

برایان تریسی

**۱۰۰ قانون بی چون و چرا  
برای موفقیت در تجارت**

مهدی قراچه‌داغی

نشر ذهن‌آویز

تهران، ۱۳۸۹

سرشناسه: تریس، برایان، ۱۹۴۴ - م. (Tracy, Brian)  
عنوان و نام پدیدآور: ۱۰۰ قانون بی‌چون و چرا برای موفقیت در تجارت / برایان  
تریس، ترجمه مهدی قراچه‌داغی.  
مشخصات نشر: تهران: ذهن آویز، ۱۳۸۸.  
مشخصات ظاهری: ۲۹۲ ص.  
شابک: 978-600-118-004-0  
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا  
یادداشت: عنوان اصلی:

The 100 absolutely unbreakable  
laws of business success

یادداشت: کتاب حاضر با عنوان ۱۰۰ اصل شکست‌ناپذیر موفقیت در  
زندگی و کسب و کاره نیز منتشر شده است.  
عنوان گسترده: صد قانون بی‌چون و چرا برای موفقیت در تجارت  
موضوع: موفقیت در کسب و کار.  
موضوع: کارآفرینی - جنبه‌های روانشناسی.  
شناسه افزوده: قراچه‌داغی، مهدی، ۱۳۲۶ - مترجم  
رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۸ ص ۴ ت / HF ۵۲۸۶ / ۶۵۰/۱  
رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱  
شماره کتابشناسی ملی: ۱۹۰۷۷۵۸

این کتاب ترجمه‌ای است از:

**THE 100 ABSOLUTELY UNBREAKABLE LAWS OF  
BUSINESS SUCCESS**

by

**Brian Tracy**

Berrett-Koehler Publishers, Inc., U.S.A., 20002

ویراستار: بهاره فیروزه

آماده‌سازی و اجراء: پژمان آرایش

ناظر فنی: عماد دورنایی

چاپ دوم: ۱۳۸۹

شمار نسخه‌های این چاپ: ۱۱۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن آویز محفوظ است

چاپ: چاپخانه سپند

صحافی: صحافی گسترش ۷۷۳۴۹۴۶۴

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۸۸۷۹۴۲۱۸ (خط ۸)

آدرس اینترنتی: [www.gbook.ir](http://www.gbook.ir)

قیمت: ۵۸۰۰ تومان

## فهرست

۱	پیشگفتار
۵	سخنی در باره نویسنده
۷	مقدمه: موفقیت قابل پیش بینی است
۱۷	فصل یک. قوانین زندگی
۲۰	۱. قانون علت و معلول
۲۴	۲. قانون باور
۲۶	۳. قانون انتظارات
۲۸	۴. قانون جذب
۳۰	۵. قانون همخوانی و مطابقت
۳۳	فصل دو. قوانین موفقیت
۳۸	۶. قانون کنترل
۴۱	۷. قانون تصادف
۴۴	۸. قانون مسئولیت
۴۷	۹. قانون جهت
۵۴	۱۰. قانون جبران
۵۶	۱۱. قانون خدمت
۵۹	۱۲. قانون تلاش به کار رفته
۶۲	۱۳. قانون جبران بیشتر
۶۴	۱۴. قانون تدارک

۶۶	..... قانون کار آیی جبری
۶۸	..... قانون تصمیم گیری
۷۱	..... قانون خلاقیت
۷۴	..... قانون انعطاف پذیری
۷۸	..... قانون استمرار و تداوم
۸۱	..... فصل سه. قوانین تجارت
۸۶	..... ۲۰. قانون هدف
۸۸	..... ۲۱. قانون تشکیلات
۸۹	..... ۲۲. قانون رضایت مشتری
۹۳	..... ۲۳. قانون مشتری
۹۷	..... ۲۴. قانون کیفیت
۱۰۱	..... ۲۵. قانون کهنگی
۱۰۳	..... ۲۶. قانون نوآوری
۱۰۵	..... ۲۷. قانون عوامل مهم در موفقیت
۱۰۹	..... ۲۸. قانون بازار
۱۱۲	..... ۲۹. قانون تخصص
۱۱۳	..... ۳۰. قانون تفاوت گذاری
۱۱۵	..... ۳۱. قانون بخش بندی
۱۱۷	..... ۳۲. قانون تمرکز
۱۱۹	..... ۳۳. قانون برتری
۱۲۳	..... فصل چهار. قوانین رهبری
۱۲۶	..... ۳۴. قانون استحکام شخصیت
۱۲۸	..... ۳۵. قانون شجاعت
۱۳۱	..... ۳۶. قانون واقع بینی
۱۳۵	..... ۳۷. قانون قدرت
۱۳۹	..... ۳۸. قانون بلند پروازی

