



۱- قانون علت و معلول

هر چیز به دلیلی رخ می دهد. برای هر علتی معلولی هست، و برای هر معلولی علت یا علت های بخصوصی وجود دارد، چه از آنها اطلاع داشته باشید چه نداشته باشید. چیزی به اسم اتفاق وجود ندارد.

۲- قانون ذهن

همه ی علت ها و معلول ها ذهنی هستند. افکار شما تبدیل به واقعیت می شوند. افکار شما آفریننده اند. شما تبدیل به همان چیزی می شوید که درباره ی آن بیشتر فکر می کنید. همیشه درباره ی چیز هایی فکر کنید که واقعا طالب آن هستید و از فکر کردن درباره ی چیزهایی که خواستار آن نیستید اجتناب کنید.

۳- قانون عینیت یافتن ذهنیات

دنیای پیرامون شما تجلی فیزیکی دنیای درون شماست. کار اصلی شما در زندگی این است که زندگی مورد علاقه ی خود را در درون خود خلق

کنید.

زندگی ایده آل خود را با تمام جزئیات آن مجسم کنید و این تصویر ذهنی را تا زمانی که در دنیای پیرامون شما تحقق پیدا کند حفظ کنید.

۴- قانون رابطه ی مستقیم

زندگی بیرون شما بازتاب زندگی درونی شماست. بین طرز فکر و احساسات درونی شما از یک طرف و عملکرد و تجارب بیرونی شما از طرف دیگر رابطه مستقیم وجود دارد.

۵- قانون باور

هر چیزی را که عمیقاً باور داشته باشید برایتان به واقعیت بدل می شود. شما آنچه را که می بینید باور نمی کنید بلکه آن چیزی را می بینید که قبلاً به عنوان یک باور انتخاب کرده اید. پس باید:

- باور های محدود کننده ای را که

مانع موفقیت شما هستند شناسایی کنید.

- آنها را از بین ببرید.

۶- قانون ارزش ها

نحوه ی عملکرد شما همیشه با زیربنایی ترین ارزش ها و اعتقادات شما هماهنگ است.

آنچه به راستی ارزش هایی را که واقعا به آن اعتقاد دارید بیان می کند ادعاهای شما نیست بلکه گفته ها، اعمال و انتخاب های شما به ویژه در هنگام ناراحتی و عصبانیت است.

۷- قانون انگیزه

هر چه می گوئید یا انجام می دهید از تمایلات درونی، خواسته ها و غرایز شما سرچشمه می گیرد. این کار ممکن است بصورت خودآگاه و ناخودآگاه انجام شود.

رمز موفقیت دو چیز است:

- تعیین اهداف و برنامه ریزی برای آنها.

- مشخص کردن انگیزه ها.

۸- قانون فعالیت ذهن ناخودآگاه

ذهن ناخودآگاه شما موجب می شود همه ی گفته ها و اعمالتان مطابق با الگویی انجام پذیرد که با تصویر

ذهنی و باورهای زیر بنایی شما هماهنگ است.

ذهن ناخودآگاه شما بسته به اینکه چگونه آنرا برنامه ریزی کنید می تواند شما را به پیش ببرد و یا از پیشرفت باز دارد.

۹- قانون انتظارات

اگر با اعتماد به نفس انتظار وقوع چیزی را داشته باشید در جهان پیرامورتان امکان وقوع پیدا می کند.

شما همیشه هماهنگ با انتظاراتتان عمل می کنید و انتظارات شما بر رفتار و طرز برخورد اطرافیانتان تاثیر می گذارد.

۱۰- قانون تمرکز

هر چیزی که ذهن خود را به آن

مشغول سازید در زندگی واقعیت پیدا می کند.

هر چیزی که روی آن تمرکز کنید و مرتباً به آن فکر کنید در زندگی واقعی شکل می گیرد و گسترش پیدا می کند. بنابراین باید فکر خود را بر چیزهایی متمرکز کنید که در زندگی واقعا طالب آن هستید.

۱۱- قانون عادت

حداقل ۹۵٪ از کارهایی که انجام می دهید از روی عادت است، خواه عادت های مفید و خواه عادت های مضر.

شما می توانید عادت هایی را که موفقیتتان را تضمین می کند در خود پرورش دهید. به این صورت که تا هنگامی که رفتار مورد نظر به صورت اتوماتیک و غیر ارادی انجام نشوند تمرین و تکرار آگاهانه و مدام آنرا ادامه دهید.

