمات مردم

منفورترین فرد در جهان کسی است که همیشه حقیقت را می گوید و هرگز عاشقانه نمی شود. به نظر من عاشقانه بودن بسیار جالب تر و سودآورتر از گفتن حقیقت است.

” “

از حقیقت اغلب اجتناب می شود زیرا زشت و ناخوشایند است. هرگز به حقیقت و واقعیت متوسل نشوید مگر اینکه برای خشمی که از ناامیدی ناشی می شود آماده باشید. برای به دست آوردن قدرت، باید منبع لذت برای اطرافیان خود باشید و لذت از بازی با فانتزی های مردم ناشی می شود. هرگز قول بهبود تدریجی از طریق سخت کوشی را ندهید. در عوض، به ماه، دگرگونی بزرگ و ناگهانی، دیگ طلا قول دهید.

قانون روزانه: زندگی آنقدر خشن و ناراحت کننده است که افرادی که می توانند عاشقانه بسازند یا فانتزی را تداعی کنند، مانند واحه هایی در بیابان هستند: همه به سمت آنها هجوم می آورند. قدرت زیادی در بهره برداری از فانتزی های توده ها وجود دارد.

48 قانون قدرت، قانون 32: بازی با فانتزی های مردم

هاله اقتدار خود را تجدید کنید

اقتدار شما با هر اقدامی که الهام بخش اعتماد و احترام است، افزایش می یابد. این به شما این لوکس را می دهد که به اندازه کافی در قدرت بمانید تا پروژه های بزرگ را تحقق بخشید. اما با افزایش سن، اقتداری که ایجاد کرده اید می تواند سفت و سخت و سنگین شود. شما به شخصیت پدري تبدیل می شوید که با مدت زمانی که قدرت را در انحصار خود داشته است، سرکوبگر به نظر می رسد، مهم نیست که مردم در گذشته چقدر عمیقا او را تحسین می کردند. نسل جدیدی به ناچار ظهور می کند که از جذابیت شما، هاله ای که ایجاد کرده اید مصون است. آنها شما را به عنوان یک یادگار می بینند. شما همچنین با افزایش سن تمایل دارید که کمی نابردبار و مستبد شوید، زیرا نمی توانید انتظار داشته باشید که مردم از شما پیروی کنند. بدون آگاهی، شما شروع به احساس حق می کنید و مردم این را احساس می کنند. علاوه بر این، مردم خواهان تازگی و چهره های تازه هستند.

اولین قدم برای جلوگیری از این خطر، حفظ نوعی حساسیت، توجه به خلق و خوی پشت سخنان مردم، سنجش تأثیری است که بر تازه واردان و جوانان دارید. از دست دادن این همدلی باید بزرگترین ترس شما باشد، زیرا شروع به پیله کردن خود در شهرت بزرگ خود خواهید کرد. مرحله دوم این است که به دنبال بازارها و مخاطبان جدیدی باشید که به آنها توجه کنید، که شما را مجبور به انطباق می کند. در صورت امکان، دامنه اختیارات خود را گسترش دهید. بدون اینکه با تلاش برای جذب جمعیت جوان تر که واقعا نمی توانید آنها را درک کنید، خود را احمق کنید، سعی کنید با گذشت سال ها سبک خود را تا حدودی تغییر دهید. در هنر، این راز موفقیت افرادی مانند پابلو پیکاسو، یا آلفرد هیچکاک یا کوکو شاتل بوده است.

قانون روزانه: انعطاف پذیری و سازگاری به شما حسی از الهی و فناپذیر می دهد - روح شما زنده و باز می ماند و اقتدار شما تجدید می شود.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی

ژوئن 29

ارزش های آنها را منعکس کنید

آنچه مقدس است به سگ ها ندهید. و مرواریدهای خود را در برابر خوک ها نیندازید، مبدا آنها را زیر پا لگدمال کنند و به شما حمله کنند.

7:6

افراد عاقل و باهوش در اوایل یاد می گیرند که می توانند رفتار متعارف را نشان دهند و ایده های مرسوم را بدون نیاز به اعتقاد به آنها به زبان بیاورند. قدرتی که این افراد از ترکیب شدن به دست می آورند این است که تنها می مانند تا افکاری را که می خواهند داشته باشند داشته باشند و آنها را به افرادی که می خواهند آنها را به آنها ابراز کنند، بدون رنج بردن از انزوا یا طرد شدن بیان کنند. گسترش منطقی این عمل، توانایی ارزشمند بودن همه چیز برای همه مردم است. وقتی وارد جامعه می شوید، ایده ها و ارزش های خود را پشت سر بگذارید و نقابی را بپوشید که برای گروهی که در آن قرار دارید مناسب تر است. مردم طعمه را قورت می دهند زیرا آنها را چاپلوسی می کند که باور کنند شما ایده های آنها را به اشتراک می گذارید. اگر مراقب باشید شما را ریاکار نمی دانند - زیرا چگونه می توانند شما را به ریاکاری متهم کنند اگر به آنها اجازه ندهید دقیقاً بدانند که برای چه چیزی ایستاده اید؟ آنها همچنین شما را فاقد ارزش نمی بینند. البته شما ارزش هایی دارید - ارزش هایی که در شرکت آنها با آنها به اشتراک می گذارید.

قانون روزانه: آزادی بیان کامل یک غیرممکن اجتماعی است. پس افکار خود را پنهان کنید و آنچه را که می دانید می خواهند بشنوند، به افراد خاردار و ناامن بگویید.

48 قانون قدرت، قانون 38: هر طور که دوست دارید فکر کنید اما مانند دیگران رفتار کنید

بازی صادقانه سرکش

هیچ صفحه دود، شاه ماهی قرمز، صداقت کاذب یا هر وسیله انحرافی دیگری در پنهان کردن اهداف شما موفق نخواهد شد، اگر قبلاً شهرت تثبیت شده ای برای فریب داشته باشید. و همانطور که بزرگتر می شوید و به موفقیت می رسید، اغلب پنهان کردن حيله گری خود به طور فزاینده ای دشوار می شود. همه می دانند که شما فریب می دهید. در بازی ساده لوح پافشاری کنید و در معرض خطر به نظر رسیدن به عنوان ریاکار درجه یک هستید، که فضای مانور شما را به شدت محدود می کند. در چنین مواردی بهتر است خود را بپذیریم، سرکش صادق یا بهتر بگوییم، سرکش توبه کننده ظاهر شوید. نه تنها به خاطر صراحت خود مورد تحسین قرار خواهید گرفت، بلکه شگفت انگیزتر و عجیب تر از همه، می توانید به حيله های خود ادامه دهید. همانطور که P. T. Barnum، پادشاه قرن نوزدهم، بزرگتر شد، او یاد گرفت که شهرت خود را به عنوان یک فریبکار بزرگ در آغوش بگیرد. در یک نقطه او یک شکار گاو میش را در نیوجرسی سازماندهی کرد که با سرخپوستان و چند گاو میش وارداتی کامل شد. او این شکار را واقعی اعلام کرد، اما آنقدر جعلی بود که جمعیت به جای عصبانی شدن و درخواست بازگرداندن پول، بسیار سرگرم شدند. آنها می دانستند که بارنوم همیشه حقه می کشد. این راز موفقیت او بود و آنها او را به خاطر آن دوست داشتند. بارنوم که از این ماجرا درس گرفت، از پنهان کردن همه ترفندهای خود دست کشید، حتی فریب های خود را در یک زندگینامه گویا فاش کرد. همانطور که کی یرکگارد نوشت، "جهان می خواهد فریب بخورد."

قانون روزانه: وقتی دیگر نمی توانید حيله گری خود را پنهان کنید، دستگاه های خود را فاش کنید.

48 قانون قدرت، قانون 3: نیت خود را پنهان کنید

ژوئیه

شخصیت اغوا کننده



بسیاری از ما قدرت عاشق شدن کسی را می دانیم. اعمال ما ، حرکات ، چیزهایی که می گوئیم ، همه تأثیرات مثبتی بر این شخص دارند. ممکن است به طور کامل درک نکنیم که چه کاری را درست انجام داده ایم، اما این احساس قدرت مست کننده است. به ما اعتماد به نفس می دهد ، که ما را اغوا کننده تر می کند. ما همچنین ممکن است این را در یک محیط اجتماعی یا کاری تجربه کنیم - یک روز در خلق و خوی بالا هستیم و مردم پاسخگوتر و مجذوب ما به نظر می رسند. این لحظات قدرت زودگذر هستند، اما با شدت زیادی در حافظه طنین انداز می شوند. ما آنها را می خواهیم. هیچ دوست ندارد احساس ناخوشایندی کند یا نمی تواند به مردم دسترسی پیدا کند. صدای آژیر اغوا مقاومت ناپذیر است زیرا قدرت مقاومت ناپذیر است و هیچ چیز در دنیای مدرن قدرت بیشتری از توانایی اغوا کردن برای شما به ارمغان نمی آورد. سرکوب میل به اغوا کردن نوعی واکنش هیستریک است که شیفتگی عمیق شما را به این روند آشکار می کند. شما فقط خواسته های خود را قوی تر می کنید. روزی آنها به سطح خواهند آمد. داشتن چنین قدرتی نیازی به دگرگونی کامل در شخصیت شما یا هر نوع بهبود فیزیکی در ظاهر شما ندارد. اغوا یک بازی روانشناسی است، نه زیبایی، و در دسترس هر فردی است که در بازی استاد شود. ماه جولای شما را به سلاح های جذاب مسلح می کند ، به طوری که اطرافیان شما به آرامی توانایی مقاومت خود را از دست می دهند بدون اینکه بدانند چگونه و چرا این اتفاق افتاده است. این یک هنر جنگ برای زمان های ظریف است.



من می خواهم شما را از فکر کردن به اغوا به عنوان همان چیزی که مردان با زنان انجام می دهند یا زنان با مردان انجام می دهند، دور کنم. این چیزی است که در فرهنگ ما نفوذ می کند. این در تبلیغات است. این در بازاریابی است. این در اینترنت است. این در سیاست است.

در هر مورد کمی متفاوت است. البته، اغوای جنسی دقیقاً مانند سیاستمداری نیست که مردم آمریکا را اغوا می کند یا یک تأثیرگذار پیروان خود را اغوا می کند. اما پویایی، طلسم، افسون، روند مشابه است.

من به مردم می گویم مثل این است که وقتی در حال تماشای یک فیلم هستید و احساس می کنید فیلم شما را طلسم می کند. این شما را به داستان می کشاند. این تأثیر عاطفی بر شما دارد. این شما را از زندگی خود، از کارهای پیش پا افتاده روزمره و سوار شدن به افسون می کند. در پایان فیلم، شما به اشک یا خنده یا هر چیز دیگری که هست تحت تأثیر قرار می گیرید. این نوعی اغوا است. روانشناسی شما توسط کارگردان، نویسنده، بازیگران، و بازیگران زن نفوذ کرده است.

مردم برای بیشتر این نوع اغواگری در زندگی خود می میرند. آنها کمی افسون می خواهند. آنها کمی درام می خواهند. آنها لذت می خواهند. آنها می خواهند به یک سوار برده شوند، یک ماجراجویی.

این آرزویی است که در کودکی تثبیت شده است. اغوا مانند رسیدن به کودک در یک فرد است. وقتی بچه بودید، بزرگترین لذت چه بود؟ مادر یا پدرت آن را برمی داشتند و می چرخیدند و در هوا می چرخیدند و می چرخیدند و می چرخیدند و می چرخیدند. این حس که کسی شما را به جایی می برد، که تحت کنترل او هستید - شما را می خندید، این شادی باورنکردنی را به شما می داد. این چیزی است که هنگام تماشای آن فیلم اتفاق می افتد: شما را به این سفر می برد که در آن دقیقاً نمی دانید کجا می روید یا چه اتفاقی می افتد.

مردم به اندازه کافی از آن در زندگی خود برخوردار نیستند. این یک قدرت شگفت انگیز است که می توانید داشته باشید. با میل به اغواگر بودن شروع می شود. ممکن است وسوسه شوید که فکر کنید، "اوه، من نمی خواهم اغواگر باشم، من علاقه ای به اغوا کردن ندارم." بله، شما انجام می دهید. بله، شما هستید. به دیوارهایی فکر کنید که مردم معمولاً دارند - شما نمی توانید به فرزندان خود برسید، نمی توانید به همسران، آن کارمند، آن همکاران خود دسترسی پیدا کنید. آنها به روی شما بسته شده اند. این شما را بسیار ناامید می کند. حالا به زمانی در زندگی خود فکر کنید که احساس می کردید بر شخص دیگری قدرت دارید، کسی تحت طلسم شماست، چیزهایی که گفتید او را هیجان زده و علاقه مند کرد. برق در رفت و برگشت شما وجود دارد. شگفت انگیز است. قدرتمند است. شما بیشتر از آن را می خواهید. شما می خواهید بتوانید اغوا کنید. شما می خواهید به دیوارهایی که مردم معمولاً در اطراف قلب و ذهن خود نگه می دارند نفوذ کنید.

این اولین چیز است: شما اغوا را در زندگی خود می خواهید.

نکته بعدی این است: شما یک تصور غلط در مورد اغوا دارید. اکثر مردم این کار را می کنند. این در مورد کشف این استراتژی های بسیار سرد و محاسبه ای نیست. باید طبیعی بودن آن وجود داشته باشد. اگر شما فردی هستید که در فرآیند اغوا بیش از حد محاسبات انجام می دهید - این کاری است که من می خواهم انجام دهم، مرحله A سپس B و سپس C - اغوا کننده نیست. مردم می توانند بوی سردی شما را حس کنند. ما احساس می کنیم که طرف مقابل بیش از حد تلاش می کند، که آنها هنر اغوا را خوانده اند، که آنها بیست و چهار استراتژی را به کار می گیرند. کار نمی کند.

شما باید ویژگی های طبیعی خود را به نمایش بگذارید. و من معتقدم که هر فردی دارای ویژگی های طبیعی است که او را به طور واقعی اغوا کننده می کند. این در شماست. نهفته است. می خواهد بیرون بیاید. و این همان چیزی است که شما را به یک اغواگر جالب و خوب تبدیل می کند.

این، و اتخاذ رویکرد اغواگر به زندگی: همه اینها یک بازی است، عرصه ای برای بازی. با دانستن اینکه اخلاق‌گرایان، تیپ های سرکوب شده خرچنگ که در مورد شرارت های اغواگر غرق می کنند، مخفیانه به قدرت آنها حسادت می کنند، به نظرات دیگران اهمیت نمی دهند. آنها با قضاوت های اخلاقی سر و کار ندارند - هیچ چیز نمی تواند کمتر از اغوا کننده باشد.

همه چیز انعطاف پذیر، سیال است، مانند خود زندگی. اغوا نوعی فریب است، اما مردم می خواهند گمراه شوند، آنها آرزو دارند که اغوا شوند.

از شر هر گونه گرایش اخلاقی خلاص شوید، فلسفه بازیگوش اغواگر را بپذیرید و بقیه فرآیند را آسان و طبیعی خواهید یافت.

1 ژونیه

از چشم یک اغواگر به جهان نگاه کنید

داشتن قدرت اغواکننده نیازی به دگرگونی کامل در شخصیت یا هر نوع بهبود فیزیکی در ظاهر شما ندارد. اغوا یک بازی روانشناسی است، نه زیبایی، و در دسترس هر فردی است که در بازی استاد شود. تنها چیزی که لازم است این است که شما از نگاه یک اغواگر به دنیا متفاوت نگاه کنید. یک اغواگر تمام زندگی را به عنوان تئاتر می بیند، هر یک بازیگر. اکثر مردم احساس می کنند که نقش های محدودی در زندگی دارند که باعث ناراحتی آنها می شود. از سوی دیگر، اغواگران می توانند هر کسی باشند و می توانند نقش های زیادی را بر عهده بگیرند. اغواگران از اجرا لذت می برند و هویت خود را تحت فشار قرار نمی دهند، یا برخی از آنها نیاز دارند که خودشان باشند، یا طبیعی باشند. این آزادی آنها، این سیالیت در جسم و روح، چیزی است که آنها را جذاب می کند. چیزی که مردم در زندگی فاقد آن هستند، واقعیت بیشتر نیست، بلکه توهم، فانتزی، بازی است. لباس هایی که اغواگران می پوشند، مکان هایی که شما را به آنجا می برند، گفتار و اعمال آنها، کمی بلند شده است - نه بیش از حد تئاتری بلکه با لبه ای لذت بخش از غیرواقعی، گویی شما دو نفر در حال زندگی در یک قطعه داستانی هستید یا شخصیت های یک فیلم هستید.

قانون روزانه: اغوا نوعی تئاتر در زندگی واقعی است، ملاقات توهم و واقعیت.

هنر اغوا، مقدمه

ژونیه 2

رضایت از تأخیر

توانایی به تأخیر انداختن رضایت، هنر نهایی اغوا است - در حالی که منتظر است، قربانی در اسارت نگه داشته می شود. کوکت ها استادان بزرگ این بازی هستند که حرکتی رفت و برگشت بین امید و ناامیدی را هماهنگ می کنند. آنها با وعده پاداش طعمه می زنند - امید به لذت جسمانی، شادی، شهرت از طریق معاشرت، قدرت - با این حال، همه اینها دست نیافتنی است. با این حال این فقط باعث می شود که اهداف آنها بیشتر آنها را تعقیب کنند. کوکت ها کاملاً خودکفا به نظر می رسند: به نظر می رسد که آنها به شما نیاز ندارند و خودشیفتگی آنها به طرز شیطانی جذاب است. شما می خواهید آنها را تسخیر کنید، اما آنها کارت ها را نگه می دارند. استراتژی کوکت هرگز ارانه رضایت کامل نیست. از گرما و خنکی متناوب کوکت تقلید کنید و اغوا شده را در پاشنه های خود نگه خواهید داشت. شما باید یک ویژگی حیاتی عشق و میل را درک کنید: هر چه بیشتر به وضوح یک فرد را دنبال کنید، احتمال اینکه او را تعقیب کنید، بیشتر است. توجه بیش از حد می تواند برای مدتی جالب باشد، اما به زودی خسته کننده می شود و در نهایت کلاستروفوبیک و ترسناک می شود. این نشان دهنده ضعف و نیازمندی است، ترکیبی غیر اغوا کننده. هر چند وقت یکبار این اشتباه را مرتکب می شویم و فکر می کنیم حضور مداوم ما اطمینان بخش است. اما کوکت ها درک ذاتی از این پویایی خاص دارند. آنها که استادان کناره گیری انتخابی هستند، به سردی اشاره می کنند، گاهی اوقات خود را غایب می کنند تا قربانی خود را از تعادل خارج کنند، شگفت زده و شیفته شوند. عقب نشینی آنها آنها را مرموز می کند و ما آنها را در تصورات خود می سازیم. (از سوی دیگر، آشنایی آنچه را که ما ساخته ایم تضعیف می کند.) یک حمله از راه دور احساسات را بیشتر درگیر می کند. به جای اینکه ما را عصبانی کند، ما را ناامن می کند. شاید آنها واقعا ما را دوست نداشته باشند، شاید ما علاقه آنها را از دست داده ایم. هنگامی که غرور ما در خطر است، فقط برای اینکه ثابت کنیم هنوز مطلوب هستیم، تسلیم کوکت می شویم.

قانون روزانه: ماهیت کوکت در اذیت کردن و وسوسه نیست، بلکه در گام بعدی به عقب، کناره گیری عاطفی نهفته است. این کلید بردگی میل است.

هنر اغوا: کوکت

ژوئیه 3

نگاه خود را به سمت بیرون هدایت کنید

اغواگران هرگز خود را جذب نمی کنند. نگاه آنها به بیرون معطوف می شود، نه به درون. دلایل این امر چندین دلیل است. اول، جذب خود نشانه ناامنی است. ضد اغوا کننده است. همه ناامنی دارند، اما اغواگران موفق می شوند آنها را نادیده بگیرند و با جذب شدن در جهان، برای لحظات شک و تردید به خود درمانی پیدا کنند. این به آنها روحیه ای سرزنده می دهد - ما می خواهیم در کنار آنها باشیم. دوم، وارد شدن به پوست کسی، تصور اینکه او بودن چگونه است، به اغواگر کمک می کند تا اطلاعات ارزشمندی را جمع آوری کند، یاد بگیرد که چه چیزی باعث می شود آن شخص تیک بزند، چه چیزی باعث می شود توانایی تفکر مستقیم خود را از دست بدهد و در دام بیفتد. با مسلح شدن به چنین اطلاعاتی، یک اغواگر می تواند توجه متمرکز و فردی را فراهم کند - کالایی نادر در دنیایی که در آن اکثر مردم ما را فقط از پشت پرده تعصبات خود می بینند.

قانون روزانه: وقتی با کسی ملاقات می کنید، اولین حرکت شما این است که وارد پوست آن شخص شوید و دنیا را از طریق چشمان او ببینید.

هنر اغوا، مقدمه

ژوئیه 4

نگرش همدلانه

بزرگترین خطری که با آن روبرو هستید فرض کلی شماست که واقعا مردم را درک می کنید و می توانید به سرعت آنها را قضاوت کنید. در عوض، شما باید با این فرض شروع کنید که نادان هستید و تعصبات طبیعی دارید که باعث می شود مردم را نادرست قضاوت کنید. هر فردی که ملاقات می کنید مانند یک کشور کشف نشده است، با یک شیمی روانشناختی بسیار خاص که به دقت آن را بررسی خواهید کرد. این روحیه انعطاف پذیر و باز شبیه انرژی خلاق است - تمایل به در نظر گرفتن امکانات و گزینه های بیشتر. در واقع، توسعه همدلی شما نیز قدرت خلاقیت شما را بهبود می بخشد. بهترین مکان برای شروع این دگرگونی در نگرش شما در مکالمات متعدد روزانه شماست. سعی کنید انگیزه عادی خود را برای صحبت کردن و بیان نظر خود معکوس کنید و در عوض بخواهید دیدگاه طرف مقابل را بشنوید. شما کنجکاوی فوق العاده ای در این جهت دارید. مونولوگ داخلی بی وقفه خود را تا جایی که می توانید قطع کنید. به دیگری توجه کامل داشته باشید. آنچه در اینجا مهم است کیفیت گوش دادن شماست، به طوری که در طول مکالمه می توانید چیزهایی را که گفته اند یا چیزهایی که ناگفته مانده اند اما احساس کرده اید، به شخص دیگر منعکس کنید. این یک اثر اغوا کننده فوق العاده خواهد داشت.

قانون روزانه: تمایل خود را به قضاوت فوری رها کنید. ذهن خود را برای دیدن مردم در نوری جدید باز کنید. تصور نکنید که شما شبیه به هم هستید یا آنها ارزش های شما را به اشتراک می گذارند.

قوانین طبیعت انسان، 2: عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید - قانون خودشیفتگی

ژوئیه 5

متجاوزانه و تابو را به هم بزنید

مردم ممکن است برای حذف محدودیت های رفتار خصوصی، برای آزادتر کردن همه چیز در دنیای امروز، تلاش کنند، اما این فقط اغوا را دشوارتر و کمتر هیجان انگیز می کند. هر کاری که می توانید انجام دهید تا احساس تخلف و جنایت را دوباره معرفی کنید، حتی اگر فقط روانی یا توهم باشد. قیل از اینکه اغوا به کمال برسد باید بر موانعی غلبه کرد، هنجارهای اجتماعی برای تمسخر و قوانین برای شکستن وجود داشته باشد. ممکن است به نظر برسد که یک جامعه سهل گیر، محدودیت های کمی را تحمیل می کند. برخی را پیدا کنید. همیشه محدودیت هایی وجود خواهد داشت، گاوهای مقدس، استانداردهای رفتاری - مهمات بی پایان برای برانگیختن متجاوزانه و تابو. هنگامی که میل به تخلف اهداف شما را به سمت شما می کشاند، متوقف کردن آن برای آنها سخت خواهد بود.

قانون روزانه: آنها را فراتر از آنچه تصور می کردند ببرید - احساس گناه و همدستی مشترک پیوند قدرتمندی ایجاد می کند.

هنر/اغوا: متجاوزان و تابو را برانگیزید

ژوئیه 6

فروش نرم

بگذارید بگوییم هدف شما این است که خود را بفروشید - به عنوان یک شخصیت، یک روند ساز و یک نامزد برای مقام. دو راه برای رفتن وجود دارد: فروش سخت (رویکرد مستقیم) و فروش نرم (رویکرد غیرمستقیم). در فروش سخت، شما پرونده خود را به شدت و به طور مستقیم بیان می کنید. شما دستاوردهای خود را تبلیغ می کنید، آمار را نقل می کنید، نظرات کارشناسان را می آورید، حتی تا آنجا پیش می روید که اگر مخاطب پیام شما را نادیده بگیرد، کمی ترس ایجاد می کنید. برخی از مردم آزرده خاطر می شوند و در برابر پیام شما مقاومت می کنند، حتی اگر آنچه شما می گوئید درست باشد. دیگران احساس می کنند که شما آنها را دستکاری می کنید - چه کسی می تواند به کارشناسان و آمار اعتماد کند و چرا اینقدر تلاش می کنید؟ از سوی دیگر، فروش نرم این پتانسیل را دارد که میلیون ها نفر را جذب کند، زیرا سرگرم کننده است، برای گوش ها ملایم است و می تواند بدون تحریک مردم تکرار شود. این تکنیک توسط شارلاتان های بزرگ اروپای قرن هفدهم اختراع شد. آنها برای فروش اکسیر و معجون های کیمیاگری خود، ابتدا نمایشی را اجرا می کردند - دلقک ها، موسیقی، روال های وودویل - که هیچ ربطی به آنچه می فروختند نداشت. جمعیتی تشکیل می شد و در حالی که تماشاگران می خندیدند و آرام می شدند، شارلاتان روی صحنه می آمد و به طور خلاصه و دراماتیک در مورد اثرات معجزه آسای اکسیر بحث می کرد. در قرن های پس از آن، روزنامه نگاران، تبلیغ کنندگان، استراتژیست های سیاسی و دیگران این روش را به ارتفاعات جدیدی رسانده اند، اما اصول اولیه فروش نرم ثابت مانده است: با ایجاد یک فضای مثبت در اطراف نام یا پیام خود، لذت ببرید.

قانون روزانه: هرگز به نظر نمی رسد چیزی را بفروشید - که دستکاری و مشکوک به نظر برسد. در عوض، اجازه دهید ارزش سرگرمی و احساسات خوب در مرکز توجه قرار بگیرند و فروش را از درب کناری مخفیانه انجام دهید.

هنر/غوا: اغوای نرم - چگونه هر چیزی را به توده ها بفروشیم

ژوئیه 7

به نظر می رسد که یک موضوع آرزو است

بیشتر اوقات ما یک چیز را به چیز دیگر ترجیح می دهیم زیرا این چیزی است که دوستان ما قبلا ترجیح می دهند یا به این دلیل که آن شی اهمیت اجتماعی مشخصی دارد. . . . وقتی در مورد یک مرد یا زن می گوییم که مطلوب است، منظور ما این است که دیگران آنها را می خواهند.

تعداد کمی به سمت شخصی کشیده می شوند که دیگران از او اجتناب می کنند یا از او غافل می شوند. مردم دور کسانی جمع می شوند که قبلا مورد توجه قرار گرفته اند. ما آنچه را که دیگران می خواهند می خواهیم. برای نزدیک کردن قربانیان خود و گرسنه کردن آنها برای تسخیر شما، باید هاله ای از مطلوبیت ایجاد کنید - اینکه توسط بسیاری تحت تعقیب و خواستگاری قرار بگیرید. این به یک نقطه غرور برای آنها تبدیل خواهد شد تا مورد توجه شما قرار گیرند و شما را از میان انبوهی از ستایشگران دور کنند. توهم محبوبیت را با احاطه کردن خود با اعضای جنس مخالف - دوستان، عاشقان سابق، خواستگاران فعلی - ایجاد کنید. مثلث هایی ایجاد کنید که رقابت را تحریک می کند و ارزش شما را افزایش می دهد.

قانون روزانه: شهرتی بسازید که قبل از شما باشد: اگر بسیاری تسلیم جذابیت های شما شده اند، باید دلیلی وجود داشته باشد.

هنر/عوا: به نظر می رسد که یک شی میل است - مثلث ایجاد کنید

ژوئیه 8

ضد اغوا کننده

اغواگران به اشکال و انواع مختلفی وجود دارند، اما تقریباً همه آنها یک ویژگی مشترک دارند، منبع دفع آنها: ناامنی. همه ما ناامن هستیم و برای آن رنج می‌بریم. با این حال ما گاهی اوقات می‌توانیم بر این احساسات غلبه کنیم. یک تعامل اغوا کننده می‌تواند ما را از جذب معمول خود خارج کند و تا حدی که اغوا می‌کنیم یا اغوا می‌شویم، احساس شارژ و اعتماد به نفس می‌کنیم. با این حال، ضد اغواگران تا حدی ناامن هستند که نمی‌توان آنها را به فرآیند اغوا کننده کشید. نیازها، اضطراب‌ها، خودآگاهی آنها را می‌بندد. آنها کوچکترین ابهامی را از طرف شما به عنوان تحقیر نفس خود تفسیر می‌کنند. آنها کوچکترین اشاره به کناره‌گیری را خیانت می‌دانند و احتمالاً به تلخی از آن شکایت خواهند کرد. آسان به نظر می‌رسد: ضد اغواگرها دفع می‌کنند، پس دفع شوید - از آنها دوری کنید. متأسفانه، با این حال، بسیاری از ضد اغواگران را نمی‌توان در نگاه اول به این ترتیب تشخیص داد. آنها ظریف‌تر هستند و اگر مراقب نباشید، شما را در یک رابطه ناخوشایند گرفتار می‌کنند. شما باید به دنبال سرخ‌هایی برای مشارکت خود و ناامنی آنها باشید: شاید آنها سخاوتمند نیستند، یا با سرسختی غیرمعمول بحث می‌کنند، یا بیش از حد قضاوت می‌کنند. شاید آنها شما را با ستایش‌های ناشایسته فراوان می‌کنند و قبل از اینکه چیزی در مورد شما بدانند، عشق خود را اعلام می‌کنند. یا مهمتر از همه، آنها به جزئیات توجه نمی‌کنند. از آنجایی که آنها نمی‌توانند ببینند چه چیزی شما را متفاوت می‌کند، نمی‌توانند شما را با توجه ظریف شگفت زده کنند. آنها فاقد ظرافت برای ایجاد نوید لذتی هستند که اغوا به آن نیاز دارد.

قانون روزانه: با بیرون رفتن از خود و ناامنی‌های خود و در روح آنها، خود را از هر گونه تمایلات ضد اغوا کننده خلاص کنید.

هنر/اغوا: ضد اغوا کننده

ژوئیه 9

کاری کنید که آنها بخواهند شما را لوس کنند

مردم اغلب به اشتباه معتقدند که آنچه یک فرد را مطلوب و اغوا کننده می کند، زیبایی فیزیکی، ظرافت یا تمایلات جنسی آشکار است. با این حال کورا پرل به طرز چشمگیری زیبا نبود. بدنش پسرانه بود و استایلش پر زرق و برق و بی مزه بود. با این حال، پرشورترین مردان اروپا برای لطف او رقابت می کردند و اغلب در این روند خود را نابود می کردند. این روحیه و نگرش کورا بود که آنها را مجذوب خود کرد. او که توسط پدرش لوس شده بود، تصور می کرد که لوس کردن او طبیعی است - که همه مردان نیز باید همین کار را انجام دهند. نتیجه این بود که او مانند یک کودک، هرگز احساس نمی کرد که باید سعی کند راضی کند. این هوای قدرتمند استقلال کورا بود که باعث شد مردان بخواهند او را تصاحب کنند. درس ساده است: ممکن است برای لوس شدن توسط والدین خیلی دیر باشد، اما هرگز دیر نیست که دیگران شما را لوس کنند. همه چیز در نگرش شماست. مردم به سمت کسانی کشیده می شوند که انتظارات زیادی از زندگی دارند، در حالی که تمایل دارند به کسانی که می ترسند و بی نیاز هستند بی احترامی کنند.

قانون روزانه: استقلال وحشی تأثیر تحریک آمیزی بر ما دارد: برای ما جذاب است، در حالی که چالشی را نیز به ما ارائه می دهد - ما می خواهیم کسی باشیم که آن را رام می کند، تا فرد با روحیه را به ما وابسته کند.

هنر اغوا: طبیعی

اثرات ویروسی را تنظیم کنید

لحظه ای که مردم می دانند شما به دنبال چیزی هستید - یک رای، یک فروش - آنها مقاومت می کنند. اما فروش خود را به عنوان یک رویداد خبری پنهان کنید و نه تنها مقاومت آنها را دور می زنید، بلکه می توانید یک روند اجتماعی ایجاد کنید که فروش را برای شما انجام می دهد. برای انجام این کار، رویدادی که راه اندازی می کنید باید از تمام رویدادهای دیگری که توسط رسانه ها پوشش داده می شود متمایز باشد، اما نمی تواند بیش از حد برجسته شود وگرنه ساختگی به نظر می رسد. رویدادی که توسط اخبار برداشته می شود، مجوز واقعیت را دارد. مهم است که به این رویداد ساخته شده تداعی های مثبت بدهیم. انجمن هایی که میهن پرستانه هستند، مثلاً، یا به طرز ظریفی جنسی، یا معنوی - هر چیز خوشایند و اغوا کننده ای - زندگی خود را به خود می گیرند. چه کسی می تواند مقاومت کند؟ مردم اساساً خود را متقاعد می کنند که به جمعیت بپیوندند بدون اینکه حتی متوجه شوند که فروشی انجام شده است. احساس مشارکت فعال برای اغوا حیاتی است. هیچ نمی خواهد احساس کند که از یک جنبش رو به رشد کنار گذاشته شده است. پیام خود را به عنوان یک روند اعلام کنید و به یکی تبدیل خواهد شد. هدف این است که نوعی اثر ویروسی ایجاد کنیم که در آن افراد بیشتری به میل به داشتن هر چیزی که شما ارائه می دهید آلوده می شوند.

قانون روزانه: به نظر می رسد در پیشتان یک روند یا سبک زندگی هستید و عموم مردم از ترس عقب ماندن شما را در آغوش می گیرند.

هنر/اغوا: اغوای نرم - چگونه هر چیزی را به توده ها بفروشیم

ژوئیه 11

دوست به عاشق

من به او نزدیک نمی شوم، فقط حاشیه وجود او را دور می زنم. . . . این اولین شبکه ای است که باید در آن چرخانده شود.

حرکت از دوستی به عشق می تواند بدون جلب توجه به خود به عنوان یک مانور به موفقیت دست یابد. اول، مکالمات دوستانه شما با اهدافتان اطلاعات ارزشمندی در مورد شخصیت ها، سلیقه ها، نقاط ضعفشان، آرزوهای کودکی که بر رفتار بزرگسالی آنها حاکم است، برای شما به ارمغان می آورد. دوم، با گذراندن وقت با اهداف خود می توانید آنها را با خود راحت کنید. با اعتقاد به اینکه شما فقط به افکار آنها، در همراهی آنها علاقه مند هستید، مقاومت خود را کاهش می دهند و تنش معمول بین دو جنس را از بین می برند. اکنون آنها آسیب پذیر هستند، زیرا دوستی شما با آنها دروازه طلایی را به روی بدن آنها باز کرده است: ذهن آنها. در این مرحله هر اظهار نظر ناخوشایند، هر تماس فیزیکی جزئی، فکر متفاوتی را برانگیخته می کند که آنها را غافلگیر می کند: شاید چیز دیگری بین شما وجود داشته باشد. هنگامی که این احساس برانگیخته شد، آنها تعجب می کنند که چرا شما حرکتی انجام نداده اید و خودشان ابتکار عمل را به دست می گیرند و از این توهم لذت می برند که کنترل را در دست دارند. هیچ چیز در اغوا موثرتر از این نیست که اغوا شدگان فکر کنند که آنها اغوا کننده هستند.

قانون روزانه: یک رابطه نسبتاً خنثی ایجاد کنید و به تدریج از دوست به معشوق دیگر منتقل شوید.

هنر/اغوا: ایجاد یک احساس امنیت کاذب - رویکرد غیرمستقیم

ژوئیه 12

انتظارات آنها را به سخره بگیرند

صلح بیش از حد مداوم تولید یک دلخوری مرگبار است. یکنواختی عشق را می کشد، زیرا به محض اینکه روح روش در یک امر قلبی درآمیخته شود، اشتیاق از بین می رود، سستی غالب می شود، خستگی شروع به فرسودگی می کند و انزجار فصل را به پایان می رساند.

,

آشنایی، مرگ اغوا است. اگر هدف همه چیز را در مورد شما بدانند، رابطه سطحی از راحتی به دست می آورد اما عناصر خیال و اضطراب را از دست می دهد. بدون اضطراب و کمی ترس، تنش وابسته به عشق شهوانی از بین می رود. به یاد داشته باشید: واقعیت اغوا کننده نیست. برخی از رمز و راز را حفظ کنید یا بدیهی تلقی شوید. شما فقط خودتان را برای آنچه در ادامه می آید سرزنش خواهید کرد.

قانون روزانه: برخی از گوشه های تاریک را در شخصیت خود نگه دارید، انتظارات را نادیده بگیرید، از غیبت ها برای تکه تکه کردن کشش چسبیده و مالکانه ای استفاده کنید که اجازه می دهد آشنایی به داخل خزیده شود.

هنر/اغوا: مراقب عوارض بعدی باشید

ژوئیه 13

از کنتراست ها استفاده کنید

بهره برداری دقیق از افرادی که کسل کننده یا غیر جذاب هستند ممکن است مطلوبیت شما را در مقایسه افزایش دهد. به عنوان مثال، در یک امر اجتماعی، مطمئن شوید که هدف شما باید با خسته کننده ترین فرد موجود چت کند. به کمک بیابید و هدف شما از دیدن شما خوشحال خواهد شد. در دفتر خاطرات / غواگر، نوشته سورن کی یرکگارد، یوهانس طرح هایی بر روی کوردلیا جوان بی گناه دارد. او با دانستن اینکه دوستش ادوارد به طرز ناامیدکننده ای خجالتی و کسل کننده است، این مرد را تشویق می کند تا با او خواستگاری کند. چند هفته توجه ادوارد باعث می شود چشمان او در جستجوی شخص دیگری، هر دیگری سرگردان شود و یوهانس مطمئن می شود که آنها به او رضایت می دهند. یوهانس استراتژی و مانور را انتخاب کرد، اما تقریباً هر محیط اجتماعی حاوی تضادهایی است که می توانید تقریباً به طور طبیعی از آنها استفاده کنید.

قانون روزانه: از تضادها استفاده کنید - یا آن ویژگی های جذاب (شوخ طبیعی، نشاط و غیره) را که در گروه اجتماعی شما کمیاب ترین هستند، توسعه دهید و به نمایش بگذارید، یا گروهی را انتخاب کنید که ویژگی های طبیعی شما در آن نادر است و می درخشد.

هنر / غوا: به نظر می رسد که یک شی میل است - مثلث ایجاد کنید

شگفتی های محاسبه شده ایجاد کنید

کودک معمولاً موجودی با اراده و لجباز است که عمداً برعکس آنچه ما می خواهیم انجام می دهد. اما یک سناریو وجود دارد که در آن کودکان با خوشحالی اراده معمول خود را کنار می گذارند: زمانی که به آنها قول یک سورپرایز داده می شود. شاید هدیه ای باشد که در یک جعبه پنهان شده است، یک بازی با پایانی غیرقابل پیش بینی، سفری با مقصدی نامعلوم، داستانی پر تعلیق با پایانی غافلگیرکننده. در آن لحظاتی که کودکان منتظر سورپرایز هستند، اراده آنها به حالت تعلیق در می آید. آنها تا زمانی که احتمال آویزان شدن در برابر آنها در اسارت شما هستند. این عادت کودکانه در اعماق ما مدفون شده است و منبع یک لذت اساسی انسانی است: هدایت شدن توسط شخصی که می داند به کجا می رود و ما را به سفر می برد. در اغوا، شما باید تنش و تعلیق دائمی ایجاد کنید، احساسی که با شما هیچ چیز قابل پیش بینی نیست. لحظه ای که مردم احساس می کنند می دانند از شما چه انتظاری دارند، طلسم شما بر روی آنها شکسته می شود. بیشتر: شما قدرت آنها را واگذار کرده اید. تنها راه برای هدایت اغوا شدگان و حفظ دست بالا، ایجاد تعلیق است، یک سورپرایز حساب شده. مردم عاشق یک رمز و راز هستند و این کلید جذب آنها بیشتر به وب شما است. به گونه ای رفتار کنید که آنها را متعجب کند، چه کار می کنید؟ انجام کاری که آنها از شما انتظار ندارند به آنها حس لذت بخشی از خودانگیزگی می دهد - آنها نمی توانند پیش بینی کنند که چه اتفاقی می افتد. شما همیشه یک قدم جلوتر هستید و کنترل را در دست دارید. با تغییر ناگهانی جهت به آنها هیجان بدهید.

قانون روزانه: انواع شگفتی های حساب شده وجود دارد که می توانید برای قربانیان خود ایجاد کنید - ارسال پیامی ناگهانی، ظاهر شدن غیرمنتظره، بردن آنها به جایی که هرگز نبوده اند. اما بهتر از همه شگفتی هایی هستند که چیز جدیدی را در مورد شخصیت شما آشکار می کنند.

هنر اغوا: آنها را در تعلیق نگه دارید - بعد چه می شود؟

ژوئیه 15

تجربه را افزایش دهید

در رمان مارسل پروست به نام *یادآوری چیزهای گذشته*، شخصیت سوان به تدریج خود را فریب زنی می بیند که واقعا از نوع او نیست. او یک زیبایی شناس است و چیزهای ظریف زندگی را دوست دارد. او از طبقه پایین تر است، کمتر تصفیه شده، حتی کمی بی مزه است. چیزی که او را در ذهن او شاعرانه می کند، مجموعه ای از لحظات پرشور است که آنها با هم به اشتراک می گذارند، لحظاتی که از آن به بعد با او معاشرت می کند. یکی از این کنسرت ها در سالنی است که آنها در آن شرکت می کنند، که در آن او از ملودی کوچکی در سونات مست می شود. هر وقت به او فکر می کند، این عبارت کوچک را به یاد می آورد. هدایای کوچکی که به او داده است، اشیایی که لمس کرده یا دست زده است، شروع به زندگی خود می کنند. شما باید راهی پیدا کنید که چنین لحظاتی را با اهداف خود به اشتراک بگذارید - یک کنسرت، یک نمایش، یک ملاقات معنوی، هر چیزی که لازم است - تا آنها چیزی را با شما مرتبط کنند. لحظات مشترک شور و نشاط کوشش اغوا کننده زیادی دارد. همچنین، هر نوع شینی را می توان با طنین شاعرانه و تداعی های احساسی آغشته کرد. هدایایی که می دهید و اشیاء دیگر می توانند با حضور شما آغشته شوند. اگر با خاطرات خوشایند همراه باشند، دیدن آنها شما را در ذهن نگه می دارد و روند شاعرانه شدن را تسریع می کند.

قانون روزانه: هر نوع تجربه اوج، هنری یا معنوی، بسیار طولانی تر از تجربه عادی در ذهن باقی می ماند.

هنر اغوا: حضور خود را شاعرانه کنید

وارد روح آنها شوید

احساسات عاشقانه بزرگ و سرسختانه همگی به این واقعیت مرتبط هستند که موجودی تصور می کند که مخفی ترین خود را در پشت پرده چشمان دیگری می بیند.

همه ما خودشیفته هستیم. وقتی بچه بودیم خودشیفتگی ما فیزیکی بود: ما به تصویر خودمان، بدن خودمان علاقه مند بودیم، گویی موجودی جداگانه است. هرچه بزرگتر می شویم، خودشیفتگی ما روانشناختی تر می شود: ما در سلیقه، عقاید، تجربیات خود غرق می شویم. یک پوسته سخت در اطراف ما تشکیل می شود. به طور متناقضی، راه فریب دادن مردم از این پوسته این است که بیشتر شبیه آنها شویم، در واقع نوعی تصویر آینه ای از آنها. لازم نیست روزها را صرف مطالعه ذهن آنها کنید. به سادگی با خلق و خوی آنها مطابقت داشته باشید، با سلیقه آنها سازگار شوید، با هر چیزی که به شما می فرستند بازی کنید. با انجام این کار، حالت دفاعی طبیعی آنها را کاهش می دهید. حس عزت نفس آنها از غریبگی یا عادات مختلف شما احساس خطر نمی کند. مردم واقعا خود را دوست دارند، اما چیزی که بیشتر از همه دوست دارند این است که ایده ها و سلیقه های خود را در شخص دیگری منعکس کنند. این آنها را تأیید می کند. ناامنی همیشگی آنها از بین می رود. آنها که با تصویر آینه ای خود هیپنوتیزم می شوند، آرام می شوند. اکنون که دیواره داخلی آنها فرو ریخته است، می توانید به آرامی آنها را بیرون بکشید و در نهایت پویایی را تغییر دهید. هنگامی که آنها به روی شما باز می شوند، به راحتی می توانید آنها را با خلق و خو و گرمای خود آلوده کنید. ورود به روح شخص مقابل نوعی هیپنوتیزم است. این موذیانترین و موثرترین شکل متقاعدسازی شناخته شده برای انسان است.

قانون روزانه: با ورود به روح آنها، مردم را از سرسختی طبیعی و وسواس خود فریب دهید. به زودی می توانید پویایی را تغییر دهید: هنگامی که وارد روح آنها شدید، می توانید آنها را وادار به ورود به روح خود کنید، در نقطه ای که برای بازگشت خیلی دیر است.

هنر/خو: وارد روح آنها شوید

ژوئیه 17

ایجاد وسوسه

تنها راه رهایی از وسوسه این است که تسلیم آن شوید.

آنچه مردم می خواهند وسوسه نیست. وسوسه هر روز اتفاق می افتد. آنچه مردم می خواهند این است که تسلیم وسوسه شوند، تسلیم شوند. این تنها راه خلاص شدن از شر تنش در زندگی آنها است. هزینه مقاومت در برابر وسوسه بسیار بیشتر از تسلیم شدن است. بنابراین، وظیفه شما ایجاد وسوسه ای است که قوی تر از تنوع روزانه باشد. باید بر روی آنها متمرکز شود، آنها را به عنوان یک فرد هدف قرار دهد - در ضعف آنها. درک کنید: هر کسی یک ضعف اصلی دارد که دیگران از آن سرچشمه می گیرند. آن نامنی دوران کودکی را پیدا کنید، که در زندگی آنها وجود ندارد، و کلید وسوسه کردن آنها را در دست دارید. ضعف آنها ممکن است حرص و طمع، غرور، کسالت، اشتیاق عمیقاً سرکوب شده، گرسنگی برای میوه های ممنوعه باشد. آنها آن را با جزئیات کوچکی نشان می دهند که از کنترل آگاهانه آنها فرار می کند: سبک لباس آنها، یک اظهار نظر غیرمعمول. گذشته آنها، و به ویژه عاشقانه های گذشته آنها، مملو از سرخ ها خواهد بود. به آنها یک وسوسه قوی متناسب با ضعف آنها بدهید و می توانید امید لذتی را که در آنها برانگیخته اید برجسته تر از تردیدها و اضطراب هایی که با آن همراه است ایجاد کنید.

قانون روزانه: ضعف آنها را پیدا کنید، آن فانتزی که هنوز محقق نشده است، و اشاره کنید که می توانید آنها را به سمت آن هدایت کنید. این می تواند ثروت باشد، می تواند ماجراجویی باشد، می تواند لذت های ممنوع و گناهکار باشد. نکته کلیدی این است که آن را مبهم نگه دارید.

هنر/نحوه: ایجاد وسوسه

ژوئیه 18

خود را ثابت کنید

انجام عمل خود تا حد امکان تند و جوانمردانه اغوا را به سطح جدیدی ارتقا می دهد، احساسات عمیقی را برمی انگیزد و انگیزه های پنهانی را که ممکن است داشته باشید پنهان می کند. فداکاری هایی که انجام می دهید باید قابل مشاهده باشد. صحبت کردن در مورد آنها، یا توضیح اینکه چه هزینه ای برای شما داشته اند، مانند لاف زدن به نظر می رسد. خواب خود را از دست بدهید، بیمار شوید، زمان ارزشمند خود را از دست بدهید، شغل خود را در معرض خطر قرار دهید، بیشتر از توان خود پول خرج کنید. شما می توانید همه اینها را برای تأثیر اغراق کنید، اما گرفتار لاف زدن در مورد آن یا احساس متأسف برای خودتان نشوید: باعث درد خود شوید و بگذارید آنها آن را ببینند. از آنجایی که به نظر می رسد تقریباً هر دیگری در جهان زاویه ای دارد، عمل نجیب و فداکارانه شما مقاومت ناپذیر خواهد بود.

قانون روزانه: یک اقدام دراماتیک و دشوار را انتخاب کنید که زمان و تلاش دردناک را آشکار کند.

هنر اغوا: خود را ثابت کنید

ژوئیه 19

دیگران را به دنیای فانتزی خود فریب دهید

از همان اوایل، ژوزفین بیکر نمی توانست احساس عدم کنترل بر جهان را تحمل کند. راه حل او کاری بود که کودکان اغلب انجام می دهند: در مواجهه با محیطی ناامیدکننده، خود را در دنیایی که خودش ساخته بود محبوس کرد و از زشتی های اطرافش غافل بود. این دنیا پر از رقص، دلک بازی و رویاهای چیزهای بزرگ بود. بگذارید دیگران ناله کنند و ناله کنند. ژوزفین لبخند می زد، اعتماد به نفس و متکی به خود باقی می ماند. تقریباً همه کسانی که او را ملاقات کردند، از سال های اولیه تا آخرین سالهای عمرش، در مورد اینکه این ویژگی چقدر اغوا کننده است، اظهار نظر کردند. امتناع او از سازش، یا آنچه از او انتظار می رفت باشد، باعث می شد هر کاری که انجام می داد معتبر و طبیعی به نظر برسد. کودک عاشق بازی کردن و ایجاد یک دنیای کوچک مستقل است. وقتی کودکان غرق در باور کردن می شوند، به طرز ناامیدکننده ای جذاب هستند. آنها تصورات خود را با چنین جدیت و احساسی تزریق می کنند. **Adult Naturals** کاری مشابه انجام می دهند، به خصوص اگر هنرمند باشند: آنها دنیای فانتزی خود را خلق می کنند و در آن زندگی می کنند که گویی دنیای واقعی است. فانتزی بسیار دلپذیرتر از واقعیت است و از آنجایی که اکثر مردم قدرت یا شجاعت ایجاد چنین دنیایی را ندارند، از بودن در کنار کسانی که دارند لذت می برند.

قانون روزانه: یاد بگیرید که با تصویر خود بازی کنید، هرگز آن را خیلی جدی نگیرید. نکته کلیدی این است که بازی خود را با اعتقاد و احساس یک کودک تزریق کنید و آن را طبیعی جلوه دهید. هر چه بیشتر در دنیای پر از شادی خود جذب شوید، اغوا کننده تر می شوید.

