



قوانین نفوذ

۱	قانون ۱ - سبب حمایت و تقویت کثرت	۱۳۲
۵	قانون ۵ - نیروی کارهای خود را تقویت کنید	۱۳۷
۶	قانون ۶ - با نوا آشنا را غنی و آسان کنید	۱۴۰
۷	قانون ۷ - مراقب باشید	۱۴۰
۸	قانون ۸ - به صورت تعادلی	۱۴۱
۹	قانون ۹ - با اجاد میل و عطش	۱۴۲
۱۰	قانون ۱۰ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۱	قانون ۱۱ - اجاره بدهید	۱۴۲
۱۲	قانون ۱۲ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۳	قانون ۱۳ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۴	قانون ۱۴ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۵	قانون ۱۵ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۶	قانون ۱۶ - خود را	۱۴۲
۱۷	قانون ۱۷ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۸	قانون ۱۸ - مراقب باشید	۱۴۲
۱۹	قانون ۱۹ - مراقب باشید	۱۴۲

رابرت گرین

محمد رضا آل یاسین

فهرست

صفحه	عنوان	صفحه	عنوان
۵	مقدمه
۷	قانون ۱ - به قلمرو روح دیگران گام نهد
۱۴	قانون ۲ - برای متقاعد کردن افراد احساساتشان را برانگیزید
۲۴	قانون ۳ - درد و لذت را توأم کنید
۳۲	قانون ۴ - هنر جذابیت و افسونگری را بیاموزید
۵۷	قانون ۵ - نیروی کاریزمای خود را تقویت کنید
۹۵	قانون ۶ - انزوا شما را ضعیف و آسیب پذیر می کند
۱۰۷	قانون ۷ - مراقب باشید اصل موضوع در حاشیه سازی ها گم نشود
۱۲۱	قانون ۸ - به صورت نمایشی با رقبایان مبارزه کنید
۱۳۴	قانون ۹ - با ایجاد میل و عطش، افراد را جلب و جذب کنید
۱۴۲	قانون ۱۰ - از نفوذ طبیعی تان استفاده کنید
۱۵۴	قانون ۱۱ - اجازه ندهید با ظاهرسازی خام تان کنند
۱۶۳	قانون ۱۲ - والاترین آرمانها و آرزوهایتان را متحقق کنید
۱۷۰	قانون ۱۳ - کاری کنید که مردم خواهانتان شوند
۱۷۵	قانون ۱۴ - در هنر القاءسازی ذهنی مهارت پیدا کنید
۱۸۲	قانون ۱۵ - وسوسه های منیت را جدی بگیرید
۱۸۹	قانون ۱۶ - خود را فاقد عیب و نقص نشان ندهید
۱۹۴	قانون ۱۷ - حضورتان را شاعرانه کنید
۲۰۳	قانون ۱۸ - ناامنی های نهفته در وجودتان را بروز ندهید
۲۰۸	قانون ۱۹ - قابلیت های تان را اثبات کنید

مقدمه

تأثیرگذاری و نفوذ یک هنر است و شما صرفنظر از این که به چه کاری اشتغال دارید حسابدار، معمار، پزشک، مهندس همان قدر به این هنر نیازمندید که یک بازرگان، پیشه‌ور و یا سیاستمدار. کسب موفقیت و منزلت دلخواه در کار و زندگی تنها مستلزم برخورداری از دانش و صلاحیت خاصی نیست، بلکه ریشه در ایجاد ارتباطات مؤثر با افراد مختلف دارد. بی‌جهت نیست که برخی افراد به رغم تلاش و صلاحیت کمتر از موقعیت بهتری برخوردارند. این کسان توانسته‌اند پلکان پربینج و خم موفقیت را با اتکاء به تکنیکهای تأثیرگذاری و استفاده بهینه از فرصتها تا انتها بپیمایند. در واقع بهترین مشاغل و عالیترین مقامات نصیب کسی نمی‌شود که در حرفه‌اش بیشترین آگاهی و تخصص را دارد، به فردی تعلق می‌گیرد که ضمن مهارت کافی در کسب و کارش بتواند پیوسته خود را با افراد مختلف همساز و تطبیق کرده و افکار و احساساتشان را در جهت اهداف و مقاصد خویش هدایت کند. شما هرگز نمی‌توانید با توسل به روحيات و اخلاقیات خویش دیگران را تحت تأثیر قرار دهید. برای این منظور باید از قالبهای کنونی‌تان بیرون آید و شخصیت و موقعیت کنونی خود را ترک کنید و متناسب با شخصیت و منش طرف مقابل استراتژی نفوذ را برگزینید. افرادی که به فنون تأثیرگذاری مجهز هستند به آهن‌ربا شباهت دارند. آنان با به‌کارگیری استراتژیهای مناسب، تمام افراد و عواملی را که به تحقق اهداف و