۱۲- قانون جذب

شما مرتباً افکار، ایده ها و موقعیت هایی را که با افکار غالب شما هماهنگ هستند به خود جذب می کنید، خواه افکار منفی خواه افکار مثبت.

شما می توانید بهتر از اینکه هستید باشید، ثروتمند تر از اکنون باشید و توانایی های بیشتری داشته باشید چون می توانید افکار غالب خود را تغییر دهید.

۱۳- قانون انتخاب

زندگی شما نتیجه ی انتخاب های شما تا این لحظه است. چون همیشه در انتخاب افکار خود آزاد هستید، کنترل کامل زندگی تان و تمامی آنچه برایتان اتفاق می افتد در دست شماست.

۱۴- قانون تفکر مثبت

برای موفقیت و شادی در تمام جنبه های زندگی تفکر مثبت امری ضروری است. شیوه ی تفکر شما نشان دهنده ی ارزش ها، اعتقادات و انتظارات شماست.

۱۵- قانون تغییر

تغییر غیر قابل اجتناب است و چون با دانش روزافزون و تکنولوژی رو به پیشرفت هدایت می شود با سرعتی

غیر قابل قیاس با گذشته در حال حرکت است.

کار شما این است که استاد تغییر باشید نه قربانی آن.

۱۶- قانون کنترل

این که تا چه حد در مورد خودتان مثبت فکر می کنید بستگی به این دارد که فکر می کنید تا چه حد زندگی تان را تحت کنترل دارید.

سلامتی، شادی و عملکرد عالی از طریق کنترل کامل افکار، اعمال و شرایط پیرامونتان به وجود می آید.

۱۷- قانون مسئولیت

هر جا که هستید و هر چه که هستید بخاطر آن است که خودتان اینطور خواسته اید.

مسئولیت کامل آنچه که هستید، آنچه که بدست آورده اید و آنچه که خواهید داشت بر عهده ی خود شماست.

۱۸- قانون پاداش

عالم در نظم و تعادل کامل به سر می برد. شما همیشه پاداش کامل اعمالتان را می گیرید.

همیشه از همان دست که می دهید از همان دست می گیرید. اگر از عالم بیشتر دریافت می کنید به این دلیل است که بیشتر می بخشید.

۱۹- قانون خدمت

پاداش هایی که در زندگی می گیرید با میزان خدمت شما به دیگران رابطه مستقیم دارد.

هر چه بیشتر برای بهبود زندگی و سعادت دیگران کار و مطالعه کنید و توانایی های خود را افزایش دهید، در عرصه های مختلف زندگی خود نیز پیشرفت بیشتری به دست می آورید.

۲۰- قانون تاثیر تلاش

همه ی امیدها، رویاها، هدفها و آرمان های شما در گرو سخت کوشی شماست. هر چه بیشتر تلاش کنید، بخت و اقبال بهتری پیدا می کنید. هیچ راه میانبری وجود ندارد.

۲۱- قانون آمادگی

شانس در واقع به هم پیوستن موقعیت و آمادگی است. عملکرد خوب نتیجه ی آمادگی کامل است که مراحل کسب آن اغلب از هفته ها، ماه ها و

سال‌ها قبل آغاز می‌شود. در هر حوزه‌ای موفق‌ترین افراد آنهایی هستند که همواره در مقایسه با افراد ناموفق وقت بیشتری را صرف کسب آمادگی برای انجام کار می‌کنند.

۲۲- قانون حد توانایی

هیچ وقت برای انجام همه‌ی کارها وقت کافی وجود ندارد ولی همیشه برای انجام مهمترین کارها وقت کافی است.

هر چه بیشتر کار کنید کارایی بیشتری پیدا می‌کنید. اما اگر بخواهید بیش از حد توانتان انجام امور مختلف را به عهده بگیرید نتیجه‌ای جز این نخواهد داشت که بفهمید توانایی شما برای انجام کارها حدی دارد.

۲۳- قانون تصمیم

مصمم بودن از ویژگی‌های اساسی افراد موفق است.

در زندگی شما هر جهشی در جهت پیشرفت، هنگامی حاصل می‌شود که در موردی تصمیم روشنی گرفته باشید.

۲۴- قانون خلاقیت

ذهن شما می‌تواند به هر چیزی که برایش قابل درک باشد و آن را باور داشته باشد دست یابد.