هنر اغوا: طبیعی

ژوئیه 20

منبع لذت باشید

هیچ نمی خواهد در مورد مشکلات و مشکلات شما بشنود. به شکایات اهداف خود گوش دهید، اما مهمتر از آن، با لذت بخشیدن به آنها، حواس آنها را از مشکلاتشان منحرف کنید. (این کار را به اندازه کافی انجام دهید و آنها تحت طلسم شما قرار می گیرند.) حضور پرائزری جذاب تر از بی حالی است، که به کسالت اشاره دارد، یک تابوی اجتماعی عظیم. و ظرافت و سبک معمولاً بر ابتذال پیروز می شود، زیرا اکثر مردم دوست دارند خود را با هر چیزی که فکر می کنند عالی و فرهیخته است، مرتبط کنند.

قانون روزانه: سبک دل بودن و سرگرم کننده بودن همیشه جذاب تر از جدی و انتقادی است.

هنر/عوا: افسون

قانون طمع

از همان ابتدا، کوکو شائل مطمئن شد که لباس هایش همه جا دیده می شود. مشاهده زنان دیگری که چنین لباس هایی می پوشند، تمایلات رقابتی را برانگیخت تا همان لباس ها را داشته باشند و کنار گذاشته نشوند. در حقیقت، کلاه های قایقرانی که او در ابتدا طراحی می کرد، چیزی بیش از اشیاء معمولی نبود که هر کسی می توانست در یک فروشگاه بزرگ بخرد. لباس هایی که او برای اولین بار طراحی کرد از ارزان ترین مواد ساخته شده بود. عطر ترکیبی از گل های معمولی بود. این جادوی روانشناختی ناب بود که آنها را به اشیایی تبدیل کرد که چنین تمایلات شدیدی را برای داشتن آنها تحریک می کرد. درست مانند شائل، شما باید دیدگاه خود را معکوس کنید. به جای تمرکز بر آنچه در دنیا می خواهید و طمع دارید، باید خود را آموزش دهید تا روی دیگران، خواسته های سرکوب شده و فانتزی های برآورده نشده آنها تمرکز کنید. شما باید خود را آموزش دهید تا ببینید آنها چگونه اشیایی را که می سازید درک می کنند، گویی از بیرون به خود و کارتان نگاه می کنید. این به شما قدرت تقریباً بی حد و حصری می دهد تا درک افراد را در مورد این اشیاء شکل دهید و آنها را هیجان زده کنید. مردم حقیقت و صداقت را نمی خواهند، مهم نیست که چقدر چنین مزخرفاتی را بی وقفه تکرار می کنیم. آنها می خواهند تخیلات آنها برانگیخته شود و فراتر از شرایط پیش پا افتاده آنها گرفته شود. فضایی از رمز و راز در اطراف خود و کارتان ایجاد کنید. آن را با چیزی جدید، ناآشنا، عجیب و غریب، مترقی و تابو مرتبط کنید. پیام خود را تعریف نکنید بلکه آن را مبهم بگذارید.

قانون روزانه: یک توهم در همه جا وجود ایجاد کنید - شی شما در همه جا دیده می شود و توسط دیگران مورد نظر است. سپس بگذارید طمع نهفته در همه انسان ها بقیه کارها را انجام دهد و یک واکنش زنجیره ای از میل را به راه بیندازد.

قوانین طبیعت انسان، 5: تبدیل شدن به یک شیء گریزان میل - قانون طمع

ایجاد یک زخم

در سمپوزیوم گفتگوی افلاطون - قدیمی ترین رساله غرب در مورد عشق و متنی که تأثیر تعیین کننده ای بر ایده های ما در مورد میل داشته است - دیوتیما خواستگار پدر و مادر اروس، خدای عشق را برای سقراط توضیح می دهد. پدر اروس تدبیر یا حيله گر بود و مادرش فقر یا نیاز بود. اروس پدر و مادرش را دنبال می کند: او دانما نیازمند است، که دانما در تلاش برای پر کردن آن است. او به عنوان خدای عشق، می داند که عشق را نمی توان در شخص دیگری القا کرد مگر اینکه آنها نیز احساس نیاز کنند. و این همان کاری است که تیرهای او انجام می دهند: سوراخ کردن گوشت مردم، باعث می شود احساس کمبود، درد و گرسنگی کنند. این جوهر وظیفه شما به عنوان یک اغواگر است. مانند اروس، شما باید زخمی در قربانی خود ایجاد کنید، نقطه نرم او را هدف قرار دهید، شکاف در عزت نفس آنها. اگر آنها در یک شیار گیر کرده اند، کاری کنید که آن را عمیق تر احساس کنند، "بی گناهانه" آن را مطرح کنند و در مورد آن صحبت کنند. آنچه شما می خواهید یک زخم است، ناامنی که می توانید کمی گسترش دهید، اضطرابی که با درگیری با شخص دیگری، یعنی شما، به بهترین وجه می توان آن را تسکین داد.

قانون روزانه: سعی کنید خود را به عنوان یک غریبه از بیرون معرفی کنید. شما نشان دهنده تغییر، تفاوت، از هم پاشی روال ها هستید. به قربانیان خود این احساس را بدهید که در مقایسه زندگی آنها خسته کننده است و دوستانشان کمتر از آنچه فکر می کردند جالب است.

هنر/عوا: ایجاد یک نیاز - برانگیختن اضطراب و نارضایتی

ژوئیه 23

به جزئیات توجه کنید

وقتی بچه بودیم، حواس ما بسیار فعال تر بود. رنگ های یک اسباب بازی جدید یا منظره ای مانند سیرک، ما را در اسارت نگه می داشت. یک بو یا صدا می تواند ما را مجذوب خود کند. در بازی هایی که ایجاد کردیم، بسیاری از آنها چیزی را در دنیای بزرگسالان در مقیاس کوچکتر بازتولید می کنند، چه لذتی از ارکستر کردن هر جزئیات داشتیم. ما متوجه همه چیز شدیم. همانطور که بزرگتر می شویم، حواس ما کدر می شود. ما دیگر توجه چندانی نمی کنیم، زیرا دانما برای انجام کارها عجله می کنیم تا به کار بعدی برویم. در اغوا، شما همیشه در تلاش هستید تا هدف را به لحظات طلایی کودکی برگردانید. یک کودک کمتر منطقی است، راحت تر فریب می خورد. کودک همچنین بیشتر با لذت های حواس هماهنگ است. بنابراین وقتی اهداف شما با شما هستند، هرگز نباید به آنها احساسی را بدهید که معمولاً در دنیای واقعی دارند، جایی که همه ما عجله داریم، بی رحم هستیم. شما باید عمداً سرعت کارها را کاهش دهید و آنها را به دوران ساده تر جوانی برگردانید. جزئیاتی که شما هماهنگ می کنید - رنگ ها، هدایا، مراسم کوچک - حواس آنها را هدف قرار می دهد، در لذت کودکی ای که ما از جذابیت های فوری جهان طبیعی می پذیریم. حواس آنها پر از چیزهای لذت بخش است، آنها توانایی عقل و عقلانیت را کاهش می دهند. به جزئیات توجه کنید و متوجه خواهید شد که سرعت کمتری دارند. اهداف شما روی آنچه ممکن است به دنبال آن باشید تمرکز نمی کنند، زیرا به نظر می رسد بسیار با ملاحظه و بسیار مراقب هستید. در قلمرو کودکی حواس که شما آنها را در بر می گیرید، آنها این حس را به وضوح پیدا می کنند که شما آنها را در چیزی متمایز از دنیای واقعی درگیر می کنید - یک عنصر ضروری اغوا.

قانون روزانه: کلمات بلند و حرکات بزرگ می توانند مشکوک باشند: چرا اینقدر تلاش می کنید تا راضی شوید؟ جزئیات یک اغوا - حرکات ظریف، کارهای ناخوشایندی که انجام می دهید - اغلب جذاب تر و آشکار تر هستند.

هنر اغوا: به جزئیات توجه کنید

ژوئیه 24

کاری کنید که آنها شما را فتیش کنند

وقتی مارلین دیتریش وارد اتاقی می شد یا به مهمانی می رسید، ناگزیر همه نگاه ها به او معطوف می شد. ابتدا لباس های تکان دهنده او بود که برای برگرداندن سرها انتخاب شده بودند. سپس هوای بی تفاوتی او وجود داشت. مردان و زنان نیز نسبت به او وسواس پیدا کردند و مدت ها پس از محو شدن خاطرات دیگر شب، او را بت واره کردند. او از خودش فاصله داشت: می توانست صورت، پاها، بدنش را مطالعه کند، انگار که شخص دیگری است. این به او این توانایی را داد که ظاهر خود را شکل دهد و ظاهر او را برای جلوه تغییر دهد. او مانند یک شی زیبا بود، چیزی برای بت واره سازی و تحسین روشی که ما یک اثر هنری را تحسین می کنیم. اگر خود را به عنوان یک شی ببینید، دیگران نیز این کار را خواهند کرد. یک هوای اثری و رویایی جلوه را افزایش می دهد. خود را یک صفحه خالی در نظر بگیرید. در زندگی بدون تعهد شناور شوید و مردم می خواهند شما را تسخیر کنند و شما را مصرف کنند. از بین تمام قسمت های بدن شما که این توجه فتیشیسم را به خود جلب می کند، قوی ترین صورت است. بنابراین یاد بگیرید که صورت خود را مانند یک ساز کوک کنید و باعث شوید ابهام جذابی برای جلوه تابش کند. و از آنجایی که شما باید از سایر ستاره های آسمان متمایز شوید، باید یک سبک جلب توجه ایجاد کنید. دیتریش تمرین کننده بزرگ این هنر بود. سبک او به اندازه کافی شیک بود که خیره کننده باشد، به اندازه کافی عجیب و غریب بود که مجذوب خود شود.

قانون روزانه: تصویر و حضور خود شما موادی هستند که می توانید کنترل کنید. این حس که شما درگیر این نوع بازی هستید باعث می شود مردم شما را برتر و شایسته تقلید ببینند.

هنر اعوا: ستاره

ژوئیه 25

با ابهام بازی کنید

برای جلب و جلب توجه، باید ویژگی‌هایی را نشان دهید که بر خلاف ظاهر فیزیکی شما است و عمق و رمز و راز ایجاد می‌کند. اگر چهره‌ای شیرین و هوای معصومانه دارید، نکاتی از چیزی تاریک، حتی مبهم بی‌رحمانه در شخصیت خود داشته باشید. این در کلمات شما تبلیغ نمی‌شود، بلکه در شیوه شما تبلیغ می‌شود. نگران نباشید اگر این بی‌کیفیت منفی است، مانند خطر، بی‌رحمی یا بی‌اخلاقی. به هر حال مردم به سمت معما کشیده می‌شوند و خوبی ناب به ندرت اغوا کننده است.

قانون روزانه: هیچ‌به‌طور طبیعی مرموز نیست، حداقل برای مدت طولانی. رمز و راز چیزی است که باید روی آن کار کنید، ترفندی از طرف خود، و چیزی است که باید در اوایل اغوا استفاده شود.

هنر اغوا: ارسال سیگنال‌های مختلط

ژوئیه 26

بدانید چه زمانی باید برداشت کنید

عشق هرگز از گرسنگی نمی میرد، بلکه اغلب از سوء هاضمه می میرد.

اغواگر روسی لو آندریاس سالومه حضور پررنگی داشت. وقتی مردی با او بود، احساس می کرد چشمانش به او خسته می شود و اغلب مجذوب رفتارها و روحیه های عجیب و غریب او می شد. اما بعد، تقریباً همیشه، چیزی پیش می آمد - او باید برای مدتی شهر را ترک می کرد، یا آنقدر شلوغ بود که نمی توانست او را ببیند. در غیبت او بود که مردان ناامیدانه عاشق او شدند و قول دادند دفعه بعد که با او بودند پرخاشگرتتر باشند. غیبت شما در این نقطه آخر از اغوا باید حداقل تا حدودی موجه به نظر برسد. شما نه یک قلم موی آشکار بلکه یک شک جزئی را القا می کنید: شاید می توانستید دلیلی برای ماندن پیدا کنید، شاید علاقه خود را از دست می دهید، شاید شخص دیگری وجود داشته باشد.

قانون روزانه: در غیاب شما، قدردانی آنها از شما افزایش می یابد. آنها اشتباهات شما را فراموش می کنند، گناهان شما را می بخشند. لحظه ای که برگردید، هر طور که می خواهید شما را تعقیب خواهند کرد. گویی از مردگان بازگشته اید.

هنر/اغوا: به آنها فضایی برای سقوط بدهید - تعقیب کننده تعقیب می شود

بدانید چه زمانی جسور باشید

هر چه یک عاشق ترسو بیشتری با ما نشان می دهد، غرور ما بیشتر به او مربوط می شود. هر چه احترام بیشتری برای مقاومت ما قائل باشد، احترام بیشتری از او می خواهیم. ما با کمال میل به شما مردان می گوییم. آه، به نام ترحم تصور نکنید که ما اینقدر با فضیلت هستیم. شما ما را مجبور می کنید که بیش از حد از آن را داشته باشیم.

هیچ ترسو به دنیا نمی آید. ترسو محافظتی است که ما ایجاد می کنیم. اگر هرگز گردن خود را بیرون نیاوریم ، اگر هرگز تلاش نکنیم ، هرگز مجبور نخواهیم بود عواقب شکست یا موفقیت را تحمل کنیم. اگر مهربان و محبوب باشیم، هیچ آزرده نخواهد شد - در واقع، ما مقدس و دوست داشتنی به نظر می رسیم. در حقیقت، افراد ترسو اغلب غرق در خود هستند، وسواس زیادی نسبت به دیدگاه مردم دارند و اصلا مقدس نیستند. و فروتنی ممکن است کاربردهای اجتماعی خود را داشته باشد، اما در اغوا کشنده است. شما باید بتوانید گاهی اوقات نقش قدیس فروتن را بازی کنید. این ماسکی است که می پوشید. اما در اغوا، آن را بردارید. جسارت مهار، وابسته به عشق شهوانی و کاملاً ضروری است تا اغوا را به پایان برساند. اگر به درستی انجام شود، به اهداف شما می گوید که باعث شده اند خویشتن داری خود را از دست بدهید و به آنها مجوز انجام این کار را نیز می دهد. مردم مشتاق این هستند که فرصتی برای بازی کردن جنبه های سرکوب شده شخصیت خود داشته باشند.

قانون روزانه: در مرحله نهایی اغوا، جسارت هر گونه ناخوشایندی یا شک و تردید را از بین می برد.

هنر اغوا: بر هنر حرکت جسورانه مسلط شوید

با حواس مردم ارتباط برقرار کنید

خود را از نیاز به برقراری ارتباط به شیوه ای مستقیم عادی رها کنید و فرصت های بیشتری برای فروش نرم به خود ارائه خواهید داد. کلماتی را که می گوئید محجوب ، مبهم و جذاب کنید. و به سبک خود، جلوه های بصری، داستانی که می گویند توجه بیشتری داشته باشید. با نشان دادن خود در حال حرکت، حس حرکت و پیشرفت را منتقل کنید. اعتماد به نفس را نه از طریق حقایق و ارقام بلکه از طریق رنگ ها و تصاویر مثبت ابراز کنید که برای نوزاد در همه جذاب است. بگذارید رسانه ها شما را بدون هدایت پوشش دهند و شما تحت رحمت آنها هستید. بنابراین پویایی را تغییر دهید - مطبوعات به درام و تصاویر نیاز دارند؟ آنها را فراهم کنید. خوب است که در مورد مسائل یا "حقیقت" بحث کنید تا زمانی که آن را سرگرم کننده بسته بندی کنید. به یاد داشته باشید: تصاویر مدت ها پس از فراموش شدن کلمات در ذهن باقی می مانند. برای عموم موعظه نکنید — که هیچوقت جواب نمی دهد. یاد بگیرید که پیام خود را از طریق تصاویری که احساسات مثبت و احساسات شاد را القا می کنند، بیان کنید. مخاطب ممکن است به طور سطحی روی محتوا یا اخلاقی که شما موعظه می کنید تمرکز کند، اما آنها واقعا تصاویری را جذب می کنند که زیر پوست آنها قرار می گیرد و بیشتر از هر کلمه یا اظهارات موعظه ای در آنجا می مانند.

قانون روزانه: بیشتر به شکل پیام خود توجه کنید تا به محتوا. تصاویر اغوا کننده تر از کلمات هستند و تصاویر در واقع باید پیام واقعی شما باشند.

هنر/اغوا: اغوای نرم - چگونه هر چیزی را به توده ها بفروشیم

ژوئیه 29

تعقیب کننده تعقیب می شود

من عقب نشینی می کنم و از این طریق به او یاد می دهم که در تعقیب من پیروز شود. من دانا به عقب برمی گردم و در این حرکت عقب مانده به او یاد می دهم که از طریق من تمام قدرت عشق شهوانی، افکار آشفته آن، اشتیاق آن، اشتیاق چیست، و امید و انتظار بی حوصله را بداند.

هر جنسیت طعمه های اغوا کننده خاص خود را دارد که به طور طبیعی به آنها می رسد. وقتی به نظر می رسد به کسی علاقه مند هستید اما پاسخ جنسی نمی دهید، آزاردهنده است و چالشی ایجاد می کند: آنها راهی برای اغوا کردن شما پیدا می کنند. برای ایجاد این اثر، ابتدا علاقه خود را به اهداف خود از طریق نامه ها یا کنایه های ظریف نشان دهید. اما وقتی در حضور آنها هستید، نوعی بی طرفی بدون جنسیت را در نظر بگیرید. دوستانه باشید، حتی گرم، اما نه بیشتر. شما آنها را وادار می کنید تا خود را با جذابیت های اغوا کننده ای که برای جنسیت آنها طبیعی است مسلح کنند - دقیقاً همان چیزی که شما می خواهید.

قانون روزانه: این توهم را ایجاد کنید که اغواگر اغوا می شود.

هنر اغوا: به آنها فضایی برای سقوط بدهید - تعقیب کننده تعقیب می شود

ژوئیه 30

هیجان توهم

تئاتر حس دنیایی مجزا و جادویی را ایجاد می کند. آرایش بازیگران، صحنه های جعلی اما جذاب، لباس های کمی غیرواقعی، این جلوه های بصری بالا، همراه با داستان نمایشنامه، توهم ایجاد می کند. برای ایجاد این افکت در زندگی واقعی، باید لباس ها، آرایش و نگرش خود را مد کنید تا لبه ای بازیگوش و مصنوعی داشته باشید - احساسی که برای لذت مخاطبان خود لباس پوشیده اید. این اثر الهه مانند مارلین دیتریش است. برخوردهای شما با اهدافتان نیز باید حس درام داشته باشد که از طریق تنظیماتی که انتخاب می کنید و از طریق اقدامات شما به دست می آید. هدف نباید بداند که در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد. از طریق پیچ و تاب هایی که منجر به پایان خوش می شود، تعلیق ایجاد کنید. شما اجرا می کنید.

قانون روزانه: هر زمان که اهداف شما با شما روبرو می شوند، به آنها احساس مبهم حضور در یک نمایشنامه بدهید، هیجان پوشیدن ماسک، ایفای نقشی متفاوت از نقشی که زندگی شما به شما اختصاص داده است.

هنر اغوا: ضمیمه A - محیط اغوا کننده/زمان اغوا کننده

ژوئیه 31

حضور خود را شاعرانه کنید

کسی که نمی داند چگونه خود را به یک دختر تبدیل کند تا همه چیز آنطور که می خواهد از او پیش برود – او یک آدم کش است و باقی می ماند. شاعرانه کردن خود به یک دختر یک هنر است.

در دنیایی که خشن و پر از ناامیدی است، بسیار لذت بخش است که بتوانید در مورد شخصی که با او درگیر هستید خیال پردازی کنید. این کار اغواگر را آسان می کند: مردم می میرند تا فرصتی برای خیال پردازی در مورد شما به آنها داده شود. این فرصت طلایی را با نوردهی بیش از حد خود یا آنقدر آشنا و پیش پا افتاده شدن که هدف شما را دقیقاً همانطور که هستید ببیند، خراب نکنید. لازم نیست فرشته یا الگوی فضیلت باشید - این کاملاً خسته کننده خواهد بود. بسته به سلیقه قربانی خود می توانید خطرناک، شیطان و حتی تا حدودی مبتذل باشید.

قانون روزانه: هرگز معمولی یا محدود نباشید. در شعر (برخلاف واقعیت)، هر چیزی ممکن است.

هنر اغوا: حضور خود را شاعرانه کنید

اوت

استاد متقاعد کننده

,



ما انسان ها نمی توانیم از تلاش برای تأثیرگذاری بر دیگران اجتناب کنیم. هر چیزی که می گوییم یا انجام می دهیم توسط دیگران برای سرخ هایی از اهداف ما بررسی و تفسیر می شود. ما به عنوان حیوانات اجتماعی نمی توانیم از انجام مداوم بازی اجتناب کنیم، چه از این موضوع آگاه باشیم یا نه. اکثر مردم نمی خواهند تلاشی را که صرف فکر کردن در مورد دیگران و کشف یک ورود استراتژیک از دفاع آنها می شود، صرف کنند. آنها تنبل هستند. آنها می خواهند به سادگی خودشان باشند، صادقانه صحبت کنند، یا کاری انجام ندهند، و این را برای خود توجیه کنند که ناشی از یک انتخاب اخلاقی بزرگ است. از آنجایی که بازی اجتناب ناپذیر است، بهتر است در آن مهارت داشته باشید تا در انکار یا صرفا بداهه پردازی در لحظه. در پایان، خوب بودن در تأثیرگذاری در واقع از نظر اجتماعی سودمندتر از موضع اخلاقی است. مهارت در متقاعدسازی مستلزم این است که خود را در دیدگاه دیگران غوطه ور کنیم و همدلی خود را اعمال کنیم. ماه آگوست مانورها و استراتژی هایی را به شما آموزش می دهد که به شما آموزش می دهد چگونه یک طلسم ایجاد کنید، مقاومت مردم را بشکنید، به متقاعد کردن خود حرکت و نیرو بدهید و تسلیم را در هدف خود القا کنید.

اغلب از من می پرسند که چرا از طریق داستان با خواننده صحبت می کنم.

من بسیار روی خواننده متمرکز هستم. من همیشه به این فکر می کنم که وقتی می نویسم، چگونه می خواهند این اطلاعات را جذب کنند؟

مشکلی وجود دارد که روانشناسان به آن اشاره کرده اند. اگر معلم هستید، فرض می کنید که دانش آموزان شما همان دانش شما را دارند. این باعث می شود آنها معلمان بدی باشند. من می دانم که خوانندگان من لزوما نمی دانند که من در مورد چه چیزی صحبت می کنم. به عنوان مثال، اگر من در مورد کارل یونگ صحبت کنم، و فقط اصطلاحات تخصصی را کنار بگذارم، خواننده آن را درک نخواهد کرد. بنابراین باید آن را برای افراد معمولی قابل درک کنم.

در *هنر/سخا*، من در مورد اینکه چگونه گفتن یک داستان مقاومت مردم را کاهش می دهد، صحبت می کنم. داستان ها ذهن را باز می کنند.

از زمانی که بچه هستیم - توسط والدینمان حمل می شویم یا پیکا بو بازی می کنیم - این حس که نمی دانیم چه اتفاقی می افتد در روانشناسی انسان بسیار ریشه دوانده است.

بنابراین اگر داستانی در مورد راکفلر بگویم تا پرخاشگری را نشان دهم، می دانم که وقتی خواننده به این داستان کشیده می شود، نمی داند من به کجا می روم، یا متجاوز در این داستان کیست، یا درسی که می خواهم از آن بگیرم. بنابراین آنها می خواهند بخوانند. آنها می خواهند بیشتر و بیشتر و بیشتر بروند. من آنها را فریب داده ام تا به صفحه هشتم بیایند. در حالی که اگر بلافاصله با یونگ و این یا آن مطالعه و برخی اصطلاحات جامعه شناسی به آنها ضربه بزنم، ذهن آنها بسته می شود. آنها به خواب می روند.

این اشتباهی است که ۹۸ درصد از افرادی که کتاب می نویسند مرتکب می شوند. آنها به خواننده فکر نمی کنند. آنها فرض می کنند که خواننده به همان اندازه که آنها به مطالب علاقه مند هستند. شما باید خواننده را اغوا کنید. شما باید آنها را متقاعد کنید که آنچه باید بگویند ارزش وقت گذاشتن را دارد. به همین دلیل است که من داستان می گویم.

مردم در قلمرو اجتماعی، در تلاش برای متقاعد کردن یا تأثیرگذاری بر دیگران، اشتباه مشابهی را مرتکب می شوند. اگر می خواهید کسی این کار را انجام دهد، شما پیشنهاد می دهید، به شما کمک کند، فیلم شما را تامین مالی کند یا هر چیز دیگری - اگر فقط به فکر آنچه می خواهید یا شایسته آن هستید فکر کنید، هیچ تأثیری ندارد. اما اگر به این فکر کنید که آنها چگونه فکر می کنند، داستان هایی که می خواهند بشنوند، چه چیزی آنها را خوشحال می کند، چه چیزی به آنها علاقه مند می شود، بازی تغییر می کند. شما قدرت تأثیرگذاری بر آنها را دارید.

همانطور که من این قدرت را دارم که وقتی شروع به فکر کردن در مورد آنچه خواننده می خواهد می کنم، بر خواننده تأثیر بگذارم، شما این قدرت را دارید که وقتی شروع به فکر کردن در مورد آنچه خواننده می خواهند می کنید، بر آنها تأثیر بگذارید.

اوت 1

هنر هیپنوتیزم کننده

هدف گفتار متقاعد کننده اغلب ایجاد نوعی هیپنوتیزم است: شما حواس مردم را پرت می کنید، دفاع آنها را پایین می آورید و آنها را در برابر تلقین آسیب پذیرتر می کنید. درس های هیپنوتیزم کننده را در مورد تکرار و تأیید، عناصر کلیدی در خواباندن یک سوژه بیاموزید. تکرار شامل استفاده بارها و بارها از کلمات یکسان است، ترجیحاً کلمه ای با محتوای احساسی: "مالیات"، "لیبرال ها"، "متعصبان". این اثر مسحورکننده است - ایده ها را می توان به سادگی با تکرار مکرر به طور دائم در ناخودآگاه افراد کاشته کرد. تأیید به سادگی بیان جملات مثبت قوی است، مانند دستورات هیپنوتیزم کننده. زبان اغوا کننده باید نوعی جسارت داشته باشد که بسیاری از گناهان را بپوشاند. مخاطبان شما آنقدر درگیر زبان پررنگ شما خواهند شد که وقت ندارند در مورد درست بودن یا نبودن آن فکر کنند. هرگز نگویید: "فکر نمی کنم طرف مقابل تصمیم عاقلانه ای گرفته باشد". بگویید: "ما سزاوار بهتر از این هستیم" یا "آنها همه چیز را به هم ریخته اند." زبان مثبت زبان فعال، پر از افعال، دستورات و جملات کوتاه است.

قانون روزانه: "من باور دارم"، "شاید"، "به نظر من" را حذف کنید. مستقیم به سمت قلب بروید.

هنر اغوا: از قدرت شیطانی کلمات برای ایجاد سردرگمی استفاده کنید

با روحیه رقابتی آنها بازی کنید

در سال ۱۹۴۸ کارگردان بیلی وایلد در حال انتخاب فیلم جدیدش به نام «یک ماجرای خارجی» بود که قرار بود درست پس از جنگ در برلین اتفاق بیفتد. یکی از شخصیت های اصلی زنی به نام اریکا فون شلوتو، خواننده کاباره آلمانی بود که در طول جنگ روابط مشکوکی با نازی های مختلف داشت. وایلد می دانست که مارلین دیتريش بازیگر مناسبی برای بازی در این نقش خواهد بود، اما دیتريش علنا بیزاری شدید خود را از هر چیزی که به نازی ها مربوط می شود ابراز کرده بود و برای اهداف مختلف متفقین سخت کار کرده بود. وقتی برای اولین بار در مورد این نقش به او نزدیک شد، آن را بیش از حد ناخوشایند یافت و این پایان بحث بود. وایلد به او اعتراض یا التماس نکرد، که با توجه به لجبازی معروف دیتريش بیهوده بود. در عوض به او گفت که دو بازیگر زن آمریکایی عالی برای بازی در این نقش پیدا کرده است، اما نظر او را در مورد اینکه کدام یک بهتر است، می خواهد. آیا او آزمایش های آنها را مشاهده می کند؟ دیتريش که از اینکه دوست قدیمی اش وایلد را رد کرده بود، احساس بدی داشت، طبیعتا با این موضوع موافقت کرد. اما وایلد هوشمندانه دو بازیگر زن مشهور را که می دانست برای این نقش بسیار وحشتناک خواهند بود آزمایش کرده بود و نقش یک خواننده کاباره سکسی آلمانی را به سخره گرفت. این ترفند مانند یک جذابیت عمل کرد. دیتريش بسیار رقابتی از اجرای آنها وحشت زده شد و بلافاصله داوطلب شد تا خودش این نقش را انجام دهد.

قانون روزانه: تلاش های شما برای نفوذ همیشه باید از منطق مشابهی پیروی کند: چگونه می توانید دیگران را وادار کنید که آنچه را که می خواهید انجام دهند به عنوان کاری که انتخاب می کنند درک کنند؟

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

آنها را به ستاره نمایش تبدیل کنید

بیشتر مردان . . . کمتر به دنبال آموزش و حتی سرگرم شدن باشید تا اینکه مورد ستایش و تحسین قرار بگیرید.

نفوذ بر مردم و قدرتی که به ارمغان می آورد برعکس آنچه تصور می کنید به دست می آید. به طور معمول ما سعی می کنیم مردم را با ایده های خود مجذوب خود کنیم و خود را در بهترین حالت نشان دهیم. ما دستاوردهای گذشته خود را تبلیغ می کنیم. ما در مورد خودمان قول چیزهای بزرگی می دهیم. ما لطف می خواهیم، با این باور که صادق بودن بهترین سیاست است. چیزی که ما متوجه نمی شویم این است که ما تمام توجه را به خودمان معطوف می کنیم. در دنیایی که مردم به طور فزاینده ای خود را جذب می کنند، این فقط باعث می شود دیگران در عوض بیشتر به درون بچرخند و بیشتر به منافع خود فکر کنند تا منافع ما. راه سلطنتی برای نفوذ و قدرت این است که در جهت مخالف حرکت کنیم: تمرکز بر دیگران. بگذارید صحبت کنند. بگذارید آنها ستاره های نمایش باشند. نظرات و ارزش های آنها ارزش تقلید دارد. دلایلی که آنها از آنها حمایت می کنند نجیب ترین هستند. چنین توجهی در این دنیا بسیار نادر است و مردم آنقدر تشنه آن هستند که دادن چنین اعتباری به آنها دفاع آنها را کاهش می دهد و ذهن آنها را به روی هر ایده ای که می خواهید القا کنید باز می کند.

قانون روزانه: در مکالمه، سعی کنید دیگران را وادار کنید که 70 درصد صحبت ها را بدون اینکه متوجه شوند انجام دهند و تأثیر آن را ببینید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع
کانال غلبه بر احساسات

مالکوم ایکس در سراسر ایالات متحده صحبت کرد. او هرگز از متن نخواند. با نگاه کردن به حضار، تماس چشمی برقرار کرد، انگشت خود را نشان داد. خشم او آشکار بود، نه در لحن او - او همیشه کنترل شده و فصیح بود - بلکه در انرژی شدیدش، رگ هایی که روی گردنش بیرون می آمدند. بسیاری از رهبران سیاهپوست قبلی از کلمات محتاطانه استفاده کرده بودند و از پیروان خود خواسته بودند که با صبر و ادب با سرنوشت اجتماعی خود برخورد کنند، هر چقدر هم که چقدر ناعادلانه باشد. مالکوم چه تسکین دهنده بود. او نژادپرستان را مسخره کرد، لیبرال ها را مسخره کرد، رئیس جمهور را مسخره کرد. هیچ سفیدپوستی از تحقیر او فرار نکرد. مالکوم گفت اگر سفیدپوستان خشن بودند، زبان خشونت باید به آنها بازگردانده شود، زیرا این تنها زبانی بود که آنها می فهمیدند. او فریاد زد: «خصوصت خوب است!» «خیلی طولانی است که بطری شده است.» مالکوم ایکس بر بسیاری از کسانی که همان خشم او را احساس می کردند اما از ابراز آن می ترسیدند، تأثیر خوبی داشت. او از نوع موسی کاریزماتیک بود: او یک نجات دهنده بود. قدرت این نوع کاریزماتیک از ابراز احساسات تاریک او ناشی می شود که در طول سال ها ظلم و ستم ایجاد شده است. این جوهر کاریزما است - این یک احساس قدرتمند است که خود را در حرکات شما، در لحن صدای شما، در نشانه های ظریفی که برای ناگفته نبودن قدرتمندتر هستند، ارتباط برقرار می کند. شما چیزی عمیق تر از دیگران را احساس می کنید و هیچ احساسی قدرتمندتر از نفرت و قادر به ایجاد واکنش کاریزماتیک نیست، به ویژه اگر از احساسات ریشه دار ظلم ناشی شود. آنچه را که دیگران از بیان آن می ترسند بیان کنید و قدرت زیادی را در شما خواهند دید. آنچه را که می خواهند بگویند اما نمی توانند بگویند.

اوت 4

قانون روزانه: یاد بگیرید که چگونه احساسات خود را هدایت کنید. هیچ چیز کارزماتیک تر از این حس نیست که کسی به جای تسلیم شدن در برابر احساسات بزرگ، با احساسات زیادی دست و پنجه نرم می کند.

هنر اغوا: کاریزماتیک

از طریق اقدامات خود پیروز شوید

در طول زندگی حرفه ای بسیار طولانی خود به عنوان مشهورترین معمار انگلستان، سر کریستوفر رن اغلب توسط مشتریان خود گفته می شد که تغییرات غیرعملی در طرح های خود ایجاد کند. او هرگز یک بار بحث یا توهین نکرد. او راه های دیگری برای اثبات نظر خود داشت. در سال 1688 رن یک تالار شهر باشکوه برای شهر وست مینستر طراحی کرد. با این حال، شهردار راضی نبود. در واقع او عصبی بود. او به رن گفت که می ترسد طبقه دوم امن نباشد و همه چیز در دفتر او در طبقه اول خراب شود. او از رن خواست که دو ستون سنگی برای حمایت بیشتر اضافه کند. رن، مهندس کامل، می دانست که این ستون ها هیچ فایده ای ندارند و ترس شهردار بی اساس است. اما آنها را ساخت و شهردار سیاسیگزار بود. تنها سال ها بعد بود که کارگران روی یک داریست بلند دیدند که ستون ها درست در نزدیکی سقف متوقف شده اند. آنها آدمک بودند. اما هر دو مرد به آنچه می خواستند رسیدند: شهردار می توانست آرام باشد و رن می دانست که آیندگان می فهمند که طرح اصلی او کار می کند و ستون ها غیر ضروری هستند.

قانون روزانه: نشان دهید، توضیح ندهید.

48 قانون قدرت، قانون 9: از طریق اعمال خود پیروز شوید، هرگز از طریق استدلال

آنها را حدس بزنید

تنها چند ماه پس از ورود به پاریس در سال 1926، ژوزفین بیکر با رقص وحشیانه خود مردم فرانسه را کاملاً مجذوب و اغوا کرده بود. اما کمتر از یک سال بعد او می توانست احساس کند که علاقه آنها کاهش یافته است. او از کودکی از احساس خارج شدن از کنترل زندگی خود متنفر بود. چرا در رحمت مردم بی ثبات باشید؟ او پاریس را ترک کرد و یک سال بعد بازگشت، رفتارش کاملاً تغییر کرد - اکنون او نقش یک زن فرانسوی زیبا را بازی می کرد که اتفاقاً یک رقصنده و مجری مبتکر بود. فرانسوی ها دوباره عاشق شدند. قدرت به سمت او بازگشت. اگر در معرض دید عموم هستید، باید از این ترفند غافلگیری درس بگیرید. مردم نه تنها از زندگی خود بلکه از افرادی که قرار است آنها را از خستگی دور نگه دارند، خسته می شوند. لحظه ای که احساس می کنند می توانند قدم بعدی شما را پیش بینی کنند، شما را زنده زنده می خورند. هنرمند اندی وارهول مدام از تناسخ به تناسخ دیگر حرکت می کرد و هیچ نمی توانست نفر بعدی را پیش بینی کند - هنرمند، فیلمساز، مرد جامعه. همیشه یک سورپرایز را در آستین خود نگه دارید.

قانون روزانه: برای جلب توجه عموم، آنها را حدس بزنید. بگذارید اخلاقیات شما را به عدم صداقت متهم کنند، نداشتن هسته یا مرکز. آنها در واقع به آزادی و بازیگوشی شما در شخصیت عمومی خود حسادت می کنند.

هنر اغوا: آنها را در تعلیق نگه دارید - بعد چه می شود؟

اوت 6

منافع شخصی آنها را در نظر بگیرید

بیشتر مردان آنقدر کاملاً ذهنی هستند که هیچ چیز واقعا به جز خودشان به آنها علاقه مند نیست.

سریع ترین راه برای ایمن سازی ذهن مردم این است که نشان دهید چگونه یک عمل به نفع آنها خواهد بود. منفعت شخصی قوی ترین انگیزه است: یک هدف بزرگ ممکن است ذهن ها را تسخیر کند، اما هنگامی که اولین موج هیجان به پایان برسد، علاقه کاهش می یابد - مگر اینکه چیزی برای به دست آوردن وجود داشته باشد. منفعت شخصی پایه و اساس محکم تر است. دلایلی که به بهترین وجه کار می کنند از یک روکش نجیب برای پوشاندن درخواست آشکار برای منافع شخصی استفاده می کنند. هدف اغوا می کند اما منافع شخصی معامله را تضمین می کند.

قانون روزانه: به مردم نشان دهید که چه چیزی برای آنها مفید است.

۴۸ قانون قدرت، قانون ۴۳: روی قلب و ذهن دیگران کار کنید

اوت 7

از مشاجره خودداری کنید

هرگز بحث نکنید. در جامعه هیچ چیز نباید مورد بحث قرار گیرد. فقط نتایج را بدهید.

استدلال کننده نمی فهمد که کلمات هرگز خنثی نیستند و با بحث با یک مافوق هوش کسی قدرتمندتر از او را زیر سوال می برد. او همچنین هیچ اطلاعی از شخصی که با او سر و کار دارد ندارد. از آنجایی که هر مردی معتقد است که حق با اوست و کلمات به ندرت او را متقاعد می کنند، استدلال بحث کننده گوش ناشنوا می افتد. وقتی در گوشه ای قرار می گیرد، فقط بیشتر بحث می کند و قیر خود را حفر می کند. هنگامی که او باعث شد طرف مقابل در اعتقاداتش احساس ناامنی و حقارت کند، فصاحت سقراط نتوانست اوضاع را نجات دهد. مسئله صرفاً اجتناب از مشاجره با کسانی نیست که بالاتر از شما ایستاده اند. همه ما معتقدیم که در قلمرو عقاید و استدلال استاد هستیم.

قانون روزانه: باید مراقب باشید که همیشه سعی کنید صحت ایده های خود را به طور غیرمستقیم نشان دهید.

48 قانون قدرت، قانون 9: از طریق اعمال خود پیروز شوید، هرگز از طریق استدلال

اثر اخلاقی

قدرت استدلال کلامی بسیار محدود است و اغلب برعکس آنچه در نظر گرفته شده است انجام می دهد. همانطور که گراسیان اظهار می دارد، "حقیقت به طور کلی دیده می شود، به ندرت شنیده می شود." اثر اخلاقی یک راه عالی برای نشان دادن ایده های شما از طریق عمل است. به سادگی، شما با چشیدن طعم داروی خود به دیگران درس می دهید. در اثر اخلاقی، شما آنچه را که دیگران با شما کرده اند منعکس می کنید و این کار را به گونه ای انجام می دهید که باعث می شود آنها متوجه شوند که شما دقیقاً همان کاری را با آنها انجام می دهید که با شما انجام داده اند. شما به آنها این احساس را می دهید که رفتارشان ناخوشایند بوده است، برخلاف شنیدن شکایت و ناله کردن شما در مورد آن، که فقط دفاع آنها را بالا می برد. و همانطور که آنها احساس می کنند نتیجه اعمالشان به آنها بازتاب داده شده است، به عمیق ترین معنا متوجه می شوند که چگونه با رفتار غیراجتماعی خود به دیگران آسیب می رسانند یا مجازات می کنند.

قانون روزانه: ویژگی هایی را که می خواهید از آنها احساس شرمندگی کنند عینیت بخشید و آینه ای ایجاد کنید که در آن بتوانند به حماقت های خود خیره شوند و درسی در مورد خود بیاموزند.

48 قانون قدرت، قانون 44: خلع سلاح و خشمگین کردن با اثر آینه

اوت 9

لنگر نفس خود را

نفس و غرور مردم را نوعی جبهه در نظر بگیرید. وقتی آنها به شما حمله می کنند و شما نمی دانید چرا، اغلب به این دلیل است که شما ناخواسته نفس آنها، احساس اهمیت آنها را در جهان تهدید کرده اید. در صورت امکان، باید تلاش کنید تا مردم نسبت به خود احساس امنیت کنند. از هر چیزی که کار می کند استفاده کنید: چاپلوسی ظریف، یک هدیه، یک تبلیغ غیرمنتظره، یک پیشنهاد اتحاد، ارائه شما و آنها به عنوان برابر، آینه ای از ایده ها و ارزش های آنها. همه این چیزها باعث می شود که آنها احساس کنند در موقعیت جلویی خود نسبت به جهان لنگر انداخته اند، دفاع خود را پایین می آورند و آنها را مانند شما می کند. امن و راحت، آنها اکنون برای متقاعدسازی تنظیم شده اند. این امر به ویژه در مورد هدفی که نفس او ظریف است، ویرانگر است.

قانون روزانه: وقتی مردم نسبت به خود احساس امنیت می کنند، وقتی ایگوی آنها را در مقابل آن لنگر می اندازید، خلع سلاح می شوند و قابل مانور هستند.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 18: جناح نرم حریف خود را افشا کنید و به آن حمله کنید.
استراتژی چرخش

به هنر تلمیح مسلط شوید

هیچ متقاعد کننده ای نمی تواند بدون تسلط بر زبان و هنر تلمیح امیدوار به موفقیت باشد. لغزش زبان، نظرات ظاهرا ناخواسته "روی آن بخواب"، ارجاعات جذاب، اظهاراتی که به سرعت برای آنها عذرخواهی می کنید - همه اینها قدرت القا فوقالعاده ای دارند. آنها مانند سم زیر پوست مردم قرار می گیرند و زندگی خود را به خود می گیرند. کلید موفقیت در کنایه های خود این است که آنها را زمانی که اهداف شما در آرامش یا حواس پرتی خود هستند، قرار دهید تا از آنچه اتفاق می افتد آگاه نباشند. شوخی مودبانه اغلب جبهه مناسبی برای این کار است. مردم به این فکر می کنند که در آینده چه خواهند گفت یا در افکار خود غرق شده اند. کنایه های شما به سختی ثبت می شوند، که شما آن را می خواهید. رمز و راز در جهان بسیار کم است. بسیاری از مردم دقیقا همان چیزی را می گویند که احساس می کنند یا می خواهند. ما مشتاق چیزی معمایی هستیم، برای چیزی که تخیلات ما را تغذیه کند. به دلیل عدم پیشنهاد و ابهام در زندگی روزمره، به نظر می رسد شخصی که از آنها استفاده می کند ناگهان چیزی جذاب و پر از وعده دارد.

قانون روزانه: تلمیح عالی ترین وسیله تأثیرگذاری بر مردم است. اشارات، پیشنهادات و کنایه ها مقاومت طبیعی افراد را دور می زند. همه چیز را پیشنهاد کنید.

هنر/غوا: بر هنر تلمیح مسلط شوید

از احساسات آنها استفاده کنید

در کتاب تغییر، نویسندگان درمانگر (پل واتزلویک، جان ویکلند و ریچارد فیش) در مورد پرونده یک نوجوان سرکش بحث می کنند که توسط مدیر مدرسه به دلیل دستگیری در حال خرید و فروش مواد مخدر از مدرسه تعلیق شده است. او هنوز باید تکالیف خود را در خانه انجام می داد، اما از حضور در محوطه دانشگاه منع شد. این امر ضربه بزرگی به تجارت خرید و فروش مواد مخدر او وارد می کند. پسر از میل به انتقام گرفتن سوخت.

مادر با یک درمانگر مشورت کرد که به او گفت موارد زیر را انجام دهد: به پسر توضیح دهید که مدیر معتقد است فقط دانش آموزانی که شخصا در کلاس شرکت می کنند می توانند خوب عمل کنند. در ذهن مدیر، با دور نگه داشتن پسر از مدرسه، او اطمینان حاصل می کرد که شکست خواهد خورد. اگر او با کار در خانه بهتر از کلاس عمل می کرد، این مدیر را شرمند می کرد. او به او توصیه کرد که بهتر است در این ترم زیاد تلاش نکنید. در عوض، با اثبات حق با او در سمت خوب مدیر قرار بگیرید. البته، چنین توصیه هایی هوشمندانه طراحی شده بود تا با طبیعت سرکش او بازی کند. حالا او چیزی جز خجالت کشیدن مدیر نمی خواست و بنابراین با انرژی زیادی خود را به تکالیف خود انداخت، هدف درمانگر در تمام مدت.

قانون روزانه: در اصل، ایده این نیست که با احساسات قوی مردم مقابله کنیم، بلکه با آنها حرکت کنید و راهی برای هدایت آنها در جهت سازنده پیدا کنید.

رابرت گرین، «۴ استراتژی برای تبدیل شدن به یک استاد متقاعد کننده»، ۱۴، Medium، نوامبر،

2008

در ذهن آنها نفوذ کنید

ماکیاولی مشتاق قدرت گسترش ایده ها و توصیه های خود بود. او که از طریق سیاست از این قدرت محروم شده بود، تصمیم گرفت آن را از طریق کتاب ها به دست آورد: او خوانندگان را به آرمان خود تبدیل می کرد، و آنها ایده های او را آگاهانه یا ناخواسته منتشر می کردند. ماکیاولی می دانست که قدرتمندان اغلب تمایلی به گرفتن نصیحت ندارند، به ویژه از کسی که ظاهراً زیر دست آنها است. او همچنین می دانست که بسیاری از کسانی که در قدرت نیستند ممکن است از جنبه های خطرناک فلسفه او بترسانند - که بسیاری از خوانندگان به طور همزمان جذب و دفع می شوند. برای پیروزی بر افراد مقاوم و دوسوگرا، کتاب های ماکیاولی باید استراتژیک، غیرمستقیم و حيله گر باشند. بنابراین او تاکتیک های لفاظی غیرمتعارف را ابداع کرد تا به عمق دفاع خواندگانش نفوذ کند. اول، او کتاب های خود را با توصیه های ضروری پر کرد - ایده های عملی در مورد چگونگی به دست آوردن قدرت، ماندن در قدرت، محافظت از قدرت. این خوانندگان از هر نوع را به خود جلب می کند، زیرا همه ما ابتدا به منافع شخصی خود فکر می کنیم. در مرحله بعد، ماکیاولی حکایت های تاریخی را در طول نوشته های خود دوخته است تا ایده های خود را نشان دهد. مردم دوست دارند راه هایی به آنها نشان دهند که خود را سزار یا مدیچی مدرن تصور کنند، و دوست دارند با یک داستان خوب سرگرم شوند. و ذهنی که اسیر یک داستان شده است نسبتاً بی دفاع است و برای پیشنهاد باز است. سرانجام، ماکیاولی از زبانی تند و بی پیرایه برای دادن حرکت نوشتاری خود استفاده کرد. خوانندگان او به جای اینکه ذهن خود را کند و متوقف کنند، با میل به فراتر رفتن از فکر و اقدام آلوده می شوند.

قانون روزانه: ممکن است ایده های درخشانی داشته باشید، از نوعی که می تواند جهان را متحول کند، اما تا زمانی که نتوانید آنها را به طور موثر بیان کنید، هیچ نیرویی نخواهند داشت و هیچ قدرتی برای ورود عمیق و پایدار به ذهن مردم نخواهند داشت. در پیام های خود استراتژیک باشید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 30: در ذهن آنها نفوذ کنید

مردم را با احساسی رها کنید

برای بسیاری از ما، نتیجه گیری هر چیزی - یک پروژه، یک کمپین، یک تلاش برای متقاعد کردن - نوعی دیوار را نشان می دهد: کار ما تمام شده است، و زمان آن فرا رسیده است که سود و زیان خود را بشماریم و به جلو حرکت کنیم. لئندون جانسون به جهان بسیار متفاوت نگاه می کرد: پایان مانند دیوار نبود، بلکه بیشتر شبیه یک در بود که به مرحله یا نبرد بعدی منتهی می شد. آنچه برای او مهم بود کسب پیروزی نبود، بلکه جایی بود که او را ترک کرد، چگونه به دور بعدی باز شد. او چشم خود را به آینده و نوع موفقیتی که او را به جلو نگه می دارد، دوخته بود. جانسون در تلاش های خود برای جلب رای دهندگان از همین رویکرد استفاده کرد. به جای تلاش برای متقاعد کردن مردم برای حمایت از او با سخنرانی ها و کلمات فانتزی (به هر حال او سخنران خوبی نبود)، او بر احساسی که مردم را با آن رها می کرد تمرکز کرد. او می دانست که متقاعد کردن در نهایت فرآیند احساسات است: کلمات می توانند خوب به نظر برسند، اما اگر سیاستمداری باعث شود مردم به او مشکوک شوند که او را صادق نیست، فقط برای رای دادن وصل می کند، آنها به او نزدیک می شوند و او را فراموش می کنند. بنابراین جانسون تلاش کرد تا یک ارتباط عاطفی با رای دهندگان برقرار کند و مکالمات خود را با آنها با یک دست دادن صمیمانه و با نگاهی به چشمانش به پایان می رساند، لرزشی در صدایش که پیوند بین آنها را مهر و موم می کرد. او آنها را احساس کرد که دوباره او را خواهند دید، و احساساتی را برانگیخت که هر گونه سوء ظن به غیرصادق بودن او را از بین می برد. پایان گفتگو در واقع نوعی آغاز بود، زیرا در ذهن آنها باقی ماند و به رای تبدیل شد.

قانون روزانه: چشمان خود را به عواقب هر برخوردی نگاه کنید. بیشتر به احساسی که مردم را با آن ترک می کنید فکر کنید - احساسی که ممکن است به تمایل به دیدن بیشتر شما تبدیل شود.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 22: بدانید چگونه به همه چیز پایان دهید - استراتژی خروج

ایجاد عینک های قانع کننده

استفاده از کلمات برای دفاع از پرونده شما کار خطرناکی است: کلمات ابزار خطرناکی هستند و اغلب به بیراهه می روند. کلماتی که مردم برای متقاعد کردن ما استفاده می کنند، ما را دعوت می کند تا با کلمات خودمان در مورد آنها تأمل کنیم. ما به آنها فکر می کنیم و اغلب در نهایت برعکس آنچه می گویند را باور می کنیم. (این بخشی از طبیعت انحرافی ماست.) همچنین اتفاق می افتد که کلمات ما را آزرده خاطر می کنند و انجمن هایی را که ناخواسته گوینده آنها ناخواسته است برمی انگیزند. از سوی دیگر، بصری هزارتوی کلمات را کوتاه می کند. با یک قدرت عاطفی و بی واسطه ضربه می زند که هیچ شکافی برای تأمل و شک باقی نمی گذارد. مانند موسیقی، درست از افکار منطقی و منطقی می پرد. بهترین راه برای استفاده از تصاویر، سازماندهی تصاویر و نمادها در یک منظره بزرگ است که مردم را به وحشت می اندازد و حواس آنها را از واقعیت های ناخوشایند منحرف می کند. انجام این کار آسان است: مردم آنچه را که بزرگ، دیدنی و بزرگتر از زندگی است دوست دارند. به احساسات آنها متوسل شوید و آنها به صورت انبوهی به منظره شما هجوم خواهند آورد. بصری ساده ترین راه به قلب آنها است.