رؤیاهایشان یاری می‌رسانند جذب کرده و به خدمت می‌گیرند. البته یک آهن‌ربا تنها در یک میدان مغناطیسی محدود قدرت جاذبه دارد، حال آن که شعاع تأثیرگذاری و نفوذ محدوده‌ای نمی‌شناسد. در این کتاب اصول روانشناسی در قالب مباحث و رویدادهای تاریخی بیان شده است. به همین دلیل می‌توان این کتاب را مجموعه‌ای از حکایت‌های تاریخی به شمار آورد که در آن بعضی از شخصیت‌های مشهور در ادوار و قرون مختلف زیرکانه‌ترین اندرزها، سنجیده‌ترین تدابیر، مطمئن‌ترین شیوه‌ها و بهترین فوت و فن‌ها را در زمینه برانگیختن، ترغیب و خواهان‌سازی با آب و تابی جانانه بیان می‌کنند و شما می‌توانید از این تکنیکها برای رونق بخشیدن به بخشهای بی‌رونق زندگیتان سود ببرید. رهنمودهای این کتاب مسایل نظری و حدسی نیست، بهمین دلیل نباید آن را سرسری مطالعه کرد. تکلیف سنگینی است که به تأمل، تفکر و توجه فراوان نیاز دارد. بعلاوه تأثیرگذاری فرایندی تدریجی است، هرچه آهسته‌تر گام برداشته و وقت بیشتری اختصاص دهید عمیق‌تر در ذهن دیگران نفوذ می‌کنید. مقصد و مراد از مطالعه این کتاب صرفاً آموختن و آگاه گشتن نیست. جرج برنارد شاو^۱، نویسنده ایرلندی می‌گوید: «برای این که دانش ملکه ذهن شود تعلیم تنها کافی نیست و باید با عمل توأم شود.» به بیانی دیگر یادگیری باید حالت فعلی داشته باشد، نه انفعالی. زیرا تنها علمی که با عمل توأم شود در ذات و جوهر آدمی مستقر شده و مفید واقع می‌گردد.

بر این اساس توصیه می‌کنم مباحث این کتاب را که آمیزه‌ای از ادبیات، تاریخ و روانشناسی است با دقت کافی و ممارست لازم مطالعه کنید و سپس در کمین فرصتها باشید تا هنگام مواجهه با افرادی که به آسانی نمی‌توانید با آنان همساز شوید با به‌کارگیری استراتژی مناسب در ایشان میل و انگیزه ایجاد کرده و به اردوگاه خود فراخوانید.

1 . George Bernard Shaw (1856-1950)

قانون ۱

به قلمرو روح دیگران گام نهدید

در اکتبر ۱۹۶۱، از سیندی آدامز، روزنامه‌نگار آمریکایی خواسته شد که با سوکارنو^۱، رئیس جمهور اندونزی مصاحبه‌ای اختصاصی داشته باشد. سوکارنو در آن روزها چهره برجسته جهانی بود و در روابط دیپلماتیک بین‌المللی نقش عمده داشت. به همین دلیل برای آدامز فرصتی دست داد تا راه را برای مدارج رفیع ترقی‌اش هموار کند سوکارنو سالها در جنگ برای رهایی اندونزی از سلطه هلند نقش مؤثر داشت و از سال ۱۹۴۹ که هلندی‌ها سرانجام تسلیم شدند و استقلال این کشور را به رسمیت شناختند رئیس جمهور این کشور بود.

آدامز کوشید که در جریان این مصاحبه گرم و هیجان‌انگیز تحت کنترل سوکارنو قرار نگیرد و به هیچ وجه مقهور و مرعوبش نشود. او مصاحبه‌اش را با طنز و مزاح آغاز کرد و جالب این‌که این استراتژی یخ‌شکن مورد پسند و مقبول سوکارنو نیز قرار گرفت. او ضمن استقبال از آدامز شرایطی را فراهم کرد تا این مصاحبه یک‌ساعته ملایم و مطبوع پیش برود. موفقیت آدامز در انجام این مصاحبه بسیار چشمگیر بود. سوکارنو هدایای فراوانی به او داد و پس از بازگشتش به نیویورک

1 . sukarno (1902-1970)