هر نوع پیشرفتی در زندگی تان با یک ایده آغاز می‌شود و چون توانایی شما در خلق ایده‌های جدید نامحدود است آینده‌ی شما نیز محدودیتی نخواهد داشت.

۲۵- قانون انعطاف پذیری

در تعیین اهداف خود قاطعیت داشته باشید، اما در مورد روش دستیابی به آنها انعطاف پذیر باشید.

در عصر تحولات سریع، رقابت شدید و کهنه شدن مدام همه چیز، انعطاف‌پذیری و سازگاری از شرایط اساسی موفقیت است.

۲۶- قانون استقامت

معیار ایمان به خود، توانایی استقامت در برابر سختی‌ها، شکست‌ها و ناامیدی‌هاست.

استقامت ویژگی اساسی موفقیت است. اگر شما به اندازه‌ی کافی استقامت کنید، طبیعتاً سرانجام موفق می‌شوید.

۲۷- قانون صداقت

خوشبختی و داشتن عملکرد عالی هنگامی به سراغ شما می‌آید که تصمیم بگیرید هماهنگ با والاترین ارزش‌ها و عمیق‌ترین اعتقادات خود زندگی کنید.

همیشه با آن بهترین بهترین‌ها که در درون شماست صادق باشید.

۲۸- قانون احساس

شما در فکر کردن، درک کردن و

تصمیم گرفتن صددرصد احساسی عمل می‌کنید. با احساساتان تصمیم می‌گیرید و با عقولتان توجیه می‌کنید. از آنجایی که کنترل افکار تان در دست خودتان است، خوشبختی شما نیز بستگی به میزان اراده‌ی شما در کنترل افکار تان دارد.

۲۹- قانون خوشبختی

کیفیت زندگی تان را احساس شما در هر لحظه تعیین می‌کند و احساس شما را تفسیر شما از وقایع پیرامونتان تعیین می‌کند نه خود وقایع. هرگز برای اینکه تجربه‌ی خوشی از دوران کودکی داشته باشید دیر نیست. کافی است گذشته را مرور کنید و روشی را که برای تفسیر تجربیات خود داشته‌اید تغییر دهید.

۳۰- قانون جایگزینی

ذهن خودآگاه شما در آن واحد فقط می‌تواند یک فکر را در خود جای دهد، یا مثبت یا منفی. شما می‌توانید با جایگزین کردن افکار مثبت به جای افکار منفی به خوشبختی دست پیدا کنید.

ذهن مانند باغی است که در آن یا گل می‌روید یا علف هرز.

۳۱- قانون اظهار

هر گفته‌ای تأثیری به جا می‌گذارد. وقتی چیزی را با حالتی سرشار از احساس به خودتان می‌گویید، افکار، ایده‌ها و رفتارهایی هماهنگ با همان کلمات بوجود می‌آید.

فقط راجع به چیزهایی فکر کنید که طالب آن هستید و راجع به آنچه که طالب آن نیستید فکر نکنید.

۳۲- قانون عکس العمل

افکار و احساسات شما تعیین‌کننده‌ی اعمال شماست و اعمال شما نیز به نوبه‌ی خود تعیین‌کننده‌ی افکار و احساسات شماست. اگر برخوردی مثبت، خوشایند و خوش بینانه داشته باشید، فردی مثبت، خوشایند و خوش بین خواهی شد.

۳۳- قانون تجسم

دنیای پیرامون شما تصویری از دنیای درون شماست. تصاویر ذهنی که به آن مشغول هستید افکار، احساسات و رفتار شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. هر چیزی که به روشنی و با تمام وجود تجسم کنید نهایتاً در زندگی شما به واقعیت می‌پیوندد.

۳۴- قانون تمرین

هر چیزی را که مرتباً تمرین کنید تبدیل به یک عادت جدید می‌شود. شما می‌توانید رویکرد، توانایی‌ها و کیفیات خوشبختی و موفقیت را در خود بهبودانید، به این صورت که قوانین موفقیت را برای خود آنقدر تکرار کنید تا جزئی از شخصیت شما شوند.

۳۵- قانون تعهد

کیفیت عشق و طول مدت یک دوستی رابطه‌ی مستقیم با عمق تعهد هر دو نفری دارد که می‌خواهند با یکدیگر رابطه‌ی موفق داشته باشند. نسبت به کسانی که برایشان اهمیت زیادی قایل هستید از صمیم قلب و بی‌قید و شرط متعهد باشید.