قانون روزانه: نمایش های صحنه ای برای اطرافیان، پر از تصاویری جذاب و نمادهای درخشان که حضور شما را افزایش می دهد. خیره شده از ظواهر، هیچ متوجه نمی شود که واقعا چه کاری انجام می دهید.

48 قانون قدرت، قانون 37: ایجاد عینک های قانع کننده

از سفتی آنها استفاده کنید

پسر یک گرو یک بار با مشکل زیر نزد استاد بزرگ ذن قرن هجدهم هاگوین آمد: او می خواست پدرش را وادار کند که بودیسم را تمرین کند، اما مرد وانمود کرد که بیش از حد مشغول حسابداری خود است و حتی برای یک سرود یا دعا وقت ندارد. هاگوین گرو را می شناخت - او یک بخیل ریشه دار بود که فقط از این به عنوان بهانه ای برای اجتناب از مذهب استفاده می کرد، که آن را اتلاف وقت می دانست. هاگوین به پسر توصیه کرد که به پدرش بگوید که استاد ذن خود هر دعا و سرودی را که روزانه انجام می دهد از او می خرد. این کاملاً یک معامله تجاری بود. البته گرو از این معامله بسیار خوشحال بود - او می توانست پسرش را ساکت کند و در این روند پول در بیاورد. او هر روز صورتحساب نماز خود را به هاگوین تقدیم می کرد و هاگوین به او پرداخت می کرد. اما در روز هفتم، او حاضر نشد. به نظر می رسید که او آنقدر درگیر مناجات شده بود که فراموش کرده بود تعداد دعاهایی را که انجام داده است بشمارد. چند روز بعد او به هاگوین اعتراف کرد که کاملاً درگیر شعارها شده است، احساس بسیار بهتری دارد و دیگر نیازی به پرداخت حقوق ندارد. او به زودی به یک اهدا کننده بسیار سخاوتمند به معبد هاگوین تبدیل شد. وقتی مردم در مخالفت با چیزی سفت و سخت هستند، از ترس عمیق از تغییر و عدم اطمینان ناشی از آن ناشی می شود. آنها باید همه چیز را در شرایط خود داشته باشند و احساس کنترل کنند. اگر با تمام توصیه های خود سعی کنید تغییر را تشویق کنید، به آنها بازی می کنید - این به آنها چیزی می دهد که علیه آن واکنش نشان دهند و سفتی آنها را توجیه می کند. آنها لجبازتر می شوند. از دعوا با چنین افرادی دست بردارید و از ماهیت واقعی رفتار سفت و سخت آنها برای ایجاد تغییری ملایم استفاده کنید که می تواند به چیزی بزرگتر منجر شود.

قانون روزانه: مردم اغلب آنچه را که دیگران از آنها می خواهند انجام نمی دهند، زیرا آنها فقط می خواهند اراده خود را اعمال کنند. اگر از صمیم قلب با شورش آنها موافق باشید، آنها دوباره شورش خواهند کرد

و اراده خود را در جهت مخالف اعلام کنید، چیزی که شما در تمام مدت می خواستید - جوهر روانشناسی معکوس.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

با لمس سبک متقاعد کنید

ضد اغوا کننده ترین شکل زبان، استدلال است. با مشاجره چند دشمن خاموش ایجاد می کنیم؟ یک راه برتر برای وادار کردن مردم به گوش دادن و متقاعد کردن وجود دارد: شوخ طبعی و لمس سبک. بنجامین دیزارانیلی سیاستمدار انگلیسی قرن نوزدهم در این بازی استاد بود. در پارلمان، عدم پاسخ دادن به یک اتهام _____ یا اظهار نظر افترآمیز یک اشتباه مرگبار بود: سکوت به این معنی بود که حق با متهم بود. با این حال، پاسخ دادن با عصبانیت، وارد شدن به یک مشاجره، زشت و تدافعی به نظر می رسید. دیزارانیلی از تاکتیک دیگری استفاده کرد: او آرام ماند. وقتی زمان پاسخ به حمله فرا می رسید، به آرامی به سمت میز سخنران می رفت، مکث می کرد، سپس پاسخی طنزآمیز یا کنایه آمیز می گفت. همه می خندیدند. اکنون که مردم را گرم کرده بود، به رد دشمنش ادامه می داد و هنوز در نظرات سرگرم کننده مخلوط می شد. یا شاید او به سادگی به سراغ موضوع دیگری می رفت، گویی بالاتر از همه چیز است. شوخ طبعی او نیش هر حمله ای به او را از بین برد. خنده و کف زدن اثر دومینویی دارد: هنگامی که شنوندگان شما می خندیدند، احتمال بیشتری دارد که دوباره بخندند. در این حال و هوای سبک دل، آنها همچنین بیشتر مستعد گوش دادن هستند.

قانون روزانه: یک لمس ظریف و کمی کنایه به شما فضایی می دهد تا آنها را متقاعد کنید، آنها را به سمت خود حرکت دهید، دشمنان خود را مسخره کنید. این شکل اغوا کننده استدلال است.

هنر اغوا: از قدرت شیطانی کلمات برای ایجاد سردرگمی استفاده کنید

کاری کنید که آنها نظر شما را احساس کنند

یک بار یک مزاحم حرف نیکیتا خروشچف را در میانه سخنرانی که در آن جنایات استالین را محکوم می کرد، قطع کرد. مزاحم فریاد زد: «تو همکار استالین بودی، چرا آن موقع جلوی او را نگرفتی؟» خروشچف ظاهراً نتوانست مزاحم را ببیند و پارس کرد: «چه کسی این را گفته است؟» هیچ دستی بالا نرفت. هیچ عضله ای را حرکت نداد. پس از چند ثانیه سکوت متشنج، خروشچف سرانجام با صدایی آرام گفت: «حالا می دانید چرا جلوی او را نگرفتم.» او به جای اینکه فقط استدلال کند که هر کسی که با استالین روبرو می شود می ترسد، می دانست که کوچکترین نشانه شورش به معنای مرگ حتمی است، به آنها این احساس را داده بود که مواجهه با استالین چه حسی دارد - باعث شده بود که آنها پارانویا، ترس از صحبت کردن، وحشت رویارویی با رهبر، در این مورد خروشچف را احساس کنند. تظاهرات احشایی بود و دیگر نیازی به بحث نبود. قدرت نشان دادن این است که حریفان شما حالت تدافعی ندارند و بنابراین برای متقاعد کردن بازتر هستند.

قانون روزانه: هدف شما باید این باشد که آنها به معنای واقعی کلمه و فیزیکی معنای شما را احساس کنند، نه اینکه کلمات را روی آنها بریزید.

48 قانون قدرت، قانون 9: از طریق اعمال خود پیروز شوید، هرگز از طریق استدلال

بگذارید آنها در امتیازات جزئی پیروز شوند

در سال 1782 نمایشنامه نویس فرانسوی پیر آگوستین کارون دو بومارش کارهای پایانی شاهکار بزرگ خود را با عنوان *ازدواج فیگارو* انجام داد. تأیید پادشاه لویی شانزدهم مورد نیاز _____ بود و وقتی نسخه خطی را خواند، خشمگین شد. او گفت که چنین نمایشی به انقلاب منجر می شود: «این مرد هر چیزی را که در یک دولت باید رعایت شود، مسخره می کند.» پس از فشارهای بسیار، او موافقت کرد که آن را به صورت خصوصی در تناثری در ورسای اجرا کند. مخاطبان اشرافی آن را دوست داشتند. پادشاه اجازه اجرای بیشتر را داد، اما به سانسورگران خود دستور داد تا فیلمنامه را به دست آورند و بدترین قسمت های آن را قبل از ارائه به عموم تغییر دهند، برای دور زدن این امر، بومارشی دادگاهی متشکل از دانشگاهیان، روشنفکران، درباریان و وزرای دولت را مأمور کرد تا نمایشنامه را با او مرور کنند. مردی که در جلسه شرکت کرده بود نوشت: "آقای دو بومارش اعلام کرد که بدون قید و شرط به هر پرش و تغییری که آقایان و حتی خانم های حاضر ممکن است مناسب بدانند تسلیم خواهد شد. هر می خواست چیزی از خودش اضافه کند. M. de Breteuil شوخ طبعی را پیشنهاد کرد، بومارشایس آن را پذیرفت و از او تشکر کرد. . . . «برده چهارم را نجات می دهد.» خاتم دو ماتینیون رنگ روبان صفحه کوچک را به اشتراک گذاشت. رنگ پذیرفته شد و مد شد. بومارشایس واقعا بسیار باهوش بود. او با اجازه دادن به دیگران برای ایجاد کوچکترین تغییرات در شاهکارش، منیت و هوش آنها را بسیار تملق کرد. البته، در مورد تغییرات بزرگتری که بعدا توسط سانسورگران لویی درخواست شد، بومارشها تسلیم نشد. در آن زمان او چنان اعضای دادگاه خود را به خود جلب کرده بود که آنها با جدیت از او دفاع کردند و لویی مجبور شد عقب نشینی کند.

قانون روزانه: یاد بگیرید که با موافقت با مسائلی که چندان مهم نیستند، دفاع مردم را کاهش دهید. این به شما آزادی عمل زیادی می دهد تا آنها را در مسیری که می خواهید حرکت دهید و آنها را وادار به تسلیم خواسته های شما در مورد مسائل مهم تر کنید.

قوانین طبیعت انسان، 7: با تأیید خود، مقاومت مردم را نرم کنید.
نظر - قانون دفاع

چگونه با آزاردهنده ها کنار بیاییم

در اوایل کار خود، زمانی که روان درمانگر مشهور میلتن اریکسون استاد پزشکی در یک دانشگاه بود، مجبور بود با دانشجوی بسیار باهوشی به نام آن سر و کار داشته باشد که همیشه دیر به کلاس ها می آمد، سپس به شدت و صمیمانه عذرخواهی می کرد. او اتفاقاً یک دانش آموز مستقیم بود. او همیشه قول می داد که به موقع برای کلاس بعدی حاضر شود اما هرگز نشد. این کار را برای همکلاسی هایش دشوار کرد. او اغلب سخنرانی یا کارهای آزمایشگاهی برگزار می کرد. و در روز اول یکی از کلاس های سخنرانی اریکسون، او به ترفندهای قدیمی خود ادامه داد، اما اریکسون آماده بود. وقتی دیر وارد شد، تمام کلاس را بلند کرد و با احترام تمسخرآمیز در برابر او تعظیم کرد. او هم همین کار را کرد. حتی بعد از کلاس، در حالی که او در سالن قدم می زد، دانش آموزان به تعظیم خود ادامه دادند. پیام واضح بود - "ما از طریق شما می بینیم" - و با احساس خجالت و شرمندگی، او دیر حاضر نشد.

قانون روزانه: با چشیدن طعم داروی خود یا نشان دادن اینکه از طریق آنها می بینید، به افراد آزاردهنده درس بدهید.

قوانین طبیعت انسان، 16: خصومت پشت نمای دوستانه را ببینید - قانون
پرخاشگری

محرک اصلی

در آستانه اولین نبرد ارتش خود با لژیون های ترسناک رومی، هانیبال مجبور شد به نحوی مردان فرسوده خود را زنده کند. او تصمیم گرفت نمایشی به نمایش بگذارد: گروهی از _____ زندانیان را آورد و به آنها گفت که اگر در یک مسابقه گلاادیاتوری تا سر حد مرگ با یکدیگر بجنگند، فاتحان آزادی و جایگاهی در ارتش کارتاژی به دست خواهند آورد. زندانیان موافقت کردند و سربازان هانیبال ساعت ها سرگرم کننده بودند. وقتی جنگ تمام شد، هانیبال افرادش را خطاب قرار داد. هانیبال گفت، شما سربازان دقیقا در همان موقعیت زندانیان هستید. شما کیلومترها از خانه فاصله دارید، در قلمرو متخاصم، و جایی برای رفتن ندارید. یا آزادی است یا بردگی، پیروزی یا مرگ. اما همانطور که این مردان امروز جنگیدند بجنگید و شما پیروز خواهید شد. مسابقه و سخنرانی سربازان هانیبال را فرا گرفت و روز بعد آنها با وحشیگری مرگبار جنگیدند و رومیان را شکست دادند. هانیبال یک انگیزه دهنده اصلی از نوع نادری بود. در جایی که دیگران سربازان خود را با سخنرانی ها آزار می دادند، او می دانست که اتکا به کلمات به معنای در وضعیت تاسف باری است: کلمات فقط به سطح یک سرباز برخورد می کنند، و یک رهبر باید قلب افرادش را بگیرد، خون آنها را به جوش بیاورد، وارد ذهن آنها شود، خلق و خوی آنها را تغییر دهد. هانیبال به طور غیرمستقیم به احساسات سربازانش رسید، آنها را آرام کرد، آنها را از مشکلاتشان خارج کرد و آنها را به هم پیوند داد. تنها پس از آن بود که او با سخنرانی به آنها ضربه زد که واقعیت متزلزل آنها را به خانه آورد و احساسات آنها را تحت تأثیر قرار داد.

قانون روزانه: ایجاد انگیزه در مردم یک هنر ظریف است. شما باید به طور غیرمستقیم احساسات مردم را هدف قرار دهید. با تنظیم جذابیت احساسی خود، به جای خراشیدن سطح، وارد آن خواهید شد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 7: جنگ خود را به یک جنگ صلیبی تبدیل کنید - روحیه استراتژی

فربب ناآشنا

یکی از بخش های انحرافی طبیعت انسان این است که ما همیشه چیزی را که نداریم می خواهیم. ما به آن طرف حصار نگاه می کنیم - چمن همیشه سبزتر است، همسایه ماشین بهتری دارد، _____ فرزندانشان رفتار بهتری دارند. ما همیشه آرزوی آنچه دیگران دارند را داریم. ما فکر می کنیم آنچه نداریم بهتر است. این طبیعت میل است. وقتی به چیزی دست می یابیم، احساس خوبی نیست. اهمیت میل این است که همیشه به دنبال چیزی باشیم، چیزی خارج از خودمان. ما چیزی را می خواهیم که ناآشنا است، چه چیزی عجیب و غریب است، چیزی که قبلا هرگز در زندگی خود نداشته ایم. ما چیزی را می خواهیم که تجاوز آمیز است، چه چیزی تابو است، آنچه دیگران ندارند، چه چیزی جدید یا تازه است. شما باید آن شی مورد نظر را ایجاد کنید - در هر چیزی که در زندگی ایجاد می کنید. شما باید به مردم این احساس را بدهید که چیزی کمی تابو و تجاوز آمیز در مورد آن وجود دارد، کاری که من با 48 قانون قدرت انجام دادم. وقتی آن کتاب را برمی دارید، احساس می کنید که کاری کمی کثیف و زننده انجام می دهید. شما می خواهید این احساس را ایجاد کنید که آنچه ارانه می دهید چیزی آشنا نیست.

قانون روزانه: وقتی شخص یا شیئی آشنا است، کمی تحقیر می کنیم. اما وقتی دور و جذاب و مرموز است و چیزی وجود دارد که ما نداریم - این جرقه میل ما را می زند. این کلید هر نوع بازاریابی یا فروش نرم است.

رابرت گرین در گفتگو در Live Talks لس آنجلس، 11 فوریه 2019

پیچ شست آنها را پیدا کنید

پیچ شست هر مرد را پیدا کنید. این هنر تنظیم اراده هایشان است. به مهارت بیشتری نسبت به وضوح نیاز دارد. شما باید بدانید که کجا به هر کسی بروید. هر اراده ای انگیزه خاصی دارد که با توجه به سلیقه متفاوت است. همه انسانها بت پرست هستند، برخی از شهرت، برخی دیگر منفعت شخصی، بیشتر از همه لذت برخوردارند. مهارت شامل شناخت این بت ها به منظور وارد کردن آنها است. با دانستن انگیزه اصلی هر مردی، شما کلید اراده او را دارید.

همه ما مقاومت داریم. ما با یک زره همیشگی در اطراف خود زندگی می کنیم تا در برابر تغییر و اقدامات مزاحم دوستان و رقبا دفاع کنیم. ما چیزی بیشتر از این نمی خواهیم که رها شویم تا کارها را به روش خودمان انجام دهیم. برخورد مداوم با این مقاومت ها انرژی زیادی برای شما هزینه می کند. با این حال، یکی از مهم ترین چیزهایی که باید در مورد افراد بدانید این است که همه آنها دارای یک نقطه ضعف هستند، بخشی از زره روانی آنها که مقاومت نمی کند، اگر آن را پیدا کنید و آن را فشار دهید، به اراده شما خم می شود. برخی از افراد نقاط ضعف خود را آشکارا می پوشند، برخی دیگر آنها را پنهان می کنند. کسانی که آنها را پنهان می کنند اغلب کسانی هستند که به طور موثری از طریق آن شکاف در زره خود خنثی می شوند.

قانون روزانه: هر کسی یک پیچ شست دارد، یک شکاف در دیوار قلعه. پس از پیدا شدن، این یک پیچ شست است که می توانید به نفع خود تبدیل کنید.

48 قانون قدرت، قانون 33: پیچ شست هر مرد را کشف کنید

سختی و مهربانی را با هم ترکیب کنید

ناپلئون بزرگترین مربی تاریخ بود: او میلیون ها مرد جوان سرکش، بی انضباط و سرباز را که اخیرا توسط انقلاب فرانسه آزاد شده بودند، گرفت و آنها را به یکی از موفق ترین نیروهای _____ رزمی تبدیل کرد. از بین تمام تکنیک های ناپلئون، هیچ کدام موثرتر از استفاده او از مجازات ها و پاداش ها نبود که همگی برای بیشترین تأثیر دراماتیک به صحنه برده شده بودند. سرزنش های شخصی او نادر بود، اما وقتی عصبانی بود، وقتی تنبیه می کرد، تأثیر ویرانگر بود: هدف احساس طرد و طرد شدن می کرد. گویی از گرمای خانواده اش تبعید شده است، تلاش می کند تا لطف ژنرال را پس بگیرد و سپس هرگز دلیلی برای عصبانیت دوباره به او ندهد. ترفیع، پاداش و ستایش عمومی به همان اندازه نادر بودند، و هنگامی که می آمدند، همیشه برای شایستگی بودند، نه برای محاسبات سیاسی. افرادی که در میان قطب هایی گیر افتاده بودند که نمی خواستند هرگز ناپلئون را ناراحت نکنند و آرزوی به رسمیت شناختن او را داشتند، به سمت او کشیده شدند و فداکارانه او را دنبال کردند اما هرگز به طور کامل به او نرسیدند. از استاد بیاموزید: راه مدیریت افراد این است که آنها را در حالت تعلیق نگه دارید. ابتدا بین سربازان خود و خودتان پیوند ایجاد کنید. آنها به شما احترام می گذارند، شما را تحسین می کنند، حتی کمی از شما می ترسند. برای قوی تر کردن پیوند، خود را عقب نگه دارید، فضای کمی در اطراف خود ایجاد کنید. شما گرم هستید و در عین حال با لمس فاصله. هنگامی که پیوند جعل شد، کمتر ظاهر می شود. هم تنبیه ها و هم ستایش های خود را نادر و غیرمنتظره کنید، چه برای اشتباهات و چه برای موفقیت هایی که ممکن است در آن زمان جزئی به نظر برسند اما معنای نمادین دارند. درک کنید: هنگامی که مردم بدانند چه چیزی شما را خوشحال می کند و چه چیزی شما را عصبانی می کند، به پودل های آموزش دیده تبدیل می شوند و با رفتار خوب ظاهری شما را مجذوب خود می کنند.

قانون روزانه: آنها را در حالت تعلیق نگه دارید - کاری کنید که آنها دائما به شما فکر کنند و بخواهند شما را راضی کنند اما هرگز نمی دانند چگونه این کار را انجام دهند. هنگامی که آنها در دام قرار گرفتند، یک کشش مغناطیسی روی آنها خواهید داشت. انگیزه خودکار خواهد شد.

33 استراتژی جنگ ، استراتژی 7: جنگ خود را به یک جنگ صلیبی تبدیل کنید - روحیه
استراتژی

چشم سوم را پرورش دهید

در سال 401 قبل از میلاد، ده هزار سرباز مزدور یونانی ناگهان خود را در سمت بازنده یک نبرد یافتند و در اعماق قلب ایران به دام افتادند. آنها در اردوگاه خود سرگردان بودند و از سرنوشت خود سوگواری می کردند. در میان آنها نویسنده گزنفون بود که به عنوان نوعی خبرنگار سیار با سربازان همراه شده بود. گزنفون به عنوان دانشجوی سقراط فلسفه خوانده بود. او به برتری تفکر منطقی، دیدن کل تصویر، ایده کلی پشت ظواهر زودگذر زندگی روزمره اعتقاد داشت. یک شب او دید که چگونه یونانیان می توانند از دام خود فرار کنند و به خانه بازگردند. او آنها را دید که به سرعت و مخفیانه در ایران حرکت می کنند و همه چیز را فدای سرعت می کنند. او آنها را دید که بلافاصله می روند و از عنصر غافلگیری برای به دست آوردن فاصله استفاده می کنند. او به آینده فکر می کرد، به زمین، مسیری که باید طی کرد، دشمنان زیادی که با آنها روبرو خواهند شد، چگونه می توانند به شهروندانی که علیه ایرانیان شورش می کنند کمک کنند و از آنها استفاده کنند. در عرض چند ساعت، او جزئیات عقب نشینی را تداعی کرده بود، همه از چشم انداز کلی او از مسیر زیگزاگ سریع آنها به مدیترانه و خانه الهام گرفته شده بود. اگرچه او هیچ تجربه نظامی نداشت، اما بینش او چنان کامل بود و آن را با چنان اعتماد به نفس بیان کرد که سربازان او را به عنوان رهبر واقعی خود معرفی کردند. این داستان جوهر همه اقتدار و اساسی ترین عنصر در ایجاد آن را در بر می گیرد. اکثر مردم در لحظه قفل شده اند. آنها مستعد واکنش بیش از حد و وحشت هستند و فقط بخش محدودی از واقعیت را که گروه با آن روبرو است می بینند. آنها نمی توانند ایده های جایگزین را سرگرم کنند یا اولویت بندی کنند. کسانی که حضور ذهن خود را حفظ می کنند و دیدگاه خود را بالاتر از لحظه قرار می دهند، به قدرت های رویایی ذهن انسان ضربه می زنند و آن چشم سوم را برای نیروها و روندهای نامرئی پرورش می دهند. آنها از گروه متمایز هستند و عملکرد واقعی رهبری را انجام می دهند.

قانون روزانه: هاله اقتدار را با داشتن توانایی خداگونه برای خواندن آینده ایجاد کنید. این قدرتی است که می توان آن را تمرین و توسعه داد و در هر موقعیتی به کار برد.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی

توسل به عظمت تحقق نیافته آنها

اکثر مردم خود را از درون بزرگتر از آن چیزی می دانند که در ظاهر به دنیا می رسند. آنها پر از آرمان های تحقق نیافته هستند: آنها می توانند هنرمند، متفکر، رهبر، شخصیت های معنوی باشند، اما جهان آنها را خرد کرده است، آنها را از فرصت شکوفایی توانایی هایشان سلب کرده است. این کلید اغوای آنها و اغوا نگه داشتن آنها در طول زمان است. فقط به جنبه فیزیکی مردم متوسل شوید، همانطور که بسیاری از اغواگران آماتور انجام می دهند، و آنها از شما به خاطر بازی با ترین غرایز خود متنفر خواهند شد. اما به خود بهتر خود متوسل شوید، به استاندارد بالاتری از زیبایی، و آنها به سختی متوجه خواهند شد که اغوا شده اند.

قانون روزانه: به اهداف خود احساس بلندی، والا، معنوی کنید و قدرت شما بر آنها بی حد و حصر خواهد بود.

هنر اغوا: عاشق ایده آل

خود را به یک شنونده عمیق تبدیل کنید

شما افکار خود را خیلی خوب می دانید. شما به ندرت تعجب می کنید. ذهن شما تمایل دارد با وسواس در اطراف موضوعات مشابه بچرخد. اما هر فردی که با آن روبرو می شوید نماینده کشوری ناشناخته و پر از شگفتی است. برای لحظه ای تصور کنید که می توانید در ذهن مردم قدم بگذارید و چه سفر شگفت از

انگیزی می تواند باشد. افرادی که ساکت و کسل کننده به نظر می رسند، اغلب عجیب ترین زندگی درونی را برای کشف شما دارند. حتی با احمق ها و احمق ها، می توانید خود را در مورد منشأ و ماهیت نقص های آنها آموزش دهید.

قانون روزانه: تبدیل خود به یک شنونده عمیق نه تنها با باز کردن ذهن خود به روی ذهن آنها سرگرم کننده تر خواهد بود، بلکه ارزشمندترین درس ها را در مورد روانشناسی انسان نیز ارائه می دهد. راز این: پیدا کردن افراد دیگر بی پایان جذاب.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

احساس امنیت درونی را القا کنید

وقتی سعی می کنید مردم را در مورد چیزی متقاعد کنید، یکی از این سه اتفاق می افتد. اول، ممکن است ناخواسته جنبه خاصی از نظر شخصی آنها را به چالش بکشید. دوم، شما می توانید نظر شخصی آنها را در موقعیتی بی طرف بگذارید - نه به چالش کشیده شود و نه تأیید شود. سوم، شما می توانید به طور فعال نظر شخصی آنها را تأیید کنید. در این مورد، شما یکی از بزرگترین نیازهای عاطفی افراد را برآورده می کنید. ما می توانیم تصور کنیم که مستقل، باهوش، شایسته و متکی به خود هستیم، اما فقط افراد دیگر می توانند واقعا این را برای ما تأیید کنند. و در دنیای خشن و رقابتی که در آن همه ما مستعد شک و تردید مداوم به خود هستیم، تقریبا هرگز این اعتباری را که آرزو می کنیم به دست نمی آوریم. وقتی آن را به مردم می دهید، اثر جادویی را خواهید داشت که زمانی رخ داده است که خودتان مست بودید، یا در یک تجمع یا عاشق بودید. شما مردم را آرام خواهید کرد. آنها دیگر تحت تأثیر ناامنی ها

قرار نمی گیرند، می توانند توجه خود را به بیرون معطوف کنند. ذهن آنها باز می شود و آنها را مستعد تلقین و کنایه می کند. اگر آنها تصمیم بگیرند به شما کمک کنند، احساس می کنند که این کار را به میل خود انجام می دهند.

قانون روزانه: وظیفه شما ساده است: احساس امنیت درونی را در مردم القا کنید. ارزش های آنها را منعکس کنید، نشان دهید که آنها را دوست دارید و به آنها احترام می گذارید، به آنها این احساس را بدهید که از خرد و تجربه آنها قدردانی می کنید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

افراد را با خلق و خوی مناسب آلوده کنید

اگر آرام هستید و پیش بینی یک تجربه لذت بخش را دارید، این خود به خود ارتباط برقرار می کند و تاثیری آینه مانند بر شخص دیگر می گذارد. یکی از بهترین نگرش ها برای انطباق با این منظور، زیاده روی کامل است. شما دیگران را قضاوت نمی کنید. شما آنها را همانطور که هستند می پذیرید. در *رمان سفیران*، نویسنده هنری جیمز پرتز این ایده آل را در قالب ماری دو ویونت، یک زن مسن فرانسوی با رفتارهای بی عیب و نقص ترسیم می کند، که مخفیانه از برانکارد آمریکایی به نام لمبرت برای کمک به او در یک رابطه عاشقانه استفاده می کند. از همان لحظه ای که او را ملاقات می کند، استروتر مجذوب او می شود. به نظر می رسد او "ترکیبی از شفافیت و رمز و راز" است. او عمیقاً به آنچه او می گوید گوش می دهد و بدون پاسخ، به او این احساس را می دهد که کاملاً او را درک می کند. او را در همدلی خود احاطه می کند. او از ابتدا طوری رفتار می کند که انگار دوستان خوبی شده اند، اما این در رفتار او است، چیزی که او نمی گوید. او روح زیاده روی او را "ملایمت آگاهانه زیبا" می نامد و قدرت هیپنوتیزمی بر او دارد. خیلی قبل از اینکه او حتی از او کمک بخواهد، او کاملاً تحت طلسم او است و هر کاری برای او انجام خواهد داد. چنین نگرشی شکل ایده آل مادر — بیقید و شرط در مهر او — را تکرار میکند. آنقدر با کلمات بیان نمی شود که در ظاهر و زبان بدن بیان می شود. روی مردان و زنان به یک اندازه خوب کار می کند و تقریباً بر روی هر کسی اثر هیپنوتیزمی دارد.

قانون روزانه: ما به عنوان حیوانات اجتماعی، به شدت مستعد خلق و خوی افراد دیگر هستیم. از این قدرت استفاده کنید تا به طور ماهرانه خلق و خوی مناسب را برای تاثیرگذاری بر افراد تزریق کنید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

آنها را در بهترین حالت تصور کنید

به خاطر داشته باشید که انتظارات شما از مردم به صورت غیرکلامی به آنها منتقل می شود. به عنوان مثال، نشان داده شده است که معلمانی که از دانش آموزان خود انتظار چیزهای بزرگتری دارند، می توانند بدون گفتن چیزی تأثیر مثبتی بر کار و نمرات خود داشته باشند. با احساس هیجان به خصوص هنگام ملاقات با کسی، این موضوع را به روشی قدرتمند به او منتقل خواهید کرد. برخی ادعا کرده اند که به سادگی با فکر کردن به طرف مقابل خوش تیپ یا خوش قیافه است، نتایج عالی می گیرند.

قانون روزانه: اگر شخصی وجود دارد که در نهایت از او لطف می خواهید، سعی کنید او را در بهترین حالت تصور کنید - سخاوتمند و دلسوز - اگر این امکان وجود دارد.

قوانین طبیعت انسان، 7: با تأیید عقیده خود، مقاومت مردم را نرم کنید - قانون دفاع

با عقیده شخصی خود کنار بیایید

در نهایت، وقتی نوبت به نظر شخصی خود می رسد، سعی کنید کمی از آن فاصله بگیرید. خود را از وجود آن و نحوه عملکرد آن در درون خود آگاه کنید. با این واقعیت کنار بیایید که آنقدرها هم که دوست دارید باور کنید آزاد و خودمختار نیستید. شما با نظرات گروه هایی که به آنها تعلق دارید مطابقت دارید.

شما محصولات را به دلیل نفوذ ناخودآگاه خریداری می کنید. شما می توانید دستکاری شوید. همچنین بدانید که شما به خوبی تصویر ایده آل از نظر شخصی خود نیستید. مانند هر دیگری، شما می توانید کاملاً خود را جذب کنید و با دستور کار خود وسواس داشته باشید. با این آگاهی، نیازی به تأیید شدن توسط دیگران احساس نخواهید کرد.

قانون روزانه: تلاش کنید تا خود را واقعا مستقل کنید و نگران رفاه دیگران باشید، نه اینکه به توهم عقیده خود وابسته بمانید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

سپتامبر

استراتژیست بزرگ



استراتژی هنری است که نه تنها به طرز تفکر متفاوتی نیاز دارد، بلکه به رویکردی کاملاً متفاوت به خود زندگی نیاز دارد. اغلب بین ایده ها و دانش ما از یک سو و تجربه واقعی ما از سوی دیگر شکافی وجود دارد. ما چیزهای بی اهمیت و اطلاعاتی را جذب می کنیم که فضای ذهنی را اشغال می کنند اما ما را به جایی نمی رسانند. ما کتاب هایی می خوانیم که ما را منحرف می کنند اما ارتباط کمی با زندگی روزمره ما دارند. ما ایده های بلندی داریم که آنها را عملی نمی کنیم. ما همچنین تجربیات غنی زیادی داریم که به اندازه کافی تجزیه و تحلیل نمی کنیم، ایده هایی که درس های آنها را نادیده می گیریم، به ما الهام نمی بخشد. استراتژی مستلزم تماس دائمی بین دو قلمرو است. این دانش عملی از بالاترین شکل است. وقایع زندگی هیچ معنایی ندارند اگر عمیقاً در مورد آنها تأمل نکنید و ایده های کتاب ها اگر در زندگی شما کاربرد نداشته باشند، بی معنی هستند. در استراتژی تمام زندگی یک بازی است که شما در حال انجام آن هستید. این بازی هیجان انگیز است اما نیاز به توجه عمیق و جدی نیز دارد. خطرات بسیار زیاد است. آنچه می دانید باید به عمل تبدیل شود و عمل باید به دانش تبدیل شود. به این ترتیب استراتژی به یک چالش مادام العمر و منبع لذت دائمی در غلبه بر مشکلات و حل مشکلات تبدیل می شود. هدف ماه سپتامبر تبدیل شما به یک جنگجوی استراتژیک در زندگی روزمره است.

در کتابم 33 استراتژی جنگ، به این نکته اشاره می کنم که اکثر ما در قلمرویی زندگی می کنیم که آن را جهنم تاکتیکی می نامیم. این جهنم شامل همه افرادی است که در اطراف ما برای قدرت یا نوعی کنترل رقابت می کنند و اعمالشان زندگی ما را در هزار جهت مختلف قطع می کند. ما دائماً مجبوریم به آنچه این شخص انجام می دهد یا می گوید واکنش نشان دهیم و در این فرآیند احساساتی شویم. هنگامی که در این جهنم فرو می روید، بسیار دشوار است که ذهن خود را بالاتر از آن بالا ببرید. شما با نبردهای یکی پس از دیگری دست و پنجه نرم می کنید و هیچ یک از آنها با هیچ راه حلی به پایان نمی رسند. برای شما بسیار سخت است که جهنم را همانطور که هست ببینید. شما بیش از حد به آن نزدیک هستید، آنقدر در آن غوطه ور هستید که نمی توانید به روش دیگری به آن فکر کنید. از آنجا که اکنون افراد

زیادی در این دنیا برای قدرت رقابت می کنند و توجه ما به جهات مختلف منحرف شده است، این پویایی فقط بدتر و بدتر می شود.

استراتژی تنها پاسخ است. این یک نقطه اختلاف آکادمیک خشک نیست. این در واقع یک موضوع بسیار مهم است، تفاوت بین یک زندگی بدبخت و زندگی تعادل و موفقیت. استراتژی یک فرآیند ذهنی است که در آن ذهن شما خود را بالاتر از میدان نبرد قرار می دهد. شما یک هدف بزرگتر برای زندگی خود دارید، جایی که می خواهید در مسیر باشید، آنچه که مقدر شده اید به دست آورید. این امر تصمیم گیری در مورد اینکه چه چیزی واقعا مهم است، از چه نبردهایی اجتناب کنید، آسان تر می شود. شما می توانید احساسات خود را کنترل کنید، تا دنیا را با درجه ای از جدایی ببینید.

اگر شخصی سعی کند شما را به نبردها یا مشکلات خود بکشاند، شما فاصله و دیدگاه لازم را برای دور نگه داشتن یا کمک به او بدون از دست دادن تعادل خود دارید. شما همه چیز را به عنوان یک نگرانی استراتژیک می بینید، از جمله اینکه چگونه گروهی که رهبری می کنید - برای تحرک، برای روحیه. هنگامی که در این مسیر قرار گرفتید، همه چیز آسان تر می شود. شکست یا شکست درسی است که باید آموخت، نه یک توهین شخصی. موفقیت به سر شما نمی رسد، شما را بیش از حد می کند. استراتژیست های دروغینی در این دنیا وجود دارند که چیزی بیش از تاکتیک دان های استاد نیستند. آنها مانند استراتژیست به نظر می رسند زیرا می توانند مشکلات فوری را با درجه ای از اعتماد به نفس مدیریت کنند. آنها می دانند که چگونه مشکلات را برطرف کنند. آنها جلوتر می روند، یا بهتر است بگوییم، آنها فقط می توانند سر خود را بالای آب بالا ببرند. اما آنها به ناچار لغزش می کنند. من پرزیدنت بیل کلینتون را نمونه ای از این موضوع می دانم، در مقایسه با آبراهام لینکلن یا فرانکلین دلانو روزولت، که استراتژیست های واقعی بودند.

افراد دیگری نیز هستند که به نظر می رسد چشم انداز دارند، برنامه بزرگی در زندگی دارند. آنها نیز مانند استراتژیست به نظر می رسند، اما برنامه های آنها هیچ ارتباطی با واقعیت ندارد. برنامه ها و اهداف آنها در واقع بازتابی از خواسته های آنها است. و در اجرا می توانیم این را ببینیم. همه چیز به اصطکاک تبدیل می شود. «استراتژی بزرگ» پرزیدنت بوش برای تغییر شکل خاورمیانه نمونه ای از این امر است. بزرگ و فراگیر به نظر می رسد، روی کاغذ تا حدودی منطقی است، اما در عمل یک شکست بزرگ است، زیرا هیچ ارتباطی با واقعیت روی زمین ندارد. استراتژیست ها اگر هیچ چیز دیگری نباشد، واقع گرا هستند - آنها می توانند به جهان و خودشان با درجه بالاتری از عینیت نسبت به دیگران نگاه کنند.

کتاب های من شیطانی و غیراخلاقی توصیف شده اند و من به عنوان کسی که با نوشتن آنها آسیب های بیشتری در این دنیا ایجاد می کند. من این را شخصی نمی گیرم، اما حقیقتی که می بینم این است که کتاب ها اصلا بد نیستند. من معتقدم که چیزهای بسیار بدتری در این دنیا رخ می دهد زیرا مردم نمی دانند چگونه به طور موثر یا استراتژیک عمل کنند. آنها جنگ را آغاز می کنند بدون اینکه بدانند به کجا می روند. آنها کسب و کارهایی را راه اندازی می کنند که در زمین لرزان هستند و به جایی نمی رسند. آنها کمپین های سیاسی را هدایت می کنند که بد فکر شده اند و شکست می خورند. آنها وقت و انرژی ارزشمند خود را برای چیزهایی که مهم نیستند تلف می کنند. برای مردم وسوسه انگیز است که از روی

صندلی های راحتی خود در مورد خیر و شر صحبت کنند. هیچ چیز آسان تر نیست. اما ترجمه این ایده ها به واقعیت نیاز به تفکر استراتژیک دارد. حتی گاندی هم این را می دانست.

برای یونانیان باستان، در این دنیا از حماقت و بی کفایتی آسیب بسیار بیشتری نسبت به شرارت آشکار وارد می شود. با کسانی که آشکارا شرور هستند می توان با آنها مبارزه کرد، زیرا به راحتی می توان آنها را شناسایی کرد و با آنها مبارزه کرد. افراد بی کفایت و احمق بسیار خطرناک تر هستند زیرا ما هرگز کاملا مطمئن نیستیم که آنها ما را به کجا می برند، تا زمانی که خیلی دیر شده است. بزرگترین فجایع نظامی در تاریخ اغلب از رهبرانی سرچشمه گرفته است که فاقد خرد استراتژیک هستند.

این تقریبا یک موضوع مذهبی است: آیا به سمت سبک و استراتژی روی می آورید؟ یا خود را در جهنم تاکتیکی نگه می دارید؟ تعهد ذهنی به استراتژیست بودن در زندگی نیمی از نبرد است. این تمام چیزی است که من از خوانندگانم می خواهم.

خود را بالاتر از میدان نبرد قرار دهید

[استراتژی] چیزی بیش از یک علم است: کاربرد دانش در زندگی عملی است، توسعه اندیشه ای که قادر به اصلاح ایده راهنمای اصلی در پرتو موقعیت های همیشه در حال تغییر است. این هنر عمل تحت فشار سخت ترین شرایط است.

در جنگ، استراتژی هنر فرماندهی کل عملیات نظامی است. از سوی دیگر، تاکتیک مهارت تشکیل ارتش برای خود نبرد و رسیدگی به نیازهای فوری میدان نبرد است. اکثر ما در زندگی تاکتیک دان هستیم، نه استراتژیست. ما آنقدر درگیر درگیری هایی می شویم که فقط می توانیم به این فکر کنیم که چگونه در نبردی که در حال حاضر با آن روبرو هستیم به آنچه می خواهیم دست یابیم. تفکر استراتژیک دشوار و غیر طبیعی است. ممکن است تصور کنید که استراتژیک هستید، اما به احتمال زیاد صرفاً تاکتیکی هستید. برای داشتن قدرتی که فقط استراتژی می تواند به ارمغان بیاورد، باید بتوانید خود را بالاتر از میدان نبرد قرار دهید، روی اهداف بلند مدت خود تمرکز کنید، یک کمپین کامل بسازید، از حالت واکنشی که بسیاری از نبردهای زندگی شما را در آن قفل می کنند، خارج شوید. با در نظر گرفتن اهداف کلی خود، تصمیم گیری در مورد زمان مبارزه و دور شدن بسیار آسان تر می شود. این باعث می شود تصمیمات تاکتیکی زندگی روزمره بسیار ساده تر و منطقی تر شود.

قانون روزانه: افراد تاکتیکی سنگین هستند و در زمین گیر کرده اند. استراتژیست ها روی پاهای خود سبک هستند و می توانند دور و دور را ببینند. شما در کجای این طیف هستید؟

The 33 Strategies of War, Preface

کل صفحه شطرنج را کنترل کنید

آلفرد هیچکاک، کارگردان فیلم، این استراتژی را به یک اصل زندگی تبدیل کرد. او در هر اقدامی که برای نتیجه دادن در جاده طراحی شده بود، با آرامش به جلو فکر کرد و قدم به قدم حرکت کرد. هدف او ساختن فیلمی بود که با دیدگاه اصلی او مطابقت داشته باشد و تحت تأثیر بازیگران، تهیه کنندگان و سایر کارکنانی که لزوماً بعداً آمدند، فاسد نشود. او با کنترل تمام جزئیات فیلمنامه فیلم، دخالت تهیه کننده را تقریباً غیرممکن کرد. اگر تهیه کننده سعی کند در طول فیلمبرداری واقعی دخالت کند، هیچکاک دوربینی آماده در صحنه فیلمبرداری خواهد داشت که هیچ فیلمی در آن وجود ندارد. او می توانست وانمود کند

که عکس های اضافی را که تهیه کننده می خواهد می گیرد و به تهیه کننده اجازه می دهد بدون اینکه نتیجه نهایی را به خطر بیندازد، احساس قدرت کند. هیچکاک همین کار را با بازیگران انجام داد: به جای اینکه مستقیماً به آنها بگوید چه کاری انجام دهند، آنها را با احساساتی که می خواست - ترس، عصبانیت، میل - با روشی که در صحنه فیلمبرداری با آنها رفتار می کرد، آلوده می کرد. هر مرحله در مسیر مبارزات انتخاباتی کاملاً با مرحله بعدی مطابقت دارد.

قانون روزانه: کنترل احساسات خود را حفظ کنید و حرکات خود را از قبل برنامه ریزی کنید و کل صفحه شطرنج را ببینید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 12: نبردها را ببازید اما در جنگ پیروز شوید - استراتژی بزرگ

حمله به مرکز ثقل

اولین اصل این است که جوهر نهایی قدرت دشمن باید به کمترین منابع ممکن و در حالت ایده آل به تنهایی در یک منبع ردیابی شود. . . . با جستجوی مداوم مرکز قدرت خود، با جسارت همه برای پیروزی همه، واقعا دشمن را شکست خواهد داد.

این طبیعت قدرت است که یک جبهه قدرتمند ارائه دهد، تهدیدآمیز و ترسناک، قوی و قاطع به نظر برسد. اما این نمایش ظاهری اغلب اغراق آمیز یا حتی کاملاً فریبنده است، زیرا قدرت جرات نشان دادن نقاط ضعف خود را ندارد. و در زیر نمایشگر تکیه گاهی قرار دارد که قدرت بر آن استوار است - "مرکز ثقل" آن. این عبارت از فون کلاوزویتز است که آن را به عنوان "مرکز تمام قدرت و حرکت، که همه چیز به آن بستگی دارد" شرح داد. حمله به این مرکز ثقل، خنثی کردن یا نابود کردن آن، استراتژی نهایی است، زیرا بدون آن کل ساختار فرو می ریزد. ضربه زدن به مرکز ثقل دشمن بهترین راه برای پایان دادن به درگیری به صورت قطعی و اقتصادی است. در جستجوی آن مراکز، بسیار مهم است که با

نمای بیرونی ترسناک یا خیره کننده گمراه نشوید و ظاهر بیرونی را با آنچه آن را به حرکت در می آورد اشتباه بگیرید. احتمالاً باید چندین مرحله را یکی یکی بردارید تا این منبع انرژی نهایی را کشف کنید و لایه به لایه را از بین ببرید.

قانون روزانه: وقتی به رقبای خود نگاه می کنید، به دنبال مرکز ثقل باشید که کل ساختار را در کنار هم نگه می دارد. این مرکز می تواند ثروت آنها، محبوبیت آنها، یک موقعیت کلیدی، یک استراتژی برنده باشد. ضربه زدن به آنها در آنجا درد نامتناسبی را به همراه خواهد داشت.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 16: در جایی که درد می کند به آنها ضربه بزنید - مرکز ثقل استراتژی

از جهنم تاکتیکی دوری کنید

اغلب ما این پویایی را در مشاجرات زناشویی می بینیم: این دیگر در مورد ترمیم رابطه نیست، بلکه در مورد تحمیل دیدگاه است. گاهی اوقات، گرفتار این نبردها، احساس تدافعی و کوچک بودن می کنید، روحیه شما به سمت پایین کشیده می شود. این تقریباً نشانه مطمئنی است که شما به جهنم تاکتیکی فرو رفته اید. ذهن ما برای تفکر استراتژیک طراحی شده است - محاسبه چندین حرکت از قبل به سمت اهدافمان. در جهنم تاکتیکی هرگز نمی توانید دیدگاه خود را به اندازه کافی بالا ببرید تا به این شیوه فکر کنید. شما دائماً به حرکات این یا آن شخص واکنش نشان می دهید، درگیر درام ها و احساسات آنها هستید و در دایره ها می چرخید. تنها راه حل عقب نشینی موقت یا دائمی از این نبردها است، به ویژه اگر در چندین جبهه رخ دهد. شما به کمی جدایی و چشم انداز نیاز دارید. نفس خود را آرام کنید. به خودتان یادآوری کنید که برنده شدن در یک بحث یا اثبات نظر شما واقعاً در دراز مدت شما را به جایی نمی رساند. از طریق اعمال خود پیروز شوید، نه از طریق حرف هایتان. دوباره در مورد اهداف بلند مدت خود فکر کنید.

قانون روزانه: نردبانی از ارزش ها و اولویت ها را در زندگی خود ایجاد کنید و آنچه را که واقعاً برای شما مهم است به خود یادآوری کنید. اگر تشخیص دهید که یک نبرد خاص در واقع مهم است، با احساس جدایی بیشتر، اکنون می توانید پاسخ استراتژیک تری ترسیم کنید.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

خود را در شی قرار دهید

برای جدا کردن خود از انواع مکانیکی و واکنشی، باید از شر یک تصور غلط رایج خلاص شوید: ماهیت استراتژی این نیست که یک برنامه درخشان را انجام دهید که به صورت مرحله ای پیش می رود. این است که خود را در موقعیت هایی قرار دهید که گزینه های بیشتری نسبت به دشمن دارید. به جای درک گزینه A به عنوان تنها پاسخ درست، استراتژی واقعی این است که خود را در موقعیتی قرار دهید که بسته به شرایط بتوانید B، A یا C را انجام دهید. این عمق استراتژیک تفکر است، در مقابل تفکر فرمولی است. سان تزو این ایده را به گونه ای متفاوت بیان کرد: او گفت آنچه شما در استراتژی به دنبال آن هستید، شی است، موقعیتی با نیروی بالقوه - موقعیت تخته سنگی که به طور نامطمئنی بر بالای تپه نشسته است، یا یک رشته کمان کشیده شده. ضربه زدن به تخته سنگ، آزاد شدن رشته کمان و نیروی بالقوه به شدت آزاد می شود. تخته سنگ یا پیکان می تواند به هر جهتی برود. برای اقدامات دشمن طراحی شده است. آنچه مهم است این نیست که مراحل از پیش تعیین شده را دنبال کنید، بلکه خود را در شیه قرار دهید و گزینه هایی را به خود بدهید.

قانون روزانه: خود را از این توهم خلاص کنید که استراتژی مجموعه ای از مراحل است که باید برای رسیدن به یک هدف دنبال شود. در جهت مخالف هر متخصص یا گروبی که ادعا می کند دارای یک فرمول مخفی برای موفقیت و قدرت است، بدوید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 6: نیروهای خود را تقسیم بندی کنید - هرج و مرج کنترل شده استراتژی

هرگز به حریفان خود حمله نکنید

"با چرخاندن دشمن، با حمله به جناح او، است که نبردها پیروز می شوند."

یکی از استراتژی های مورد علاقه ناپلئون چیزی بود که او آن را مانور *sur les derrières* می نامید. موفقیت آن بر اساس دو حقیقت بود: اول، ژنرال ها دوست دارند ارتش خود را در یک موقعیت جبهه قوی قرار دهند. ناپلئون اغلب با این تمایل به رو به جلو در نبرد بازی می کرد و به نظر می رسید که دشمن را از جلو درگیر می کند. در مه نبرد، به سختی می توان گفت که واقعا فقط نیمی از ارتش او در اینجا مستقر شده اند، و در عین حال او نیمه دیگر را مخفیانه به پهلو یا عقب می برد. دوم، ارتشی که حمله را از جناح حس می کند، نگران و آسیب پذیر است و باید برای رویارویی با تهدید روی بیاورد. این لحظه چرخش حاوی ضعف و سردرگمی بزرگی است. از خود استاد بزرگ بیاموزید: حمله از جلو به ندرت عاقلانه است. به سراغ پهلو بروید، سمت آسیب پذیر. این اصل در مورد درگیری ها یا برخوردها در هر مقیاسی قابل اجرا است. افراد اغلب پهلو خود را نشان می دهند، آسیب پذیری خود را نشان می دهند، در مقابل آن، جبهه ای که به وضوح به جهان نشان می دهند. این جبهه می تواند یک شخصیت پرخاشگر باشد، راهی برای برخورد با افراد با هل دادن آنها به اطراف. این می تواند گرامی ترین اعتقادات و ایده های آنها باشد. این می تواند راهی باشد که آنها خود را دوست دارند. هرچه بیشتر مردم را وادار کنید که این جبهه را افشا کنند، بیشتر از خود و مسیرهایی که تمایل به حرکت در آن دارند نشان دهند، پهلوهای محافظت نشده آنها بیشتر مورد توجه قرار می گیرند - خواسته های ناخودآگاه، ناامنی های شکاف، اتحاد های متزلزل، اجبارهای غیرقابل کنترل. هنگامی که در پهلوهای آنها حرکت می کنید، اهداف شما به سمت شما می چرخند و تعادل خود را از دست می دهند. همه دشمنان از طرف خود آسیب پذیر هستند. هیچ دفاعی در برابر یک مانور کناری به خوبی طراحی شده وجود ندارد.

قانون روزانه: وقتی به مردم حمله می کنید، مقاومت آنها را سخت تر می کنید و کار خود را بسیار سخت تر می کنید. در عوض: توجه حریفان خود را به جلو منحرف کنید، سپس از پهلو به آنها حمله کنید، جایی که انتظارش را ندارند.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 18: جناح نرم حریف خود را افشا کنید و به آن حمله کنید.
استراتژی چرخش

تفرقه بیندازید و تسخیر کنید

میاموتو موساشی، شمشیرزن بزرگ ژاپن در قرن هفدهم، چندین بار با گروه هایی از جنگجویان روبرو شد که مصمم به کشتن او بودند. دیدن چنین _____ گروهی بیشتر مردم را می ترساند. گرایش دیگر این است که به شدت حمله کنید، سعی کنید تا حد امکان تعداد بیشتری از مهاجمان را به یکباره بکشند، اما در معرض خطر از دست دادن کنترل اوضاع. با این حال، موساشی بیش از هر چیز یک استراتژیست بود و این معضلات را به منطقی ترین شکل ممکن حل کرد. او خود را طوری قرار می داد که مردان مجبور بودند در یک خط یا زاویه به سمت او بیایند. سپس او روی کشتن مرد اول تمرکز می کرد و به سرعت به سمت پایین خط حرکت می کرد. او به جای غرق شدن یا تلاش بیش از حد، گروه را به قطعات تقسیم می کرد. سپس او فقط مجبور شد حریف شماره یک را بکشد، در حالی که خود را در موقعیتی قرار می داد که با حریف شماره دو مقابله کند و از کدر شدن و سردرگمی ذهنش جلوگیری کند. تأثیر این بود که او می توانست تمرکز خود را حفظ کند و در عین حال حریفان خود را از تعادل خارج کند، زیرا همانطور که او به سمت پایین پیش می رفت، آنها به کسانی تبدیل می شدند که مرعوب و گیج می شدند. چه با بسیاری از مشکلات کوچک مواجه شوید و چه با یک مشکل بزرگ، موساشی را به الگویی برای روند ذهنی خود تبدیل کنید. اگر اجازه دهید پیچیدگی موقعیت شما را گیج کند و یا تردید کنید یا بدون فکر حمله کنید، کنترل ذهنی خود را از دست خواهید داد، که فقط به نیروی منفی که به سمت شما می آید شتاب می بخشد. همیشه موضوع مورد نظر را تقسیم کنید، ابتدا خود را در یک موقعیت مرکزی قرار دهید، سپس به سمت پایین بروید و مشکلات خود را یکی یکی از بین ببرید. اغلب عاقلانه است که با کوچکترین مشکل شروع کنید و در عین حال خطرناک ترین مشکل را دور نگه دارید. حل آن به شما کمک می کند تا حرکتی ایجاد کنید که به شما کمک می کند بقیه چیزها را تحت الشعاع قرار دهید.

قانون روزانه: مشکلات را یکی یکی بگیرید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 17: آنها را با جزئیات شکست دهید

بهره برداری از هرج و مرج

هرج و مرج - جایی که رویاهای درخشان متولد می شوند.

ذهن خود را به عنوان یک ارتش در نظر بگیرید. ارتش ها باید با سیال تر شدن و مانور بیشتر با پیچیدگی و هرج و مرج جنگ مدرن سازگار شوند. گسترش نهایی این تکامل، جنگ چریکی است که از

هرج و مرج با بی‌نظمی و غیرقابل پیش‌بینی بودن به یک استراتژی بهره‌بردار می‌کند. ارتش چریکی هرگز برای دفاع از یک مکان یا شهر خاص متوقف نمی‌شود. با همیشه حرکت و یک قدم جلوتر ماندن برنده می‌شود. با پیروی از هیچ‌الگوی مشخصی، هیچ هدفی به دشمن نمی‌دهد. ارتش چریکی هرگز همان تاکتیک را تکرار نمی‌کند. به موقعیت، لحظه، زمینی که اتفاق می‌افتد خود را پیدا می‌کند، پاسخ می‌دهد. هیچ جبهه‌ای وجود ندارد، هیچ خط ارتباطی یا تدارکاتی متن، هیچ واکنی آهسته وجود ندارد. ارتش چریکی تحرک خالص است. این مدلی برای طرز تفکر جدید شماست. هیچ تاکتیکی را سخت و سخت اعمال نکنید. اجازه ندهید ذهن شما در موقعیت‌های ایستا مستقر شود، از مکان یا ایده خاصی دفاع کند و همان مانورهای بی‌جان را تکرار کند. با ماندن در حرکت مداوم، به دشمنان خود هیچ هدفی برای هدف‌گیری نشان نمی‌دهید. شما به جای تسلیم شدن در برابر هرج و مرج جهان از آن سوء استفاده می‌کنید.

قانون روزانه: از زوایای جدید به مشکلات حمله کنید، با چشم انداز و آنچه به شما داده می‌شود سازگار شوید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 2: در آخرین جنگ ننگید - استراتژی جنگ چریکی ذهن

خطرات بزرگتری را که در آینده ظاهر می‌شود ببینید

تجربه نشان می‌دهد که اگر کسی از دور طرح‌هایی را که باید انجام شود پیش‌بینی کند، می‌تواند در لحظه اجرای آنها با سرعت عمل کند.

بر اساس کیهان‌شناسی یونانیان باستان، تصور می‌شد که خدایان دید کاملی نسبت به آینده دارند. آنها همه چیز را دیدند، درست تا جزئیات پیچیده. از سوی دیگر، مردان به عنوان قربانیان سرنوشت دیده می‌شدند، در لحظه و احساسات خود به دام افتاده بودند و قادر به دیدن فراتر از خطرات فوری نبودند. آن قهرمانان، مانند ادیسه که می‌توانستند فراتر از زمان حال نگاه کنند و چندین قدم جلوتر را برنامه‌ریزی کنند، به نظر می‌رسید که سرنوشت را به چالش می‌کشند، تا خدایان را در توانایی خود برای تعیین آینده نزدیک کنند. این مقایسه هنوز معتبر است - به نظر می‌رسد کسانی که در میان ما بیشتر به جلو فکر می‌کنند و با صبر و حوصله برنامه‌های خود را به ثمر می‌رسانند، قدرتی خداگونه دارند. از آنجا که اکثر مردم در لحظه بیش از حد زندانی هستند که نمی‌توانند با این نوع آینده‌نگری برنامه‌ریزی کنند، توانایی نادیده گرفتن خطرات و لذت‌های فوری به قدرت تبدیل می‌شود.

قانون روزانه: بر تمایل طبیعی انسان برای واکنش به چیزها در حین وقوع غلبه کنید و در عوض خود را آموزش دهید که به عقب برگردید، چیزهای بزرگتری را تصور کنید که فراتر از دید فوری شما شکل می گیرند.

۴۸ قانون قدرت، قانون ۲۹: تا انتها برنامه ریزی کنید

هرگز حالت تدافعی به نظر نرسید

مرد: او را لگد بزنید - او شما را می بخشد. او را چاپلوسی کنید - ممکن است از طریق شما ببیند یا نبیند. اما او را نادیده بگیرید و او از شما متنفر خواهد شد.

پیترو آرتینو، نویسنده رنسانس، اغلب به اصل و نسب اشرافی خود می بالید، که البته یک داستان بود، زیرا او در واقع پسر یک کفاش بود. هنگامی که یکی از دشمنان او سرانجام حقیقت شرم آور را فاش کرد، خبر به سرعت پخش شد و به زودی تمام ونیز (جایی که او در آن زمان زندگی می کرد) از دروغ های آرتینو وحشت زده شد. اگر سعی می کرد از خود دفاع کند، فقط خودش را به پایین می کشید. پاسخ او استادانه بود: او اعلام کرد که در واقع پسر یک کفاش است، اما این فقط عظمت او را ثابت کرد، زیرا او از پایین ترین قشر جامعه به اوج خود رسیده بود. از آن به بعد او هرگز به دروغ قبلی خود اشاره نکرد و در عوض موضع جدید خود را در مورد اصل و نسب خود در بوق و کرنا کرد. به یاد داشته باشید: پاسخ های قدرتمند به ناراحتی ها، دلخوری ها و عصبانیت های کوچک، تحقیر و تحقیر است. هرگز نشان ندهید که چیزی بر شما تأثیر گذاشته است، یا اینکه آزرده شده اید - این فقط نشان می دهد که مشکلی را پذیرفته اید. تحقیر غذایی است که بهتر است سرد و بدون تأثیر سرو شود.

قانون روزانه: با اذعان به یک مشکل کوچک به آن وجود و اعتبار می دهید. هر چه علاقه کمتری نشان دهید، برتر تر به نظر می رسید.

48 قانون قدرت، قانون 36: چیزهایی را که نمی توانید داشته باشید تحقیر کنید - نادیده گرفتن آنها بهترین انتقام

عقیده جنگجو

واقعیت را می توان با یک سری محدودیت های شدید در مورد هر موجود زنده تعریف کرد ، مرز نهایی مرگ است. ما فقط انرژی زیادی برای خرج کردن قبل از خستگی داریم. فقط مقدار زیادی از غذا و منابع در دسترس ما است. مهارت ها و ظرفیت های ما فقط می تواند تا آنجا پیش برود. یک حیوان در این محدودیت ها زندگی می کند: سعی نمی کند بلندتر پرواز کند یا سریعتر بدودد یا انرژی بی پایانی را صرف جمع آوری انبوهی از غذا کند، زیرا این کار آن را خسته می کند و در برابر حمله آسیب پذیر می کند. به سادگی سعی می کند از آنچه دارد نهایت استفاده را ببرد. به عنوان مثال، یک گربه به طور غریزی اقتصاد حرکت و ژست را تمرین می کند و هرگز تلاش خود را هدر نمی دهد. افرادی که در فقر زندگی می کنند، به طور مشابه، به شدت از محدودیت های خود آگاه هستند: مجبور می شوند از آنچه دارند نهایت استفاده را ببرند، آنها بی پایان مبتکر هستند. ضرورت تأثیر قدرتمندی بر خلاقیت آنها دارد. مشکلی که ما که در جوامع فراوان زندگی می کنیم با آن روبرو هستیم این است که احساس محدودیت را از دست می دهیم. فراوانی ما را در رویاها ثروتمند می کند، زیرا در رویاها هیچ محدودیتی وجود ندارد. اما ما را در واقعیت فقیر می کند. این ما را نرم و منحط می کند، از آنچه داریم خسته می شویم و به شوک های مداوم نیاز داریم تا به ما یادآوری کند که زنده هستیم. در زندگی باید یک جنگجو باشید و جنگ نیاز به واقع گرایی دارد. در حالی که دیگران ممکن است زیبایی را در رویاهای بی پایان ببینند، جنگجویان آن را در واقعیت، در آگاهی از محدودیت ها، در استفاده حداکثری از آنچه دارند می یابند. مانند گربه، آنها به دنبال صرفه جویی کامل حرکت و ژست هستند - راهی برای دادن بیشترین نیرو به ضربات خود با کمترین تلاش. آگاهی آنها از اینکه روزهایشان به شماره افتاده است - که هر لحظه ممکن است بمیرند - آنها را در واقعیت قرار می دهد. کارهایی وجود دارد که هرگز نمی توانند انجام دهند، استعدادهایی که هرگز نخواهند داشت، اهداف بلندی که هرگز به آنها نخواهند رسید. که به سختی آنها را آزار می دهد. جنگجویان بر آنچه دارند تمرکز می کنند، نقاط قوتی که دارند و باید خلاقانه از آنها استفاده کنند. آنها با دانستن اینکه چه زمانی باید سرعت خود را کاهش دهند، تجدید کنند، کاهش دهند، از حریفان خود بیشتر دوام می آورند. آنها برای دراز مدت بازی می کنند.

قانون روزانه: گاهی اوقات در استراتژی باید قدرت بیشتر خود را نادیده بگیرید و خود را مجبور کنید که حداکثر از حداقل ها را بدست آورید. حتی اگر فناوری دارید، با جنگ دهقانان بجنگید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 8: نبردهای خود را با دقت انتخاب کنید - اقتصاد کامل استراتژی

زمان تمام چیزی است که دارید

فضایی که می توانم بازیابی کنم. زمان، هرگز.

زمان به اندازه فضا در تفکر استراتژیک مهم است و دانستن نحوه استفاده از زمان شما را به یک استراتژیست برتر تبدیل می کند و بعد بیشتری به حملات و دفاع شما می دهد. برای انجام این کار باید از فکر کردن به زمان به عنوان یک انتزاع دست بردارید: در واقعیت، از لحظه ای که به دنیا می آید، زمان تنها چیزی است که دارید. این تنها کالای واقعی شماست. مردم می توانند دارایی های شما را بگیرند، اما - به جز قتل - حتی قدرتمندترین متجاوزان نیز نمی توانند از شما وقت بگیرند مگر اینکه به آنها اجازه دهید. حتی در زندان هم وقت شما متعلق به شماست، اگر از آن برای اهداف خود استفاده کنید. اتلاف وقت در نبردهایی که به انتخاب شما نیستند چیزی بیش از یک اشتباه است، حماقت در بالاترین مرتبه است.

قانون روزانه: در برابر میل به پاسخ به مزاحمت های پیش پا افتاده مقاومت کنید. زمان از دست رفته هرگز قابل بازیابی نیست.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 11: تجارت فضا برای زمان - عدم تعامل استراتژی

به عواقب ناخواسته فکر کنید

سالها چیزهای زیادی را می آموزند که روزها هرگز نمی دانند.

در روم باستان، گروهی از مردان وفادار به جمهوری می ترسیدند که ژولیوس سزار دیکتاتوری خود را دائمی کند و سلطنت برقرار کند. در سال 44 قبل از میلاد آنها تصمیم گرفتند او را ترور کنند و بدین ترتیب جمهوری را احیا کنند. در هرج و مرج و خلاء قدرت متعاقب آن، برادرزاده بزرگ سزار اکتاویوس به سرعت به اوج رسید، قدرت را به دست گرفت و با ایجاد یک سلطنت دوفاکتو، به جمهوری برای همیشه پایان داد. پس از مرگ سزار مشخص شد که او هرگز قصد ایجاد یک سیستم سلطنتی را نداشته است. توطئه گران دقیقا همان چیزی را انجام دادند که سعی داشتند جلوی آن را بگیرند. همیشه در این موارد، تفکر مردم به طرز قابل توجهی ساده و تنبل است: سزار را بکشید و جمهوری برمی گردد، عمل A منجر به نتیجه B می شود. افرادی که با آنها سر و کار دارید به همان اندازه پیچیده هستند. هر اقدامی زنجیره ای بی حد و حصر از واکنش ها را ایجاد می کند. هرگز به این سادگی نیست که A به B، B به C، D و فراتر از آن منجر می شود. بازیگران دیگر به درام کشیده می شوند و پیش بینی انگیزه ها و پاسخ های آنها دشوار است. شما احتمالا نمی توانید این زنجیره ها را ترسیم کنید یا عواقب آن را به طور کامل درک کنید. اما با مهم تر کردن تفکر خود حداقل می توانید از عواقب منفی آشکارتری که می تواند به دنبال داشته باشد آگاه شوید و این اغلب تفاوت بین موفقیت و فاجعه را نشان می دهد. شما می خواهید عمق تفکر داشته باشید، تا جایی که ذهن شما می تواند به چندین درجه در تصور جایگشت ها برود.

قانون روزانه: تمام عواقب احتمالی یک استراتژی یا خط عمل را از بین ببرید.

قوانین طبیعت انسان، 6: دیدگاه خود را بالا ببرید - قانون کوتاه بینی

وحشت را از بین ببرید

لرد یامانوچی، اشراف قرن هجدهم ژاپن، یک بار از استاد چای خود خواست تا او را در دیدار از ادو (بعداً توکیو) همراهی کند. حالا، استاد چای همه چیز را در مورد مراسم چای می دانست، اما چیز دیگری نمی دانست. با این حال، او مانند یک سامورایی لباس پوشید. یک روز، استاد چای با یک سامورایی روبرو شد که او را به دوتل دعوت کرد. اگرچه شمشیرزن نبود، اما رد کردن این چالش هم خانواده او و هم لرد یامانوچی را رسوا می کرد. او پذیرفت - با دانستن اینکه این به معنای مرگ حتمی است - فقط درخواست کرد که دوتل به روز بعد موکول شود. آرزوی او برآورده شد. استاد چای با وحشت با عجله به نزدیکترین مدرسه شمشیربازی رفت. اگر قرار بود بمیرد، می خواست یاد بگیرد که چگونه شرافتمندانه بمیرد. استاد شمشیربازی به داستان او گوش داد و موافقت کرد که هنر مردن را به بازدیدکننده بیچاره بیاموزد، اما ابتدا می خواست مقداری چای به او سرو کنند. در حالی که استاد چای شروع به انجام مراسم می کرد، استاد شمشیربازی با هیجان فریاد زد: «نیازی نیست هنر مرگ را یاد بگیرید! وضعیت روحی که اکنون در آن هستید برای رویارویی با هر سامورایی کافی است. وقتی رقیب خود را می ببینید، تصور کنید که می خواهید برای یک مهمان چای سرو کنید.» این مراسم به پایان رسید، استاد چای قرار بود شمشیر خود را با همان روحیه هوشیار بالا ببرد. سپس او آماده مرگ خواهد بود. استاد چای موافقت کرد که همانطور که معلمش گفت انجام دهد. روز بعد، او به ملاقات سامورایی رفت، که نتوانست متوجه حالت کاملاً آرام و وقار در چهره حریف خود در هنگام درآوردن کتتش نشود. سامورایی فکر می کرد که این استاد چای دست و پا زدن باید در واقع یک شمشیرزن ماهر باشد. او برای رفتارش عذرخواهی کرد و با عجله رفت. وقتی شرایط ما را می ترساند، تخیل ما تمایل به تسخیر دارد و ذهن ما را با اضطراب های بی پایان پر می کند. شما باید کنترل تخیل خود را به دست آورید. یک ذهن متمرکز جایی برای اضطراب یا اثرات تخیل بیش از حد فعال ندارد.

قانون روزانه: با مجبور کردن ذهن به تمرکز بر روی چیزی نسبتاً ساده - یک آیین آرام بخش، یک کار تکراری که در آن مهارت دارید، چنین کنترلی را به خود بدهید. شما در حال ایجاد نوعی خونسردی هستید که به طور طبیعی زمانی که ذهن شما در یک مشکل غرق می شود، دارید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 3: در میان آشفتگی رویدادها، حضور ذهن خود را از دست ندهید - استراتژی موازنه

تصورات از پیش تعیین شده خود را کنار بگذارید

اگر یک کدو خالی روی آب بگذارید و آن را لمس کنید، به یک طرف می لغزد. مهم نیست که چگونه تلاش کنید، در یک نقطه باقی نمی ماند. ذهن کسی که به حالت نهایی رسیده است حتی برای یک ثانیه با هیچ چیز نمی ماند. مانند یک کدو خالی روی آب است که به اطراف هل داده می شود.

بزرگترین ژنرال ها، خلاق ترین استراتژیست ها، نه به این دلیل که دانش بیشتری دارند، بلکه به این دلیل برجسته می شوند که در صورت لزوم می توانند تصورات از پیش تعیین شده خود را کنار بگذارند و به شدت بر لحظه حال تمرکز کنند. اینگونه است که خلاقیت جرقه می زند و فرصت ها مورد استفاده قرار می گیرند. دانش، تجربه و تئوری محدودیت هایی دارند: هیچ مقدار تفکر از قبل نمی تواند شما را برای هرج و مرج زندگی، برای امکانات بی نهایت لحظه آماده کند. فیلسوف بزرگ جنگ کارل فون کلاوزویتس این را "اصطکاک" نامید: تفاوت بین برنامه های ما و آنچه واقعا اتفاق می افتد. از آنجایی که اصطکاک اجتناب ناپذیر است، ذهن ما باید بتواند با تغییرات همگام شود و با چیزهای غیرمنتظره سازگار شود. هرچه بهتر بتوانیم افکار خود را با شرایط در حال تغییر تطبیق دهیم، پاسخ های ما به آنها واقع بینانه تر خواهد بود. هرچه بیشتر خود را در نظریه های از پیش هضم شده و تجربیات گذشته گم کنیم، پاسخ ما نامناسب تر و توهم آمیزتر است. تجزیه و تحلیل اشتباهات گذشته می تواند ارزشمند باشد، اما توسعه ظرفیت تفکر در لحظه بسیار مهمتر است. به این ترتیب اشتباهات بسیار کمتری برای تجزیه و تحلیل مرتکب خواهید شد.

قانون روزانه: ذهن را به عنوان یک رودخانه در نظر بگیرید: هر چه سریعتر جریان داشته باشد، بهتر با زمان حال همگام می شود و به تغییرات پاسخ می دهد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 2: در آخرین جنگ ننگید - استراتژی جنگ چریکی ذهن

آنها را مجبور به حذف منفی کنید

همیشه استدلال از جنبه منفی آسان تر است - انتقاد از اعمال دیگران، کالبد شکافی انگیزه های آنها و غیره. و به همین دلیل است که اکثر مردم این را انتخاب می کنند. اگر آنها مجبور بودند دیدگاه مثبتی از آنچه در جهان می خواهند توصیف کنند، یا اینکه چگونه یک کار خاص را انجام می دهند، این آنها را در معرض انواع حملات و انتقادات قرار می دهد. برای ایجاد یک موقعیت مثبت تلاش و تفکر لازم است. کار بر روی کارهایی که دیگران انجام داده اند و ایجاد سوراخ های بی پایانی تلاش کمتری می طلبد. همچنین باعث می شود شما سرسخت و روشننگر به نظر برسید، زیرا مردم از شنیدن اینکه کسی ایده ای را پاره می کند لذت می برند. مواجهه با این منفی پردازان در یک بحث یا بحث خشمگین کننده است. آنها می توانند از همه زوایا به سمت شما بیایند: با کنایه و نظرات تمسخرآمیز به شما ضربه می زنند، انواع انتزاعات را می بافند که می تواند شما را بد جلوه دهد. اگر خود را به موقعیت آنها پایین بیاورید، در نهایت مانند یک بوکسور می شوید که مشت ها را به هوا پرتاب می کند. این حریفان چیزی برای ضربه زدن به شما نمی دهند. (در جنگ، همیشه نگه داشتن زمین آسان تر از تصرف زمین است.) وظیفه شما این است که آنها را از این موقعیت خارج کنید و آنها را وادار کنید که به موقعیت مثبتی متعهد شوند. حالا، شما یک هدف دارید. اگر آنها مقاومت کنند یا از انجام این کار امتناع کنند، می توانید برای این مقاومت به آنها حمله کنید.

قانون روزانه: از وسوسه مبارزه در همان سطح حریف خودداری کنید. شما همیشه باید شرایط نبرد را به زمین مورد نظر خود تغییر دهید. در آن لحظه تغییر، شما ابتکار عمل و دست بالا را دارید.

رابرت گرین، «فقط مبارزه کسل کننده و احمقانه رو در رو: برخی از افکار استراتژیک»،
15 • powerseductionandwar.com ژوئیه

2007

تعادل اهداف و وسایل

ژنرال های خردمند در طول اعصار یاد گرفته اند که با بررسی ابزارهایی که در دست دارند شروع کنند و سپس استراتژی خود را از آن ابزارها توسعه دهند. آنها همیشه اول به چیزهای داده شده فکر می کنند - ترکیب ارتش خود و دشمن، نسبت سواره نظام و پیاده نظام، زمین، روحیه سربازانشان، آب و هوا. این به آنها پایه و اساس نه تنها برای برنامه حمله خود بلکه برای اهدافی که می خواستند در یک رویارویی خاص به دست آورند نیز می دهد. آنها به جای اینکه در راهی از مبارزه محبوس شوند، دائما اهداف خود را با امکانات خود تنظیم می کنند. دفعه بعد که کمپینی را راه اندازی کردید، یک آزمایش را امتحان کنید: نه به اهداف محکم و نه به رویاهای آرزویی خود فکر نکنید و استراتژی خود را روی کاغذ برنامه ریزی نکنید. در عوض عمیقا در مورد آنچه دارید فکر کنید - ابزارها و موادی که با آنها کار خواهید کرد. خود را نه در رویاها و برنامه ها، بلکه در واقعیت قرار دهید: به مهارت های خود، هر مزیت سیاسی که ممکن است داشته باشید، روحیه سربازان خود فکر کنید، اینکه چقدر خلاقانه می توانید از ابزارهایی که در اختیار دارید استفاده کنید. سپس، از این فرآیند، اجازه دهید برنامه ها و اهداف شما شکوفا شود. استراتژی های شما نه تنها واقع بینانه تر خواهند بود، بلکه مبتکرانه تر و نیرومندتر خواهند بود. ابتدا خواب دیدن آنچه می خواهید و سپس تلاش برای یافتن وسیله ای برای رسیدن به آن، دستورالعملی برای خستگی، اتلاف و شکست است.

قانون روزانه: به طور مداوم اهداف و ابزارها را متعادل کنید: ممکن است بهترین برنامه را برای رسیدن به یک هدف خاص داشته باشید، اما مگر اینکه ابزاری برای انجام آن داشته باشید، برنامه شما بی ارزش است.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 8: نبردهای خود را با دقت انتخاب کنید - استراتژی اقتصاد کامل.

استراتژی تکه تکه

ضرب موفقیت های کوچک دقیقاً ساختن گنج یکی _____ پس از دیگری است. با گذشت زمان فرد ثروتمند می شود بدون اینکه بفهمد چگونه به وجود آمده است.

مشکلی که بسیاری از ما با آن روبرو هستیم این است که رویاها و جاه طلبی های بزرگی داریم. گرفتار احساسات رویاها و وسعت خواسته هایمان ، تمرکز بر گام های کوچک و خسته کننده ای که معمولاً برای رسیدن به آنها ضروری است ، بسیار دشوار است. ما تمایل داریم از نظر جهش های بزرگ به سمت اهدافمان فکر کنیم. اما در دنیای اجتماعی مانند طبیعت، هر چیزی که اندازه و ثبات داشته باشد به آرامی رشد می کند. استراتژی تکه تکه پادزهر کاملی برای بی حوصلگی طبیعی ما است: ما را بر روی چیزی کوچک و فوری متمرکز می کند، لقمه اول، سپس چگونه و کجا نیش دوم می تواند ما را به هدف نهایی خود نزدیک کند. این ما را مجبور می کند تا از نظر یک فرآیند فکر کنیم ، دنباله ای از مراحل و اقدامات مرتبط ، هر چقدر هم که کوچک باشد ، که مزایای روانشناختی بی اندازه ای نیز دارد. اغلب اوقات، عظمت خواسته های ما را تحت الشعاع قرار می دهد. برداشتن اولین قدم کوچک باعث می شود که آنها قابل تحقق به نظر برسند. هیچ چیز درمانی تر از عمل نیست.

قانون روزانه: درک روشنی از هدف خود داشته باشید، اما سپس مراحل کوچک ترکیبی را شناسایی کنید. اکنون، رسیدن به رویاهای خود آسان است: گام به گام.

33 استراتژی جنگ ، استراتژی 29: لقمه های کوچک بگیر - استراتژی واقعیت

از پنجه گربه استفاده کنید

امور مهم اغلب نیاز به پاداش و مجازات دارند. بگذارید فقط خوبی از شما و شر از دیگران باشد.

در این افسانه، میمون پنجه دوستش، گربه، را می گیرد و از آن برای ماهیگیری شاه بلوط از آتش استفاده می کند، بنابراین آجیل هایی را که هوس می کند، بدون اینکه به خودش آسیب برساند، به دست می آورد.

اگر کاری ناخوشایند یا ناخوشایند وجود دارد که باید انجام شود، برای شما بسیار خطرناک است که خودتان آن کار را انجام دهید. شما به یک پنجه گربه نیاز دارید - کسی که کارهای کثیف و خطرناک را برای شما انجام دهد. پنجه گربه آنچه را که شما نیاز دارید می گیرد، به کسی که نیاز دارید آسیب برساند و مردم را از توجه به اینکه شما مسئول هستید باز می دارد.

قانون روزانه: بگذارید شخص دیگری جلاد یا حامل خبر بد باشد، در حالی که شما فقط شادی و مزه می آورید.

48 قانون قدرت، قانون 26: دستان خود را تمیز نگه دارید

ضربه از زوایای غیرمنتظره

مردم انتظار دارند که رفتار شما با الگوها و قراردادهای شناخته شده مطابقت داشته باشد. وظیفه شما به عنوان یک استراتژیست این است که _____ انتظارات آنها را برهم بزنید. آنها را با هرج و مرج و غیرقابل پیش بینی غافلگیر کنید - که آنها ناامیدانه سعی می کنند آن را دور نگه دارند. برای سان تزو و چینی های باستان، انجام کاری خارق العاده بدون تنظیم چیزی معمولی تأثیر چندانی نداشت. شما باید این دو را با هم ترکیب می کردید - تا انتظارات حریف خود را با یک مانور پیش پا افتاده و معمولی برطرف کنید، یک الگوی راحت که آنها از شما انتظار دارند که از آن پیروی کنید. با دشمن به اندازه کافی مسحور، شما سپس آن را با فوق العاده ضربه، نمایش نیروی خیره کننده از یک زاویه کاملاً جدید. در چارچوب قابل پیش بینی، این ضربه تأثیر دو برابر خواهد داشت.

قانون روزانه: بر اساس ریتم خود عمل کنید، استراتژی ها را با ویژگی های خاص خود تطبیق دهید، نه برعکس. امتناع از پیروی از الگوهای رایج، حدس زدن آنچه در آینده انجام خواهید داد را برای افراد دشوار می کند.

رابرت گرین، «آنچه محمد علی می تواند در مورد موفقیت و یک زندگی اصیل به ما بیاموزد»، آبرور، 22 ژوئیه 2015

آنها را وادار کنید تا اهداف خود را آشکار کنند

اگر دلیلی دارید که شک کنید شخصی به شما دروغ می گوید، به نظر برسید، گویی هر کلمه ای را که می گوید باور کرده اید. این به او شجاعت ادامه می دهد. او در اظهارات خود شدیدتر خواهد شد و در نهایت به خود خیانت خواهد کرد.

در قلمرو قدرت، هدف شما درجه ای از کنترل بر رویدادهای آینده است. بنابراین بخشی از مشکلی که با آن روبرو هستید این است که مردم تمام افکار، احساسات و برنامه های خود را به شما نمی گویند. آنها با کنترل آنچه می گویند، اغلب حیاتی ترین بخش های شخصیت خود را پنهان نگه می دارند - ضعف ها، انگیزه های پنهان، وسواس ها. نتیجه این است که شما نمی توانید حرکات آنها را پیش بینی کنید و دائما در تاریکی هستید. ترفند این است که راهی برای بررسی آنها پیدا کنید، اسرار و اهداف پنهان آنها را کشف کنید، بدون اینکه به آنها اجازه دهید بدانند که در حال انجام چه کاری هستید. سیاستمدار فرانسوی تالییراند یکی از بزرگترین دست اندرکاران این هنر بود. او توانایی عجیبی در کشف اسرار از مردم در گفتگوی مودبانه داشت. یکی از معاصران او، بارون دو ویترویل، نوشت: "شوخ طبعی و ظرافت مکالمه او را مشخص می کرد. او دارای هنر پنهان کردن افکار یا کینه توزی خود در زیر پرده ای شفاف از کنایه ها بود، کلماتی که دلالت بر چیزی بیش از بیان آنها دارد. فقط در صورت لزوم او شخصیت خود را تزریق کرد." نکته کلیدی در اینجا توانایی تالییراند در سرکوب خود در مکالمه، وادار کردن دیگران به صحبت بی پایان در مورد خودشان و آشکار کردن ناخواسته اهداف و برنامه های آنها است.

قانون روزانه: خود را در مکالمه سرکوب کنید. بگذارید دیگران بی وقفه صحبت کنند.

48 قانون قدرت، قانون 14: خود را به عنوان یک دوست نشان دهید، به عنوان یک جاسوس کار کنید

ایجاد حداکثر بی نظمی

بنابراین کسب صد پیروزی در صد نبرد بالاترین برتری نیست. بالاترین برتری این است که ارتش دشمن را بدون هیچ جنگیدن تحت سلطه خود درآوریم.

دشمن شما به این بستگی دارد که بتواند شما را بخواند تا اهداف شما را درک کند. هدف از مانورهای شما باید این باشد که این کار را غیرممکن کنید، دشمن را به تعقیب غاز وحشی برای اطلاعات بی معنی بفرستید، تا ابهام ایجاد کنید که به کدام سمت می خواهید بپرید.

قانون روزانه: هرچه بیشتر توانایی افراد را برای استدلال در مورد خود تجزیه کنید، اختلال بیشتری به سیستم آنها تزریق می کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 20: مانور دادن آنها به سمت ضعف - استراتژی آماده شدن برای داس

Fingerspitzengefühl خود را توسعه دهید

حضور ذهن نه تنها به توانایی ذهن شما برای کمک به شما در شرایط دشوار بستگی دارد، بلکه به سرعت این اتفاق نیز بستگی دارد. صبر _____ کردن تا روز بعد برای فکر کردن به اقدام درست به شما اصلا فایده ای ندارد. "سرعت" در اینجا به معنای پاسخ دادن به شرایط با سرعت و تصمیم گیری سریع است. این قدرت اغلب به عنوان نوعی شهود خوانده می شود، چیزی که آلمانی ها آن را *Fingerspitzengefühl* (احساس نوک انگشت) می نامند. اروین رومل که در طول جنگ جهانی دوم کمپین تانک های آلمان را در شمال آفریقا رهبری می کرد، حس نوک انگشت بسیار خوبی داشت. او می توانست حس کند که متفکین چه زمانی و از چه جهتی حمله می کنند. او فقط افرادش، تانک ها، زمین و دشمن را مطالعه نکرد، بلکه وارد پوست آنها شد، روحیه ای را که آنها را به حرکت در می آورد درک کرد، چه چیزی آنها را تیک می زد. او که راه خود را به این چیزها احساس کرد، در نبرد وارد حالت ذهنی شد که در آن مجبور نبود آگاهانه به وضعیت فکر کند. کلیت آنچه در حال وقوع بود در خون او بود، در نوک انگشتانش. او *Fingerspitzengefühl* را داشت. چه ذهن یک رومل را داشته باشید یا نه، کارهایی وجود دارد که می توانید انجام دهید تا به شما کمک کند سریعتر پاسخ دهید و احساس شهودی را که همه حیوانات دارند به نمایش بگذارید. دانش عمیق از زمین به شما امکان می دهد اطلاعات را سریعتر از دشمن خود پردازش کنید، یک مزیت فوق العاده. احساس روح مردان و ماده، فکر کردن به آنها به جای نگاه کردن به آنها از بیرون، به شما کمک می کند تا در چارچوب ذهنی متفاوتی قرار دهید، کمتر آگاهانه و اجباری، ناخودآگاه تر و شهودی تر.

قانون روزانه: ذهن خود را به تصمیم گیری سریع و اعتماد به نوک انگشت خود عادت کنید. و شما این را با دانستن عمیق ترین حد امکان تمام جزئیات در هر شرایطی توسعه خواهید داد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 3: در میان آشفتگی رویدادها، حضور ذهن خود را از دست ندهید - استراتژی موازنه

عقب نشینی برای به دست آوردن چشم انداز

منضبط و آرام ماندن در حالی که منتظر ظهور بی نظمی در میان دشمن هستیم، هنر مالکیت خود است.

مشکلی که همه ما در استراتژی و زندگی با آن روبرو هستیم این است که هر یک از ما منحصر به فرد هستیم و شخصیت منحصر به فردی داریم. شرایط ما نیز منحصر به فرد است. هیچ موقعیتی هرگز واقعا تکرار نمی شود. اما اغلب ما به سختی می دانیم که چه چیزی ما را متفاوت می کند - به عبارت دیگر، از اینکه واقعا چه کسی هستیم. ایده های ما از کتاب ها، معلمان و انواع تأثیرات نامرئی ناشی می شود. ما به جای تلاش برای درک تفاوت های آنها، به طور معمول و مکانیکی به رویدادها پاسخ می دهیم. در برخورد با افراد دیگر نیز، به راحتی به سرعت و خلق و خوی آنها آلوده می شویم. همه اینها نوعی مه ایجاد می کند. ما نمی توانیم رویدادها را آنطور که هستند ببینیم. ما خودمان را نمی شناسیم. وظیفه شما به عنوان یک استراتژیست ساده است: دیدن تفاوت های بین خود و دیگران، درک خود، طرف خود و دشمن تا جایی که می توانید، دیدگاه بیشتری در مورد رویدادها داشته باشید، چیزها را همانطور که هستند بدانید. در هیاهوی زندگی روزمره، این کار آسان نیست - در واقع، قدرت انجام آن تنها می تواند از دانستن زمان و نحوه عقب نشینی ناشی شود. اگر همیشه در حال پیشرفت هستید، همیشه حمله می کنید، همیشه از نظر احساسی به مردم پاسخ می دهید، زمانی برای به دست آوردن چشم انداز ندارید. استراتژی های شما ضعیف و مکانیکی خواهد بود، بر اساس چیزهایی که در گذشته یا برای شخص دیگری اتفاق افتاده است. مانند یک میمون، به جای خلق تقلید خواهید کرد.

قانون روزانه: عقب نشینی نشان دهنده ضعف نیست، بلکه قدرت را نشان می دهد. این کاری است که باید هر از چند گاهی انجام دهید تا خود را پیدا کنید و خود را از تأثیرات آلوده جدا کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 11: تجارت فضا برای زمان - عدم تعامل استراتژی

از گوشه ها دوری کنید

تقریباً در تمام بازی های رومیزی - شطرنج، گو (وی پی)، تخته نرد و غیره - گوشه ها شکست و مرگ را نشان می دهند. این گوشه ها در سطوح بالاتر و انتزاعی تر نیز وجود دارند. همانطور که در حال حاضر هستید، در حرفه یا روابط یا نبردهایی که با آن روبرو هستید، ممکن است خود را به گوشه ای بکشید. و مسئله این است که شما به ندرت از آن آگاه هستید، زیرا اغلب زمانی است که هیجان زده و احساساتی هستید، احساس می کنید درگیر هستید و در مسیری حرکت می کنید، یا مشکلی را حل کرده اید، که ناخواسته خود را به دام می اندازید. همیشه راه هایی برای بیرون کشیدن خود وجود دارد، به معنای تاکتیکی، اما عاقلانه ترین راه این است که به معنای سان تزو یک استراتژیست شوید. آنچه در جهان سان تزو مهم است، موقعیت های قدرت و قدرت نیست، بلکه موقعیت هایی است که در آن گزینه هایی پر از نیروی بالقوه دارید. به عنوان مثال، در سطح شغلی، من همیشه به مردم توصیه می کنم که به آینده نگاه کنند و برای تغییر جهت باز باشند. آن شغلی که اکنون بسیار خوب به نظر می رسد می تواند به راحتی به یک کابوس تبدیل شود اگر گوشه های احتمالی را که می تواند شما را در آن فرود بیاورد را نبینید. می دانم، زیرا کار در هالیوود، اغوا دستمزد، خودم را در چنین گوشه ای قرار دادم. من فقط با فکر کردن به جلو و ترسیم مسیر بسیار متفاوتی در زندگی ام از آن خارج شدم. به جای اینکه بخواهم فیلمنامه نویس شوم، موقعیتی که به دام افتاده است، قصد داشتم کتاب هایی درباره موضوعاتی بنویسم که مرا هیجان زده می کرد و امکانات بی پایانی را برای رفتن به این یا آن مسیر ارائه می داد، حتی اگر می خواستم، اما با شرایط خودم، به فیلمنامه نویسی بازگشتم.

قانون روزانه: استراتژیست ها متفاوت از روشی که بسیاری به آن عادت کرده اند، فکر می کنند، که در آن چیزهای زیادی حول محور حرکت به سمت یک هدف می چرخد. این تفکر خطی است. آنچه شما می خواهید این است که همیشه سعی کنید گزینه های خود را برای قدرت و تحرک افزایش دهید.

“Corners,” powerseductionandwar.com

گذشته را رها کنید

بنابراین پیروزی های فرد در نبرد را نمی توان تکرار کرد - آنها در پاسخ به شرایط پایان ناپذیر در حال تغییر شکل می گیرند.

آنچه افراد و همچنین ملت ها را محدود می کند، ناتوانی در رویارویی با واقعیت است، برای دیدن چیزها همانطور که هستند. با افزایش سن، ریشه در گذشته پیدا می کنیم. عادت غلبه می کند. چیزی که قبلا برای ما کار کرده است به یک آموزه تبدیل می شود، پوسته ای برای محافظت از ما در برابر واقعیت. تکرار جایگزین خلاقیت می شود. ما به ندرت متوجه می شویم که این کار را انجام می دهیم، زیرا تقریباً غیرممکن است که ببینیم این اتفاق در ذهن خودمان رخ می دهد. سپس، ناگهان، ناپلئون جوان از مسیر ما عبور می کند، فردی که به سنت احترام نمی گذارد، که به شیوه ای جدید می جنگد. تنها در این صورت است که می بینیم که طرز تفکر و پاسخ ما از زمان عقب افتاده است. هرگز این را بدیهی ندانید که موفقیت های گذشته شما در آینده ادامه خواهد داشت. در واقع، موفقیت های گذشته شما بزرگترین مانع شماست: هر نبرد، هر جنگی، متفاوت است، و شما نمی توانید فرض کنید که آنچه قبلا کار می کرد امروز کار خواهد کرد.

قانون روزانه: ذهن را به عنوان یک رودخانه در نظر بگیرید: هر چه سریعتر جریان داشته باشد، بهتر با زمان حال همگام می شود و به تغییرات پاسخ می دهد. افکار وسواسی و تجربیات گذشته (اعم از تروما و چه موفقیت) مانند تخته سنگ یا گل در این رودخانه هستند.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 2: در آخرین جنگ ننگید - استراتژی جنگ چریکی ذهن

به خودتان فضایی برای مانور بدهید

هر پروژه ای - هنری یا حرفه ای یا علمی - مانند جنگ است. یک منطق استراتژیک خاص در نحوه حمله به یک مشکل، شکل دادن به کار، مقابله با اصطکاک و اختلاف بین آنچه می خواهید و آنچه به دست می آورید وجود دارد. کارگردانان یا هنرمندان اغلب با ایده های عالی شروع می کنند، اما در برنامه ریزی چنان یک کت محدود برای خود ایجاد می کنند، چنان فیلمنامه سفت و سختی که باید دنبال کنند و شکل بگیرند تا در آن جا بیفتند، که این روند تمام شادی را از دست می دهد. چیزی برای کشف در خود خلقت باقی نمانده است و نتیجه نهایی بی روح و ناامید کننده به نظر می رسد. از طرف دیگر، هنرمندان ممکن است با یک ایده سست شروع کنند که امیدوارکننده به نظر می رسد، اما آنها تنبل یا بی انضباط هستند که نمی توانند به آن شکل و فرم بدهند. آنها آنقدر فضا و سردرگمی ایجاد می کنند که در نهایت هیچ چیز منسجم نمی شود. راه حل این است که برنامه ریزی کنید، ایده روشنی داشته باشید که چه می خواهید، سپس خود را در فضای باز قرار دهید و گزینه هایی برای کار به خود بدهید. این بدان معناست که خود را با تعهداتی که گزینش های شما را محدود می کند، بار نکنید. این بدان معناست که مواضعی را اتخاذ نکنید که جایی برای رفتن به شما باقی نمی گذارد. نیاز به فضا هم روانی و هم فیزیکی است: شما باید ذهنی آزاد داشته باشید تا هر چیزی ارزشمند خلق کنید.

قانون روزانه: شما همیشه فضای باز می خواهید، هرگز موقعیت های مرده. موقعیت را هدایت کنید اما فضایی را برای فرصت های غیرمنتظره و رویدادهای تصادفی بگذارید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 20: مانور دادن آنها به سمت ضعف - استراتژی آماده شدن برای داس

تا انتها برنامه ریزی کنید

عادی ترین علت اشتباهات مردم این است که آنها بیش از حد از خطر کنونی می ترسند، و نه به اندازه کافی از آنچه دور از دسترس است.

خطراتی که دور از دسترس هستند، که در دوردست ظاهر می شوند - اگر بتوانیم آنها را همانطور که شکل می گیرند ببینیم، از چه تعداد اشتباه اجتناب می کنیم. اگر متوجه شویم که از یک خطر کوچک اجتناب می کنیم تا وارد یک خطر بزرگتر شویم، چند برنامه فوراً سقط می کنیم. بسیاری از قدرت کاری نیست که شما انجام می دهید، بلکه کاری است که انجام نمی دهید - اعمال عجولانه و احمقانه ای که قبل از اینکه شما را به دردرس بیندازد، از آنها خودداری می کنید. قبل از اقدام با جزئیات برنامه ریزی کنید - اجازه ندهید برنامه های مبهم شما را به دردرس بیندازد. پایان های ناخوشایند بسیار رایج تر از پایان های شاد هستند - تحت تأثیر پایان خوش در ذهن خود قرار نگیرید.

قانون روزانه: از هر اقدام بالقوه بپرسید: آیا این عواقب ناخواسته خواهد داشت؟ آیا دشمنان جدیدی را به هم می زنم؟ آیا شخص دیگری از زحمات من سوء استفاده می کند؟

۴۸ قانون قدرت، قانون ۲۹: تا انتها برنامه ریزی کنید

بی شکلی را فرض کنید

کمال تشکیل ارتش رسیدن به بی شکلی است. پیروزی در جنگ تکراری نیست، بلکه شکل خود را بی پایان تطبیق می دهد. یک نیروی نظامی آرایش ثابتی ندارد، آب شکل ثابتی ندارد: توانایی کسب پیروزی با تغییر و انطباق با توجه به حریف، نبوغ نامیده می شود.

همه چیز در زندگی به شرایطی که در آن هستید بستگی دارد. به همین دلیل است که آخرین قانون در **48 قانون قدرت "بی شکلی را فرض کنید"** است. ایده این است که بی شکل بودن مانند آب بالاترین شکل قدرت و استراتژی است. در آن فصل، من با کل کتابم تناقض دارم و اساساً می گویم: هیچ قانونی وجود ندارد. شما باید در لحظه باشید. شما باید شرایطی را که در آن هستید درک کنید. یادگیری سازگاری با هر شرایط جدید به معنای دیدن وقایع از طریق چشمان خود و اغلب نادیده گرفتن توصیه هایی است که مردم دائماً به راه شما می فرورسند. این بدان معناست که در نهایت باید قوانینی را که دیگران موعظه می کنند و کتاب هایی که می نویسند تا به شما بگویند چه کاری انجام دهید و توصیه های خردمندانه بزرگترها را دور بریزید. ناپلئون نوشت: «قوانینی که بر شرایط حاکم هستند با شرایط جدید لغو می شوند»، به این معنی که این به شما بستگی دارد که هر موقعیت جدید را بسنجید.

قانون روزانه: این واقعیت را بپذیرید که هیچ چیز قطعی نیست و هیچ قانون یا استراتژی ثابت نیست. بهترین راه برای محافظت از خود این است که به اندازه آب سیال و بی شکل باشید. هرگز روی ثبات یا نظم پایدار شرط بندی نکنید. همه چیز تغییر می کند.

"رابرت گرین: تسلط و تحقیق"، یافتن استادی: گفتگو با مایکل جرویس ، 25 ژانویه 2017

از علامتی که به دنبال آن بودید عبور نکنید

بزرگترین خطر در لحظه پیروزی رخ می دهد.

ماهیت استراتژی کنترل آنچه در آینده اتفاق می افتد است و شادی پیروزی می تواند توانایی شما را برای کنترل آنچه در آینده می آید به دو روش برهم بزند. اول، شما موفقیت خود را مدیون الگویی هستید که می توانید آن را تکرار کنید. شما سعی خواهید کرد بدون توقف به حرکت در همان جهت ادامه دهید تا ببینید آیا این مسیری است که هنوز برای شما بهترین است یا خیر. دوم، موفقیت به ذهن شما می رود و شما را احساساتی می کند. با احساس آسیب ناپذیری، حرکات تهاجمی انجام می دهید که در نهایت پیروزی را که به دست آورده اید خنثی می کند. درس ساده است: قدرتمندان ریتم ها و الگوهای خود را تغییر می دهند، مسیر خود را تغییر می دهند، با شرایط سازگار می شوند و بداهه نوازی را یاد می گیرند. به جای اینکه اجازه دهند پاهای رقصنده آنها را به جلو سوق دهد، به عقب برمی گردند و نگاه می کنند که به کجا می روند. گویی جریان خون آنها نوعی پادزهر برای مستی پیروزی دارد و به آنها اجازه می دهد احساسات خود را کنترل کنند و پس از رسیدن به موفقیت به نوعی توقف ذهنی برسند. آنها خود را ثابت نگه می دارند، به خود فضایی می دهند تا در مورد آنچه اتفاق افتاده است تأمل کنند، نقش شرایط و شانس را در موفقیت خود بررسی کنند. همانطور که در مدرسه سوارکاری می گویند، قبل از اینکه بتوانید اسب را کنترل کنید، باید بتوانید خود را کنترل کنید.

قانون روزانه: لحظه پیروزی اغلب لحظه بزرگترین خطر است. اجازه ندهید موفقیت به ذهن شما برسد. هیچ جایگزینی برای استراتژی و برنامه ریزی دقیق وجود ندارد. هدفی را تعیین کنید و وقتی به آن رسیدید، متوقف شوید.

۴۸ قانون قدرت، قانون ۴۷: از هدفی که به دنبال آن بودید عبور نکنید - در پیروزی، یاد بگیرید که چه زمانی متوقف شوید

اکتبر

خود احساسی



هزاران سال است که سرنوشت ما این بوده است که وقتی نوبت به درک خود و طبیعت خود می‌رسد، تا حد زیادی در سایه دست و پا بزنیم. ما تحت توهمات زیادی در مورد حیوان انسانی کار کرده ایم - تصور می‌کنیم که به طور جادویی از یک منبع الهی، از فرشتگان به جای پستانداران فرود آمده ایم. ما هر نشانه‌ای از طبیعت بدوی و ریشه‌های حیوانی خود را عمیقاً ناراحت کننده یافته ایم، چیزی که باید انکار و سرکوب کرد. ما انگیزه‌های تاریک تر خود را با انواع بهانه‌ها و توجیهات پنهان کرده ایم و این کار را برای برخی از افراد آسان تر می‌کنیم که از ناخوشایندترین رفتارها فرار کنند. اما سرانجام ما در نقطه‌ای هستیم که می‌توانیم از طریق سنگینی عظیم دانشی که اکنون در مورد طبیعت انسان جمع آوری کرده ایم، بر مقاومت خود در برابر حقیقت در مورد اینکه چه کسی هستیم غلبه کنیم. ماه اکتبر به شما کمک می‌کند تا با طبیعت انسان کنار بیایید، بپذیرید که الگوهایی خارج از کنترل شما وجود دارد و ریشه‌های بدوی خود را درک کنید تا توسط آنها نابود نشوید.