۳۶- قانون ارزش

شما همیشه به سوی کسانی که با شما ارزش‌ها، باورها و اعتقادات مشترکی دارند و با آنها توافق دارید، جذب می‌شوید. عشق کور نیست.

۳۷- قانون تفاهم

میزان تفاهم شما با هر کس بستگی به این دارد که تا چه حد ارزش‌ها، رویکردها، هدف‌ها و باورهای مشترکی دارید.

۳۸- قانون ارتباطات

کیفیت روابط شما را، کیفیت و کمیت ارتباطات شما با دیگران تعیین می‌کند. ایجاد و حفظ روابط خوب نیاز به صرف وقت دارد.

۳۹- قانون توجه

شما به چیزی توجه می‌کنید که آن را بسیار دوست دارید و برایش ارزش قائل هستید.

با دقت گوش کردن به دیگران باعث می‌شود بفهمند که شما آنها را دوست دارید و این کار باعث ایجاد اطمینان می‌شود، یعنی همان چیزی که اساس یک ارتباط دوستانه است.

۴۰- قانون عزت نفس

هر کاری که در زندگی انجام می‌دهید برای حفظ یا افزایش عزت نفس است. شما در کنار کسی احساس خوشبختی می‌کنید که باعث می‌شود احساس کنید فردی ارزشمند و مهم هستید.

هر چه بیشتر سعی کنید که عزت نفس را در دیگران افزایش دهید خودتان را نیز بیشتر دوست خواهید داشت و برای خودتان احترام بیشتری قائل خواهید شد.

۴۱- قانون تلاش غیرمستقیم

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

۴۲- قانون تلاش معکوس

هر چه بیشتر تلاش کنید که به زور رابطه‌ی خوبی با دیگران ایجاد کنید کمتر موفق خواهید شد. برای ایجاد یک رابطه‌ی خوب کافی است فقط راحت باشید، خودتان باشید و از لحظاتی که با دیگران هستید لذت ببرید.

۴۳- قانون هویت

حساسیت بیش از حد یا شخصی کردن مسائل یکی از دلایل اصلی بروز مشکل در برقراری روابط با دیگران است.

فقط از طریق غیرشخصی کردن، جدا کردن خود از مسائل و داشتن یک

نگرش عینی و واقع بینانه می توانید خوب عمل کنید و با دیگران روابط موثر برقرار سازید.

۴۴- قانون بخشش

سلامت روانی شما دقیقا بستگی دارد به اینکه تا چه حد می توانید کسانی را که با اعمالشان به نحوی به شما آسیب رسانده اند براحتی بخشید.

بسیاری از ناراحتی ها و بدبختی ها ناشی از ناتوانی در بخشیدن دیگران است. این عدم توانایی منجر به مقصر شمردن دیگران و احساس کینه و نفرت نسبت به آنها می شود.

۴۵- قانون پذیرش واقعیت

مردم تغییر نمی کنند. آنها را همان طور که هستند بپذیرید. سعی نکنید دیگران را عوض کنید یا انتظار داشته باشید تغییر کنند. شما نتیجه ی نگرش خودتان را می بینید.

کلید داشتن روابط خوب با دیگران؛ پذیرش آنها به همان صورتی است که هستند.

۴۶- قانون کم کوشی

بشر سعی می کند آنچه را که می خواهد با کمترین تلاش ممکن بدست آورد. همه ی پیشرفت های بشر در زمینه ی تکنولوژی در واقع راه های دستیابی به بیشترین برون داد با کمترین درون داد است.

بنابراین همه ی افراد بشر اساسا تنبلند و همواره به دنبال آسان ترین راه ممکن برای انجام کارها هستند.

۴۷- قانون حداکثر

بشر همیشه سعی می کند در قبال صرف وقت، پول، تلاش یا احساس خود بیشترین نتیجه را حاصل کند. در انتخاب بین کمتر یا بیشتر، ما همیشه بیشتر را انتخاب می کنیم. بنابراین، ما مردم اصولا در انجام هر کاری حریص هستیم. این ویژگی فی نفسه نه خوب است و نه بد. این فقط یک واقعیت است.