در طول چندین سال پس از انتشار 48 قانون قدرت، هزاران ایمیل از خوانندگانی دریافت کردم که با مشکلات خود نزد من آمدند. همچنین صدها نفر به من نزدیک شدند که می‌خواستند برای مشکلاتشان مشاوره یک به یک داشته باشند. پس از تفکر عمیق در مورد این تجربیات و تجربیات خودم با افرادی که می‌شناختم، به این نتیجه رسیدم: ما انسان‌ها یک راز کوچک کثیف داریم. این رازی است که هیچ ربطی به زندگی جنسی یا فانتزی‌ها یا هر چیز هیجان‌انگیزی ندارد. بلکه راز این است که همه ما تا حدی در درد هستیم. این دردی است که ما در مورد آن بحث نمی‌کنیم یا حتی آن را درک نمی‌کنیم. منبع این درد افراد دیگر هستند.

منظورم روابط اغلب ناامید کننده، سطحی و ناخوشایند ما با مردم است. این به شکل روابط و ارتباطاتی است که بین ما و کسانی که آنها را دوست خود می‌دانیم خیلی عمیق نیست و منجر به تنهایی زیادی می‌شود. این به شکل انتخاب‌های بد برای همکاران و شرکا است که منجر به این همه مبارزه و

جدایی های آشفته می شود. این ناشی از اجازه دادن به یک خودشیفته سمی به زندگی ما است - که منجر به انواع آسیب های عاطفی می شود که ممکن است سال ها طول بکشد تا از بین برود، حتی اگر این کار را انجام دهیم. و همچنین از ناتوانی ما در متقاعد کردن، به حرکت درآوردن افراد، تأثیرگذاری بر آنها، علاقه مند کردن آنها به ایده های ما ناشی می شود - ایجاد احساس ناامیدی و خشم.

ما حیواناتی عمیقا اجتماعی هستیم و داشتن روابط اجتماعی ناکارآمد منجر به انواع مشکلات می شود. منجر به افسردگی می شود. این منجر به افکار وسواسی مکرر، ناتوانی در تمرکز بر کار، اختلالات خوردن، حتی بیماری های جسمی مانند بیماری قلبی می شود. ما فقط پدیده سطحی را می بینیم - تنهایی یا افسردگی یا بیماری جسمی. ما منبع اصلی را نمی بینیم. و گاهی اوقات ما حتی نمی دانیم که از تنهایی رنج می بریم.

و بنابراین، در سال 2012، در حالی که من در حال نوشتن *Mastery* بودم، تصمیم گرفتم کاری که واقعا می خواهم انجام دهم این است که کتابی بنویسم که به مردم کمک کند تا با این درد بسیار عمیق که احساس می کردم بسیاری از خوانندگانم برای من ابراز می کنند، کنار بیایند و بر آن غلبه کنند. اما من نمی خواستم فقط یک کتاب خودیاری احمقانه معمول بنویسم که فرمول های کوچکی را به سمت شما پرتاب می کند، عباراتی در مورد چگونگی کنار آمدن با مردم. من می خواستم کتابی بنویسم که همیشه سعی می کنم انجام دهم - کتابی که در درون شما قرار می گیرد، نحوه تفکر شما در مورد جهان را تغییر می دهد، زیر پوست شما قرار می گیرد و واقعا دیدگاه شما را نسبت به مردم و جهان تغییر می دهد.

و بنابراین با در نظر گرفتن آن هدف "متواضعانه"، من از خودم سوالی پرسیدم، همانطور که همیشه هنگام نوشتن کتابی انجام می دهم: منشأ این درد، این مشکل چیست؟ پاسخ واضح این است که ما به طور کلی ناظران بسیار ضعیفی از اطرافیان خود هستیم. ما شنوندگان ضعیفی هستیم. ما با تلفن های هوشمند و فناوری خود بسیار غرق شده ایم. ما توجه نمی کنیم. و وقتی توجه می کنیم، احساسات و خواسته های خود را به مردم فرافکنی می کنیم. یا ما خیلی سریع آنها را قضاوت و دسته بندی می کنیم - آن شخص خوب است، آن شخص شر. آن شخص دوست داشتنی است، آن شخص دوست داشتنی نیست.

با دیدن بخش کوچکی از مردم، طبیعتا آنها را اشتباه درک می کنیم و آنها را اشتباه قضاوت می کنیم که منجر به انواع مشکلات، تصمیمات بد و استراتژی های بد می شود.

و بنابراین، اگر این منبع مشکل ما باشد، پس راه حل این است که همه ما فقط ناظر و شنونده بهتری شویم، این چیزی است که بسیاری از کتاب های خودیاری که به این موضوع می پردازند می گویند. اما به نظر من برای پاسخ بسیار ناخوشایند بود. این جایی نبود که من می خواستم شروع کنم.

خیلی عمیق فکر کردم و تصمیم گرفتم سوال دیگری بپرسم: آیا لحظاتی در زندگی ما وجود دارد که واقعا احساس متفاوتی داشته باشیم؟ که در آن ما در واقع توجه عمیقی به مردم داریم؟ که در آن ما در واقع آنها را مشاهده می کنیم؟ و من گفتم بله، وجود دارد.

اول از همه، در کودکی. کودکان ناظران استاد مردم هستند. آنها با احساسات و خلق و خوی والدین خود بسیار هماهنگ هستند - بقای آنها به آن بستگی دارد. کلاهداران از کودکان متنفرند زیرا کودکان می توانند از طریق دروغ بودن و جعل آنها ببینند. همه ما در کودکی ناظران بزرگی بودیم. سپس، اگر

به یک کشور خارجی سفر کنیم و همه چیز عجیب و غریب باشد، حواس ما افزایش می یابد. ما به مردم توجه می کنیم. آنها بسیار متفاوت به نظر می رسند - ما می خواهیم آنها را درک کنیم. همچنین، اگر کار جدیدی را شروع کنیم و کمی عصبی باشیم - به تمام پویایی های قدرت کوچک در حال انجام توجه می کنیم. بدیهی است که وقتی عاشق می شویم، به شدت به آن شخص توجه می کنیم. ما در حال انتخاب هر نشانه و جزئیات کوچکی هستیم که آنها در مورد اینکه آیا ما را دوست دارند یا خیر، چه کسی هستند، شخصیت آنها چگونه است. و در نهایت، به اندازه کافی عجیب، اگر یک رمان واقعا خوب بخوانیم یا یک فیلم عالی ببینیم. ما مجذوب شخصیت هایی هستیم که کسی خلق کرده است و می خواهیم وارد دنیای آنها شویم.

همه این تجربیات چه وجه مشترکی دارند؟ در این لحظات، میل ما درگیر است. ما هیجان زده هستیم. ما کنجکاو هستیم. ما احساس می کنیم که باید به مردم توجه کنیم. بقای ما حتی می تواند به آن بستگی داشته باشد. و وقتی هیجان زده و کنجکاو هستیم و احساس ضرورت می کنیم، ناگهان چشمانمان زنده می شوند. ما تماشا می کنیم. ما در حال مشاهده هستیم. ما در حال ورود به داخل مردم هستیم. و در این لحظات، منیت ما کمتر است. ما از خودمان خارج می شویم و وارد دنیای دیگران می شویم.

به طور معمول، ما چنین احساسی نداریم. ما در واقع علاقه کمی به اطرافیان خود داریم. من از گفتن این موضوع متنفرم، اما این درست است. افرادی که هر روز با آنها سر و کار داریم - آنها برای ما بیش از حد آشنا هستند. آنها هیجان انگیز به نظر نمی رسند. ما احساس می کنیم که افکار خود و دنیای خودمان جالب تر از دنیای آنها است. ما نیازهای خود و مشکلات خود را داریم که باید با آنها کنار بیاییم. بنابراین تصمیم گرفتیم - اگر بتوانم کتابی بنویسم که شما را به موضعی که در آن لحظات داشتید برگرداند، چه؟ چه می شد اگر می توانستم دوباره احساس کودکی را به تو بدهم؟ چه می شد اگر می توانستم به شما این احساس را بدهم که عاشق بودید یا زمانی که به یک کشور خارجی سفر می کردید یا زمانی که هیجان زده و کنجکاو بودید و واقعا می خواستید درون ذهن افراد اطرافتان را کاوش کنید؟ این همه چیز را تغییر می دهد. لازم نیست ناگهان تصور کنید که شنونده یا ناظر بهتری هستید. شنونده و ناظر بهتری خواهید شد.

پس چگونه می توانم این نوع جادو را ایجاد کنم؟ با گرفتن شما به عنوان یک خواننده و هدایت شما به اعماق دنیای درونی افراد اطرافتان. با این که به شما وادار می شود ببینید که فانتزی های آنها چیست، زندگی آنها از درون چگونه است.

استدلال من این است که افرادی که با آنها سر و کار دارید بسیار جالب تر و پیچیده تر و عجیب تر از آن چیزی هستند که تصور می کنید. شما فکر می کنید که باید به برخی از مناطق خارجی مانند بالای سفر کنید یا فیلم جالبی ببینید تا افراد جالب پیدا کنید. نه، آن فروشنده در Rite Aid یا هر دیگری - آنها در واقع یک زندگی درونی واقعا عمیق و غنی دارند. آنها جذاب هستند. شما فقط متوجه آن نیستید. پس چگونه می توانم این کار را انجام دهم؟ چگونه می خواهم به جای اینکه اجازه دهم آنها باعث درد شما شوند، مردم را درک کنید؟

با غوطه ور کردن شما در مطالعه طبیعت انسان. و همانطور که گفتم، من نحوه درک شما از مردم را از درون به بیرون تغییر خواهم داد. و وقتی شما را وادار کنم که تا این حد پیش بروید، هرگز نمی خواهید به جایی که قبلا بودید برگردید.

OCTOBER 1

قانون اولیه طبیعت انسان

بیاید با قانون اولیه طبیعت انسان شروع کنیم. اگر بخواهم بگویم قانون اصلی طبیعت انسان چیست، این انکار این است که ما طبیعت انسانی داریم، انکار اینکه تابع این نیروها هستیم. ما فکر می کنیم، من غیرمنطقی نیستم، پرخاشگر نیستم، احساس حسادت نمی کنم، خودشیفته نیستم. همیشه طرف دیگر است. این جمهوری خواهان هستند، اسپارتی ها هستند، اتیوپیایی ها هستند - آنها کسانی هستند که غیرمنطقی و پرخاشگر هستند. من؟ نه. حقیقت این است که همه ما از یک منبع، از یک تعداد کم از مردم تکامل یافته ایم. مغز ما اساسا یکسان است. ما به روشی مشابه سیم کشی شده ایم. ما جهان را از نظر احساسی تجربه می کنیم، به همان روشی که شکارچیان-گردآورنده جهان را تجربه کردند. از این نظر بسیار کمی تغییر کرده است. بنابراین اگر همه ما از یک منبع آمده ایم، چرا فقط تعداد کمی از مردم پرخاشگر یا غیرمنطقی هستند؟ همه ما یکسان هستیم.

قانون روزانه: طبیعتی را که با دیگران به اشتراک می گذارید بپذیرید. از جدا کردن خود به عنوان خاص یا برتر دست بردارید.

"قوانین طبیعت انسان: مصاحبه با رابرت گرین"، 23، dailystoic.com اکتبر 2018

OCTOBER 2

هیچ چیز قوی تر از طبیعت انسان نیست

انسان تنها زمانی بهتر می شود که کاری کنید که او را ببیند که چگونه است.

ممکن است وسوسه شوید که تصور کنید این دانش از طبیعت انسان کمی قدیمی است. از این گذشته، ممکن است استدلال کنید، ما اکنون بسیار پیچیده و از نظر فناوری پیشرفته هستیم، بسیار متری و روشن ضمیر هستیم. ما بسیار فراتر از ریشه های بدوی خود حرکت کرده ایم. ما در حال بازنویسی طبیعت خود هستیم. اما حقیقت در واقع برعکس است - ما هرگز به اندازه اکنون در اسارت طبیعت انسان و پتانسیل مخرب آن نبوده ایم. و با نادیده گرفتن این واقعیت، ما با آتش بازی می کنیم. ببینید چگونه نفوذپذیری احساسات ما فقط از طریق رسانه های اجتماعی افزایش یافته است، جایی که اثرات ویروسی به طور مداوم در ما در حال گسترش است و جایی که دستکاری کننده ترین رهبران قادر به استثمار و کنترل ما هستند. به پرخاشگری نگاه کنید که اکنون آشکارا در دنیای مجازی به نمایش گذاشته می شود، جایی که بازی کردن جنبه های سایه ما بدون عواقب بسیار آسان تر است. توجه کنید که چگونه تمایل ما به مقایسه خودمان با دیگران، احساس حسادت و جستجوی موقعیت از طریق توجه تنها با توانایی ما در برقراری ارتباط سریع با بسیاری از مردم تشدید شده است. و در نهایت، به تمایلات قبیله ای ما و اینکه چگونه آنها اکنون رسانه مناسبی برای فعالیت پیدا کرده اند نگاه کنید - ما می توانیم گروهی را پیدا کنیم که با آنها همذات پنداری کنیم، نظرات قبیله ای خود را در یک اتاق پژواک مجازی تقویت کنیم، و هر خارجی را شیطان جلوه دهیم که منجر به ارباب اوپاش می شود. پتانسیل هرج و مرج ناشی از جنبه بدوی طبیعت ما فقط افزایش یافته است. ساده است: طبیعت انسان از هر فردی قوی تر از هر نهاد یا اختراع تکنولوژیکی است. در نهایت آنچه را که ایجاد می کنیم شکل می دهد تا خود و ریشه های بدوی آن را منعکس کند. ما را مانند پیاده ها به حرکت در می آورد. قوانین را به خطر خود نادیده بگیرید.

قانون روزانه: امتناع از کنار آمدن با طبیعت انسان به سادگی به این معنی است که شما خود را محکوم به الگوهای خارج از کنترل خود و احساس سردرگمی و درماندگی می کنید.

قوانین طبیعت انسان، مقدمه

آتنا درونی

آنچه من از آن می ترسم، استراتژی دشمن نیست، بلکه اشتباهات خودمان است.

در تصور پریکلس، ذهن انسان باید چیزی را پرستش کند، باید توجه خود را به چیزی معطوف کند که بیش از هر چیز دیگری برای آن ارزش قائل است. برای اکثر مردم، این نفس آنهاست. برای برخی این خانواده، قبیله، خدای یا ملت آنهاست. برای پریکلس این کلمه نوس است، کلمه یونانی باستان به معنای "ذهن" یا "هوش". نوس نیرویی است که در جهان نفوذ می کند و معنا و نظم ایجاد می کند. ذهن انسان به طور طبیعی جذب این نظم می شود. این منبع هوش ماست. از نظر پریکلس، نوس که او می پرستید در شکل الهه آتنا تجسم یافته بود. آتنا به معنای واقعی کلمه از سر زئوس متولد شد، نام او خود منعکس کننده این است - ترکیبی از "خدا" (تنوس) و "ذهن" (نوس). اما آتنا نمایانگر شکل بسیار خاصی از نوس شد - به طور برجسته عملی، زنانه و خاکی. او صدایی است که در مواقع نیاز به قهرمانان می رسد، روحیه آرامی را در آنها القا می کند، ذهن آنها را به سمت ایده عالی برای پیروزی و موفقیت سوق می دهد و سپس به آنها انرژی می دهد تا به این هدف برسند. در اصل، آتنا طرفدار عقلانیت، بزرگترین هدیه خدایان به انسانها بود، زیرا تنها آن می توانست با خرد الهی عملی بشری انجام دهد. صدای آتنا در حال حاضر در درون شما وجود دارد، پتانسیلی که شاید در لحظات آرامش و تمرکز احساس کرده باشید، ایده کاملی که پس از تفکر زیاد به سراغ شما می آید. شما در زمان حال به این قدرت برتر متصل نیستید زیرا ذهن شما با احساسات سنگین است.

قانون روزانه: آتنا درونی خود را پرورش دهید و او را پرستش کنید. پس عقلانیت چیزی است که شما بیشتر از همه برای آن ارزش قائل هستید و به عنوان راهنمای شما عمل می کند.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

تجزیه و تحلیل، بررسی دقیق، سوال

درست مثل این است که خود دوم فرد در کنار یکی ایستاده است. یکی خود معقول و منطقی است، اما خود دیگر مجبور به انجام کاری کاملاً بی معنی و گاهی بسیار خنده دار است. و ناگهان متوجه می شوید که مشتاق انجام آن کار سرگرم کننده هستید، خدا می داند چرا. یعنی شما می خواهید، همانطور که بود، برخلاف میل خود. اگرچه با تمام توان خود با آن مبارزه می کنید، اما می خواهید.

پریکلس برای پرورش آتنا درونی خود، ابتدا باید راهی برای تسلط بر احساسات خود پیدا می کرد. احساسات ما را به درون، دور از نوس، دور از واقعیت می چرخانند. ما روی خشم یا ناامنی های خود تمرکز می کنیم. اگر به دنیا نگاه کنیم و سعی کنیم مشکلات را حل کنیم، چیزها را از دریچه این احساسات می بینیم. آنها چشم انداز ما را تیره می کنند. پریکلس خود را آموزش داد که هرگز در لحظه واکنش نشان ندهد، هرگز در حالی که تحت تأثیر یک احساس قوی قرار دارد، تصمیمی نگیرد. در عوض، او احساسات خود را تجزیه و تحلیل کرد. معمولاً وقتی از نزدیک به ناامنی ها یا عصبانیت خود نگاه می کرد، می دید که آنها واقعا توجیه نمی شوند و تحت بررسی دقیق اهمیت خود را از دست می دهند. گاهی اوقات مجبور بود به طور فیزیکی از مجلس داغ دور شود و به خانه خود بازنشسته شود، جایی که روزهای متوالی تنها می ماند و خود را آرام می کرد. به آرامی صدای آتنا به سراغش می آمد.

قانون روزانه: به آن احساساتی نگاه کنید که به طور مداوم ایده ها و تصمیمات شما را آلوده می کنند. یاد بگیرید که از خود سوال کنید: چرا این خشم یا رنجش؟ این نیاز بی وقفه به توجه از کجا می آید؟

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

اجازه ندهید موفقیت شما را مست کند

ما انسان ها دارای ضعفی هستیم که در همه ما نهفته است و ما را به فرآیند هذیانی سوق می دهد بدون اینکه هرگز از پویایی آن آگاه باشیم. این ضعف ناشی از تمایل طبیعی ما به بیش از حد ارزیابی مهارت هایمان است. ما معمولاً یک عقیده شخصی داریم که تا حدودی در رابطه با واقعیت بالا است. ما نیاز عمیقی داریم که خود را در چیزی برتر از دیگران احساس کنیم - هوش، زیبایی، جذابیت، محبوبیت یا تقدیس. این می تواند مثبت باشد. درجه ای از اعتماد به نفس ما را وادار می کند تا چالش ها را بپذیریم، از محدودیت های فرضی خود عبور کنیم و در این فرآیند یاد بگیریم. اما هنگامی که ما موفقیت را در هر سطحی تجربه می کنیم - افزایش توجه یک فرد یا گروه، یک ترفیع، بودجه برای یک پروژه - این اعتماد به نفس خیلی سریع افزایش می یابد و اختلاف فرایندهای بین عقیده شخصی و واقعیت ما وجود خواهد داشت.

قانون روزانه: پس از هر نوع موفقیت، اجزا را تجزیه و تحلیل کنید. عنصر شانس را ببینید که به ناچار وجود دارد، و همچنین نقشی که افراد دیگر، از جمله مربیان، در خوش شانس شما ایفا می کنند.

قوانین طبیعت انسان، 11: محدودیت های خود را بشناسید - قانون عظمت

طبیعت خود را ببینید

ما بسیار پیچیده هستیم. ما نمی دانیم ایده ها از کجا می آیند. ما نمی دانیم احساسات ما از کجا می آیند. اما می توانید به آن نزدیک شوید. شما می توانید درجاتی از وضوح داشته باشید. شما می توانید شروع به دیدن آن نوع جنبه سایه یا آن غریبه در درون کنید. و این واقعا تنها امید است زیرا وقتی در انکار هستید، متوجه نمی شوید که خودشیفته هستید، متوجه نمی شوید که احساسات خود را اداره می کنند. شما می توانید فکر کنید که فقط به خاطر عقیده ای که دارید از دیگران برتر هستید. می توانید اجازه دهید سمت سایه شما حتی بدون آگاهی از آن بیرون بیاید. شما باید با این واقعیت کنار بیایید که 95 درصد ایده ها و نظرات شما متعلق به خودتان نیستند - آنها از آنچه دیگران به شما آموخته اند، از آنچه در اینترنت می خوانید، از آنچه دیگران می گویند و انجام می دهند، ناشی می شوند. شما یک سازگار هستید - این همان چیزی است که هستید. من اینطور هستم و همه اینگونه هستند و شما متوجه می شوید که فقط با انداختن کمی نور به خودتان و درک اینکه این ویژگی ها، این نقص هایی که در ما تعبیه شده اند، در درون شما نیز هستند. تنها در این صورت است که می توانید شروع به غلبه بر آنها کنید و از آنها برای اهداف سازنده استفاده کنید. سوال، سوال، سوال. تصور نکنید که دلیل این است که چیزی را احساس می کنید و درست است فقط به این دلیل که آن را احساس می کنید. و در این نوع فرآیند، شما منطقی خواهید شد، به کسی تبدیل خواهید شد که می تواند از همدلی استفاده کند، شما این توانایی را خواهید داشت که مردم را به درستی قضاوت کنید و آنها را همانطور که هستند بپذیرید، در مقابل اخلاقی کردن مداوم، آرزو می کنید که مردم چیزی بودند که نیستند. شما مسیر بسیار هموارتری در زندگی خواهید داشت و بدون آن چمدان های عاطفی که شما را به پایین می کشاند، بسیار آرام تر و آرام تر خواهید بود. اما این کار با نگاه کردن به درون و زیر سوال بردن خود شروع می شود و فرض نکنید که هر چیزی که احساس می کنید یا فکر می کنید درست است.

قانون روزانه: از خود بپرسید، "من این باور را از کجا انتخاب کردم؟" "آیا این درست است؟" "آیا اگر امروز آن را تازه بشنوم با آن موافقم؟"

"تصور نکنید که هر چیزی که احساس می کنید یا فکر می کنید درست است" - مصاحبه ای با رابرت گرین ، کوینت ، 1 ژانویه 2019

عقلانیت: تعریفی ساده

واضح است که کلمات منطقی و غیر منطقی را می توان کاملاً بارگذاری کرد. مردم همیشه به کسانی که با آنها مخالف هستند برچسب "غیرمنطقی" می زنند. آنچه ما نیاز داریم یک تعریف ساده است که بتواند به عنوان راهی برای قضاوت، تا حد امکان دقیق، تفاوت بین این دو به کار رود. موارد زیر باید به عنوان فشارسنج ما عمل کند: ما دائماً احساسات را احساس می کنیم و آنها به طور مداوم تفکر ما را آلوده می کنند و باعث می شوند به سمت افکاری منحرف شویم که ما را خوشحال می کنند و نفس ما را تسکین می دهند. غیرممکن است که تمایلات و احساسات ما به نوعی در آنچه فکر می کنیم دخیل نباشیم. افراد منطقی از این موضوع آگاه هستند و از طریق درون نگری و تلاش می توانند تا حدی احساسات را از تفکر خود کم کرده و تأثیر آنها را خنثی کنند. افراد غیرمنطقی چنین آگاهی ندارند. آنها بدون در نظر گرفتن دقیق پیامدهای و عواقب آن وارد عمل می شوند. در همه موارد، درجه آگاهی نشان دهنده تفاوت است. افراد منطقی می توانند به راحتی تمایلات غیرمنطقی خود و نیاز به هوشیاری را بپذیرند. از سوی دیگر، افراد غیرمنطقی زمانی که در مورد ریشه های عاطفی تصمیمات خود به چالش کشیده می شوند، بسیار احساساتی می شوند. آنها قادر به درون نگری و یادگیری نیستند. اشتباهات آنها را به طور فزاینده ای دفاعی می کند.

قانون روزانه: به خود در این مقیاس چگونه امتیاز می دهید؟

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

جنون گروه ها

دیوانگی چیزی نادر در افراد است - اما در گروه ها، احزاب، مردم و سنین این قاعده است.

اگر ما به عنوان یک فرد نقشه ای داشتیم که به وضوح مضحک بود، دیگران به ما هشدار می دادند و ما را به زمین باز می گردانند، اما در یک گروه برعکس اتفاق می افتد - به نظر می رسد همه این طرح را تأیید می کنند، مهم نیست که چقدر توهم آمیز است (مانند حمله به عراق و انتظار اینکه به عنوان آزادیخواه مورد استقبال قرار بگیریم)، و هیچ خارجی وجود ندارد که مقداری آب سرد روی ما بپاشد. هر زمان که به طور غیرعادی در مورد یک طرح یا ایده احساس اطمینان و هیجان دارید، باید به عقب برگردید و بسنجید که آیا این یک اثر گروه ویروسی است که روی شما عمل می کند یا خیر. اگر بتوانید لحظه ای خود را از هیجان خود جدا کنید، ممکن است متوجه شوید که چگونه از تفکر شما برای منطقی کردن احساسات خود استفاده می شود، تا اطمینان را که می خواهید احساس کنید تأیید کنید.

قانون روزانه: هرگز از توانایی خود برای تردید، تأمل و در نظر گرفتن گزینه های دیگر دست نکشید - عقلانیت شما به عنوان یک فرد تنها محافظ شما در برابر جنونی است که می تواند بر یک گروه غلبه کند.

قوانین طبیعت انسان، 14: در برابر کشش رو به پایین گروه مقاومت کنید - قانون انطباق

قدرت انجمن

انسان ها به شدت مستعد خلق و خو، عواطف و حتی طرز تفکر کسانی هستند که وقت خود را با آنها می گذرانند. افراد ناراحت و ناپایدار به ویژه _____ قدرت آلوده کننده قوی دارند زیرا شخصیت ها و احساسات آنها بسیار شدید است. آنها اغلب خود را به عنوان قربانی معرفی می کنند و در ابتدا دیدن بدبختی های خود را دشوار می کنند. قبل از اینکه به ماهیت واقعی مشکلات آنها پی ببرید، به آنها آلوده شده اید. این را درک کنید: افرادی که با آنها معاشرت می کنید بسیار مهم هستند. خطر ارتباط با عفونت ها این است که زمان و انرژی ارزشمندی را برای رهایی خود تلف خواهید کرد. از طریق نوعی گناه از طریق ارتباط، شما نیز از نظر دیگران رنج خواهید برد.

قانون روزانه: از قدرتی که کسانی که با آنها معاشرت می کنید بر شما آگاه باشید.

48 قانون قدرت، قانون 10: عفونت - از افراد ناراضی و بدشانس دوری کنید

برای خودت فکر کن

ما انسان ها تمایل داریم که حیوانات فوق العاده معمولی باشیم. ما از والدینمان، از تحصیلاتمان، از اطرافیانمان ایده می گیریم. و اینگونه می شود که ما در مورد همه چیز در جهان فکر می کنیم. ما دیگر برای خودمان فکر نمی کنیم و با رسانه های اجتماعی اوضاع بسیار بدتر شده است. ما می ترسیم که خودمان فکر کنیم. نمونه کلاسیک این بزدلی در تفکر از دانشگاهیان می آید - افرادی که قرار است درخشان ترین متفکران باشند - که بسیاری از آنها تا حد زیادی به شیوه ای خاص از نگاه به جهان، پر از اصطلاحات تخصصی و ارتدوکس تلقین شده اند. آنها هرگز نمی توانند از آن خارج شوند - هر چیزی که می نویسند، هر چیزی که می بینند، هر چیزی که به آن فکر می کنند در آن حباب کوچکی است که در آموزش آکادمیک خود به آنها تلقین شده است. شما باید نترس باشید. شما باید بتوانید از شر هر چیزی که قبلا به آن اعتقاد داشته اید خلاص شوید. شما باید از شر تمام استراتژی هایی که قبلا استفاده کرده اید خلاص شوید. همه ایده های متعارف.

فرمان: شما باید برای خودتان فکر کنید و به آنچه دیگران به شما گفته اند واقعیت است وابسته نباشید.

رابرت گرین رسمی، «غیرمنطقی بودن 2020»، یوتیوب، 29 آگوست 2020

مراقب نفس شکننده باشید

از بین تمام احساسات انسانی، هیچ کدام زشت تر یا گریزانتر از حسادت نیست، این احساس که دیگران بیشتر از آنچه ما می خواهیم دارند - دارایی، توجه، احترام. ما شایسته این هستیم که به همان اندازه که آنها دارند داشته باشیم اما برای به دست آوردن چنین چیزهایی تا حدودی احساس درماندگی می کنیم. اما به طور متناقضی، حسادت مستلزم اعتراف به خودمان است که در چیزی که برای آن ارزش قائل هستیم از شخص دیگری فرومایه هستیم. نه تنها اعتراف به این حقارت دردناک است، بلکه برای دیگران بدتر است که ببینند ما این احساس را داریم. و بنابراین تقریباً به محض اینکه درد اولیه حسادت را احساس می کنیم، انگیزه پیدا می کنیم که آن را برای خود پنهان کنیم - این حسادت نیست که ما احساس می کنیم، بلکه بی انصافی در توزیع کالاها یا توجه، رنجش از این بی انصافی، حتی خشم است. احساس حقارت نهفته بیش از حد قوی است و منجر به خصومت می شود که نمی توان آن را با یک نظر یا پایین انداختن تخلیه کرد. نشستن با حسادت در مدت زمان طولانی می تواند دردناک و ناامید کننده باشد. با این حال، احساس خشم درست نسبت به فرد حسادت شده می تواند نیروبخش باشد. عمل بر اساس حسادت، انجام کاری که به شخص دیگر آسیب برساند، رضایت را به همراه دارد، اگرچه رضایت کوتاه مدت است زیرا حسادت کنندگان همیشه چیز جدیدی برای حسادت پیدا می کنند.

قانون روزانه: حسادت شاید زشت ترین احساس انسانی باشد. قبل از اینکه شما را نابود کند، آن را نابود کنید. احساس ارزشمندی خود را از استادان داخلی و نه مقایسه های بی وقفه توسعه دهید.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

چیزها را همانطور که هستند ببینید، نه آنطور که احساسات شما آنها را رنگ آمیزی می کنند

شما باید واکنش های عاطفی خود را به _____ رویدادها به عنوان نوعی بیماری ببینید که باید درمان شود. ترس باعث می شود که دشمن را بیش از حد ارزیابی کنید و بیش از حد تدافعی عمل کنید. عصبانیت و بی حوصلگی شما را به سمت اقدامات عجولانه ای می کشاند که گزینه های شما را قطع می کند. اعتماد به نفس بیش از حد، به ویژه در نتیجه موفقیت، شما را بیش از حد پیش می برد. عشق و محبت شما را نسبت به مانورهای خائنانه کسانی که ظاهرا در کنار شما هستند کور می کند. حتی ظریف ترین درجه بندی این احساسات می تواند نحوه نگاه شما به رویدادها را رنگ آمیزی کند. تنها راه حل این است که آگاه باشیم که کشش احساسات اجتناب ناپذیر است، هنگام وقوع متوجه آن شوید و آن را جبران کنیم. وقتی موفق شدید، بیشتر محتاط باشید. وقتی عصبانی هستید، هیچ اقدامی انجام ندهید. وقتی می ترسید، بدانید که در مورد خطراتی که با آن روبرو هستید اغراق می کنید.

قانون روزانه: زندگی نهایت نیاز به واقع گرایی را دارد، دیدن چیزها همانطور که هستند. هرچه بیشتر بتوانید پاسخ های عاطفی خود را محدود یا جبران کنید، به این ایده آل نزدیکتر خواهید شد.

33 راهبرد جنگ، پیشگفتار

با تغییر نگرش خود شرایط خود را تغییر دهید

بزرگترین کشف نسل من این واقعیت است که انسان ها می توانند با تغییر نگرش ذهنی خود زندگی خود را تغییر دهند.

سناریوی زیر را تصور کنید: یک جوان آمریکایی باید یک سال را در پاریس تحصیل کند. او تا حدودی ترسو و محتاط است، مستعد احساس افسردگی و عزت نفس پایین است، اما واقعا از این فرصت هیجان زده است. هنگامی که به آنجا می رسد، صحبت کردن به زبان برایش سخت است و اشتباهاتی که مرتکب می شود و نگرش کمی تمسخرآمیز پاریسی ها یادگیری را برای او دشوارتر می کند. او متوجه می شود که مردم اصلا دوستانه نیستند. هوا مرطوب و غم انگیز است. غذا خیلی غنی است. حتی کلیسای جامع نوتردام نیز ناامید کننده به نظر می رسد، منطقه اطراف آن بسیار مملو از گردشگران است. او نتیجه می گیرد که پاریس بیش از حد ارزیابی شده و مکانی نسبتا ناخوشایند است. حالا همان سناریو را تصور کنید اما با یک زن جوان که برونگراتر است و روحیه ماجراجویانه تری دارد. او نه از اشتباهات در زبان فرانسوی و نه از اظهارات تمسخرآمیز گاه و بیگاه یک پاریسی ناراحت نمی شود. او یادگیری زبان را چالشی خوشایند می داند. برخی دیگر روحیه او را جذاب می دانند. او راحت تر دوست پیدا می کند و با تماس های بیشتر، دانش او از زبان فرانسه بهبود می یابد. او آب و هوا را عاشقانه و کاملا مناسب می داند. برای او، این شهر نمایانگر ماجراجویی های بی پایان است و او آن را مسحور کننده می داند. در این مورد، دو نفر یک شهر را به روش های متضاد می بینند و قضاوت می کنند. جهان به سادگی همانطور که هست وجود دارد - چیزها یا رویدادها خوب یا بد، درست یا غلط، زشت یا زیبا نیستند. این ما هستیم که با دیدگاه های خاص خود به چیزها و مردم رنگ می دهیم یا آن را کم می کنیم. ما بر روی معماری زیبای گوتیک یا گردشگران مزاحم تمرکز می کنیم.

قانون روزانه: ما با طرز فکر خود می توانیم مردم را وادار کنیم که بسته به اضطراب یا گشودگی خود، به شیوه ای دوستانه یا غیردوستانه به ما پاسخ دهند. ما بسیاری از واقعیتی را که درک می کنیم شکل می دهیم که توسط خلق و خو و احساسات ما دیکته می شود.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید - قانون خودخوابکاری

با سمت تاریک خود مقابله کنید

تمام وجود ما چیزی نیست جز مبارزه با نیروهای تاریکی درون خودمان. زندگی کردن به معنای جنگ با ترول ها در قلب و روح است. نوشتن به معنای قضاوت در مورد خود است.

شما یک شخصیت عمومی ایجاد کرده اید که نقاط قوت شما را برجسته می کند و نقاط ضعف شما را پنهان می کند. شما ویژگی های کمتر قابل قبول اجتماعی را که به طور طبیعی در کودکی از آن برخوردار بودید، سرکوب کرده اید. شما به طرز وحشتناکی خوب و دلپذیر شده اید. و شما یک جنبه تاریک دارید، جنبه ای که از اعتراف یا بررسی آن بیزار هستید. این شامل عمیق ترین ناامنی های شما، خواسته های مخفی شما برای آسیب رساندن به مردم، حتی نزدیکانتان، فانتزی های انتقام شما، سوء ظن شما نسبت به دیگران، گرسنگی شما برای توجه و قدرت بیشتر است. این جنبه تاریک رویاهای شما را آزار می دهد. در لحظات افسردگی غیرقابل توضیح، اضطراب غیرمعمول، خلق و خوی حساس، نیاز ناگهانی و افکار مشکوک نشئت می کند. در نظرات غیرمستقیم ظاهر می شود که بعداً پشیمان می شوید. و گاهی اوقات حتی منجر به رفتارهای مخرب می شود. شما تمایل دارید شرایط یا افراد دیگر را برای این حالات و رفتارها سرزنش کنید، اما آنها تکرار می شوند زیرا شما از منبع آنها بی اطلاع هستید. افسردگی و اضطراب از خود کامل نبودن، از همیشه نقش بازی کردن ناشی می شود. برای دور نگه داشتن این سمت تاریک به انرژی زیادی نیاز دارد، اما گاهی اوقات رفتار ناخوشایند به عنوان راهی برای رهایی از تنش درونی به بیرون نشئت می کند.

قانون روزانه: جنبه تاریک شخصیت خود را بشناسید و بررسی کنید. هنگامی که تحت بررسی آگاهانه قرار می گیرد، قدرت مخرب خود را از دست می دهد.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

تست حسادت

ریشه کلمه لاتین حسادت، *invidia*، به معنای "نگاه کردن، کاوش کردن با چشم مانند خنجر" است. معنای اولیه این کلمه با "چشم بد" و این باور همراه بود که یک نگاه در واقع می تواند نفرین را منتقل کند و به کسی آسیب برساند. چشم ها در واقع یک شاخص گویا هستند، اما بیان ریز حسادت بر کل صورت تأثیر می گذارد. فیلسوف آلمانی آرتور شوپنهاور راهی سریع برای آزمایش حسادت ابداع کرد. به افراد مظنون خبرهای خوبی در مورد خودتان بگویید - یک ترفیع، یک علاقه عاشقانه جدید و هیجان انگیز، یک قرارداد کتاب. شما متوجه ابراز ناامیدی بسیار سریع خواهید شد. لحن صدای آنها در حالی که به شما تبریک می گویند به تنش و فشار خیانت می کند. به همین ترتیب، بدبختی خود را به آنها بگویید و به بیان غیرقابل کنترل شادی در درد خود توجه کنید، چیزی که معمولاً به عنوان *schadenfreude* شناخته می شود. چشمان آنها برای یک ثانیه زودگذر روشن می شود. افرادی که حسادت می کنند نمی توانند با شنیدن بدشانسی کسانی که به آنها حسادت می کنند احساس شادی کنند.

قانون روزانه: اگر چنین نگاه هایی را در چند برخورد اول با کسی دیدید و بیش از یک بار اتفاق می افتد، مراقب یک حسادت خطرناک باشید که وارد زندگی شما می شود.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

به روح زمانه نگاه کنید

کاستی های انسان از دوران او گرفته شده است. فضایل و عظمت او متعلق به خودش است.

شما باید نگرش خود را نسبت به نسل خود تغییر دهید. ما دوست داریم تصور کنیم که خودمختار هستیم و ارزش ها و ایده های ما از درون می آیند ، نه از بیرون ، اما در واقع اینطور نیست. هدف شما این است که تا حد امکان عمیقا درک کنید که روح نسل شما و زمانه ای که در آن زندگی می کنید، چقدر عمیقا بر نحوه درک شما از جهان تأثیر گذاشته است. خود را نوعی باستان شناس در نظر بگیرید که در گذشته خود و نسل خود کاوش می کنید، به دنبال مصنوعات، مشاهداتی هستید که می توانید با هم ترکیب کنید تا تصویری از روح زیرین را تشکیل دهید. وقتی خاطرات خود را بررسی می کنید، سعی کنید این کار را با کمی فاصله انجام دهید، حتی زمانی که احساساتی را که در آن زمان احساس کرده اید به یاد می آورید. خود را در فرآیند اجتناب ناپذیر قضاوت خوب و بد در مورد نسل خود یا نسل بعدی گرفتار کنید و آنها را رها کنید. شما می توانید چنین مهارتی را از طریق تمرین توسعه دهید. ایجاد چنین نگرشی نقش کلیدی در رشد شما خواهد داشت.

قانون روزانه: با کمی فاصله و آگاهی، می توانید بسیار بیشتر از پیرو یا شورشی علیه نسل خود شوید. شما می توانید رابطه خود را با روح زمان شکل دهید و به یک روند ساز قدرتمند تبدیل شوید.

قوانین طبیعت انسان، ۱۷: لحظه تاریخی را غنیمت بشمارید - قانون نسلی

Myopia

مثل یک نویسنده فکر کنید

خانواده آنتون چخوف بزرگ و فقیر بودند و پدرش که الکلی بود، بی رحمانه همه بچه ها از جمله چخوف جوان را کتک می زد. چخوف پزشک شد و نویسندگی را به عنوان یک حرفه جانبی آغاز کرد. او آموزش خود را به عنوان یک پزشک در مورد حیوان انسانی به کار برد، هدفش این بود که بفهمد چه چیزی ما را اینقدر غیرمنطقی، بسیار ناراحت و بسیار خطرناک می کند. او در داستان ها و نمایشنامه هایش ورود به درون شخصیت هایش و درک حتی بدترین انواع آن را بسیار درمانی می دانست. به این ترتیب، او می توانست هر کسی، حتی پدرش را ببخشد. رویکرد او در این موارد این بود که تصور کند هر فرد، هر چقدر هم که پیچ خورده باشد، دلیلی برای آنچه که تبدیل شده است، دارد، منطقی که برای آنها منطقی است. آنها به روش خود برای تحقق تلاش می کنند، اما به طور غیرمنطقی. چخوف با عقب نشینی و تصور داستان آنها از درون، وحشی ها و متجاوزان را اسطوره زدایی کرد. او آنها را به اندازه انسان کاهش داد. آنها دیگر نفرت را بر نمی انگیزند، بلکه ترحم می کردند.

قانون روزانه: در نزدیک شدن به افرادی که با آنها سر و کار دارید، حتی بدترین انواع، بیشتر شبیه یک نویسنده فکر کنید.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

مردم را به عنوان واقعیت بپذیرید

اگر با ویژگی خاصی از پستی یا حماقت مواجه شدید. . . باید مراقب باشید که اجازه ندهید شما را آزار دهد یا ناراحت کند، بلکه به آن صرفاً به عنوان افزوده ای به دانش خود نگاه کنید - واقعیت جدیدی که باید در مطالعه شخصیت بشریت در نظر گرفته شود. نگرش شما نسبت به آن نگرش کانی شناسی خواهد بود که به طور تصادفی به یک نمونه بسیار مشخص از یک ماده معدنی برخورد می کند.

تعامل با مردم منبع اصلی آشفتگی عاطفی است، اما لازم نیست اینطور باشد. مشکل این است که ما به طور مداوم مردم را قضاوت می کنیم، آرزو می کنیم که آنها چیزی بودند که نیستند. ما می خواهیم آنها را تغییر دهیم. ما می خواهیم آنها به شیوه ای خاص فکر کنند و عمل کنند، اغلب به روشی که ما فکر می کنیم و عمل می کنیم. و از آنجا که این امکان پذیر نیست، زیرا همه متفاوت هستند، ما دائماً ناامید و ناراحت هستیم. در عوض، افراد دیگر را به عنوان پدیده ببینید، خنثی مانند دنباله دارها یا گیاهان. آنها به سادگی وجود دارند. آنها در انواع مختلفی وجود دارند و زندگی را غنی و جالب می کنند. به جای مقاومت و تلاش برای تغییر آنها، با آنچه به شما می دهند کار کنید. درک مردم را به یک بازی سرگرم کننده، حل پازل تبدیل کنید. همه اینها بخشی از کمدی انسانی است. بله، مردم غیرمنطقی هستند، اما شما هم همینطور. پذیرش طبیعت انسان را تا حد امکان رادیکال کنید. این شما را آرام می کند و به شما کمک می کند تا افراد را بی طرفانه تر مشاهده کنید و آنها را در سطح عمیق تری درک کنید. شما دیگر احساسات خود را به آنها فرافکنی نخواهید کرد. همه اینها به شما تعادل و آرامش بیشتر، فضای ذهنی بیشتری برای تفکر می دهد.

قانون روزانه: خطاهایی را که در دیگران می بینید و اینکه چگونه در شما نیز وجود دارد بررسی کنید.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

فراتر از لحظه را ببینید

ما انسان ها تمایل داریم در لحظه زندگی کنیم. این بخش حیوانی طبیعت ماست. ما قبل از هر چیز به آنچه می بینیم و می شنویم، به آنچه در یک رویداد دراماتیک تر است، پاسخ می دهیم. اما ما صرفاً حیواناتی نیستیم که به زمان حال گره خورده ایم. واقعیت بشری گذشته را در بر می گیرد - هر رویدادی به چیزی مرتبط است که قبلاً در زنجیره ای بی پایان از علیت تاریخی اتفاق افتاده است. هر مشکلی در حال حاضر ریشه های عمیقی در گذشته دارد. آینده را نیز در بر می گیرد. هر کاری که انجام می دهیم عواقبی دارد که تا سال های آینده ادامه دارد. وقتی تفکر خود را به آنچه حواس ما ارائه می دهد، به آنچه فوری است محدود می کنیم، به سطح حیوانی خالص که در آن قدرت استدلال ما خنثی می شود، فرود می آییم. ما دیگر نمی دانیم که چرا و چگونه اوضاع به وجود می آید. ما تصور می کنیم که یک طرح موفق که چند ماه به طول انجامیده است فقط می تواند بهتر شود. ما دیگر به عواقب احتمالی هر چیزی که به حرکت در می آوریم فکر نمی کنیم. ما تنها بر اساس یک قطعه کوچک از پازل به آنچه در لحظه داده می شود واکنش نشان می دهیم. فروشندگان و عوام فریبان از این ضعف در طبیعت انسان استفاده می کنند تا ما را با چشم انداز دستاوردهای آسان و ارضای فوری فریب دهند. تنها پادزهر ما این است که خودمان را آموزش دهیم تا به طور مداوم از هجوم فوری رویدادها جدا شویم و دیدگاه خود را بالا ببریم.

قانون روزانه: به جای صرفاً واکنش نشان دادن، به عقب برگردید و به زمینه گسترده تر نگاه کنید. پیامدهای هر اقدامی را که انجام می دهید در نظر بگیرید. بدانید که اغلب بهتر است هیچ کاری انجام ندهید، واکنشی نشان ندهید، اجازه دهید زمان بگذرد و ببینید چه چیزی را آشکار می کند.

قوانین طبیعت انسان، 6: دیدگاه خود را بالا ببرید - قانون کوتاه بینی

تکانه های پرخاشگرانه خود را بشناسید

انسانها موجودات مهربان و دوستانه ای نیستند که آرزوی عشق داشته باشند، که در صورت حمله به سادگی از خود دفاع کنند. میل قدرتمند به پرخاشگری باید به عنوان بخشی از آنها در نظر گرفته شود. . . وقف.

این بدان معناست که همه ما می دانیم که انسان ها در گذشته و حال قادر به خشونت و پرخاشگری زیادی بوده اند. ما می دانیم که در جهان جنایتکاران شوم، بازرگانان حریص و بی وجدان، مذاکره کنندگان متخاصم و متجاوزان جنسی وجود دارند. اما ما یک خط جداکننده واضح بین آن نمونه ها و خود ایجاد می کنیم. ما یک مانع قدرتمند در برابر تصور هر نوع پیوستار یا طیفی در مورد لحظات تهاجمی خود و لحظات افراطی تر در لحظات دیگر داریم. ما در واقع این کلمه را برای توصیف مظاهر قوی تر پرخاشگری تعریف می کنیم و خودمان را کنار می گذاریم. همیشه دیگری است که ستیزه جو است، که کارها را شروع می کند، که پرخاشگر است. این یک تصور غلط عمیق از طبیعت انسان است. پرخاشگری گرایشی است که در هر فرد انسانی نهفته است. این گرایشی است که به گونه ما متصل شده است. ما دقیقاً به دلیل انرژی تهاجمی خود، که با هوش و حيله گری ما تکمیل می شود، به حیوان برجسته در این سیاره تبدیل شدیم. ما نمی توانیم این پرخاشگری را از روشی که به مشکلات حمله می کنیم، محیط را تغییر می دهیم تا زندگی خود را آسان تر کنیم، با بی عدالتی مبارزه کنیم یا چیزی در مقیاس بزرگ ایجاد کنیم، جدا کنیم.

قانون روزانه: به دنبال نشانه هایی از انگیزه های تهاجمی خود در اقدامات گذشته باشید - چگونه منجر به اصطکاک یا موفقیت شد.

قوانین طبیعت انسان، 16: خصومت پشت نمای دوستانه را ببینید - قانون پرخاشگری

گمشده در چیزهای بی اهمیت

شما احساس می کنید که از پیچیدگی کار خود غرق می شوید. شما احساس می کنید که باید در بالای تمام جزئیات و روندهای جهانی باشید تا بتوانید همه چیز را بهتر کنترل کنید، اما در اطلاعات غرق می شوید. دیدن جنگل ضرب المثل برای درختان سخت است. این نشانه مطمئنی است که شما درک اولویت های خود را از دست داده اید - کدام حقایق مهمتر هستند، چه مشکلات یا جزئیاتی نیاز به توجه بیشتری دارند. آنچه شما نیاز دارید یک سیستم فیلتر ذهنی بر اساس مقیاس اولویت ها و اهداف بلند مدت شما است. دانستن اینکه در نهایت می خواهید چه کاری انجام دهید به شما کمک می کند تا چیزهای ضروری را از غیر ضروری جدا کنید. لازم نیست تمام جزئیات را بدانید. گاهی اوقات شما نیاز به تفویض اختیار دارید - اجازه دهید زیردستان شما جمع آوری اطلاعات را انجام دهند.

قانون روزانه: به یاد داشته باشید که کنترل بیشتر بر رویدادها از ارزیابی های واقع بینانه از وضعیت حاصل می شود، دقیقاً همان چیزی که توسط مغز غوطه ور در چیزهای بی اهمیت دشوارتر می شود.

قوانین طبیعت انسان، 6: دیدگاه خود را بالا ببرید - قانون کوتاه بینی

خود گمشده

وظیفه شما این است که سفتی را که شما را فرا گرفته است، رها کنید، زیرا بیش از حد با نقش جنسیتی مورد انتظار همذات پنداری می کنید. قدرت در کاوش در محدوده میانی بین مردانه و زنانه، در بازی بر خلاف انتظارات مردم نهفته است. به جنبه های سخت تر یا نرم تر شخصیت خود که از دست داده اید یا سرکوب کرده اید برگردید. در ارتباط با مردم، کارنامه خود را با ایجاد همدلی بیشتر یا با یادگیری احترام کمتر گسترش دهید. هنگام مواجهه با یک مشکل یا مقاومت دیگران، خود را آموزش دهید که به روش های مختلف پاسخ دهید - حمله زمانی که معمولاً دفاع می کنید، یا برعکس. در تفکر خود، یاد بگیرید که تحلیلی را با شهودی ترکیب کنید تا خلاقیت بیشتری داشته باشید.

از نشان دادن جنبه های حساس تر یا جاه طلبانه تر شخصیت خود نترسید. این بخش های سرکوب شده شما آرزو دارند که بیرون بیایند. در تناثر زندگی، نقش هایی را که بازی می کنید گسترش دهید. نگران واکنش های مردم به هر تغییری که در شما احساس می کنند نباشید. دسته بندی شما چندان آسان نیست، که آنها را مجذوب خود می کند و به شما این قدرت را می دهد که با برداشت های آنها از شما بازی کنید و آنها را به میل خود تغییر دهید.

قانون روزانه: به جنبه های سخت تر یا نرم تر شخصیت خود که از دست داده اید یا سرکوب کرده اید بازگردید.