۴۸- قانون مصلحت

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

۴۹- قانون دوگانگی

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

- دلیلی که درست به نظر می رسد
- دلیل واقعی

دلیلی که درست به نظر می رسد دلیلی احترام برانگیز و ظاهرا شرافتمندانه است. اما دلیل واقعی این است که راهی که انتخاب کرده اید در حال حاضر سریعترین و آسان ترین راه برای رسیدن به اهداف شماست.

۵۰- قانون انتخاب

هر کاری که انجام می دهید بر اساس ارزش های غالب در آن لحظه است. حتی هیچ کاری نکردن هم نوعی انتخاب است.

هر جا که هستید و هر کسی که هستید به دلیل انتخاب ها و تصمیم هایی است که تا این لحظه گرفته اید.

۵۱- قانون ارزش واقعی

ارزش هر چیز در چشم بیننده است. برای هیچ چیز ارزش از پیش تعیین شده ای وجود ندارد.

میزان ارزش هر چیز بهایی است که کسی حاضر است برایش بپردازد.

کسی که حاضر است در مقایسه با دیگران بالاترین بها را برای چیزی بپردازد ارزش نهایی آنرا تعیین می کند.

۵۲- قانون تعجیل

شما همیشه ترجیح می دهید که زودتر به آرزوهایتان برسید تا دیرتر. به همین دلیل است که در تمام

عرصه های زندگی تان بی قرار هستید.

۵۳- قانون ارزش نهایی

تعیین کننده ی بهای اصلی هر محصول اینست که آخرین مشتری ها برای آخرین اقلام باقی مانده ی آن، چقدر حاضرند بپردازند.

۵۴- قانون عرضه و تقاضا

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

تشویق باعث افزایش و تنبیه باعث کاهش می شود. در فعالیت های تولیدی، مالیات و مقررات در حکم تنبیه عمل می کنند و در فعالیت های غیرتولیدی، سود و مزایا به عنوان پاداش عمل می کنند.

۵۵- قانون کهن (Kohen)

همه چیز قابل بحث و مذاکره است.

چه در خرید و چه در فروش، هر پیشنهاد قیمت یا شرایطی از سوی یکی از طرفین معامله در صورتی بهترین پیشنهاد است که بازار، آنرا بپذیرد.

همیشه برای رسیدن به قیمت بهتر صحبت کنید.

۵۶- قانون داوسن (Dawson)

اگر بدانید چگونه به بهترین نحو وارد مذاکره شوید، همیشه می توانید معامله ی بهتری انجام دهید. همیشه بیشتر از آنچه در نظر دارید مطالبه کنید. هرگز اولین قیمت پیشنهادی را نپذیرید. عجله نکنید و سپس قیمت بهتری را درخواست کنید.

۵۷- قانون تعیین مهلت

تعیین مهلت یکی از جنبه های ضروری معامله است. هرگاه پیشنهادی می دهید، برای رد یا قبول آن مهلتی تعیین کنید.

اما اگر طرف مقابل برای شما مهلتی تعیین کند، کافی است بگویید: "اگر فقط همین قدر وقت دارم جواب من منفی است."

۵۸- قانون شرایط پرداخت

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

۵۹- قانون آمادگی

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

قبل از معامله حتما اطلاعات لازم را جمع آوری کنید، کارهای مقدماتی را انجام دهید و از صحت فرضیات خود اطمینان حاصل کنید.

۶۰- قانون جابجایی

قبل از معامله خود را به جای طرف مقابل بگذارید و پیش بینی کنید که او قصد دارد چگونه معامله را پیش ببرد.

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

۶۱- قانون اشتیاق

از طرفین معامله، آنکه از خود اشتیاق بیشتری نشان می دهد امکان کمتری برای بدست آوردن بهترین قیمت دارد.

شما تنها در صورتی می توانید معامله را انجام دهید که بتوانید در صورت نامطلوب بودن قیمت از خیر معامله بگذرید.

۶۲- قانون عمل متقابل

مردم ذاتا عادل هستند و حاضرند در مقابل لطفی که به آنها می کنید متقابلا پاداش شما را بدهند.

در معامله با دادن امتیازات کوچک می توانید در عوض امتیازات بزرگتری بدست آورید.

۶۳- قانون عدم ختم معامله

هیچ معامله ای تمام شده نیست. اگر اطلاعات جدیدی بدست آوردید که باعث شد از شرایط معامله راضی نباشید از طرف دیگر معامله بررسی مجدد شرایط را تقاضا کنید.

ادامه دارد ...