قوانین طبیعت انسان، 12: دوباره به مردانه یا زنانه درون خود ارتباط برقرار کنید - قانون سفتی جنسیتی

بدانید چقدر کم می دانید

وقتی او را ترک کردم، با خودم چنین استدلال کردم: من از این مرد عاقل تر هستم، زیرا به نظر می رسد هیچ یک از ما چیز بزرگ و خوبی نمی دانیم. اما او تصور می کند که چیزی می داند، اگرچه چیزی نمی داند. در حالی که من، همانطور که چیزی نمی دانم، بنابراین تصور نمی کنم که این کار _____ را انجام دهم. بنابراین، در این ویژگی پیش پا افتاده، به نظر می رسد که من عاقل تر از او هستم، زیرا تصور نمی کنم آنچه را که نمی دانم می دانم.

ما دوست داریم ایده های خرافی و غیرمنطقی را که اکثر مردم در قرن هفدهم داشتند به سخره بگیریم. تصور کنید که چگونه کسانی که در قرن بیست و پنجم قرن ما را مسخره می کنند. دانش ما از جهان با وجود پیشرفت های علم، محدود است. ایده های ما مشروط به تعصباتی است که توسط والدینمان، فرهنگ ما و دوره تاریخی که در آن زندگی می کنیم به ما القا شده است. آنها بیشتر با سفتی فزاینده ذهن محدود می شوند. کمی فروتنی بیشتر در مورد آنچه می دانیم همه ما را کنجکاو تر و علاقه مند به طیف وسیع تری از ایده ها می کند.

قانون روزانه: وقتی صحبت از ایده ها و نظراتی می شود که دارید، آنها را به عنوان اسباب بازی یا بلوک های ساختمانی ببینید که با آنها بازی می کنید. برخی را نگه می دارید، برخی دیگر را از بین می برید، اما روح شما انعطاف پذیر و بازیگوش باقی می ماند.

قوانین طبیعت انسان، 7: مقاومت مردم را با تأیید عقیده شخصی آنها نرم کنید - قانون دفاع

احساسات خود را تا ریشه بررسی کنید

شما عصبانی هستید. بگذارید احساس از درون حل شود و به آن فکر کنید. آیا ناشی از چیزی به ظاهر پیش پا افتاده یا کوچک بود؟ این نشانه مطمئنی است که چیزی یا شخص دیگری پشت آن است. شاید یک احساس ناراحت کننده تر در سرچشمه باشد - مانند حسادت یا پارانویا. شما باید به این مربع در چشم نگاه کنید. زیر هر نقطه ماشه ای را حفاری کنید تا ببینید از کجا شروع شده اند. برای این اهداف، ممکن است عاقلانه باشد که از ژورنال استفاده کنید که در آن ارزیابی های خود را با عینیت بی رحمانه ثبت می کنید. بزرگترین خطر شما در اینجا نفس شماسست و اینکه چگونه باعث می شود ناخودآگاه توهمات خود را حفظ کنید. اینها ممکن است در لحظه آرامش بخش باشند، اما در دراز مدت شما را در حالت تدافعی قرار می دهند و قادر به یادگیری یا پیشرفت نیستند. یک موقعیت خنثی پیدا کنید که از آن بتوانید اعمال خود را با کمی جدایی و حتی شوخ طبعی مشاهده کنید. به زودی همه اینها به طبیعت دوم تبدیل می شود و هنگامی که خود احساسی ناگهان در موقعیتی سر خود را بلند می کند، آن را همانطور که اتفاق می افتد خواهید دید و می توانید به عقب برگردید و آن موقعیت خنثی را پیدا کنید.

قانون روزانه: عادت بررسی عمیق پاسخ های عاطفی خود را در خود ایجاد کنید. در نهایت به آرامی واکنش های غیر ضروری را از بین خواهید برد.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

در برابر توضیحات ساده مقاومت کنید

این دشمنی نیست که مرا مسخره می کند - پس من می توانم آن را تحمل کنم. این دشمنی نیست که با من گستاخانه رفتار کند - سپس می توانم از او پنهان شوم. اما این تو هستی، همتای من، همدم من، من دوست آشنا. همدم من دستش را بر روی _____ دوستانش دراز کرد، او عهد خود را زیر پا گذاشت. سخنرانی او نرم تر از کره بود، با این حال جنگ در قلبش بود. کلمات او نرم تر از روغن بود، با این حال شمشیرهای کشیده شده بودند.

— ، 55: 12-15، 20-21

ما انسانها محدودیت خاصی در قدرت استدلال خود داریم که مشکلات بی پایانی را برای ما ایجاد می کند: وقتی به کسی یا اتفاقی که برای ما افتاده است فکر می کنیم، به طور کلی ساده ترین و آسان ترین تفسیر را انتخاب می کنیم. یک آشنای خوب یا بد، خوب یا بد، نیت او نجیب یا شرورانه است. یک رویداد مثبت یا منفی، مفید یا مضر است. ما خوشحال یا غمگین هستیم. حقیقت این است که هیچ چیز در زندگی هرگز به این سادگی نیست. مردم همیشه ترکیبی از ویژگی های خوب و بد، نقاط قوت و ضعف هستند. نیت آنها در انجام کاری می تواند در عین حال برای ما مفید و مضر باشد، نتیجه احساسات دوسویه آنها نسبت به ما. حتی مثبت ترین رویداد نیز جنبه منفی دارد. و ما اغلب همزمان احساس خوشحالی و غمگینی می کنیم. گاهی چیزها به اصطلاحات ساده تر مدیریت آنها را برای ما آسان تر می کند، اما از آنجایی که به واقعیت مربوط نمی شود، به این معنی است که ما دائما در حال سوء تفاهم و سوء برداشت هستیم.

قانون روزانه: برای ما بی نهایت مفید خواهد بود که اجازه دهیم تفاوت های ظریف و ابهام بیشتری در قضاوت های خود در مورد افراد و رویدادها وجود داشته باشد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 32: تسلط در حالی که به نظر می رسد تسلیم می شود - منفعل-
استراتژی پرخاشگری

سایه خود را ببینید

شیطان من مدت‌ها بود که در قفس بود، او غرش بیرون آمد.

رابرت لوئیس استیونسون نویسنده ، قانون سرکوب را در رمان *مورد عجیب دکتر جکیل و آقای هاید* ، که در سال 1886 منتشر شد ، بیان کرد. شخصیت اصلی، دکتر جکیل، یک پزشک/دانشمند محترم و ثروتمند با رفتارهای بی عیب و نقص است، بسیار شبیه به نمونه های خوبی در فرهنگ ما. او معجونی را اختراع می کند که او را به آقای هاید، تجسم سایه اش، تبدیل می کند که به قتل و تجاوز می پردازد و به وحشیانه ترین لذت های نفسانی می پردازد. ایده استیونسون این است که هر چه از نظر ظاهری متمدن تر و با اخلاق تر شویم، سایه بالقوه خطرناک تر است، که ما به شدت آن را انکار می کنیم. راه حل سرکوب و درستی بیشتر نیست. ما هرگز نمی توانیم طبیعت انسان را از طریق مهربانی اجباری تغییر دهیم. چنگال کار نمی کند. همچنین راه حلی برای جستجوی رهایی برای سایه ما در گروه نیست، که بی ثبات و خطرناک است. در عوض پاسخ این است که سایه خود را در عمل ببینیم و خودآگاه تر شویم. سخت است که انگیزه های مخفی خود را به دیگران فرافکنی کنیم یا برخی از علل را بیش از حد ایده آل کنیم، زمانی که از مکانیسمی که در درون ما کار می کند آگاه شویم.

قانون روزانه: از طریق خودشناسی می توانیم راهی برای ادغام جنبه تاریک در آگاهی خود به طور سازنده و خلاقانه پیدا کنیم. با انجام این کار، ما معتبرتر و کامل تر می شویم و حداکثر انرژی هایی را که به طور طبیعی در اختیار داریم بهره می بریم.

قوانین طبیعت انسان ، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

به آنچه به آن حسادت می ————— کنید نزدیک تر شوید

برای بسیاری از مردان . . . می تواند دوستی را دوست داشته باشد که بخت و اقبال بدون حسادت رونق می گیرد. و در مورد مغز حسادت، زهر سرما تمام دردی را که زندگی برایش به ارمغان می آورد می چسبد و دو برابر می کند. او باید از زخم های خود پرستاری کند و شادی دیگری را مانند نفرین احساس کند.

مردم تمایل دارند مشکلات خود را پنهان کنند و بهترین چهره خود را مطرح کنند. ما فقط پیروزی های آنها، روابط جدیدشان، ایده های درخشان آنها را می بینیم و می شنویم که برای آنها معدن طلا ایجاد می کند. اگر نزدیکتر می شدیم - اگر دعوایی را که پشت درهای بسته در جریان دارد یا رئیس وحشتناکی را که با آن شغل جدید همراه است می دیدیم، دلیل کمتری برای احساس حسادت خواهیم داشت. هیچ چیز آنطور که به نظر می رسد کامل نیست، و اغلب می بینیم که اگر فقط به اندازه کافی دقیق نگاه کنیم، اشتباه می کنیم. با خانواده ای که به آنها حسادت می کنید و آرزو می کنید که آرزو می کنید خانواده خود را داشته باشید، وقت بگذرانید و شروع به ارزیابی مجدد نظر خود خواهید کرد. اگر به افرادی با شهرت و توجه بیشتر حسادت می کنید، به خود یادآوری کنید که با چنین توجهی خصومت و موشکافی زیادی به وجود می آید که بسیار دردناک است. افراد ثروتمند اغلب بدبخت هستند. هر گزارشی از ده سال آخر زندگی ارسطو اوناسیس (1906-1975)، یکی از ثروتمندترین مردان تاریخ که با ژاکلین کندی پر زرق و برق ازدواج کرده بود، بخوانید و خواهید دید که ثروت او کابوس های بی پایانی از جمله لوس ترین و بی محبت ترین کودکان را برای او به ارمغان آورده است. روند نزدیک شدن دو چیز دارد: از یک طرف، سعی کنید در واقع به پشت نماهای پر زرق و برق مردم نگاه کنید، و از سوی دیگر، به سادگی معایب اجتناب ناپذیری را که با موقعیت آنها همراه است تصور کنید.

قانون روزانه: به یاد داشته باشید که تعداد کمی از مردم به اندازه تصویری که ارائه می دهند خوشحال هستند. نمای گذشته آنها را ببینید و از آنچه دارید قدردانی خواهید کرد.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

تمایلات بزرگ خود را مدیریت کنید

بگذارید بگوییم که شما پروژه ای برای تحقق _____ دارید. شما می توانید این پروژه را به عنوان یک بلوک سنگ مرمر در نظر بگیرید که باید به چیزی دقیق و زیبا مجسمه سازی کنید. بلوک بسیار بزرگتر از شما است و مواد کاملاً مقاوم است، اما کار غیرممکن نیست. با تلاش، تمرکز و انعطاف پذیری کافی، می توانید به آرامی آن را در آنچه نیاز دارید حک کنید. با این حال، شما باید با حس تناسب مناسب شروع کنید - دستیابی به اهداف دشوار است، مردم مقاومت می کنند و شما برای آنچه می توانید انجام دهید محدودیت دارید. با چنین نگرش واقع بینانه، می توانید صبر لازم را احضار کنید و دست به کار شوید. با این حال، تصور کنید که مغز شما تسلیم یک بیماری روانی شده است که بر درک شما از اندازه و تناسب تأثیر می گذارد. به جای اینکه وظیفه ای را که با آن روبرو هستید نسبتاً بزرگ و مقاوم در برابر مواد ببینید، تحت تأثیر این بیماری، بلوک سنگ مرمر را نسبتاً کوچک و چکش خوار می دانید. با از دست دادن حس تناسب خود، معتقدید که طولی نمی کشد تا بلوک را به تصویری که در ذهن خود از محصول نهایی دارید تبدیل کنید. شما تصور می کنید که افرادی که می خواهید به آنها برسید به طور طبیعی مقاوم نیستند بلکه کاملاً قابل پیش بینی هستند. شما می دانید که آنها چگونه به ایده عالی شما پاسخ خواهند داد - آنها آن را دوست خواهند داشت. در واقع، آنها بیشتر از شما به شما و کار شما نیاز دارند. آنها باید به دنبال شما باشند. تأکید بر آنچه برای موفقیت باید انجام دهید نیست، بلکه بر آنچه احساس می کنید شایسته آن هستید است. شما می توانید توجه زیادی را با این پروژه پیش بینی کنید، اما اگر شکست بخورید، دیگران باید مقصر باشند، زیرا شما موهبت دارید، هدف شما درست است و فقط کسانی که بدخواه یا حسود هستند می توانند سر راه شما بایستند. ما می توانیم این بیماری روانی را بزرگواری بنامیم.

قانون روزانه: محدودیت های خود را بپذیرید و با آنچه دارید کار کنید، به جای خیال پردازی در مورد قدرت های خداگونه ای که هرگز نمی توانید به آنها دست یابید. نگرش واقع بینانه داشته باشید.

قوانین طبیعت انسان، 11: محدودیت های خود را بشناسید - قانون عظمت

اسطوره پیشرفت

حرف آخر در مورد غیرمنطقی بودن در _____ طبیعت انسان: تصور نکنید که انواع افراطی تر غیرمنطقی بودن به نوعی از طریق پیشرفت و روشننگری برطرف شده است. در طول تاریخ ما شاهد چرخه های مداوم افزایش و کاهش سطح غیرمنطقی هستیم. عصر بزرگ طلایی پریکلس، با فیلسوفان و اولین برانگیختن روح علمی، عصر خرافات، فرقه ها، و عدم تحمل را دنبال کرد. همین پدیده پس از رنسانس ایتالیا اتفاق افتاد. این که این چرخه بارها و بارها تکرار می شود، بخشی از طبیعت انسان است. غیر منطقی به سادگی ظاهر و مدش را تغییر می دهد. ما ممکن است دیگر شکار جادوگران واقعی نداشته باشیم، اما در قرن بیستم، نه چندان دور پیش، ما شاهد محاکمات نمایشی استالین، جلسات استماع مک کارتی در سنای ایالات متحده، و آزار و اذیت های گسترده در طول انقلاب فرهنگی چین بودیم. فرقه های گوناگون به طور مداوم در حال ایجاد هستند، از جمله کیش های شخصیتی و بتواره سازی افراد مشهور. فناوری اکنون شور مذهبی را القا می کند. مردم نیاز مبرمی به اعتقاد به چیزی دارند و آن را در هر جایی پیدا می کنند. نظرسنجی ها نشان داده است که تعداد فزاینده ای از مردم در قرن بیست و یکم به ارواح، ارواح و فرشتگان اعتقاد دارند. تا زمانی که انسان وجود داشته باشد، غیرمنطقی صداها و وسایل گسترش خود را پیدا خواهد کرد.

قانون روزانه: عقلانیت چیزی است که باید توسط افراد به دست آید، نه توسط جنبش های توده ای یا پیشرفت تکنولوژیکی. احساس برتری و فراتر از آن نشانه مطمئنی است که غیر منطقی در کار است.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

تو مانع هستی

در این دنیا، جایی که بازی با تاس های پر شده انجام می شود، یک مرد باید خلق و خوی آهنی داشته باشد، با زره پوش در برابر ضربات سرنوشت و سلاح هایی داشته باشد که راه خود را در برابر مردان باز کند. زندگی یک نبرد طولانی است. ما باید در هر مرحله بجنگیم. و ولتر به درستی می گوید که اگر موفق شویم، به نوک شمشیر می رسیم و با اسلحه ای که در دست داریم می میریم.

زندگی نبرد و مبارزه است و شما دائما خود را در مواجهه با موقعیت های بد، روابط مخرب، درگیری های خطرناک خواهید یافت. نحوه رویارویی با این مشکلات سرنوشت شما را تعیین می کند. اگر احساس گم شدن و سردرگمی می کنید، اگر حس جهت گیری خود را از دست می دهید، اگر نمی توانید تفاوت بین دوست و دشمن را تشخیص دهید، فقط خودتان را سرزنش می کنید. همه چیز به چارچوب ذهنی شما و نحوه نگاه شما به جهان بستگی دارد. تغییر دیدگاه می تواند شما را از یک مزدور منفعل و گیج به یک مبارز با انگیزه و خلاق تبدیل کند.

قانون روزانه: همانطور که گزنفون گفت، موانع شما رودخانه ها یا کوه ها یا افراد دیگر نیستند. مانع شما خودتان هستید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 1: علیه دشمنان خود اعلام جنگ کنید - قطبیت استراتژی

نوامبر

انسان منطقی



خود پایین تر تمایل دارد قوی تر باشد. انگیزه های آن ما را به سمت واکنش های احساسی و حالت های دفاعی می کشاند و باعث می شوند احساس خودخواهی و برتری نسبت به دیگران داشته باشیم. این باعث می شود که ما به دنبال لذت ها و حواس پرتی های فوری باشیم و همیشه مسیری را با کمترین مقاومت در پیش بگیریم. این ما را وادار می کند تا آنچه دیگران فکر می کنند را بپذیریم و خود را در گروه گم کنیم. ما انگیزه های خود برتر را زمانی احساس می کنیم که از خودمان بیرون کشیده می شویم، می خواهیم عمیق تر با دیگران ارتباط برقرار کنیم، ذهن خود را در کار خود جذب کنیم، به جای واکنش فکر کنیم، مسیر خود را در زندگی دنبال کنیم و کشف کنیم که چه چیزی ما را منحصر به فرد می کند. پایین تر جنبه حیوانی و واکنشی تر طبیعت ما است و به راحتی به آن می لغزیم. هر چه جنبه واقعی انسانی طبیعت ما بالاتر باشد، سمتی که ما را متفکر و خودآگاه می کند. از آنجایی که انگیزه بالاتر ضعیف تر است، اتصال به آن نیاز به تلاش و بینش دارد. بیرون آوردن این خود ایده آل در درون ما چیزی است که همه ما واقعا می خواهیم، زیرا تنها در توسعه این جنبه از خودمان است که ما انسان ها واقعا احساس رضایت می کنیم. ماه نوامبر به شما کمک می کند تا با آگاهی از عناصر بالقوه مثبت و فعال موجود در طبیعت خود، این کار را انجام دهید.

یک تصور غلط رایج وجود دارد که مردم در مورد عقلانیت انسان دارند. این تصور غلط این است که عقلانیت شامل سرکوب یا سرکوب احساسات است. به عبارت دیگر، اگر احساس ترس یا عصبانیت یا عشق یا نفرت می کنید، باید این احساسات را سرکوب کنید. شما باید از شر آنها خلاص شوید تا منطقی باشید.

در این دیدگاه، عقلانیت چیز چندان سرگرم کننده یا هیجان انگیزی نیست. این به نوعی مانند غذای سالم است. برای شما خوب است، اما طعم چندان خوبی ندارد. می خواهم به شما بگویم که این در واقع کاملا اشتباه است. در واقع برعکس است. عقلانیت شامل احساسات بسیار مهمی است که اگر تجربه نکنید نمی توانید شروع به فکر کردن منطقی کنید

علوم اعصاب این را با مطالعات افرادی که به مراکز عاطفی در مغز خود آسیب رسانده اند نشان داده است. پس از آن، آنها قادر به تصمیم گیری منطقی یا تفکر منطقی نیستند.

من می توانم ایده خود را از عقلانیت با چند مثال که ممکن است تجربه کرده باشید نشان دهم. فرض کنید شما یک برنامه دارید - چیزی که می خواهید در زندگی انجام دهید. کتابی وجود دارد که می خواهید بنویسید، یا می خواهید وزن کم کنید یا یک کسب و کار راه اندازی کنید. شما نسبت به روند زندگی خود بسیار ناامید و بی حوصله بوده اید. بنابراین شما تصمیم بگیرید، من می خواهم این کار را متوقف کنم، من در واقع می خواهم این پروژه را انجام دهم، من می خواهم این کسب و کار را ایجاد کنم، یا هر چیز دیگری. و شما در مورد آن فکر می کنید و گام های تدریجی برای رسیدن به آن بردارید. یا فرض کنید با یک موقعیت طلاق ناخوشایند روبرو هستید و بر سر حضانت فرزندان که او را بسیار دوستش دارید دعوا می کنید. آنقدر زشت می شود که متوجه می شوید اگر به این شکل ادامه یابد، کودک در واقع از این فرآیند آسیب می بیند. و بنابراین در مقطعی شما یک قدم به عقب برمی دارید و فکر می کنید، "آنچه واقعا مهم است سلامت طولانی مدت فرزندم است، بنابراین من قصد ندارم درگیر این روند شوم. من در واقع می خواهم عقب نشینی کنم و به این فکر می کنم که چه چیزی برای کودک بهتر است."

یا بگذارید در نهایت بگوییم، یک فرد بسیار سمی در زندگی شما دخیل است. به عنوان مثال، نوعی خودشیفته خشمگین، که شما را درگیر این همه درام می کند که شما را بدبخت می کند. و در یک نقطه، به خودتان می گوید، "لعنتی، من به اندازه کافی از این شخص رنج برده ام. من می خواهم راهی برای خلاص شدن از شر این خودشیفته پیدا کنم." این کار آسانی نیست زیرا این شخص از همه این جهات در زندگی شما گرفتار شده است. بنابراین شما یک قدم به عقب برمی دارید، و کنترل خودتان را به دست می آورید، و فکر می کنید، "چگونه می توانم از شر این شخص خلاص شوم؟" و سپس آن را انجام می دهید. در نهایت، خودشیفته از بین رفته است و شما احساس آرامش فوق العاده ای می کنید. بیایید به این سه مثال نگاه کنیم.

در مورد اول - شما از این واقعیت خسته شده اید که اضافه وزن دارید یا اینکه نتوانسته اید هیچ یک از رویاها یا خواسته های خود را در زندگی محقق کنید. این ناامیدی - آن احساس - شما را وادار به اقدام می کند، یعنی مراحل تفکر منطقی در مورد چگونگی خروج از این حالت ناامیدی را طی کنید. و سپس، وقتی تمام شد، وقتی بالاخره به پروژه یا هدف پی بردید، احساس آرامش و غرور فوق العاده ای می کنید.

در مورد کودک - شما با حس همدلی و عشق به کودک برانگیخته می شوید. شما نگران آنها هستید و این عشق باعث می شود که به عقب برگردید و این روند منطقی را طی کنید. و وقتی تمام شد، احساس بسیار بهتری نسبت به خودتان دارید.

یا با آن فرد سمی در زندگی خود - شما پر از خشم هستید، اما به عقب برمی گردید، گام های منطقی برمی دارید و از شر آنها خلاص می شوید. شما احساس شادی و آرامش می کنید. بنابراین اگر در ابتدا این احساسات را احساس نمی کردید، هرگز نمی توانستید اقداماتی را انجام دهید که شما را به نوعی تصمیم منطقی برساند. و اگر پاداش غرور، همدلی و عشق به انجام کاری را

احساس نمی کردید، هرگز انگیزه ای برای گذراندن این فرآیند منطقی بارها و بارها و بارها نخواهید داشت. بنابراین عقلانیت شامل احساسات و تفکر است. عقلانیت در مورد فرونشاندن احساسات شما نیست. این در مورد ایجاد یک هماهنگی زیبا بین فرآیند تفکر و بخش های حیوانی احساسی طبیعت ما است. مهم است که مسیر عقلانیت را چیزی دردناک و زاهدانه نبینیم. در واقع، قدرت هایی را به ارمغان می آورد که بسیار رضایت بخش و لذت بخش هستند، بسیار عمیق تر از لذت های جنایی تری که دنیا تمایل دارد به ما ارائه دهد.

امید برای همه ما

علیرغم تمایلات غیرمنطقی آشکار ما، دو عامل باید به همه ما امید بدهد. اول و مهمتر از همه، وجود افراد با عقلانیت بالا در طول تاریخ و در همه فرهنگ ها است، انواعی که پیشرفت را ممکن کرده اند. آنها به عنوان ایده آل هایی برای همه ما عمل می کنند تا به دنبال آن باشیم. اینها شامل پریکلس، حاکم است

آشوکا از هند باستان، مارکوس اورلیوس از روم باستان، مارگریت د والوا در فرانسه قرون وسطی، لئوناردو داوینچی، چارلز داروین، آبراهام لینکلن، نویسنده آنتون چخوف، انسان شناس مارگارت مید، و تاجر وارن بافت، به نام چند. همه این انواع ویژگی های خاصی دارند - ارزیابی واقع بینانه از خود و نقاط ضعف آنها. ارادت به حقیقت و واقعیت. نگرش مدارا نسبت به مردم. و توانایی رسیدن به اهدافی که تعیین کرده اند. عامل دوم این است که تقریباً همه ما در برهه ای از زندگی خود لحظاتی از عقلانیت بیشتر را تجربه کرده ایم. این اغلب با چیزی همراه است که ما آن را طرز فکر سازنده می نامیم. ما یک پروژه داریم که باید انجام دهیم، شاید با یک مهلت. تنها احساسی که می توانیم از عهده آن برآیم هیجان و انرژی است. احساسات دیگر به سادگی تمرکز را غیرممکن می کنند. از آنجا که ما باید نتیجه بگیریم، فوق العاده عملی می شویم. ما روی کار تمرکز می کنیم - ذهن ما آرام است، نفس ما مزاحم نیست. اگر مردم سعی کنند ما را قطع کنند یا با احساسات آلوده کنند، از آن خشمگین می شویم.

قانون روزانه: این لحظات - به اندازه چند هفته یا چند ساعت زودگذر - خود منطقی را آشکار می کند که منتظر بیرون آمدن است. این فقط نیاز به آگاهی و تمرین دارد.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

از گرداب احساسی دور بمانید

برای موفقیت، باید بر احساسات خود مسلط شوید. اما حتی اگر در دستیابی به چنین تعادل و خویشنداری موفق شوید، هرگز نمیتوانید تمایلات مزاجی اطرافیانتان را کنترل کنید. و این یک خطر بزرگ است. اکثر مردم در گردابی از احساسات عمل می کنند، دائما واکنش نشان می دهند، نزاع و درگیری ایجاد می کنند. خودکنترلی و خودمختاری شما فقط آنها را آزار می دهد و خشمگین می کند. آنها سعی می کنند شما را به گرداب بکشانند و از شما التماس می کنند که در نبردهای بی پایان آنها جانبداری کنید یا برای آنها صلح کنید. اگر تسلیم التماس های عاطفی آنها شوید، کم کم ذهن و زمان خود را مشغول مشکلات آنها خواهید یافت. اجازه ندهید هر شفقت و ترحمی که دارید شما را جذب کند. شما هرگز نمی توانید در این بازی برنده شوید. درگیری ها فقط می توانند چند برابر شوند. ممکن است بترسید که مردم شما را بی رحم محکوم کنند، اما در نهایت، حفظ استقلال و اتکا به خود احترام بیشتری برای شما به ارمغان می آورد و شما را در موقعیتی از قدرت قرار می دهد که می توانید به ابتکار خود به دیگران کمک کنید.

قانون روزانه: به یاد داشته باشید که شما فقط انرژی و زمان زیادی دارید. هر لحظه ای که برای درام های دیگران تلف می شود، از قدرت شما کم می کند.

48 قانون قدرت، قانون 20: به کسی متعهد نباشید

زمان واکنش خود را افزایش دهید

"به احساسات خود اعتماد کن!" - اما احساسات هیچ چیز نهایی یا اصیل نیستند. در پشت احساسات قضاوت ها و ارزیابی هایی وجود دارد که ما به شکل . . . تمایلات، بیزاری. این الهام که از یک احساس متولد می شود، نوه یک قضاوت است - و اغلب از یک قضاوت نادرست! - و در هر صورت فرزند خود شما نیست! اعتماد به احساسات خود به معنای اطاعت بیشتر از پدربزرگ و مادربزرگ و پدربزرگ و مادربزرگ آنها است تا خدایانی که در ما هستند: عقل و تجربه ما.

این قدرت از طریق تمرین و تکرار به دست می آید. هنگامی که یک رویداد یا تعامل نیاز به پاسخ دارد، باید خود را آموزش دهید که به عقب برگردید. این می تواند به معنای قرار دادن جسمی خود به مکانی باشد که بتوانید تنها باشید و هیچ فشاری برای پاسخ دادن احساس نکنید. یا می تواند به معنای نوشتن آن ایمیل عصبانی باشد اما آن را ارسال نکند. شما یک یا دو روز روی آن می خوابید. شما در حالی که احساسات ناگهانی، به ویژه رنجش را احساس می کنید، تماس تلفنی برقرار نمی کنید یا ارتباط برقرار نمی کنید. اگر متوجه شدید که عجله دارید تا به مردم متعهد شوید، استخدام کنید یا توسط آنها استخدام شوید، یک قدم به عقب برگردید و یک روز به آن فرصت دهید. احساسات را آرام کنید. هر چه بیشتر بتوانید طول بکشید بهتر است، زیرا چشم انداز با گذشت زمان به دست می آید.

قانون روزانه: این را مانند تمرین مقاومتی در نظر بگیرید - هر چه بیشتر بتوانید در برابر واکنش مقاومت کنید، فضای ذهنی بیشتری برای تأمل واقعی خواهید داشت و ذهن شما قوی تر می شود.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

حسادت را به انگیزه ای برای موفقیت تبدیل کنید

به جای اینکه بخواهیم به فردی که دستاوردهای بیشتری داشته آسیب برسانیم یا دزدی کنیم، باید بخواهیم خودمان را به سطح او برسانیم. به این ترتیب، حسادت به انگیزه ای برای برتری تبدیل می شود. حتی ممکن است سعی کنیم در کنار افرادی باشیم که چنین تمایلات رقابتی را تحریک می کنند، افرادی که از نظر سطح مهارت کمی بالاتر از ما هستند. برای انجام این کار نیاز به چند تغییر روانشناختی است. اول، ما باید به این باور برسیم که ظرفیت ارتقای خودمان را داریم. اعتماد به توانایی های کلی ما برای یادگیری و پیشرفت به عنوان پادزهر فوق العاده ای برای حسادت عمل می کند. به جای اینکه آرزو کنیم آنچه را که دیگری دارد داشته باشیم و از روی درماندگی به خرابکاری متوسل شویم، احساس می کنیم که همان را برای خودمان به دست آوریم و معتقدیم که توانایی انجام این کار را داریم. دوم، ما باید یک اخلاق کاری محکم برای حمایت از این موضوع ایجاد کنیم. اگر سختگیر و پیگیر باشیم، می توانیم تقریباً بر هر مانعی غلبه کنیم و موقعیت خود را ارتقا دهیم. افرادی که تنبل و بی انضباط هستند بسیار بیشتر مستعد احساس حسادت هستند.

قانون روزانه: ما نمی توانیم مکانیسم مقایسه را در مغز خود متوقف کنیم، بنابراین بهتر است آن را به چیزی سازنده و خلاقانه هدایت کنیم.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

خود را کاملا بشناسید

کسی که دیگران را می شناسد حکیم است. کسی که خود را می شناسد روشن ضمیر است.

خود احساسی با جهل رشد می کند. لحظه ای که از نحوه عملکرد و تسلط آن بر شما آگاه هستید، لحظه ای است که کنترل خود را بر شما از دست می دهد و می توان آن را رام کرد. بنابراین، اولین قدم شما به سمت عقلانیت همیشه درونی است. شما می خواهید آن خود احساسی را در عمل بگیرید. برای این منظور، باید در مورد نحوه عملکرد خود تحت استرس فکر کنید. چه نقاط ضعف خاصی در چنین لحظاتی ظاهر می شود - میل به خشنودی، قلدری یا کنترل، سطوح عمیق بی اعتمادی؟ به تصمیمات خود نگاه کنید، به ویژه آنهایی که بی اثر بوده اند - آیا می توانید الگویی را ببینید، یک ناامنی اساسی که آنها را تحریک می کند؟ نقاط قوت خود را بررسی کنید، چه چیزی شما را از دیگران متمایز می کند. این به شما کمک می کند تا اهدافی را انتخاب کنید که با علایق بلندمدت شما همخوانی دارد و با مهارت های شما همسو است. با دانستن و ارزش گذاری آنچه شما را متفاوت نشان می دهد، می توانید در برابر کشش تعصب و تأثیر گروه نیز مقاومت کنید.

قانون روزانه: آیا می توانید با کمی فاصله به خود نگاه کنید و از میان مه خودفریبی ببینید؟

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

Who Is to Blame?

هر زمان که مشکلی پیش می آید، این طبیعت انسان است که این یا آن شخص را سرزنش کند. بگذارید افراد دیگر در چنین حماقت هایی شرکت کنند، با بینی هایشان هدایت شوند و فقط آنچه را که بلافاصله با چشم قابل مشاهده است ببینند. شما چیزها را متفاوت می بینید. وقتی عملی اشتباه می شود - در تجارت، در سیاست، در زندگی - آن را به سیاستی که در وهله اول الهام بخش آن بوده است، ردیابی کنید. هدف گمراه کننده بود. این بدان معنی است که شما خودتان تا حد زیادی عامل هر اتفاق بدی هستید که برای شما اتفاق می افتد. با احتیاط بیشتر، سیاست های عاقلانه تر و بینش بیشتر، می توانستید از خطر جلوگیری کنید. بنابراین وقتی مشکلی پیش می آید، عمیقا به درون خود نگاه کنید - نه به روشی احساسی، برای سرزنش کردن خود یا احساسات گناه خود، بلکه برای اطمینان از اینکه کمپین بعدی خود را با یک گام محکم تر و چشم انداز بزرگتر شروع می کنید.

قانون روزانه: نقشی را که در هر شکستی ایفا کرده اید ببینید. همیشه می توان آن را پیدا کرد.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 12: نبردها را ببازید اما در جنگ پیروز شوید - استراتژی بزرگ

Mitfreude تمرین

ماری که ما را نیش می زند به معنای آسیب رساندن به ما است و با این کار خوشحال می شود. پایین ترین حیوان می تواند درد دیگران را تصور کند. اما تصور شادی دیگران و شادی از آن بالاترین امتیاز بالاترین حیوانات است.

Schadenfreude ، تجربه لذت در درد افراد دیگر ، همانطور که چندین مطالعه نشان داده است ، به طور مشخص با حسادت مرتبط است. وقتی به کسی حسادت می کنیم، مستعد احساس هیجان، حتی شادی هستیم، اگر او شکست را تجربه کند یا به نوعی رنج ببرد. اما عاقلانه است که در عوض خلاف آن را تمرین کنیم، چیزی که فیلسوف فردریش نیچه میفرود می خواند - "شادی با". این بدان معناست که به جای تبریک به مردم به خاطر خوش شانسی، کاری که انجام آن آسان است و به راحتی فراموش می شود، باید فعالانه سعی کنید شادی آنها را به عنوان نوعی همدلی احساس کنید. این می تواند تا حدودی غیرطبیعی باشد، زیرا اولین تمایل ما این است که احساس حسد کنیم، اما می توانیم خودمان را آموزش دهیم تا تصور کنیم که تجربه شادی یا رضایت دیگران چه احساسی دارد. این نه تنها مغز ما را از حسادت زشت پاک می کند، بلکه شکل غیرعادی از ارتباط را نیز ایجاد می کند. اگر هدف میفرود باشیم، به جای شنیدن کلمات، هیجان واقعی طرف مقابل را از خوش شانسی خود احساس می کنیم و این باعث می شود که همین احساس را نسبت به او داشته باشیم. از آنجایی که این یک اتفاق نادر است، قدرت زیادی برای پیوند دادن مردم دارد.

قانون روزانه: شادی دیگران را درونی کنید. با انجام این کار، ظرفیت خود را برای احساس این احساس در رابطه با تجربیات خود افزایش می دهیم.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

صبر عالی

زمان مفهومی مصنوعی است که ما خودمان ایجاد کرده ایم تا بی حد و حصر بودن ابدیت و جهان را قابل تحمل تر و انسانی تر کنیم. از آنجایی که ما مفهوم زمان را ساخته ایم، می توانیم آن را تا حدی شکل دهیم و با آن ترفند کنیم. زمان کودک طولانی و آهسته است، با وسعت وسیع. زمان یک بزرگسال به طرز ترسناکی سریع می گذرد. بنابراین، زمان به ادراک بستگی دارد، که می دانیم می تواند عمداً تغییر کند. این اولین چیزی است که باید در تسلط بر هنر زمان بندی درک کنید. اگر آشفتگی درونی ناشی از احساسات ما باعث شود زمان سریعتر حرکت کند، نتیجه می شود که وقتی پاسخ های عاطفی خود را به رویدادها کنترل کنیم، زمان بسیار کندتر حرکت می کند. این روش تغییر یافته برخورد با چیزها باعث طولانی تر شدن درک ما از زمان آینده می شود، امکاناتی را باز می کند که ترس و خشم آنها را می بندد، و به ما صبوری را می دهد که نیاز اصلی در هنر زمان بندی است.

هرگز به نظر نمی رسد عجله داشته باشید - عجله نشان دهنده عدم کنترل بر خودتان و در طول زمان است. همیشه صبور به نظر برسید، گویی می دانید که همه چیز در نهایت به سراغ شما خواهد آمد. کارآگاه لحظه مناسب شوید. روح زمانه را بو کنید، روندهایی که شما را به قدرت می رسانند. یاد بگیرید که وقتی زمان هنوز فرا نرسیده است عقب بایستید و وقتی به ثمر رسید به شدت ضربه بزنید.

قانون روزانه: صبر را تمرین کنید. قبل از اقدام در مورد آن مشکل میرم یک روز صبر کنید.

48 قانون قدرت، قانون 35: تسلط بر هنر زمان بندی

تکانه های بزرگ خود را کانالیزه کنید

عظمت شکلی از انرژی اولیه است که همه ما داریم. این ما را وادار می کند که چیزی بیش از آنچه داریم بخواهیم، توسط دیگران شناخته شویم و مورد احترام قرار بگیریم و احساس کنیم با چیزی بزرگتر ارتباط داریم. مشکل در خود انرژی نیست که می تواند برای تقویت جاه طلبی های ما استفاده شود، بلکه در مسیری است که در پیش می گیرد. به طور معمول بزرگواری باعث می شود تصور کنیم که بزرگتر و برتر تر از آن چیزی هستیم که در واقع وجود دارد. ما می توانیم این عظمت خارق العاده را بنامیم، زیرا بر اساس فانتزی های ما و برداشت کج و معوج است که از هر توجهی که دریافت می کنیم به دست می آوریم. عظمت خارق العاده باعث می شود از یک ایده خارق العاده به ایده دیگر پرواز کنید، تمام تمجیدها و توجهی را که دریافت خواهید کرد تصور کنید اما هرگز متوجه هیچ یک از آنها نشوید. شما باید برعکس عمل کنید. شما می خواهید عادت کنید که عمیقا و کاملا روی یک پروژه یا مشکل تمرکز کنید. شما می خواهید رسیدن به هدف نسبتا ساده و در یک بازه زمانی ماه ها و نه سال ها باشد. شما می خواهید این را به مراحل و اهداف کوچک در طول مسیر تقسیم کنید. هدف شما در اینجا ورود به حالتی از جریان است که در آن ذهن شما به طور فزاینده ای جذب کار می شود، تا جایی که ایده ها در ساعات عجیب و غریب به سراغ شما می آیند. این احساس جریان باید لذت بخش و اعتیاد آور باشد. اگر وارد این حالت جریان نشوید، به ناچار چند وظیفه ای را انجام می دهید و فوکوس را متوقف می کنید. برای غلبه بر این کار کنید. این می تواند پروژه ای باشد که خارج از شغل خود روی آن کار می کنید. این تعداد ساعاتی نیست که صرف می کنید، بلکه شدت و تلاش مداوم است که برای آن انجام می دهید. در رابطه با این، شما می خواهید این پروژه شامل مهارت هایی باشد که قبلا دارید یا در حال توسعه هستید. هدف شما این است که شاهد بهبود مستمر در سطح مهارت خود باشید، که مطمئنا از عمق تمرکز شما ناشی می شود. اعتماد به نفس شما افزایش خواهد یافت. این باید برای پیشرفت شما کافی باشد.

قانون روزانه: به خودتان اجازه ندهید در مورد پروژه های دیگر در افق درگیر فانتزی شوید. شما می خواهید این انرژی بزرگ را با جذب خود در کار خود هدایت کن

تا آنجا که ممکن است عمیق تر است.

قوانین طبیعت انسان، 11: محدودیت های خود را بشناسید - قانون عظمت

فراتر رفتن از قبیله گرایی

قبیله گرایی ریشه در عمیق ترین و ابتدایی ترین بخش های طبیعت ما دارد ، اما اکنون با قدرت تکنولوژیکی بسیار بیشتری همراه است ، که _____ آن را خطرناک تر می کند. چیزی که هزاران سال پیش به ما اجازه می داد گروه خود را محکم ببندیم و زنده بمانیم، اکنون به راحتی می تواند به انقراض ما به عنوان یک گونه منجر شود. قبیله احساس می کند که وجود خود با حضور دشمن در خطر است. حد وسط کمی وجود دارد. نبردها می توانند شدیدتر و خشونت آمیز تر بین قبایل باشند. آینده نسل بشر احتمالاً به توانایی ما برای فراتر رفتن از این قبیله گرایی و دیدن سرنوشت خود با سرنوشت دیگران بستگی دارد. ما یک گونه هستیم، همه از نوادگان یک انسان اصلی، همه برادران و خواهران. تفاوت های ما بیشتر یک توهم است. تصور تفاوت ها بخشی از جنون گروه ها است. ما باید خود را به عنوان یک گروه بزرگ واقعیت ببینیم و حس عمیقی از تعلق به آن را تجربه کنیم. برای حل مشکلات ساخته دست بشر که ما را تهدید می کند، نیاز به همکاری در سطح بسیار بالاتر و روحیه عملی از قبیله دارد. این به معنای پایان فرهنگ های متنوع و غنای ناشی از آنها نیست. در واقع، گروه واقعیت تنوع درونی را تشویق می کند.

قانون روزانه: ما باید به این نتیجه برسیم که گروه اصلی ما به آن تعلق دارد نژاد بشر است. این آینده اجتناب ناپذیر ماست. هر چیز دیگری فقه‌گرایی و بسیار خطرناک است.

قوانین طبیعت انسان، 14: در برابر کشش رو به پایین گروه مقاومت کنید - قانون انطباق

صعود از کوه

برای ما انسان ها، که در لحظه حال محبوس شده ایم، گویی در دامنه کوه زندگی می کنیم. آنچه بیشتر از همه برای چشمان ما آشکار است - افراد دیگر اطراف ما، جنگل اطراف - به ما دید محدود و کج از واقعیت می دهد. گذر زمان مانند صعود آهسته از کوه است. احساساتی که در زمان حال احساس می کردیم دیگر چندان قوی نیستند. ما می توانیم خود را جدا کنیم و چیزها را واضح تر ببینیم. هر چه با گذشت زمان بیشتر صعود کنیم، اطلاعات بیشتری به تصویر اضافه می کنیم. آنچه سه ماه پس از این واقعیت دیدیم به اندازه آنچه یک سال بعد می دانیم دقیق نیست. این در بخش حیوانی طبیعت شماسست که بیشتر تحت تأثیر آنچه می توانید در زمان حال ببینید و بشنوید - آخرین گزارش ها و روندهای خبری، نظرات و اقدامات افراد اطرافتان، هر چیزی که دراماتیک ترین به نظر می رسد. این چیزی است که باعث می شود شما در دام طرح های جذابی بیفتید که نوید نتایج سریع و پول آسان را می دهند. این همچنین چیزی است که باعث می شود شما نسبت به شرایط فعلی بیش از حد واکنش نشان دهید - با چرخش رویدادها به یک جهت یا جهت دیگر، بیش از حد هیجان زده یا وحشت زده شوید. چشمان شما باید به روندهای بزرگتری باشد که بر رویدادها حاکم هستند، به آنچه بلافاصله قابل مشاهده نیستند. هرگز اهداف بلند مدت خود را از دست ندهید. با چشم انداز بالا، صبر و وضوح لازم برای رسیدن به تقریباً هر هدفی را خواهید داشت.

قانون روزانه: با دادن یک دید گسترده به خود در لحظه حال، تأثیر زمان را بسازید.

قوانین طبیعت انسان، 6: دیدگاه خود را بالا ببرید - قانون کوتاه بینی

کدهای کنوانسیون را بشکنید

برای قرن ها و هنوز هم تا به امروز، نقش های جنسیتی قدرتمندترین کنوانسیون را نشان می دهد. آنچه مردان و زنان می توانند انجام دهند یا بگویند بسیار کنترل شده است، تا جایی که به نظر می رسد تقریباً تفاوت های بیولوژیکی را به جای قراردادهای اجتماعی نشان می دهد. زنان به ویژه اجتماعی می شوند تا فوق العاده خوب و دلپذیر باشند. آنها فشار مداوم را برای پایبندی به این احساس می کنند و آن را با چیزی طبیعی و بیولوژیکی اشتباه می گیرند. برخی از تأثیرگذارترین زنان تاریخ کسانی بودند که عمداً این قوانین را زیر پا گذاشتند - بازیگرانی مانند مارلین دیتریش و ژوزفین بیکر، چهره های سیاسی مانند النور روزولت، زنان تاجری مانند کوکو شانل. آنها سایه خود را بیرون آوردند و آن را با بازی به شیوه هایی نشان دادند که به طور سنتی به عنوان نقش های جنسیتی مردانه، ترکیبی و گیج کننده تصور می شد. حتی ژاکلین کندی اونسایس با بازی در برابر نوع همسر سیاسی سنتی قدرت زیادی به دست آورد. او یک رگه بدخواهانه آشکار داشت. وقتی مردم او را ناراضی می کردند، او آن را آشکارا نشان می داد. به نظر می رسید که او اهمیتی نمی دهد که دیگران در مورد او چه فکری می کنند. و او به دلیل طبیعی بودن، به یک حس تبدیل شد. به طور کلی، این را نوعی جن گیری در نظر بگیرید. هنگامی که این خواسته ها و انگیزه ها را نشان می دهید، دیگر در گوشه و کنار شخصیت شما پنهان نمی شوند و به روش های مخفیانه عمل می کنند.

قانون روزانه: سایه را نشان دهید. شیاطین خود را آزاد کنید و حضور خود را به عنوان یک انسان اصیل تقویت کنید.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

احمق ها را با خوشحالی رنج ببرید

شما نمی توانید همه جا باشید یا با همه بجنگید. زمان و انرژی شما محدود است و باید یاد بگیرید که چگونه آنها را حفظ کنید. خستگی و ناامیدی _____ می تواند حضور ذهن شما را خراب کند. دنیا پر از احمق ها است - افرادی که نمی توانند منتظر بمانند تا نتیجه بگیرند، با باد تغییر می کنند، کسانی که نمی توانند فراتر از بینی خود را ببینند. شما در همه جا با آنها روبرو می شوید: رئیس بلا تکلیف ، همکار عجولانه ، زیردستان هیستریک. وقتی در کنار احمق ها کار می کنید، با آنها مبارزه نکنید. در عوض به آنها به روشی که در مورد کودکان یا حیوانات خانگی فکر می کنید فکر کنید، به اندازه کافی مهم نیستند که بر تعادل ذهنی شما تأثیر بگذارند. توانایی شاد ماندن در مواجهه با احمق ها یک مهارت مهم است.

قانون روزانه: خود را از نظر احساسی از احمق ها جدا کنید. و در حالی که از درون به حماقت آنها می خندید، آنها را در یکی از ایده های بی ضرر آنها غرق کنید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 3: در میان آشفتگی رویدادها، حضور ذهن خود را از دست ندهید - استراتژی موازنه

پروژه تقدیس

مهم نیست که در چه دوره تاریخی زندگی می کنیم، ویژگی های خاصی وجود دارد که همیشه مثبت تلقی می شوند و باید بدانید که چگونه آنها را نشان دهید. به عنوان مثال، ظاهر قدوسیت هرگز از مد نمی افتد. ظاهر شدن به عنوان قدیس امروز مطمئناً از نظر محتوا با قرن شانزدهم متفاوت است، اما ماهیت یکسان است - شما تجسم چیزی هستید که خوب و بالاتر از سرزنش تلقی می شود. در دنیای مدرن، این بدان معناست که خود را به عنوان یک مترقی، فوق العاده بردبار و ذهن باز نشان دهید. شما می خواهید در رسانه های اجتماعی سخاوتمندانه به اهداف خاصی کمک کنید و از آنها حمایت کنید. فرافکنی صداقت و صداقت همیشه خوب بازی می کند. چند اعتراف عمومی به نقاط ضعف و آسیب پذیری شما این کار را انجام می دهد. به دلایلی مردم نشانه های فروتنی را معتبر می دانند، حتی اگر مردم به خوبی آنها را شبیه سازی کنند. یاد بگیرید که چگونه گاهی اوقات سر خود را پایین بیاورید و متواضع به نظر برسید. اگر کار کثیف باید انجام شود، دیگران را وادار به انجام آن کنید. دستان شما تمیز هستند. هرگز آشکارا نقش رهبر ماکیاوولی را بازی نکنید - که فقط در تلویزیون به خوبی کار می کند.

قانون روزانه: اگر مردم تا حد زیادی دیگران را بر اساس ظاهر قضاوت می کنند، یاد بگیرید که با اتخاذ شخصیت مناسب، پویایی را کنترل کنید. هوای فروتنی، حتی تقدیس، همیشه به خوبی کار می کند. از هر گونه نشانه ای از ریاکاری یا برتری در این امر خودداری کنید.

قوانین طبیعت انسان، 3: از طریق نقاب های مردم ببینید - قانون ایفای نقش

روحیه سخاوتمندانه ای را در پیش بگیرید

همه ما آسیب ها و آسیب های اوایل کودکی را با خود حمل می کنیم. در زندگی اجتماعی خود، با افزایش سن، ناامیدی ها و تحقیر ها را جمع می کنیم. ما اغلب با احساس بی ارزشی تسخیر می شویم، که واقعا لیاقت چیزهای خوب زندگی را نداریم. همه ما لحظات شک و تردید زیادی در مورد خودمان داریم. این احساسات می تواند منجر به افکار وسواسی شود که بر ذهن ما مسلط است. آنها باعث می شوند آنچه را که تجربه می کنیم به عنوان راهی برای مدیریت اضطراب و ناامیدی خود محدود کنیم. آنها ما را وادار می کنند برای بی حس کردن درد به الکل یا هر نوع عادت دیگری روی بیاوریم. بدون اینکه متوجه شویم، نگرش منفی و ترسناکی نسبت به زندگی به خود می گیریم. این به زندان خودخواسته ما تبدیل می شود. اما نباید اینگونه باشد. ما می توانیم خودمان را آزاد کنیم. این از یک انتخاب ناشی می شود، یک روش متفاوت نگاه به جهان، یک تغییر در نگرش. این آزادی اساسا از اتخاذ روحیه سخاوتمندانه نسبت به دیگران و نسبت به خودمان ناشی می شود. با پذیرش افراد، با درک و حتی دوست داشتن آنها به خاطر طبیعت انسانی آنها، می توانیم ذهن خود را از احساسات وسواسی و کوچک رها کنیم. ما می توانیم از واکنش به هر کاری که مردم انجام می دهند و می گویند دست برداریم. ما می توانیم کمی فاصله داشته باشیم و خودمان را از شخصی گرفتن همه چیز باز داریم. فضای ذهنی برای فعالیت های بالاتر آزاد می شود. وقتی که قدرت نشاط آور این رویکرد جدید را احساس کنیم، می خواهیم آن را تا آنجا که ممکن است پیش ببریم.

قانون روزانه: وقتی نسبت به خود و دیگران احساس سخاوتمندی می کنیم، آنها احساس می کنند که به سمت ما کشیده می شوند و می خواهند با روح ما مطابقت داشته باشند.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید.
قانون خودخرابکاری

یکپارچه سازی سمت سایه

آبراهام لینکلن از کودکی دوست داشت خود را تجزیه و تحلیل کند، و یک موضوع مکرر در خودآزمایی هایش این بود که او شخصیتی دوگانه داشت - از یک طرف رگه ای جاه طلبانه تقریباً بی رحمانه در طبیعتش، و از سوی دیگر حساسیت و نرمی که او را اغلب افسرده می کرد. هر دو طرف طبیعت او باعث می شد احساس ناراحتی و عجیب و غریبی داشته باشد. به عنوان مثال، از جنبه خشن، او عاشق بوکس بود و حریف خود را در رینگ کاملاً شکست می داد. در حقوق و سیاست او حس شوخ طبعی نسبتاً تند داشت. از جنبه نرم خود، او شعر را دوست داشت، علاقه فوق العاده ای به حیوانات داشت و از دیدن هر نوع ظلم فیزیکی متنفر بود. در بدترین حالت، او مستعد حملات مالیخولیایی عمیق و فکر کردن به مرگ بود. در مجموع، او احساس می کرد که نسبت به دنیای ناهموار سیاست بسیار حساس است. او به جای انکار این جنبه از خود، آن را به همدلی باورنکردنی با مردم، برای مردان و زنان معمولی هدایت کرد. او که عمیقاً به از دست دادن جان های خود در جنگ اهمیت می داد، تمام تلاش خود را برای پایان دادن زودهنگام به آن انجام داد. او شرارت را به جنوب فرافکنی نکرد، بلکه با وضعیت اسفناک آن همدردی کرد و صلحی را برنامه ریزی کرد که تلافی جویانه نبود. او همچنین آن را در یک حس شوخ طبعی سالم در مورد خودش گنجانده بود و مکرراً در مورد زشتی، صدای بلند و طبیعت فکری خود شوخی می کرد. او با پذیرش و ادغام چنین ویژگی های متضادی در شخصیت عمومی خود، این تصور را ایجاد کرد که اصالت فوق العاده ای دارد. مردم می توانستند با او به گونه ای همذات پنداری کنند که قبلاً در یک رهبر سیاسی دیده نشده بود.

قانون روزانه: هدف شما نه تنها باید پذیرش کامل سمت سایه شما باشد، بلکه باید تمایل به ادغام آن در شخصیت فعلی شما باشد. با انجام این کار، انسان کامل تری خواهید بود و اصالت را ساطع خواهید کرد که مردم را به سمت شما می کشاند.

قوانین طبیعت انسان، ۹: با جنبه تاریک خود مقابله کنید - قانون سرکوب

تعادل بین تخیل و واقعیت

پروژه شما با یک ایده شروع می شود و همانطور که سعی می کنید این ایده را تقویت کنید، اجازه می دهید تخیل خود پرواز کند و به روی احتمالات مختلف باز باشد. در مقطعی از مرحله برنامه ریزی به مرحله اجرا می روید. اکنون باید فعالانه به دنبال بازخورد و انتقاد از افرادی باشید که به آنها احترام می گذارید یا از مخاطبان طبیعی خود. شما می خواهید در مورد نقص ها و نارسایی های برنامه خود بشنوید، زیرا این تنها راه برای بهبود مهارت های شماست. اگر پروژه نتوانست نتایجی را که تصور می کردید داشته باشد، یا مشکل حل نشد، این را به عنوان بهترین راه برای یادگیری بپذیرید. آنچه را که اشتباه انجام داده اید به طور عمیق تجزیه و تحلیل کنید، تا حد امکان بی رحمانه باشید. هنگامی که بازخورد دریافت کردید و نتایج را تجزیه و تحلیل کردید، سپس به این پروژه باز می گردید یا پروژه جدیدی را شروع می کنید، تخیل خود را دوباره رها می کنید اما آنچه را که از تجربه آموخته اید ترکیب می کنید. شما به دوچرخه سواری بی پایان در این فرآیند ادامه می دهید و با هیجان متوجه می شوید که چگونه با این کار پیشرفت می کنید. اگر بیش از حد در مرحله تخیل بمانید، آنچه ایجاد می کنید باشکوه و جدا از واقعیت خواهد بود. اگر فقط به بازخورد گوش دهید و سعی کنید اثر را بازتابی کامل از آنچه دیگران به شما می گویند یا می خواهند قرار دهید، کار متعارف و مسطح خواهد بود. با حفظ گفتگوی مداوم بین واقعیت (بازخورد) و تخیل خود، چیزی عملی و قدرتمند ایجاد خواهید کرد.

قانون روزانه: با چرخش مداوم بین تخیل و بازخورد مردم، آنچه تولید می کنید هم منحصر به فرد و هم به مخاطبان شما متصل خواهد بود - ترکیبی عالی.

قوانین طبیعت انسان، 11: محدودیت های خود را بشناسید - قانون عظمت

به صورت بیرونی تمرکز کنید

ما انسان ها غرق طبیعت هستیم و بیشتر وقت خود را صرف تمرکز درونی بر احساسات، زخم ها و تخیلات خود می کنیم. شما می خواهید عادت معکوس کردن این را تا حد امکان ایجاد کنید. شما این کار را به سه روش انجام می دهید. ابتدا مهارت های شنیداری خود را تقویت می کنید و خود را در کلمات و نشانه های غیرکلامی دیگران جذب می کنید. شما خود را آموزش می دهید تا بین خطوط آنچه مردم می گویند بخوانید. شما خود را با خلق و خو و نیازهای آنها هماهنگ می کنید و آنچه را که از دست داده اند احساس می کنید. شما لبخند مردم و نگاه های تأیید کننده واقعیت را نمی گیرید، بلکه تنش یا شیفتگی نهفته را احساس می کنید. دوم، شما خود را وقف کسب احترام مردم می کنید. شما احساس نمی کنید که حق آن را دارید. تمرکز شما بر احساسات شما و آنچه مردم به دلیل موقعیت و عظمت شما به شما بدهکار هستند نیست (چرخش به درون). شما با احترام به نیازهای فردی آنها و با اثبات اینکه برای خیر بیشتر کار می کنید، احترام آنها را به دست می آورید. سوم، شما رهبر بودن را یک مسئولیت فوق العاده می دانید، رفاه گروه به هر تصمیمی بستگی دارد. چیزی که شما را به خود جلب توجه نمی کند، بلکه بهترین نتایج ممکن را برای اکثر مردم به ارمغان می آورد. شما خود را در کار جذب می کنید، نه در نفس خود. شما یک ارتباط عمیق و درونی با گروه احساس می کنید و سرنوشت خود و آنها را عمیقاً در هم تنیده می بینید.

قانون روزانه: اگر این نگرش را تراوش کنید، مردم آن را احساس خواهند کرد و با این واقعیت ساده به سمت شما کشیده می شوند که به ندرت با فردی روبرو می شوید که اینقدر نسبت به خلق و خوی افراد حساس است و به شدت روی نتایج متمرکز شده است.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی

سرنوشت

خود واقعی هر فرد ذهن است. پس بدان که شما یک خدا هستید. زیرا خدا کسی است که حرکت می کند، احساس می کند، به یاد می آورد، به آینده نگاه می کند، که حکومت می کند و بدنی را که ارباب آن است هدایت و هدایت می کند، درست همانطور که آن خدای متعال جهان را هدایت می کند. و درست همانطور که این خدای جاودان جهان را که تا حدی فانی است کنترل می کند، روح جاودان شما نیز بدن شکننده شما را هدایت می کند.

در دوران باستان، بسیاری از رهبران بزرگ، مانند اسکندر مقدونی و ژولیوس سزار، احساس می کردند که از خدایان هستند و بخشی از الهی هستند. چنین خودباوری به سطوح بالایی از اعتماد به نفس تبدیل می شود که دیگران از آن تغذیه می کنند و تشخیص می دهند. این به یک پیشگویی خودکفا تبدیل شد. شما نیازی به افراط در چنین افکار باشکوهی ندارید، اما احساس اینکه سرنوشت شما برای چیزی بزرگ یا مهم است، زمانی که مردم با شما مخالفت می کنند یا در برابر شما مقاومت می کنند، درجه ای از انعطاف پذیری به شما می دهد. شما تردیدهایی را که از چنین لحظاتی ناشی می شود درونی نخواهید کرد. روحیه ای مبتکر خواهید داشت. شما به طور مداوم چیزهای جدید را امتحان خواهید کرد، حتی ریسک می کنید، به توانایی خود برای بازگشت از شکست ها اطمینان دارید و احساس می کنید که سرنوشت موفقیت دارید.

قانون روزانه: شما مقدر شده اید که کارهای بزرگی انجام دهید و با فکر کردن به آن، یک پویایی خودکفا ایجاد خواهید کرد.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید.
قانون خودخرابکاری

تمرکز و اولویت بندی

واقعا هیچ چیز به ما تعلق ندارد جز زمان، که حتی او نیز دارد که هیچ چیز دیگری ندارد. به همان اندازه مایه تاسف است که زندگی گرانبهای خود را در کارهای مکانیکی یا در انبوهی از کارهای مهم تلف کنید.

برخی از فعالیت ها اتلاف وقت هستند. برخی از افراد با طبیعت شما را به پایین می کشانند و شما باید از آنها دوری کنید. مراقب اهداف بلند مدت و کوتاه مدت خود باشید و متمرکز و هوشیار باشید. به خودتان اجازه دهید که خلاقانه کاوش و سرگردانی کنید، اما همیشه با یک هدف اساسی.

قانون روزانه: در دنیایی پر از حواس پرتی های بی پایان، باید تمرکز کنید و اولویت بندی کنید.

قوانین طبیعت انسان، 15: آنها را وادار کن که بخواهند از شما پیروی کنند - قانون بی ثباتی

به نزدیکترین چیزی که به شما است متصل شوید

زندگی کوتاه است و ما فقط انرژی زیادی داریم. با هدایت خواسته های طمع آمیز خود، می توانیم زمان زیادی را در جستجوها و تغییرات بیهوده تلف کنیم. به طور کلی، دائما منتظر نمائید و به چیز بهتری امیدوار نباشید، بلکه از آنچه دارید نهایت استفاده را ببرید. واقعیت به شما اشاره می کند. جذب ذهن خود در نزدیکترین چیز، به جای دورترین، احساس بسیار متفاوتی را به همراه دارد. با افراد موجود در حلقه خود، همیشه می توانید در سطح عمیق تری ارتباط برقرار کنید. چیزهای زیادی وجود دارد که هرگز در مورد افرادی که با آنها سر و کار دارید نخواهید دانست و این می تواند منبع جذابیت بی پایان باشد. شما می توانید عمیق تر به محیط خود متصل شوید. مکانی که در آن زندگی می کنید تاریخ عمیقی دارد که می توانید خود را در آن غوطه ور کنید. شناخت بهتر محیط زیست شما فرصت های زیادی را برای قدرت فراهم می کند. در مورد خودتان، گوشه های مرموزی دارید که هرگز نمی توانید به طور کامل درک کنید. در تلاش برای شناخت بهتر خود، می توانید به جای اینکه برده طبیعت خود باشید، مسئولیت آن را بر عهده بگیرید. و کار شما امکانات بی پایانی برای بهبود و نوآوری دارد، چالش های بی پایان برای تخیل. اینها چیزهایی هستند که به شما نزدیکتر هستند و دنیای واقعی شما را تشکیل می دهند، نه دنیای مجازی.

قانون روزانه: در نهایت چیزی که واقعا باید طمع کنید رابطه عمیق تری با واقعیت است که آرامش، تمرکز و قدرت عملی را برای شما به ارمغان می آورد تا آنچه را که می توان تغییر داد تغییر دهید.

قوانین طبیعت انسان، 5: تبدیل شدن به یک شیء گریزان میل - قانون طمع

هر اتفاقی که برای شما می افتد در آغوش بگیرد

با شنیدن وقایع جالبی که در طول تجربه یک انسان اتفاق افتاده است، بسیاری از مردم آرزو می کنند که کاش اتفاقات مشابهی در زندگی آنها نیز رخ داده باشد، و کاملاً فراموش می کنند که باید به جای استعداد ذهنی که به آن وقایع اهمیتی را می بخشد، حسادت کنند.

در سال 1928 جوآن کرافورد بازیگر زن حرفه ای نسبتاً موفق در هالیوود داشت، اما به طور فزاینده ای از نقش های محدودی که دریافت می کرد احساس ناامیدی می کرد. او دیگر بازیگران زن با استعداد دیگر را دید که جلوتر از او بودند. شاید مشکل این بود که او به اندازه کافی قاطع نبود. او تصمیم گرفت که نظر خود را به یکی از قدرتمندترین روسای تولید در مجموعه MGM، ایروینگ تالبرگ، بیان کند. او متوجه نشد که تالبرگ این را گستاخی می داند و ذاتاً انتقام جو است. بنابراین او را در یک وسترن انتخاب کرد، زیرا می دانست که این آخرین چیزی است که او می خواهد و چنین سرنوشتی برای بسیاری از بازیگران زن بن بست است. جوآن درس خود را آموخته بود و تصمیم گرفت سرنوشت خود را در آغوش بگیرد. او خودش را عاشق این ژانر کرد. او یک سوارکار متخصص شد. او در مورد غرب قدیم مطالعه کرد و مجذوب فولکلور آن شد. اگر این چیزی بود که برای پیشرفت لازم بود، او تصمیم گرفت بازیگر نقش اول وسترن شود. حداقل این مهارت های بازیگری او را گسترش می دهد. این نگرش مادام العمر او نسبت به کار و چالش های بزرگی بود که یک بازیگر زن در هالیوود با آن روبرو بود، جایی که حرفه ها به طور کلی بسیار کوتاه بود. هر شکست فرصتی برای رشد و توسعه بود.

قانون روزانه: همه موانع را به عنوان تجربیات یادگیری به عنوان وسیله ای برای قوی تر شدن در آغوش بگیرید.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید.

عظمت انسان را تحسین کنید

تحسین نقطه مقابل حسادت است - ما دستاوردهای مردم را تصدیق می کنیم، آنها را جشن می گیریم، بدون اینکه احساس ناامنی کنیم. ما به برتری آنها در هنر یا علوم یا تجارت اعتراف می کنیم بدون اینکه از این امر احساس درد کنیم. اما این فراتر می رود. با شناخت عظمت کسی، ما بالاترین پتانسیل گونه خود را جشن می گیریم. ما میفرود را با بهترین ها در طبیعت انسان تجربه می کنیم. ما در غروری که از هر دستاورد بزرگ بشری ناشی می شود، سهمیم هستیم. چنین تحسینی ما را از حقارت زندگی روزمره ما بالاتر می برد و تأثیر آرامش بخشی خواهد داشت.

قانون روزانه: اگرچه تحسین بدون هیچ گونه لکه ای از حسادت کسانی که مرده اند آسان تر است، سعی کنید حداقل یک فرد زنده را در پانتنون ما بگنجانید. اگر به اندازه کافی جوان باشیم، چنین اشیای تحسین نیز می توانند به عنوان الگوهایی برای تقلید عمل کنند.

قوانین طبیعت انسان، 10: مراقب نفس شکننده باشید - قانون حسادت

به دنبال کشش رو به بالا گروه باشید

واقعیت برای یک گروه به شرح زیر است: برای انجام کارها، ساختن کارها، حل مشکلات وجود دارد. منابع خاصی دارد که می تواند از آنها استفاده کند - کار و نقاط قوت اعضای خود، امور مالی. این در یک محیط خاص عمل می کند که تقریباً همیشه بسیار رقابتی است و دائماً در حال تغییر است. گروه سالم تاکید اصلی بر خود کار، استفاده حداکثری از منابع خود و انطباق با همه تغییرات اجتناب ناپذیر دارد. بدون اتلاف وقت برای بازی های سیاسی بی پایان، چنین گروهی می تواند ده برابر بیشتر از تنوع ناکارآمد انجام دهد. این بهترین ها را در طبیعت انسان به نمایش می گذارد - همدلی مردم، توانایی آنها برای کار با دیگران در سطح بالا.

ما دوست داریم بر سلامت روانی افراد تمرکز کنیم و اینکه چگونه یک درمانگر می تواند هر مشکلی را که ممکن است داشته باشد برطرف کند. با این حال، چیزی که ما در نظر نمی گیریم این است که قرار گرفتن در یک گروه ناکارآمد در واقع می تواند افراد را ناپایدار و روان رنجور کند. عکس این موضوع نیز صادق است: با شرکت در یک گروه واقعیت با عملکرد بالا، می توانیم خود را سالم و کامل کنیم. چنین تجربیاتی به یاد ماندنی هستند و زندگی را تغییر می دهند. ما به توانایی های خود اعتماد می کنیم که چنین گروهی به آن پاداش می دهد. ما احساس می کنیم با واقعیت ارتباط داریم. ما به کشش رو به بالای گروه وارد می شویم و ماهیت اجتماعی خود را در سطح بالایی که برای آن در نظر گرفته شده بود، درک می کنیم. ما احساس انرژی می کنیم که از احساس ارتباط با دیگرانی که با همان روحیه فوری کار می کنند ناشی می شود.

قانون روزانه: شما باید درک کاملی از تأثیر گروه ها بر تفکر و احساسات خود داشته باشید. با چنین آگاهی، می توانید خود را به گروه هایی متصل کنید که کشش رو به بالا دارند.

قوانین طبیعت انسان، 14: در برابر کشش رو به پایین گروه مقاومت کنید - قانون انطباق

عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید

ما تصور می‌کنیم که افرادی را که با آنها سر و کار داریم به خوبی درک می‌کنیم. زندگی می‌تواند سخت باشد و ما کارهای بسیار دیگری داریم که باید _____ به آنها رسیدگی کنیم. ما تنبل هستیم و ترجیح می‌دهیم به قضاوت‌های از پیش هضم شده تکیه کنیم. اما در واقع این مسئله مرگ و زندگی است و موفقیت ما به رشد این مهارت‌ها بستگی دارد. ما به سادگی از این موضوع آگاه نیستیم زیرا ارتباط بین مشکلات زندگی خود و سوء برداشت مداوم ما از خلق و خو و نیت افراد و فرصت‌های بی‌پایان از دست رفته ناشی از آن را نمی‌بینیم. بنابراین، اولین قدم مهمترین است: درک اینکه یک ابزار اجتماعی قابل توجه دارید که در حال پرورش آن نیستید - همدلی. بهترین راه برای دیدن این است که آن را امتحان کنید. مونولوگ داخلی بی‌وقفه خود را متوقف کنید و توجه عمیق تری به مردم داشته باشید. خود را با خلق و خوی در حال تغییر افراد و گروه‌ها هم‌هنگ کنید. روانشناسی خاص هر فرد و انگیزه آنها را بخوانید. سعی کنید دیدگاه آنها را در نظر بگیرید، وارد دنیای و سیستم ارزشی آنها شوید. ناگهان از دنیای کاملی از رفتارهای غیرکلامی که هرگز نمی‌دانستید وجود دارد، آگاه خواهید شد، گویی چشمان شما اکنون می‌توانند ناگهان نور ماوراء بنفش را ببینند. هنگامی که این قدرت را حس کنید، اهمیت آن را احساس خواهید کرد و با امکانات اجتماعی جدید بیدار خواهید شد.

قانون روزانه: همه ما خودشیفته هستیم، برخی عمیق‌تر از دیگران در طیف هستند. مأموریت ما در زندگی این است که با این عشق به خود کنار بیاییم و یاد بگیریم که چگونه حساسیت خود را به جای درون، نسبت به دیگران به سمت بیرون معطوف کنیم.

قوانین طبیعت انسان، 2: عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید - قانون خودشیفتگی

سوگیری تایید

آزمون هوش درجه یک توانایی در ذهن داشتن همزمان دو ایده متضاد و حفظ توانایی عملکرد است.

برای داشتن یک ایده و متقاعد کردن خودمان که به طور منطقی به آن رسیده ایم، به دنبال شواهدی برای حمایت از دیدگاه خود می رویم. چه چیزی می تواند عینی تر یا علمی تر باشد؟ اما به دلیل اصل لذت و تأثیر ناخودآگاه آن، ما موفق می شویم شواهدی پیدا کنیم که آنچه را که می خواهیم باور کنیم تأیید می کند. این به عنوان سوگیری تایید شناخته می شود. هنگام بررسی سوگیری تایید در جهان، نگاهی به نظریه هایی بیندازید که کمی بیش از حد خوب به نظر می رسند که درست باشند. آمار و مطالعات برای اثبات آنها انجام می شود. پیدا کردن اینها چندان دشوار نیست، زمانی که از درستی استدلال خود متقاعد شوید. در اینترنت، یافتن مطالعاتی که از هر دو طرف یک استدلال پشتیبانی می کنند، آسان است. به طور کلی، شما هرگز نباید اعتبار ایده های مردم را بپذیرید زیرا آنها "شواهدی" ارائه کرده اند. در عوض، شواهد را خودتان در نور سرد روز بررسی کنید، با شک و تردید تا جایی که می توانید جمع آوری کنید.

قانون روزانه: اولین انگیزه شما همیشه باید یافتن شواهدی باشد که عزیزترین باورهای شما و دیگران را رد می کند. این علم واقعی است.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

فرض کنید در مورد اطرافیان خود اشتباه قضاوت می کنید

بزرگترین خطری که با آن روبرو هستید این فرض کلی شماست که واقعا مردم را درک می کنید و می توانید به سرعت آنها را قضاوت و دسته _____ بندی کنید. در عوض ، شما باید با این فرض شروع کنید که نادان هستید و تعصبات طبیعی دارید که باعث می شود مردم را نادرست قضاوت کنید. اطرافیان شما ماسکی را ارائه می دهند که متناسب با اهداف آنها باشد. شما نقاب را با واقعیت اشتباه می گیرید. تمایل خود را برای قضاوت های ناگهانی رها کنید. ذهن خود را برای دیدن مردم در نوری جدید باز کنید. تصور نکنید که شما شبیه به هم هستید یا آنها ارزش های شما را به اشتراک می گذارند. هر فردی که ملاقات می کنید مانند یک کشور کشف نشده است، با یک شیمی روانشناختی بسیار خاص که به دقت آن را بررسی خواهید کرد. شما بیش از حد آماده هستید تا از آنچه کشف می کنید شگفت زده شوید.

قانون روزانه: این روحیه انعطاف پذیر و باز شبیه انرژی خلاق است - تمایل به در نظر گرفتن امکانات و گزینه های بیشتر. در واقع، توسعه همدلی شما نیز قدرت خلاقیت شما را بهبود می بخشد.

قوانین طبیعت انسان، 2: عشق به خود را به همدلی تبدیل کنید - قانون خودشیفتگی

گذشته را زنده کنید

ما از همه اینها آگاه نیستیم، اما در حال حاضر محصول متنوع تمام تغییرات انباشته شده در تفکر و روانشناسی انسان هستیم. با تبدیل گذشته به چیزی مرده، ما فقط انکار می کنیم که چه کسی هستیم. ما بی ریشه و وحشی می شویم و از طبیعت خود جدا می شویم. شما باید رابطه خود را با تاریخ به طور اساسی تغییر دهید و آن را به درون خود زنده کنید. با در نظر گرفتن دوره ای در گذشته شروع کنید، دوره ای که به هر دلیلی شما را هیجان زده می کند. سعی کنید روح آن زمان را دوباره بسازید، با استفاده از تخیل فعال خود، وارد تجربه ذهنی بازیگرانی شوید که در مورد آنها می خوانید. دنیا را از طریق چشمان آنها ببینید. از کتاب های عالی نوشته شده در صد سال گذشته استفاده کنید تا به شما کمک کند تا احساسی نسبت به زندگی روزمره در دوره های خاص داشته باشید (به عنوان مثال، زندگی روزمره در روم باستان نوشته لیونل کاسون یا *زوال قرون وسطی* نوشته یوهان هویزنگا). در ادبیات آن زمان می توانید روح غالب را تشخیص دهید. رمان های اسکات فیتزجرالد ارتباط بسیار زنده تری با عصر جاز نسبت به هر کتاب علمی دیگری در این زمینه به شما می دهد. هر گونه گرایش به قضاوت یا اخلاق را کنار بگذارید.

قانون روزانه: مردم لحظه حال خود را در زمینه ای تجربه می کردند که برای آنها منطقی بود. شما می خواهید آن را از درون به بیرون درک کنید.

قوانین طبیعت انسان، ۱۷: لحظه تاریخی را غنیمت بشمارید - قانون نسلی نزدیک بینی

سوارکار و اسب

یونانیان باستان استعاره مناسبی داشتند: سوارکار و اسب. اسب طبیعت عاطفی ماست که به طور مداوم ما را به حرکت وادار می‌کند. این اسب انرژی _____ و قدرت فوق العاده ای دارد، اما بدون سوارکار نمی‌توان آن را هدایت کرد. وحشی است، در معرض شکارچیان است و دائماً به دردمس می‌افتد. سوارکار خود متفکر ماست. از طریق آموزش و تمرین، افسار را در دست می‌گیرد و اسب را هدایت می‌کند و این انرژی قدرتمند حیوانی را به چیزی مولد تبدیل می‌کند. یکی بدون دیگری بی فایده است. بدون سوارکار، هیچ حرکت یا هدفی هدایت شده وجود ندارد. بدون اسب، بدون انرژی، بدون قدرت. در اکثر افراد اسب غالب است و سوارکار ضعیف است. در برخی از افراد سوارکار بیش از حد قوی است، افسار را خیلی محکم نگه می‌دارد و می‌ترسد گهگاه اجازه دهد حیوان به تاخت و تاز برود. اسب و سوارکار باید با هم کار کنند. این بدان معناست که ما اقدامات خود را از قبل در نظر می‌گیریم. ما قبل از تصمیم‌گیری تا حد امکان به یک موقعیت فکر می‌کنیم. اما هنگامی که تصمیم می‌گیریم چه کاری انجام دهیم، افسار را شل می‌کنیم و با جسارت و روحیه ماجراجویی وارد عمل می‌شویم. به جای اینکه برده این انرژی باشیم، آن را هدایت می‌کنیم. این جوهر عقلانیت است. به عنوان نمونه ای از این ایده آل در عمل، سعی کنید تعادل کاملی بین شک و تردید (سوارکار) و کنجکاوی (اسب) حفظ کنید. در این حالت شما در مورد اشتیاق خود و دیگران شک دارید. شما توضیحات افراد و کاربرد آنها از "شواهد" را نمی‌پذیرید. شما به نتایج اعمال آنها نگاه می‌کنید، نه آنچه در مورد انگیزه هایشان می‌گویند. اما اگر این را بیش از حد پیش ببرید، ذهن شما خود را از ایده های وحشیانه، از حدس و گمان های هیجان انگیز، از خود کنجکاوی می‌بندد. شما می‌خواهید کشش روحی را که در کودکی داشتید، به همه چیز علاقه مند داشتید، حفظ کنید، در حالی که نیاز شدید به تأیید و بررسی دقیق همه ایده ها و باورها را برای خود حفظ کنید. این دو می‌توانند با هم زندگی کنند. این تعادلی است که همه نوابغ از آن برخوردارند.

قانون روزانه: ما نمی توانیم احساسات را از تفکر جدا کنیم. این دو کاملاً در هم تنیده شده اند. اما به ناچار یک عامل غالب وجود دارد، برخی از افراد به وضوح بیشتر از دیگران توسط احساسات اداره می شوند. یاد بگیرید که احساسات خود را به جای دنبال کردن آنها به جایی که شما را هدایت می کنند، هدایت کنید.

قوانین طبیعت انسان، 1: بر خود احساسی خود مسلط شوید - قانون غیرمنطقی بودن

NOVEMBER 30

با حس هدف پیشرفت کنید

در تاریخ نظامی، ما می توانیم دو نوع ارتش را شناسایی کنیم: آنهایی که برای یک هدف یا یک ایده می جنگند، و آنهایی که عمدتاً برای پول می جنگند، به عنوان بخشی از یک شغل. آنهایی که برای یک هدف به جنگ می روند با شدت بیشتری می جنگند. آنها سرنوشت فردی خود را به سرنوشت آرمان و ملت گره می زنند. آنها بیشتر مایل به مرگ در نبرد برای هدف هستند. کسانی که در ارتش کمتر مشتاق هستند در روحیه گروهی غرق می شوند. ژنرال می تواند از سربازان خود بیشتر بپرسد. گردان ها متحد تر هستند و رهبران گردان های مختلف خلاق تر هستند. مبارزه برای یک هدف به عنوان ضریب نیرو شناخته می شود - هر چه ارتباط با علت بیشتر باشد، روحیه بالاتر می رود که به نیروی بیشتری تبدیل می شود. چنین ارتشی اغلب می تواند ارتشی را شکست دهد که بسیار بزرگتر اما انگیزه کمتری دارد. ما می توانیم چیز مشابهی در مورد زندگی شما بگوییم: کار با حس هدف بالا یک ضرب کننده نیرو است. همه تصمیمات و اقدامات شما قدرت بیشتری در پشت خود دارند زیرا توسط یک ایده و هدف اصلی هدایت می شوند. بسیاری از جنبه های شخصیت شما به این منظور هدایت می شوند و انرژی پایداری به شما می دهند. تمرکز و توانایی شما برای بازگشت از ناملایمات به شما شتاب اجتناب ناپذیری می دهد. می توانید بیشتر از خودتان بپرسید.

قانون روزانه: در دنیایی که بسیاری از مردم در حال پیچ و خم هستند، کسانی که حس هدف دارند به راحتی از بقیه عبور می کنند و برای این کار توجه را به خود جلب می کنند. مال خود را پیدا کنید و با ایجاد ارتباط تا حد امکان عمیق آن را ارتقا دهید.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی با حس هدف پیشرفت کنید

در تاریخ نظامی، ما می توانیم دو نوع ارتش را شناسایی کنیم: آنهایی که برای یک هدف یا یک ایده می جنگند، و آنهایی که عمدتاً برای پول می جنگند، به عنوان بخشی از یک شغل. آنهایی که برای یک هدف به جنگ می روند با شدت بیشتری می جنگند. آنها سرنوشت فردی خود را به سرنوشت آرمان و ملت گره می زنند. آنها بیشتر مایل به مرگ در نبرد برای هدف هستند. کسانی که در ارتش کمتر مشتاق هستند در روحیه گروهی غرق می شوند. ژنرال می تواند از سربازان خود بیشتر بپرسد. گردان ها متحد تر هستند و رهبران گردان های مختلف خلاق تر هستند. مبارزه برای یک هدف به عنوان ضریب نیرو شناخته می شود - هر چه ارتباط با علت بیشتر باشد، روحیه بالاتر می رود که به نیروی بیشتری تبدیل می شود. چنین ارتشی اغلب می تواند ارتشی را شکست دهد که بسیار بزرگتر اما انگیزه کمتری دارد. ما می توانیم چیز مشابهی در مورد زندگی شما بگوییم: کار با حس هدف بالا یک ضرب کننده نیرو است. همه تصمیمات و اقدامات شما قدرت بیشتری در پشت خود دارند زیرا توسط یک ایده و هدف اصلی

هدایت می شوند. بسیاری از جنبه های شخصیت شما به این منظور هدایت می شوند و انرژی پایدارتری به شما می دهند. تمرکز و توانایی شما برای بازگشت از ناملایمات به شما شتاب اجتناب ناپذیری می دهد. می توانید بیشتر از خودتان بپرسید.

قانون روزانه: در دنیایی که بسیاری از مردم در حال پیچ و خم هستند، کسانی که حس هدف دارند به راحتی از بقیه عبور می کنند و برای این کار توجه را به خود جلب می کنند. مال خود را پیدا کنید و با ایجاد ارتباط تا حد امکان عمیق آن را ارتقا دهید.

قوانین طبیعت انسان، 13: با حس هدف پیش بروید - قانون بی هدفی

دسامبر

متعالی کیهانی



شما کیفیت ذهن خود را با ماهیت افکار روزانه خود تعیین می کنید. اگر دور همان وسواس ها و درام ها بچرخند، یک منظره ذهنی خشک و یکنواخت ایجاد می کنید و این مخفیانه شما را بدبخت می کند. در عوض، باید به دنبال تابش ذهن خود به بیرون باشید، تخیل خود را آزاد کنید و تجربه خود را از زندگی تشدید کنید. و دورترین چیزی که می توانید ذهن را گسترش دهید این است که آن را به تعالی کیهانی متصل کنید. بی حد و حصر بودن فضا و زمان را در نظر بگیرید، زنجیره ای غیرقابل توصیف از رویدادهای که توسط بیگ بنگ آغاز شد. با بازدید از مناظر اولیه خاص به ریشه های سیاره خود بازگردید. به طبیعت بی نهایت مغز انسان به عنوان آینه ای از کیهان بی نهایت فکر کنید. در مورد مرگ و میر مشترک ما مدیتیشن کنید. در واقع شما هر روز با شگفتی های بی پایان احاطه شده اید و تا حدی که آنها را به آگاهی روزانه خود اجازه می دهید، ذهن خود را گسترش می دهید و قدرت های عظیم آن را تقویت می کنید. ماه دسامبر به شما کمک می کند تا ذهن خود را به دورترین نقاط آن گسترش دهید: تعالی کیهانی



مرگ - این بزرگترین ترس ماست. اما این ترس اثراتی دارد که ما حتی از آن آگاه نیستیم. به طور کلی زندگی ذهنی ما را آلوده می کند. مخفیانه ترس از زندگی را القا می کند. بیشتر اضطراب نهفته و مزمنی که اکثر ما را آزار می دهد ریشه در ناتوانی در مقابله با مرگ و میر ما دارد. ما در فرهنگی زندگی می کنیم که انکار مرگ را به افراط می رساند و حضور مرگ را تا حد امکان از بین می برد.

اگر صدها سال به عقب برگردید، نمی توانستید ببینید که مردم در مقابل شما می میرند. ممکن است آن را در خیابان ها یا خانه خود ببینید. اکثر مردم مجبور بودند غذای خود را بکشند. شما حیوانات را دیدید که جلوی چشمان شما ذبح می شدند.

مرگ حضور داشت. دائما آنجا بود. و بنابراین مردم همیشه به آن فکر می کردند. و آنها مذهب داشتند که به تسکین ایده مرگ آنها کمک می کرد.

ما اکنون در دنیایی زندگی می کنیم که کاملا برعکس است. ما باید فکر کردن به آن را سرکوب کنیم. ما نمی توانیم آن را در هیچ کجا ببینیم. در بیمارستان هایی قرار می گیرد که در آن ضد عفونی می شود، جایی که پشت درهای بسته اتفاق می افتد. هیچ هرگز در مورد آن صحبت نمی کند. هیچ به شما نمی گوید که این احتمالا مهمترین مهارت زندگی است که می توانید داشته باشید - دانستن اینکه چگونه با ترس از مرگ کنار بیایید. هیچ این را آموزش نمی دهد. پدر و مادر شما در مورد آن صحبت نمی کنند. دوست دختر یا دوست پسر شما - آنها در مورد آن صحبت نمی کنند. کسی. این یک راز کوچک کثیف است. اما این تنها واقعیتی است که ما داریم. همه ما خواهیم مرد.

بنابراین اگر شما آن را انکار می کنید، اگر آن را سرکوب می کنید - که اکثر مردم هستند - به روش های مخفیانه آشکار می شود. این شما را در زندگی روزمره خود مضطرب می کند زیرا با مهمترین چیز سر و کار ندارید. شما متوجه آن نمی شوید، اما شما را در تصمیمات روزمره خود آلوده می کند، نحوه تعامل شما با مردم. بسیار ساده است: شما باید با این ترس مقابله کنید و راه هایی برای تبدیل آن به نشاط و قدرت پیدا کنید.

اینطور به آن فکر کنید - ممکن است فردا بمیرید. شما هیچ کنترلی بر این ندارید. شما می توانید جوان باشید، می توانید بیست و چهار ساله باشید - مردم همیشه جوان می میرند. درک کنید که این به چه معناست - به این معنی است که زمان شما محدود است. شما این دهه های طولانی زندگی را در مقابل خود ندارید. شما رویاها و آرزوها و چیزهایی دارید که می خواهید به آنها برسید - دانستن کوتاهی و بی ثباتی زندگی به شما احساس فوریت می دهد. این باعث می شود که از همه چیزهایی که در اطراف خود می بینید قدردانی کنید. با درک اینکه هر روز ممکن است از شما جدا شود، زندگی را زنده تر و شدیدتر می کند.

من شخصا این را مانند سیلی به صورتم به خانه آوردم. دو ماه پس از اتمام قوانین طبیعت انسان، دچار سکتة مغزی شدم. این یک سکتة مغزی نسبتا شدید بود که در آن بسیار خوش شانس بودم که زنده بمانم و آسیب مغزی دائمی نداشته باشم. فقط چند دقیقه طول کشید و سپس تمام شد. من در کما بودم و پس از بیدار شدن از آن کل سمت چپ بدنم اساسا فلج شده بود. حرکت به آرامی برگشت. اما مجبور شدم درست پس از نوشتن فصل مراقبه در مورد مرگ و میر مشترکمان با این واقعیت روبرو شوم. و آنچه در کتاب نوشتم درست است.

اکنون، من به هر چیزی که می بینم به اطرافم نگاه می کنم، به همه چیزهایی که دارم نگاه می کنم - و این تجربه همه چیز را شدیدتر می کند. رنگ ها شدیدتر هستند. صداها شدیدتر هستند. احساس ارتباط با افراد دیگر شدیدتر است زیرا اکنون نه تنها از مرگ خودم بلکه از افرادی که با آنها هستم آگاه هستم. دوست دخترم، او ممکن است فردا برود. مادر و خواهرم، ممکن است فردا بروند. دوستان من، آنها ممکن است فردا بروند. من باید از آنها در سطح بالاتری قدردانی کنم. من باید درک کنم که همه این را در خود دارند. و دانستن اینکه دیگران نیز با آن روبرو هستند، راهی برای من برای ارتباط با آنها است، راهی برای تعمیق همدلی من در سطح بسیار اولیه انسانی.

قدرت اساسی که رویارویی با فناپذیری شما به شما می دهد - من آن را متعالی می نامم. زیرا این ایده را نیز باز می کند که دنیایی که ما در آن زندگی می کنیم چقدر شگفت انگیز است، و چقدر آن را بدیهی می دانیم زیرا فکر می کنیم که برای همیشه زندگی خواهیم کرد. این یک مفهوم فوق العاده مهم برای من است و همچنین بسیار شخصی است به این معنا که من تا این حد به مرگ خودم نزدیک شدم. من آن را با ایستادن در ساحل یک اقیانوس وسیع مقایسه می کنم. ترس از آن اقیانوس تاریک باعث می شود که دور شوید و عقب نشینی کنید. من از شما می خواهم که سوار قایق کوچکتان شوید و از شما می خواهم که به آن اقیانوس بروید و آن را کشف کنید.

بی نهایت و عالی

در حالی که همه حیوانات دیگر سرشان را پایین انداخته و چشمان خود را به زمین دوخته اند، خدایان می خواستند چهره ای متعالی به انسان بدهند، چهره ای که بتواند چشمانش را به آسمان بالا برساند و به همان ستارگان آسمان فکر کند.

ما می توانیم متعالی کیهانی را به روش زیر تعریف کنیم: این مواجهه با هر شی فیزیکی است که حس بی نهایت را در فضا یا زمان تجسم می بخشد یا دلالت دارد. در دنیای باستان، اجداد ما این نیاز عمیق انسان را درک می کردند. در فرهنگ های سراسر جهان، آنها آیین هایی را ایجاد کردند، اغلب آیین های آغاز، که آگاهی از نیروهای باشکوهی را که فراتر از انسان هستند، ایجاد می کرد. شمن ها یا بزرگان خردمند اغلب به عنوان راهنما خدمت می کردند. در فرهنگ ما به راحتی چنین راهنماها یا ابزارهای پذیرفته شده ای را برای رویارویی با متعال کیهانی پیدا نمی کنیم. در واقع، ما برعکس آن را پیدا می کنیم: رسانه هایی که بر ذهن ما مسلط هستند، ما را به چیزهای بی اهمیت و درام های اغراق آمیز لحظه ای مشغول می کنند. اگر به دنبال انبساط باشیم که ما را از شیاهای ذهنی خود بیرون بکشد، تا حد زیادی تنها هستیم. خوشبختانه، با این حال، این کار آنقدرها هم که تصور می کنیم دشوار نیست: ما توسط تجسم های بی نهایت و شگفت انگیز احاطه شده ایم. بی نهایت به اشکال مختلفی وجود دارد - سکوت، افق های به ظاهر بی پایان، فضاهای خالی و غیره. آنچه مهم است سطح هماهنگی ما با این مکان ها است - تمایل ما برای گسترش و فراتر رفتن از محدودیت های معمول خود، و تمایل ما برای رها کردن هر گونه حواس پرتی و باز کردن خود به روی عناصر. ما به دنبال یک تجربه هستیم - نه صحبت بیشتر.

قانون روزانه: ذهن خود را از درام های لحظه ای دور کنید و به دنبال گسترش باشید.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

یک رویداد غیرمحمتمل

مدل احساس متعالی در مراقبه ما در مورد مرگ و میر می آید، اما ما می توانیم ذهن خود را آموزش دهیم تا آن را از طریق افکار و اعمال دیگر تجربه کند. به عنوان مثال، وقتی به آسمان شب نگاه می کنیم، می توانیم به ذهن خود اجازه دهیم تا بی نهایت فضا و کوچک بودن قریب به اتفاق سیاره ما را که در تمام تاریکی گم شده است، درک کند. ما می توانیم با فکر کردن به منشأ حیات بر روی زمین، چند میلیارد سال پیش این اتفاق افتاده است، شاید در یک لحظه خاص، و چقدر بعید است، با توجه به هزاران عاملی که باید برای شروع آزمایش حیات در این سیاره همگرا می شدند. چنین مقدار عظیمی از زمان و منشأ واقعی زندگی از ظرفیت ما برای مفهوم سازی آنها فراتر می رود و ما با احساس متعالی باقی می مانیم. ما می توانیم این را فراتر ببریم: چندین میلیون سال پیش، آزمایش انسانی با انشعاب ما از اجداد پستانداران خود آغاز شد. اما به دلیل ماهیت فیزیکی ضعیف و تعداد کم ما، با تهدید مداوم انقراض مواجه شدیم. اگر این رویداد بیش از حد محتمل اتفاق می افتاد - همانطور که برای بسیاری از گونه ها، از جمله گونه های دیگر انسان ها رخ داده بود، جهان چرخش بسیار متفاوتی به خود می گرفت. در واقع، ملاقات والدین خودمان و تولد ما به مجموعه ای از برخوردهای تصادفی بستگی داشت که به همان اندازه بعید بودند.

قانون روزانه: این باعث می شود که ما وجود کنونی خود را به عنوان یک فرد ببینیم، چیزی که ما آن را بدیهی می دانیم، با در نظر گرفتن تمام عناصر تصادفی که باید در جای خود قرار می گرفتند.

The Laws of Human Nature, 18: Meditate on Our Common Mortality—The Law of Death Denial

برگردید و با مرگ و میر خود روبرو شوید

زیرا همیشه با ارزش مقدس زندگی اینگونه است. ما آن را تا زمانی که متعلق به ماست فراموش می کنیم و در ساعات بی توجه زندگی خود به همان اندازه که به ستاره ها در نور روز توجه می کنیم، به آن توجه نمی کنیم. قبل از اینکه از عظمت ستارگان بالای سرمان آگاه شویم، تاریکی باید فرو رود.

بیشتر ما زندگی خود را صرف اجتناب از فکر مرگ می کنیم. در عوض، اجتناب ناپذیر بودن مرگ باید به طور مداوم در ذهن ما باشد. درک کوتاهی زندگی ما را با حس هدف و فوریت برای تحقق اهدافمان پر می کند. آموزش خودمان برای رویارویی و پذیرش این واقعیت، مدیریت شکست ها، جدایی ها و بحران های اجتناب ناپذیر زندگی را آسان تر می کند. این به ما حس تناسب می دهد، از آنچه واقعا در این وجود کوتاه ما مهم است. اکثر مردم به طور مداوم به دنبال راه هایی برای جدا کردن خود از دیگران و احساس برتری هستند. در عوض، ما باید مرگ و میر را در همه ببینیم، چگونه همه ما را برابر و به هم متصل می کند.

قانون روزانه: با آگاهی عمیق از فناپذیری خود، تجربه خود را از هر جنبه ای از زندگی تشدید می کنیم.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

کائنات در درون شماست

من تا آستانه ترس خوشحالم. ایستادن روی زمین برهنه، سرم با هوای شاد غرق شده و به فضاها بی نهایت بالا رفته است، همه خودخواهی ناپدید می شود. من تبدیل به یک کره چشم شفاف می شوم. من هیچ نیستم. من می بینم که تمام جریانات وجود جهانی در من گردش می کنند. من بخشی از خدا هستم.

یکی از شکل‌های از بی نهایت که شاید به طرز متعالی شگفت‌انگیزترین شکل برای تفکر باشد، شکلی است که به شما نزدیکتر است - مغز خودتان. موارد زیر را در نظر بگیرید: تقریباً 1 میلیون میلیارد سیناپس (پیوندهای بین سلول‌های عصبی) در صفحه قشر مغز انسان وجود دارد. همانطور که زیست‌شناس جرالده ادلمن حدس زد، اگر بخواهید این سیناپس‌ها را یک در ثانیه بشمارید، حدود 32 میلیون سال طول می‌کشد تا تکمیل شود. سپس، اگر بخواهید تمام مسیرهای ممکن را که این سیناپس‌ها می‌توانند برای اتصال طی کنند، محاسبه کنید، این عدد فرانجومی خواهد بود - در مجاورت بیست و به دنبال آن میلیون‌ها صفر، مجموعی بزرگتر از تمام ذرات دارای بار مثبت در جهان، و بیشتر از تمام ماده‌ای که در آن وجود دارد. کریستاف کوچ، عصب‌شناس یک بار اعلام کرد که مغز انسان "پیچیده‌ترین جسم در جهان شناخته شده" است. به همان اندازه قابل توجه سرعت فوق‌العاده‌ای است که مغز انسان با آن کار می‌کند. فضای درونی مغز انسان با فضای بیرونی جهان مطابقت دارد. دامنه آن تقریباً بی نهایت است. (و تمام این سرعت و قدرت از اندامی می‌آید که از عناصر اساسی موجود در سنگ‌ها تشکیل شده است.)

قانون روزانه: عظمت جهان واقعا در درون ماست.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

ذهن را در لحظه غوطه ور کنید

هر روز صبح، قبل از اینکه بخورم یا کاری انجام دهم، چهل دقیقه مدیتیشن می‌کنم. چهل دقیقه بسیار شدید است زیرا ذهن را خالی می‌کنم. من نزدیک به یک دهه است که هر روز صبح این کار را به صورت مذهبی انجام می‌دهم و ای کاش طولانی‌تر می‌شد. شما فکر می‌کنید، "فقط چهل دقیقه"، اما شدید است و بسیار دشوار است. شما سعی می‌کنید ذهن را برای این مدت آرام کنید و متوجه خواهید شد که چقدر فوق العاده دشوار است. اما این فوق العاده قدرتمند است - توانایی تمرکز و ثابت کردن ذهن. ذهن متفکر و سخنگو چیزی است که مردم را به هم می‌ریزد. شما می‌توانید آن را در یک گلف باز ببینید که یک ضربه بیست فوتی را در سوراخ هجدهم ردیف می‌کند یا یک ضربه بیسبال در انتهای نهم با دو اوت یا یک ضربه زن گل با بازی روی خط - آنها فکر می‌کنند و این تفکر روند فیزیکی را قطع می‌کند. حتی اگر حافظه عضلانی را مسلط کرده باشید، این تفکر هر بار شما را به هم می‌ریزد. به همین دلیل است که جنگجویان سامورایی به بودیسم ذن و مدیتیشن زازن وسواس داشتند. شما فکر می‌کنید که گلف باز یا آن ضربه زن یا آن ضربه زن در موقعیت فشار است، اما در یک مبارزه با شمشیر، این زندگی یا مرگ است. اگر سامورایی‌ها نتوانند ذهن متفکر را حفظ کنند، می‌میرند. ذن بودیسم راهی برای تغییر جنبه ذهنی بود. به آنها کنترل ذهنی می‌داد. آنها را با لحظه یکی کرد.

قانون روزانه: این قدرتمندترین نقطه ای است که می‌توانید در ورزش یا هر تلاش دیگری به آن برسید - وقتی دیگر فکر نمی‌کنید، در لحظه هستید. آن را به یک تمرین روزانه تبدیل کنید: به شدت روی لحظه حال تمرکز کنید.

"رابرت گرین: تسلط و تحقیق"، یافتن استادی: گفتگو با مایکل جرویس، 25 ژانویه

2017

زمان زنده یا زمان مرده؟

Vivre sans temps mort. (بدون اتلاف وقت زندگی کنید).

زمانی که شما زنده هستید تنها دارایی واقعی شماست. هر چیز دیگری که دارید می تواند از شما گرفته شود - خانواده، خانه، ماشین ها، شغلتان. زمانی که شما زنده هستید تنها چیزی است که واقعا دارید و می توانید آن را ببخشید. شما می توانید با کار کردن برای افراد دیگر آن را ببخشید - آنها مالک وقت شما هستند و شما می توانید بدبخت باشید. شما می توانید آن را با دستیابی به لذت ها و حواس پرتی های بیرونی ببخشید - زمانی را که دارید به عنوان برده احساسات مختلف و وسواس های مختلف بگذرانید. یا می توانید زمانی را که زنده هستید متعلق به خودتان کنید. شما در واقع می توانید بیایید و آن را در اختیار بگیرید و مالکیت این زمان را در دست بگیرید و هر لحظه را به حساب بیاورید. و وقتی این کار را انجام می دهید، به این معنی است که زمان متعلق به شماست. در درون شما زنده است. سبز است. در حال رشد است. شما مالک آن هستید و آن را محقق می کنید. راه دیگر برای نگاه کردن به آن - روشی که من همیشه به آن فکر می کردم - این است که چیزها را از آن خود کنید. هر کاری که در زندگی انجام می دهید فرآیندی است که خودتان را می سازید - زمان شما، ایده هایتان، زندگی ذهنی شما، و غیره و غیره.

قانون روزانه: هرگز یک دقیقه را تلف نکنید. امروز را از آن خود کنید - چه در ترافیک گیر کرده باشید، چه در رختخواب بیمار باشید یا ساعت های طولانی کار کنید.

دیلی روافی، «رابرت گرین در مورد ایده زمان زنده در مقابل زمان مرده»، یوتیوب، ۱۰ مه،

2020

گلوله در پهلو

واقعیت مرگ بر ما نازل شده است و آگاهی از قدرت خدا، رضایت ما را شکسته است، مانند گلوله ای در پهلو. حس دراماتیک، تراژیک، بی نهایت، بر ما فرود آمده است و ما را پر از غم و اندوه، اما حتی بالاتر از غم و اندوه، شگفتی کرده است.

پس از شروع لوپوس در بیست و پنج سالگی، فلانری اوکانر بیش از سیزده سال به لوله اسلحه ای که به سمت او نشانه رفته بود خیره شد و از نگاه کردن به دور خودداری کرد. او از نزدیکی خود به مرگ به عنوان فراخوانی برای برانگیختن خود به عمل، احساس فوریت، تعمیق ایمان مذهبی خود و جرقه زدن حس شگفتی خود از همه اسرار و عدم قطعیت های زندگی استفاده کرد. او از نزدیکی مرگ استفاده کرد تا به او بیاموزد که چه چیزی واقعا مهم است و به او کمک کند تا از نزاع ها و نگرانی های کوچکی که دیگران را آزار می داد، دور شود. او از آن برای لنگر انداختن خود در زمان حال استفاده می کرد تا از هر لحظه و هر برخوردی قدردانی کند. ما تمایل داریم داستان هایی مانند فلانری اوکانر را با کمی فاصله بخوانیم. ما نمی توانیم احساس آرامش نکنیم که خود را در موقعیت بسیار راحت تری می بینیم. اما ما در انجام این کار اشتباه بزرگی مرتکب می شویم. او با داشتن فناپذیری بسیار حاضر و ملموس، نسبت به ما برتری داشت - او مجبور شد با مرگ روبرو شود و از آگاهی خود از آن استفاده کند. از سوی دیگر، ما می توانیم حول فکر برقصیم، چشم اندازهای بی پایانی از زمان را پیش روی خود تصور کنیم و راه خود را در زندگی ببیماییم. و سپس، وقتی واقعیت به ما ضربه می زند، وقتی ممکن است گلوله خودمان را به شکل یک بحران غیرمنتظره در حرفه مان، یا یک جدایی دردناک در یک رابطه، یا مرگ یکی از نزدیکان، یا حتی بیماری تهدید کننده زندگی خودمان دریافت کنیم، معمولاً آماده مقابله با آن نیستیم.

قانون روزانه: سرنوشت فلانری اوکانر سرنوشت ماست - همه ما در حال مرگ هستیم و همه با عدم قطعیت های یکسانی روبرو هستیم.

***The Laws of Human Nature*, 18: Meditate on Our Common Mortality—The Law of Death
Denial**

به چیزی بزرگتر از خودتان متصل شوید

در سال 1905، ویرجینیا وولف نویسنده بیست و سه ساله برای اولین بار از دوران کودکی خود به کلبه ساحلی در کورنوال انگلستان بازگشت، جایی _____ که خانواده اش تابستان های بسیار خوبی را در آنجا گذرانده بودند. مادرش در جوانی فوت کرده بود و اخیراً پدر و نزدیکترین خواهر ناتنی اش نیز فوت کرده بودند و او در افسردگی عمیقی فرو رفته بود. لحظه ای که به کلبه نزدیک شد، ارواح دوران کودکی اش را دید - همه کسانی که مرده بودند یا دور شده بودند - در آن مکان ساکن بودند. خانه متروکه با اثاثیه متروکه اش از گذشت بی امان زمان با او صحبت می کرد. در بیرون، صدای موزون امواج، صدایی که میلیون ها سال در گذشته یکسان بود و مدت ها پس از رفتن او برای همان بازه زمانی تا آینده ادامه خواهد داشت، حس طاقت فرسای بی نهایت را برانگیخت. او که به چیزی بسیار بزرگتر از خودش متصل بود، احساسات و شدت دوران کودکی خود را دوباره تجربه کرد. مواجهه با متعالی کیهانی مشکلات و احساس افسردگی خود را در چشم انداز مناسبی قرار داد. در طول سی سال بعد، او مدام به آن مکان باز می گشت تا به شفای او کمک کند. او بعداً این تجربیات را در رمان نیمه زندگینامه ای خود *به فانوس دریایی جاودانه* کرد.

قانون روزانه: شما می توانید با افزایش سن، با بازگشت به مکان های جوانی یا کودکی، احساس گذر زمان در اطراف خود و اتصال آن به چرخه های ابدی طبیعت که بخشی از آن هستید، چیزی مشابه را امتحان کنید.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

مواجهه با غیرانسانی و نامتناهی

اگر درهای ادراک پاک می شدند، همه چیز برای انسان آنطور که هست ظاهر می شد — بی نهایت.

اکثر ما به ندرت حباب انسانی را که در آن زندگی می کنیم ترک می کنیم - ما در کلمات، نمادها، ساختارهای فیزیکی و طبیعت اهلی غوطه ور هستیم که تقریباً بر هر چیزی که می بینیم اثر ما را دارد. ترک آن حباب و سفر به بیابان کافی نیست. شما تمایل خواهید داشت که فناوری و افکار و سواسی خود را که هر کجا که می روید با خود حمل کنید. مغز شما بیش از حد به الگوهای خود عادت کرده است. برای دسترسی واقعی به Cosmic Sublime در هر کجا که سفر می کنید، باید مراحل زیر را طی کنید. ابتدا باید از مکان هایی دیدن کنید که تأثیر انسان صفر است یا به سختی قابل تشخیص است. خوشبختانه، برای این ماجراجویی مجبور نیستید مسافت زیادی را طی کنید - چنین مکان هایی در اطراف شما هستند و به راحتی قابل دسترسی هستند. شما باید تا جایی که می توانید عمیق به این مناظر نفوذ کنید. دوم، شما باید تا حد امکان فناوری را پشت سر بگذارید. در این حالت برهنه تر، باید از هر گونه چالش فیزیکی و حتی خطرات قابل کنترل استقبال کنید. سوم، بدون حواس پرتی های معمول خود، سعی کنید تمام الگوهای قبلی تفکر و دیدن را رها کنید - به گذشته سفر کنید و قدمت این مکان ها را احساس کنید، نشانه هایی از زمین مدت ها قبل از اینکه ما انسان ها بر صحنه تسلط داشته باشیم. اجازه دهید عناصر این مناظر تا آنجا که ممکن است ذهن شما را پر کنند و احساس کنید که با آنها ادغام می شوید. وقتی به محیط آشنای خود برمی گردید، توجه کنید که چگونه چیزهای مختلف برای شما ظاهر می شوند و هر تغییری از درون وجود دارد.

قانون روزانه: امروز حباب انسانی را ترک کنید.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

کل را ببینید

ما انسان‌ها تمایل داریم چیزها را در انزوا ببینیم. ما خودمان و دیگران را به عنوان یک فرد می‌بینیم، بدون اینکه متوجه شویم چگونه وجود، آگاهی، مغز و فیزیولوژی ما به همه کسانی که در گذشته پیش روی ما قرار دارند بستگی دارد و به گذشته‌ها برمی‌گردد. وقتی به حیوانات دیگر نگاه می‌کنیم، شکاف غیرقابل‌پرسیدن بین خود و آنها را تصور می‌کنیم. رشته‌هایی که همه اشکال زندگی را به هم متصل می‌کنند به سادگی برای ما قابل مشاهده نیستند و بنابراین بخشی از آگاهی روزانه ما نیستند. شما باید خود را آموزش دهید که متفاوت فکر کنید و احساس کنید، همیشه به دنبال انتخاب رشته‌های پنهان باشید. تصور کنید که یک کل وجود دارد که هر رویداد و پدیده‌ای بخشی از آن است - کل که روانشناسی شماست و تمام انگیزه‌های ناخودآگاه شما که به اوایل کودکی باز می‌گردد. کل که شما هستید و همه تأثیرات مختلف در زندگی شما، از جمله والدین، دوستان، جامعه، و روح زمانه فرهنگی. کل شما و همه نسل‌های گذشته انسان‌هایی که دنیایی را که اکنون در آن زندگی می‌کنید شکل داده‌اند. و سرانجام کل که شما هستید و همه اشکال زندگی که منجر به تکامل انسان‌ها شده‌اند و در درون شما زندگی می‌کنند.

قانون روزانه: وقتی به جهان نگاه می‌کنید، از تمرکز بر روی تمام اشکال جداگانه‌ای که می‌بینید دست بردارید و آن را به عنوان یک واحد ببینید - یک تار تپنده و تپنده که از 4 میلیارد سال پیش تا به امروز کشیده شده است، با شما به عنوان یک لکه کوچک اما ضروری روی یک نخ.

قانون والا، 2: بیدار شدن نسبت به عجیب بودن زنده بودن - متعالی بیولوژیکیکل را ببینید

ما انسان ها تمایل داریم چیزها را در انزوا ببینیم. ما خودمان و دیگران را به عنوان یک فرد می بینیم، بدون اینکه متوجه شویم چگونه وجود، آگاهی، مغز و فیزیولوژی ما به همه کسانی که در گذشته پیش روی ما قرار دارند بستگی دارد و به گذشته ها برمی گردد. وقتی به حیوانات دیگر نگاه می کنیم، شکاف غیرقابل پر شدن بین خود و آنها را تصور می کنیم. رشته هایی که همه اشکال زندگی را به هم متصل می کنند به سادگی برای ما قابل مشاهده نیستند و بنابراین بخشی از آگاهی روزانه ما نیستند. شما باید خود را آموزش دهید که متفاوت فکر کنید و احساس کنید، همیشه به دنبال انتخاب رشته های پنهان باشید. تصور کنید که یک کل وجود دارد که هر رویداد و پدیده ای بخشی از آن است - کل که روانشناسی شماست و تمام انگیزه های ناخودآگاه شما که به اوایل کودکی باز می گردد. کل که شما هستید و همه تأثیرات مختلف در زندگی شما، از جمله والدین، دوستان، جامعه، و روح زمانه فرهنگی. کل شما و همه نسل های گذشته انسان هایی که دنیایی را که اکنون در آن زندگی می کنید شکل داده اند. و سرانجام کل که شما هستید و همه اشکال زندگی که منجر به تکامل انسان ها شده اند و در درون شما زندگی می کنند.

قانون روزانه: وقتی به جهان نگاه می کنید، از تمرکز بر روی تمام اشکال جداگانه ای که می بینید دست بردارید و آن را به عنوان یک واحد ببینید - یک تار تپنده و تپنده که از 4 میلیارد سال پیش تا به امروز کشیده شده است، با شما به عنوان یک لکه کوچک اما ضروری روی یک نخ.

قانون والا، 2: بیدار شدن نسبت به عجیب بودن زنده بودن - متعالی بیولوژیکی

حس مقیاس کودک

اگر با خودمان صادق بودیم، بسیاری از ما باید اعتراف می کردیم که در تجربه خود احساس مسطح بودن خاصی داریم: خیلی چیزها یکسان به نظر می رسد و چیز کمی برای شگفت زده کردن ما وجود دارد. چیزی در زندگی ما گم شده است، اما به سختی می توان آن را مشخص کرد. احساس بی قراری می کنیم، سفر می کنیم، رابطه عاشقانه داریم، شغل خود را عوض می کنیم، هر چیزی که ما را تکان دهد. اما وقتی تازگی از بین می رود، صافی باز می گردد. به جای جستجوی علل احتمالی مشکل، اجازه دهید سعی کنیم از زاویه دیگری جهانی تر به آن حمله کنیم. شاید منبع در معنای کلی مقیاسی باشد که ما در بزرگسالی ایجاد می کنیم، و برای درک نقشی که در حالات عاطفی ما ایفا می کند، باید به دوران کودکی خود نگاه کنیم، زمانی که دیدگاه ما بسیار متفاوت بود. واقعیت اساسی دوران کودکی کوچکی و ضعف ما در مقایسه با تقریباً همه چیز اطرافمان بود. ما توسط اشیا و نیروهایی احاطه شده بودیم که از نظر اندازه و قدرت ما را کوچک تر می کردند - درختان، ساختمان ها، تپه ها و کوه ها، اقیانوس، طوفان ها، زندگی اجتماعی بزرگسالان. این احساس کوچکی کنجاوی شدیدی را در مورد این دنیا برانگیخت. با تلاش برای درک دنیای اطرافمان، به نوعی می توانیم آن را به اندازه خود کاهش دهیم و ترسناک آن را کمتر کنیم. و از آنجایی که ما در دنیایی بسیار عظیم بسیار کوچک بودیم، هر چیزی که می دیدیم بدیع، شگفت انگیز و پر از رمز و راز به نظر می رسید.

قانون روزانه: سعی کنید دنیای امروز را با حس مقیاسی که در کودکی داشتید روبرو شوید.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

زندگی و مرگ

ما از پیری می ترسیم که ممکن است هرگز به آن نرسیم.

ما می توانیم تقابل بین زندگی و مرگ را به این صورت توصیف کنیم: مرگ سکون مطلق است، بدون حرکت یا تغییر به جز پوسیدگی. در مرگ ما از دیگران جدا و کاملاً تنها هستیم. از سوی دیگر، زندگی، حرکت، ارتباط با سایر موجودات زنده و تنوع اشکال زندگی است. با انکار و سرکوب فکر مرگ، اضطراب های خود را تغذیه می کنیم و از درون مرگبار تر می شویم - جدا از افراد دیگر، تفکر ما عادی و تکراری، با حرکت و تغییر کلی اندک. از طرف دیگر، آشنایی و نزدیکی با مرگ، توانایی مقابله با فکر آن تأثیر متناقضی دارد که باعث می شود احساس سرزندگی بیشتری داشته باشیم.

قانون روزانه: با اتصال به واقعیت مرگ، عمیق تر به واقعیت و پری زندگی متصل می شویم. با جدا کردن مرگ از زندگی و سرکوب آگاهی از آن، برعکس عمل می کنیم.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

چگونه جهان را ببینیم

خود را به عنوان یک کاوشگر ببینید. با هدیه آگاهی، شما در مقابل یک جهان وسیع و ناشناخته می ایستید که ما انسان ها به تازگی شروع به بررسی آن کرده ایم. اکثر مردم ترجیح می دهند به ایده ها و اصول خاصی بچسبند که بسیاری از آنها در اوایل زندگی پذیرفته شده اند. آنها مخفیانه از آنچه ناآشنا و نامشخص است می ترسند. آنها کنجکاوی را با اعتقاد جایگزین می کنند. وقتی سی ساله می شوند، طوری رفتار می کنند که گویی همه چیزهایی را که باید بدانند می دانند. به عنوان یک کاوشگر، تمام آن اطمینان را پشت سر می گذارید. شما در جستجوی مداوم ایده های جدید و روش های جدید تفکر هستید. شما هیچ محدودیتی برای جایی که ذهن شما می تواند پرسه بزند نمی بینید، و نگران ظاهر شدن ناگهانی ناسازگار یا توسعه ایده هایی نیستید که مستقیماً با آنچه چند ماه قبل به آن اعتقاد داشتید در تضاد باشد. ایده ها چیزهایی هستند که باید با آنها بازی کرد. اگر آنها را برای مدت طولانی نگه دارید، تبدیل به چیزی مرده می شوند. شما در حال بازگشت به روح و کنجکاوی کودکانه خود هستید، از قبل از اینکه منیت داشته باشید و درست بودن مهمتر از اتصال به دنیا بود. شما همه اشکال دانش را از همه فرهنگ ها و دوره های زمانی کشف می کنید. شما می خواهید به چالش کشیده شوید. به عنوان بخشی از این، برای کاوش بینش هایی که از ناخودآگاه شما به دست می آید، همانطور که در رویاهای شما، در لحظات خستگی و در خواسته های سرکوب شده ای که در لحظات خاص به بیرون نشت می کنند، باز باشید. شما چیزی برای ترس یا سرکوب در آنجا ندارید. ناخودآگاه صرفاً یک قلمرو دیگر است که می توانید آزادانه آن را کاوش کنید.

قانون روزانه: با باز کردن ذهن به این شیوه، قدرت های خلاقانه تحقق نیافته را آزاد خواهید کرد و لذت ذهنی زیادی به خود خواهید داد.

قوانین طبیعت انسان، 8: شرایط خود را با تغییر نگرش خود تغییر دهید - قانون خودخوابکاری

خود را از عادت ها و ابتدال رها کنید

در حالی که زیبا محدود است، متعالی بی حد و حصر _____ است، به طوری که ذهن در حضور والا، تلاش می کند آنچه را که نمی تواند تصور کند، در شکست درد دارد اما از تأمل در عظمت تلاش لذت می برد

ما می توانیم متعال را با تأمل در سایر اشکال زندگی تجربه کنیم. ما اعتقاد خود را در مورد آنچه واقعی است بر اساس سیستم عصبی و ادراکی خود داریم، اما واقعیت خفایاها، که از طریق پژواک درک می کنند، از ترتیب متفاوتی برخوردار است. آنها چیزهایی را فراتر از سیستم ادراکی ما حس می کنند. عناصر دیگری که نمی توانیم درک کنیم چیست، واقعیت های دیگری که برای ما نامرئی هستند؟ (آخرین اکتشافات در اکثر شاخه های علمی این اثر چشم نواز را خواهد داشت و خواندن مقالات در هر مجله علمی محبوب به طور کلی چند فکر عالی را به همراه خواهد داشت.) ما همچنین می توانیم خود را در معرض مکان هایی از کره زمین قرار دهیم که تمام نقاط قطب نمای معمولی ما در هم ریخته اند - یک فرهنگ بسیار متفاوت یا مناظر خاص که در آن عنصر انسانی به طور خاص ناچیز به نظر می رسد، مانند دریای آزاد، گستره وسیعی از برف، یک کوه به خصوص عظیم. در مواجهه فیزیکی با آنچه ما را کوتوله می کند، مجبور می شویم درک طبیعی خود را معکوس کنیم، که در آن ما مرکز و اندازه گیری همه چیز هستیم.

قانون روزانه: در مواجهه با امر متعال، ما احساس لرزش می کنیم، پیش بینی خود مرگ، چیزی که ذهن ما نمی تواند آن را در بر بگیرد. و برای یک لحظه، ما را از خودخواهی مان بیرون می کشد و ما را از چنگال مرگ مانند عادت و ابتدال رها می کند.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

ایجاد آگاهی از مرگ فیزیکی

همیشه کاری را انجام دهید که از انجام آن می ترسید.

برای جنگجویان سامورایی ژاپنی، مرکز حساس ترین اعصاب ما و ارتباط ما با زندگی در روده، احشا بود. همچنین مرکز ارتباط ما با مرگ بود و آنها تا حد امکان عمیق تر روی این احساس مدیتیشن کردند تا آگاهی از مرگ فیزیکی ایجاد کنند. اما فراتر از روده، وقتی خسته می شویم می توانیم چیزی مشابه را در استخوان هایمان احساس کنیم. ما اغلب می توانیم فیزیکی بودن آن را در آن لحظات قبل از خواب حس کنیم - برای چند ثانیه احساس می کنیم که از یک شکل آگاهی به شکل دیگر می گذریم و آن لغزش حسی مرگ دارد. در این چیزی برای ترس وجود ندارد. در واقع، در حرکت در این مسیر، ما پیشرفت های عمده ای در کاهش اضطراب مزمن خود داریم.

قانون روزانه: ما می توانیم از تخیل خود در این مورد نیز استفاده کنیم، با تصور روزی که مرگ ما فرا می رسد، کجا ممکن است باشیم، چگونه ممکن است بیاید. ما باید این را تا حد امکان واضح کنیم. ممکن است فردا باشد.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

تجربه نزدیک به مرگ

شما می توانید همین الان زندگی را ترک کنید. بگذارید این تعیین کند که شما چه کاری انجام می دهید و چه می گوئید و فکر می کنید.

کتاب هایی وجود دارد که توسط افرادی نوشته شده اند که تجربیات نزدیک به مرگ داشته اند و جذاب هستند. این اثر معمولاً به شرح زیر است: به طور معمول ما زندگی را در حالتی بسیار پریشان و رویایی می گذرانیم، با نگاهمان به درون چرخانده ایم. بیشتر فعالیت ذهنی ما حول تخیلات و کینه هایی می چرخد که کاملاً درونی هستند و ارتباط کمی با واقعیت دارند. نزدیکی مرگ ناگهان ما را به خود جلب می کند زیرا تمام بدن ما به تهدید پاسخ می دهد. ما هجوم آدرنالین را احساس می کنیم، خون به شدت به مغز و از طریق سیستم عصبی پمپاژ می شود. این ذهن را به سطح بسیار بالاتری متمرکز می کند و ما متوجه جزئیات جدید می شویم، چهره افراد را در نوری جدید می بینیم و ناپایداری را در همه چیز اطراف خود حس می کنیم و واکنش های عاطفی ما را عمیق تر می کنیم. این اثر می تواند سال ها و حتی دهه ها باقی بماند.

قانون روزانه: ما نمی توانیم این تجربه را بدون به خطر انداختن زندگی خود بازتولید کنیم، اما می توانیم از طریق دوزهای کوچکتر مقداری از آن را به دست آوریم. ما باید با مراقبه در مورد مرگ خود شروع کنیم و به دنبال تبدیل آن به چیزی واقعی تر و فیزیکی تر باشیم.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

بگذارید ناپایداری همه چیز غرق شود

اگر انسان هرگز مانند شبنم های آداسینو محو نمی شد، هرگز مانند دود بر فراز توریبیا ناپدید نمی شد، بلکه برای همیشه در جهان باقی می ماند، چگونه چیزها قدرت خود را برای حرکت دادن ما از دست می دادند! با ارزش ترین چیز در زندگی عدم اطمینان آن است.

سعی کنید طوری به دنیا نگاه کنید که گویی برای آخرین بار چیزهایی را می بینیم - مردم اطرافمان، مناظر و صداها، روزمره، زمزمه ترافیک، صدای پرندگان، منظره بیرون از پنجره ما. بیایید تصور کنیم که این چیزها هنوز بدون ما ادامه دارند، سپس ناگهان احساس می کنیم که به زندگی بازگشته ایم - همان جزئیات اکنون در نوری جدید ظاهر می شوند، نه اینکه بدیهی تلقی شوند یا نیمه درک شوند. بگذارید ناپایداری همه اشکال حیات فرو رود. ثبات و استحکام چیزهایی که می بینیم توهمات محض هستند. ما نباید از دردهای غم و اندوه ناشی از این برداشت بترسیم. تنگی احساسات ما، که معمولاً حول نیازها و نگرانی های خودمان پیچیده می شود، اکنون به روی جهان و تلخی خود زندگی باز می شود و ما باید از آن استقبال کنیم.

قانون روزانه: امروز، وانمود کنید که برای آخرین بار چیزهایی را می بینید.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

احساس فوریت و ناامیدی داشته باشید

زندگی یک هدیه است، زندگی خوشبختی است، هر دقیقه می توانست ابدیت شادی باشد! اگر جوانان فقط می دانستند! حالا زندگی من تغییر خواهد کرد. حالا من دوباره متولد خواهم شد. برادر عزیز، سوگند می خورم که امید خود را از دست نخواهم داد. روحم را پاک و قلبم را باز خواهم داشت. من برای بهتر شدن دوباره متولد خواهم شد.

وقتی ناخودآگاه خود را از آگاهی از مرگ جدا می کنیم، رابطه خاصی با زمان ایجاد می کنیم - رابطه ای که نسبتاً سست و پراکنده است. ما تصور می کنیم که همیشه زمان بیشتری نسبت به واقعیت داریم. ذهن ما به سمت آینده حرکت می کند، جایی که تمام امیدها و آرزوهای ما برآورده می شود. اگر برنامه یا هدفی داشته باشیم، به سختی می توانیم با انرژی زیاد به آن متعهد شویم. فردا به آن خواهیم رسید، به خودمان می گوئیم. شاید در زمان حال وسوسه شویم که روی هدف یا برنامه دیگری کار کنیم - همه آنها بسیار جذاب و متفاوت به نظر می رسند، پس چگونه می توانیم به طور کامل به یکی یا دیگری متعهد شویم؟ ما یک اضطراب عمومی را تجربه می کنیم، زیرا نیاز به انجام کارها را احساس می کنیم، اما همیشه نیروهای خود را به تعویق می اندازیم و پراکنده می کنیم. سپس، اگر ضرب الاجلی برای یک پروژه خاص به ما تحمیل شود، آن رابطه رویایی با زمان از بین می رود و به دلایلی مرموز تمرکز را پیدا می کنیم که در روزهایی انجام شود که هفته ها یا ماه ها طول می کشد. تغییری که توسط ضرب الاجل به ما تحمیل می شود دارای یک م component لفه فیزیکی است: آدرنالین ما پمپاژ می کند، ما را پر از انرژی می کند و ذهن را متمرکز می کند و آن را خلاق تر می کند. احساس تعهد کامل ذهن و بدن به یک هدف واحد نیروبخش است، چیزی که امروزه به ندرت در دنیای امروز، در حالت حواس پرتی خود تجربه می کنیم.

قانون روزانه: ما باید مرگ و میر خود را نوعی ضرب الاجل مداوم در نظر بگیریم که تأثیر مشابهی را که در بالا توضیح داده شد به تمام اعمال ما در زندگی می دهد.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیریت کنید - قانون مرگ
انکار

احساس تولد دوباره کنید

زندگی یک روند دائمی مرگ است.

در دسامبر ۱۸۴۹، فنودور داستایوفسکی، نویسنده بیست و هفت ساله، که به دلیل شرکت در توطئه ادعایی علیه تزار روسیه زندانی شده بود، ناگهان خود و همبندیانش را به میدانی در سن پترزبورگ منتقل کردند و به آنها گفتند که به خاطر جنایاتشان در شرف اعدام هستند. این حکم اعدام کاملاً غیرمنتظره بود. داستایوفسکی تنها چند دقیقه فرصت داشت تا قبل از رویارویی با جوخه اعدام آماده شود. در آن چند دقیقه، احساساتی که قبلاً هرگز احساس نکرده بود، با عجله وارد شدند. او متوجه شد که پرتوهای نور به گنبد کلیسای جامع برخورد می کنند و دید که تمام زندگی به اندازه آن پرتوها زودگذر است. همه چیز برای او پر جنب و جوش تر به نظر می رسید. او متوجه حالات چهره همبندیان خود شد و اینکه چگونه می توانست وحشت پشت نمای شجاعانه آنها را ببیند. انگار افکار و احساسات آنها شفاف شده بود. در آخرین لحظه، نماینده ای از تزار وارد میدان شد و اعلام کرد که محکومیت آنها به چندین سال کار شاقه در سیبری کاهش یافته است. داستایوفسکی که کاملاً تحت تأثیر موی روانی خود با مرگ قرار گرفته بود، احساس تولد دوباره کرد. و این تجربه تا پایان عمر در او باقی ماند و اعماق جدیدی از همدلی را القا کرد و قدرت مشاهده او را تشدید کرد. این تجربه دیگرانی بوده است که به روشی عمیق و شخصی در معرض مرگ قرار گرفته اند.

قانون روزانه: تصور کنید که از حکم اعدام در امان مانده اید، اکنون هر روز روزی است که فکر نمی کردید دریافت کنید. بر این اساس زندگی کنید.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ

Denial

بدانید چه چیزی مهم است

شما در هر چیزی که از آن می ترسید مانند فانی رفتار می کنید، و در هر آنچه می خواهید مانند جاودانه ها عمل می کنید.

ما اهدافی داریم که باید به آن برسیم، پروژه هایی برای انجام دادن داریم، روابط برای بهبود داریم. این می تواند آخرین پروژه ما باشد، آخرین نبرد ما بر روی زمین، با توجه به عدم قطعیت های زندگی، و ما باید کاملاً به آنچه انجام می دهیم متعهد شویم. با این آگاهی مستمر می توانیم ببینیم که چه چیزی واقعا مهم است، چگونه دعواهای کوچک و پیگیری های جانبی حواس پرتی را تحریک می کنند. ما آن حس رضایت را می خواهیم که از انجام کارها ناشی می شود. ما می خواهیم نفس خود را در آن احساس جریان از دست بدهیم، که در آن ذهن ما با آنچه روی آن کار می کنیم یکی است. وقتی از کار خود روی می گردانیم، لذت ها و حواس پرتی هایی که دنبال می کنیم، معنا و شدت بیشتری دارند و از بین رفتن آنها می دانند.

قانون روزانه: بگذارید آگاهی از کوتاهی زندگی اقدامات روزانه ما را روشن کند.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

بگذارید آگاهی از مرگ تفاوت های ما را پراکنده کند

یک سال طاعون دیگر همه این تفاوت ها را آشتی می دهد، گفتگوی نزدیک با مرگ، یا با بیماری هایی که مرگ را تهدید می کنند، گال را از خشم ما پاک می کند، خصومت های میان ما را از بین می برد و ما را با چشمان متفاوت می بیند.

در سال 1665 طاعون وحشتناکی در لندن غرش کرد و نزدیک به 100000 نفر را کشت. نویسنده دانیل دفو در آن زمان تنها پنج سال داشت، اما او از نزدیک شاهد طاعون بود و تأثیر ماندگاری بر او گذاشت. حدود شصت سال بعد، او تصمیم گرفت با استفاده از خاطرات خود، تحقیقات زیاد و دفتر خاطرات عمویش وقایع آن سال لندن را از نگاه یک راوی مسن تر بازسازی کند و کتاب *سال طاعون* را خلق کند. با شدت گرفتن طاعون، راوی کتاب متوجه یک پدیده عجیب و غریب می شود: مردم تمایل دارند نسبت به هموطنان لندنی خود احساس همدلی بسیار بیشتری داشته باشند. اختلافات عادی بین آنها، به ویژه بر سر مسائل مذهبی، از بین می رود.

با فلسفه زندگی از طریق مرگ، ما می خواهیم اثر پاک کنندگی را که طاعون بر تمایلات قبیله ای و غرق شدن معمول ما دارد، ایجاد کنیم. ما می خواهیم این کار را در مقیاس کوچکتر آغاز کنیم، ابتدا با نگاه کردن به اطرافیانمان، دیدن و تصور مرگ آنها و توجه به اینکه چگونه این می تواند به طور ناگهانی درک ما از آنها را تغییر دهد.

قانون روزانه: آسیب پذیری دیگران را در برابر درد و مرگ تجربه کنید، نه فقط آسیب پذیری خودتان.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

نهایت حماقت

فقط سه رویداد در زندگی یک مرد وجود دارد. تولد، _____ زندگی و مرگ؛ او از به دنیا آمدن آگاه نیست، از درد می میرد و زندگی کردن را فراموش می کند.

اغلب از من می پرسند که نظر من در مورد وسواس سیلیکون ولی در حال حاضر برای طولانی کردن مرگ به طور نامحدود یا پایان دادن به مرگ چیست. من فکر می کنم این نهایت حماقت است و من سال هاست که علیه آن غر می زنم. مثل این است که از تنها واقعیتی که وجود دارد فرار می کنید. ما می توانیم در مورد واقعیت بحث کنیم. ما واقعیت خودمان را داریم. واقعیت ما آن چیزی نیست که خفاش یا مگس می بیند. ما پژواک نداریم. هر موجودی واقعیت خاص خود را دارد. اما تنها چیزی که می توانیم بگوییم این است که ما به دنیا می آییم و می میریم. و این ایده که شما می خواهید از مرگ فرار کنید و زندگی خود را طولانی کنید - این چقدر خودخواهانه و خودشیفته است؟ اگر همه سعی کنند عمر خود را برای 50 یا 100 سال افزایش دهند چه؟ چه اتفاقی برای سیاره خواهد افتاد؟ ما در حال حاضر 8 میلیارد نفر در این سیاره داریم. مردم باید بمیرند وگرنه ما منابعی نخواهیم داشت، هوا برای تنفس و آب برای نوشیدن نخواهیم داشت. بنابراین در تلاش برای طولانی کردن زندگی، شما خودتان را در اولویت قرار می دهید. شما می خواهید مرا بیشتر مصرف کنید، انرژی بیشتر، فضای بیشتری را در جهان اشغال خواهید کرد؟ پس اکنون به جای 8 میلیارد، ما 15 میلیارد نفر داریم؟ این چه نوع دیوانگی است؟ این شکل نهایی حماقت و جنون است.

قانون روزانه: انکار مرگ و مبارزه با آن شکل نهایی حماقت انسان و توهین نهایی به طبیعت انسان است، گویی می توانید از طبیعت فراتر بروید. شما نمی توانید از طبیعت فراتر بروید، این شما را تعریف می کند.

"قوانین طبیعت انسان: مصاحبه با رابرت گرین"، 23، dailystoic.com اکتبر

2018

از متعالی کاذب دوری کنید

مشکلی که امروز با آن روبرو هستیم این _____ است که بسیاری از ما بیش از حد پیچیده و شکاک هستیم که نمی توانیم چنین مفهوم عجیب و غریب و قدیمی مانند متعالی را در نظر بگیریم، که بوی تجربیات مذهبی را می دهد که ظاهراً از آن فراتر رفته ایم. اما هر زمان که ما انسان ها سعی می کنیم چیزی بسیار طبیعی و تعبیه شده در ساختار روانشناختی خود را سرکوب یا انکار کنیم، تنها اتفاقی که می افتد این است که میل سرکوب شده به اشکال فاسد بازمی گردد، در چیزی که ما آن را متعالی کاذب می نامیم. متعالی کاذب را می توان از طریق مواد مخدر، الکل و هر نوع محرکی جستجو کرد که به طور موقت ما را از خود سفت و سخت خود رها می کند و به ما احساس انبساط و قدرت می دهد، یا حداقل افسردگی را که در دنیای مدرن تجربه می کنیم بی حس می کند. همچنین می توان آن را از طریق بازی های ویدیویی یا پورنوگرافی جستجو کرد، که در آن خشونت و سطح تحریک باید به طور مداوم افزایش یابد تا همان تأثیر را داشته باشد. سپس همه ریزعلل و فرقه هایی وجود دارند که برای هدایت خشم و بی قراری نهفته مردم جوانه می زنند. از طریق این گروه ها، افراد می توانند یک برآمدگی موقت از ابتدال زندگی خود را تجربه کنند، تا زمانی که هاله علت محو شود و هاله جدیدی پیدا شود. و در این عصر، خود فناوری می تواند به دین جدید تبدیل شود. از طریق فناوری و الگوریتم ها، به خودمان می گوئیم که می توانیم هر چیزی را حل کنیم. اینها همه اشکال نادرست به دلایل زیر هستند: متعالی واقعی را می توان توسط یک منبع خارجی برانگیخته کرد - منظره یک کوه، آسمان شب، برخورد با یک حیوان، فرو بردن کیک در چای، یک تجربه گروهی شدید، عشق عمیق به یک شخص یا به طبیعت. اما در این موارد، دگرگونی در درون ما رخ می دهد. ادراک ما تغییر می کند، ذهن ما فراتر از دایره گسترش می یابد. از آن به بعد، ما جهان را متفاوت می بینیم.

قانون روزانه: متعالی کاذب از منابع خارجی می آید و هیچ تغییر داخلی ماندگاری به جز افزایش وابستگی به خود ماده باقی نمی گذارد. همه

اعتیادهایی که بشریت قرن بیست و یکم را آزار می دهد، اشکال کاذب و تحقیرآمیز متعال هستند.

قانون متعال، مقدمه

خود را در زمین مرگ قرار دهید

رهبران ارتش‌ها از زمان وجود ارتش‌ها به این موضوع فکر کرده‌اند: چگونه می‌توان سربازان را با انگیزه‌تر، تهاجمی‌تر و ناامیدتر کرد؟ _____ برخی از ژنرال‌ها به سخنوری آتشین تکیه کرده‌اند و آنهایی که به ویژه در آن مهارت دارند موفقیت‌هایی داشته‌اند. اما بیش از دو هزار سال پیش، استراتژیست چینی سان تزو به این باور رسید که گوش دادن به سخنرانی‌ها، هر چقدر هم که خشن باشد، تجربه‌ای منفعلانه‌تر از آن است که تأثیری ماندگار داشته باشد. در عوض، سان تزو از "سرزمین مرگ" صحبت کرد - مکانی که در آن ارتش در برابر برخی از ویژگی‌های جغرافیایی مانند کوه، رودخانه یا جنگل پشتیبانی می‌شود و هیچ راه فراری ندارد. سان تزو استدلال کرد که بدون راهی برای عقب نشینی، یک ارتش با دو یا سه برابر روحیه‌ای که در زمین‌های باز دارد می‌جنگد، زیرا مرگ به طور احشایی وجود دارد. سان تزو از استقرار عمدی سربازان در میدان مرگ حمایت می‌کرد تا به آنها لبه‌ناامیدانه‌ای بدهد که باعث می‌شود مردان مانند شیطان بجنگند. جهان با ضرورت اداره می‌شود: مردم فقط در صورت لزوم رفتار خود را تغییر می‌دهند. آنها تنها در صورتی احساس فوریت می‌کنند که زندگی آنها به آن بستگی داشته باشد.

قانون روزانه: خود را در موقعیت‌هایی قرار دهید که برای ائتلاف وقت یا منابع بیش از حد در معرض خطر هستید - اگر توانایی از دست دادن ندارید، این کار را نخواهید کرد. خود را در "زمین مرگ" قرار دهید، جایی که پشت شما به دیوار است و برای زنده بیرون آمدن باید مانند جهنم بجنگید.

33 استراتژی جنگ، استراتژی 4: ایجاد حس فوریت و ناامیدی - استراتژی میدان مرگ

این نیز دوام نخواهد آورد

ذهن انسان به طور طبیعی با ارائه تصاویر ایستا از مردم، فرهنگ و هویت خودمان، گذر بی امان زمان را منجمد می کند. اما اگر واقعا نسبت به تکامل حساس بودیم، متوجه می شدیم که اینها فقط سایه های گذرا در دنیایی با جریان بی وقفه هستند. هر دقیقه از هر روز ما پیر می شویم. هر برخورد با دیگران ایده های ما را تغییر می دهد و شکل می دهد. ما یک کار مداوم در حال پیشرفت هستیم، هرگز کاملا یکسان نیستیم. همانطور که هراکلیتوس یک بار گفت، "شما نمی توانید دو بار وارد یک رودخانه شوید. این همان رودخانه نیست و شما یک شخص نیستید." تکامل به این شار مداوم و چرخه های دوره ای کشتار جمعی نیاز دارد تا فضایی برای اشکال و آزمایش های جدید ایجاد کند. با این حال، ما انسان ها، که از مرگ و میر خود آگاه هستیم، از این امر عقب نشینی می کنیم. ما می خواهیم گذشته را حفظ کنیم و از نظر ذهنی جریان را متوقف کنیم. ما می خواهیم نارضایتی ها و حتی درد و همچنین لذت های خود را حفظ کنیم - همه اینها برای ایجاد توهم ماندگاری و ثبات درونی است. در عوض، ما باید یاد بگیریم که رها کنیم، تمام جدایی هایی را که زندگی بر ما تحمیل می کند، کاملا بپذیریم. این ناپایداری تجربیات ما و همه موجودات زنده اطرافمان است که به آنها تکان دهنده و اهمیت می بخشد. دلداری دهید که هیچ چیز دوام نخواهد آورد - نه افسردگی و نه ناامیدی هایی که در زمان حال احساس می کنیم. متعالی بودن دنیای اطراف ما با دانستن اینکه زمان ما برای مشاهده آن چقدر کوتاه است، افزایش می یابد.

قانون روزانه: گذشته را رها کنید و احساس کنید که توسط جریان زندگی و تمام قدرت و انرژی که در پی آن برای ما به ارمغان می آورد، حمل می شوید.

قانون والا، 2: بیدار شدن نسبت به عجیب بودن زنده بودن - متعالی بیولوژیکی

سفر در داخل مغز جهانی

شما به آنچه فکر می کنید می شوید، افکار _____ روزانه شما واقعیت شما می شوید. شما چشم انداز غنی یا خشک مغز خود را ایجاد می کنید. اگر افکار خود را به همان وسواس ها محدود کنید، به قلمرو کوچک گوشی هوشمند خود، این دنیایی است که برای خود ایجاد می کنید. چه اتلاف این ساز باشکوهی که به ارث برده اید! اما اگر سعی کنید در جهت مخالف حرکت کنید، متوجه پویایی مخالف خواهید شد - گسترش مداوم، باز شدن درهای ذهنی در هر جهت، ارتباطات خلاقانه و ایده های جدید که مغز شما را فرا می گیرد. شما نمی خواهید کاوش را متوقف کنید، زیرا اکتشاف شما به منبع مداوم لذت برای انرژی بی قرار ذهن انسان تبدیل می شود. این انتخابی است که شما انجام می دهید. جالب است بدانید که ما انسان ها ناخودآگاه آنالوگ این فضای درونی بی نهایت را در قالب اینترنت ایجاد کرده ایم، نوعی مغز جهانی. این تقریباً شامل تمام تاریخ ثبت شده، ایده ها و تجربیات میلیاردها نفر در همه زمینه ها و تلاش ها است. بسیاری از مطالب آن مزخرف است، اما برخی از آن حاوی امکانات جدیدی در قالب ارتباط بین ایده ها و زمینه های مختلف است.

قانون روزانه: به جای استفاده از این ابزار قابل توجه به عنوان وسیله ای برای جلب توجه یا تخلیه خشم خود و نشان دادن برتری خود، اینترنت را در این نور متفاوت ببینید - دعوتی برای سفری جذاب در درون یک مغز جهانی و شگفتی هایی که می تواند با پرسه زدن آزادانه در این فضای وسیع و ایجاد ارتباطات شگفت انگیز برای شما به ارمغان بیاورد.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

آمور فاتی

فرمول من برای عظمت در یک انسان *amor fati* است: اینکه فرد نمی خواهد چیزی غیر از آنچه هست باشد، نه در آینده، نه در گذشته، نه در ابدیت. نه فقط برای تحمل آنچه که به ناچاری اتفاق می افتد. . . بلکه آن را دوست داشته باشید.

معنای *آمور فاتی* (عشق به سرنوشت) به شرح زیر است: چیزهای زیادی در زندگی وجود دارد که نمی توانیم کنترل کنیم و مرگ نمونه نهایی آن است. ما بیماری و درد جسمی را تجربه خواهیم کرد. ما از جدایی با مردم عبور خواهیم کرد. ما با شکست های ناشی از اشتباهات خود و بدخواهی زنده هموعانمان روبرو خواهیم شد. و وظیفه ما این است که این لحظات را بپذیریم و حتی آنها را در آغوش بگیریم، نه برای درد، بلکه برای فرصت هایی برای یادگیری و تقویت خودمان. با انجام این کار، ما خود زندگی را تأیید می کنیم و تمام امکانات آن را می پذیریم. و در هسته اصلی این امر پذیرش کامل مرگ است.

قانون روزانه: ما این را با دیدن مداوم رویدادها به عنوان سرنوشت ساز به کار می بریم - همه چیز به دلیلی اتفاق می افتد و این به ما بستگی دارد که درس را بیاموزیم.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

آسمان و ستارگان

ستاره ها. هر شب این فرستادگان زیبایی بیرون می آیند و جهان را با لبخند هشدار دهنده خود روشن می کنند.

در یک روز بدون ابر، تنها با افکار خود و بدون حواس پرتی، به بالا نگاه کنید و اجازه دهید ذهن شما همراه با آبی بی نهایت آسمان گسترش یابد. سعی کنید فضای بی حد و حصر را احساس کنید. سپس به خورشید نگاه کنید. به طور معمول وجود آن را بدیهی می دانید، اما این بار آن را مانند هر ستاره دیگری می بینید، ستاره ای که متولد شده و در حال مرگ است. سعی کنید برای لحظه ای این واقعیت کاملاً دیوانه وار را درک کنید - فاصله کامل آن از زمین برای اجازه دادن به حیات. و زندگی با اضافه کردن چنین رنگ های متنوعی که توسط آن خورشید روشن شده است. فضاوردان آپولو که روی ماه قدم می زدند، به خاکستری و قهوه ای افسرده کننده ای که بر مناظر بی جان آن حاکم بود، اظهار نظر کردند. با دانستن اینکه وجود آن چقدر بعید است، خود پدیده رنگ را شگفت انگیز و شگفت انگیز ببینید. در شب، بدانید که وقتی به ماه یا ستاره ها نگاه می کنید، همان مناظری را می بینید که اجداد ما را بسیار خیره و مسحور کرده است - بابللی ها، مصریان و یونانیان باستان، و مایاها. آنها اسطوره ها و سیستم های اعتقادی کاملی را از آسمان شب ساختند و کیهان را زنده کردند. سعی کنید، همانطور که آن را در نظر می گیرید، دیدگاه مدرن پیچیده خود را کنار بگذارید و آسمان را به عنوان چیزی متحرک ببینید - آن را از طریق چشمان بت پرست ببینید. وقتی به ماه نگاه می کنید، منشأ آن را گرد و غبار ناشی از برخورد زمین و تیا (سیاره سابق منظومه شمسی ما) در نظر بگیرید. به این واقعیت فکر کنید که وقتی به ستاره ها نگاه می کنید، نوری را می بینید که میلیون ها و گاهی میلیارد ها سال طول کشیده است تا به ما برسد.

قانون روزانه: به آسمان و ستارگان نگاه کنید که انگار برای اولین بار آنها را می بینید.

قانون والا ، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

در اسرار مدیتیشن کنید

از خودتان شروع کنید. ذهن و بدن شما در واقع رمز و راز هستند. شما به منبع احساسات خود دسترسی ندارید. شما نمی‌توانید درون مغز خود و _____ فرآیندهایی را که افکار خاصی را فراخوانی می‌کنند، یا درجه‌ای که ایده‌های شما محصول بسیاری از تأثیرات خارجی هستند، ببینید. شما همچنین نمی‌توانید در فرآیندهای بدنی خود، پیچیدگی سطح بالای هر چیزی را که در درون شما زنده می‌کند، ببینید. حواس شما فقط نسخه جزئی از واقعیت را برای شما آشکار می‌کند. شما نمی‌توانید آنچه را که خفاش یا دلفین می‌تواند ببیند درک کنید و نه می‌توانید آنچه را که گربه یا سگ می‌شنوند بشنوید. خیلی چیزها برای حواس شما نامرئی باقی می‌ماند. به رمز و راز کلی که خودتان هستید فکر کنید و سپس آن را به بیرون گسترش دهید. شما واقعا هیچ سرخی از افکار و زندگی درونی افراد اطراف خود ندارید. آنها بسیار پیچیده‌تر از آن چیزی هستند که تصور می‌کنید. شما هیچ درک واقعی از روندهایی که در لحظه حال در فرهنگ می‌چرخند و آینده‌ای که آنها منادی می‌دهند، ندارید. شما عملکرد درونی و تجربیات سایر اشکال زندگی را درک نمی‌کنید، و نه منشأ همان زمینی را که روی آن قدم می‌زنید. به گسترش خود ادامه دهید. سیارات در کهکشان ما و فراتر از آن حاوی اسرار بی‌پایان و حتی امکانات اشکال زندگی بیگانه بسیار عجیب هستند. جهان بیشتر ماده تاریک و انرژی است. شما در چیزی که واقعا نامرئی است احاطه شده‌اید. به این واقعیت فکر کنید که هرچه علم بیشتر پیشرفت کند، اسرار بیشتری را آشکار می‌کند. در سفر و در سفر، سرانجام رسیدن به مرزهای جهان شناخته شده - آنچه می‌تواند در آن طرف نهفته باشد فراتر از آن چیزی است که ما می‌توانیم تصور کنیم، شاید رمز و راز نهایی.

قانون روزانه: هر گونه احساس عدم اطمینان و حتی ناراحتی را در نظر بگیرید و آنها را محکم نگه دارید. در میان چنین عدم اطمینانی حس خفته شگفتی شما شروع به تکان خوردن می‌کند و همه چیز مانند زمانی که خیلی جوان بودید بدیع و غافلگیرکننده به نظر می‌رسد.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

بی اهمیتی خود را بپذیرید

با تصور اینکه به تدریج اندازه خود را _____ کوچک می کنید، به جایی که در کودکی بودید شروع کنید. برای یک لحظه، احساس کوچکی خود را در رابطه با والدینتان، مدرسه ای که به آن رفته اید و دنیای فیزیکی اطراف خود را دوباره تجربه کنید. به آن احساسات ترس و هیجان در مواجهه با آنچه بسیار زیاد به نظر می رسید بازگردید. سپس، به دوران نوزادی خود کوچک شوید و احساس وحشتی را که زمانی در هر شکلی از تاریکی یا سایه داشتید، دوباره تصور کنید. تصور کنید که این کار را ادامه دهید، به رحم برگردید، به کوچکترین خاستگاه خود به عنوان یک موجود زنده، تا سطح سلولی، به مولکول های صرف، سپس اتم ها، به یک ذره، تا نقطه ای که به معنای واقعی کلمه در جو حل می شوند - نوعی فرآیند مرگ معکوس. برای لحظه ای احساس کوچکی را به حدی احساس کنید که هیچ چیز شما را از همه چیز در جهان جدا نمی کند.

هنگامی که از درون این انحلال به نیستی احساس کردید، به موارد زیر فکر کنید: این واقعیت شما به عنوان یک فرد در رابطه با مکان و زمان بی نهایت است.

قانون روزانه: این واقعیت که شما از این بی اهمیتی و کوچکی آگاه هستید، به طور متناقضی چیزی است که شما را قدرتمند و قابل توجه می کند. این درکی از واقعیت است که هیچ حیوان دیگری قادر به انجام آن نیست. چنین آگاهی می تواند آن حس ترس و ارتباطی را که از یک حس مناسب مقیاس ناشی می شود، به شما بازگرداند.

قانون والا، 1: ذهن را به دورترین نقاط خود گسترش دهید - متعالی کیهانی

آزادی نهایی

پیش بینی مرگ، پیش بینی آزادی است. کسی که یاد گرفته است چگونه بمیرد، یاد نگرفته است که چگونه برده باشد. دانستن نحوه مردن ما را از هر گونه انقیاد و محدودیت رها می کند.

در پایان، این فلسفه زندگی از طریق مرگ را به این صورت در نظر بگیرید: از ابتدای آگاهی انسان، آگاهی ما از مرگ ما را به وحشت انداخته است. این ترور باورها، ادیان، نهادهای ما و بسیاری از رفتارهای ما را به گونه ای شکل داده است که نمی توانیم ببینیم یا درک کنیم. ما انسان ها برده ترس ها و ظفره رفتن هایمان شده ایم. وقتی این را تغییر می دهیم و از فناپذیری خود آگاه تر می شویم، طعم آزادی واقعی را تجربه می کنیم. ما دیگر نیازی به محدود کردن آنچه فکر می کنیم و انجام می دهیم احساس نمی کنیم تا زندگی قابل پیش بینی باشیم. ما می توانیم بدون ترس از عواقب آن جسورتر باشیم. ما می توانیم از تمام توهمات و اعتیادهایی که برای بی حس کردن اضطراب خود استفاده می کنیم، رها شویم. ما می توانیم به طور کامل به کار خود، به روابط و همه اعمال خود متعهد شویم.

قانون روزانه: هنگامی که مقداری از این آزادی را بچشیم، می خواهیم بیشتر کاوش کنیم و امکانات خود را تا جایی که زمان به ما اجازه می دهد گسترش دهیم.

قوانین طبیعت انسان، ۱۸: در مورد مرگ و میر مشترک خود مدیتیشن کنید - قانون مرگ انکار

To continue this journey with a free daily meditation from Robert Greene, sign up at

TheDailyLaws.com



درباره نویسنده

رابرت گرین، نویسنده پرفروش #1 نیویورک تایمز قوانین طبیعت انسان، 48 قانون قدرت، 33 استراتژی جنگ، هنر اغوا، قانون 50 (با 50 سنت) و استادی، یک متخصص مشهور بین المللی در استراتژی های قدرت است. او در لس آنجلس زندگی می کند.

انتشارات
SHRD



**Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library**