۱۴۱	.....	۳۹. قانون خوش بینی
۱۴۲	.....	۴۰. قانون همدلی
۱۴۶	.....	۴۱. قانون انعطاف پذیری
۱۴۷	.....	۴۲. قانون استقلال
۱۴۹	.....	۴۳. قانون بلوغ عاطفی
۱۵۰	.....	۴۴. قانون اجرای عالی
۱۵۲	.....	۴۵. قانون آینده نگری
۱۵۵	.....	فصل پنجم. قوانین بول
۱۶۲	.....	۴۶. قانون فراوانی
۱۶۴	.....	۴۷. قانون مبادله
۱۶۶	.....	۴۸. قانون سرمایه
۱۷۰	.....	۴۹. قانون چشم انداز زمانی
۱۷۳	.....	۵۰. قانون پس انداز
۱۷۵	.....	۵۱. قانون حراست
۱۷۷	.....	۵۲. قانون پارکینسون
۱۷۹	.....	۵۳. قانون سه
۱۸۲	.....	۵۴. قانون سرمایه گذاری
۱۸۵	.....	۵۵. قانون بهره مرکب
۱۸۷	.....	۵۶. قانون انباشت
۱۸۹	.....	۵۷. قانون جذب
۱۹۱	.....	۵۸. قانون سرایت بخشدن به شتاب
۱۹۵	.....	فصل ششم. قوانین فروش
۱۹۹	.....	۵۹. قانون فروش
۲۰۱	.....	۶۰. قانون محاسبه
۲۰۴	.....	۶۱. قانون نیاز
۲۰۷	.....	۶۲. قانون مشکلات

۲۰۸	.....	۶۳ قانون ترغیب
۲۱۰	.....	۶۴ قانون امنیت
۲۱۲	.....	۶۵ قانون ریسک
۲۱۴	.....	۶۶ قانون اعتماد
۲۱۵	.....	۶۷ قانون رابطه
۲۱۸	.....	۶۸ قانون دوستی
۲۱۹	.....	۶۹ قانون جایگاه و موقعیت
۲۲۱	.....	۷۰ قانون برداشت
۲۲۳	.....	۷۱ قانون برنامه ریزی پیشاپیش
۲۲۶	.....	۷۲ قانون انگیزه مفرط
۲۲۹	.....	فصل هفت. قوانین مذاکره
۲۳۳	.....	۷۳ قانون جهانی مذاکره
۲۳۵	.....	۷۴ قانون آینده
۲۳۶	.....	۷۵ قانون برنده - برنده یا عدم انجام معامله
۲۳۸	.....	۷۶ قانون احتمالات نامحدود
۲۴۰	.....	۷۷ قانون چهار
۲۴۱	.....	۷۸ قانون زمان بندی
۲۴۴	.....	۷۹ قانون شرایط
۲۴۷	.....	۸۰ قانون تدارک
۲۴۹	.....	۸۱ قانون اختیار
۲۵۰	.....	۸۲ قانون صورت معکوس
۲۵۲	.....	۸۳ قانون قدرت برتر
۲۵۵	.....	۸۴ قانون تعادل
۲۵۶	.....	۸۵ قانون عمل متقابل
۲۵۸	.....	۸۶ قانون کنار کشیدن
۲۵۹	.....	۸۷ قانون قطعیت

۲۶۳	..... فصل هشت. قوانین مدیریت زمان
۲۶۷	..... ۸۸ قانون شفافیت
۲۶۹	..... ۸۹ قانون اولویتها
۲۷۰	..... ۹۰ قانون مؤخره‌ها
۲۷۲	..... ۹۱ قانون ارزشمندترین دارایی
۲۷۳	..... ۹۲ قانون برنامه‌ریزی
۲۷۵	..... ۹۳ قانون پاداش
۲۷۶	..... ۹۴ قانون ترادف
۲۷۸	..... ۹۵ قانون اهرم
۲۷۹	..... ۹۶ قانون به موقع بودن
۲۸۱	..... ۹۷ قانون تمرین
۲۸۲	..... ۹۸ قانون فشار زمان
۲۸۳	..... ۹۹ قانون دست تنهایی
۲۸۵	..... ۱۰۰ قانون صلاحیت
۲۸۹	..... از همین حالا شروع کنید

## پیشگفتار

روزی روزگاری، به سفری دیرین رفتم تا بدانم که چرا دنیا به این شکلی که هست کار می‌کند. مانند بسیاری از کسانی که به این سفر رفته‌اند، راهم به فروش و آن‌گاه به مدیریت و سرانجام کارفرمایی و تجارت رسیدم. در این رهگذر متوجه انگاره‌ها و اصولی شدم که به نظر می‌رسید زمینه‌ساز اصلی موفقیت باشند. فهرست کردن و توضیح دادن آنها برنامه این کتاب را شکل می‌دهد.

بیش از بیست و پنج سال است که مأموریت من در زندگی تغییری نکرده است. کار من این بوده و هست که توانمندیهای بالقوه اشخاص را با ارائه نقطه نظرها و راهکارها آزاد کنم تا آنها بتوانند سریع‌تر و راحت‌تر به موفقیت دست پیدا کنند.

معتقدم زندگی گرانبهاترین و ارزشمندترین نعمتی است که بشر در اختیار دارد. با این باور، سالها بر آن شده‌ام راههایی بیابم که از میزان زندگی و زمانی که برای رسیدن به موفقیت صرفه می‌کنید، بکاهید. این‌گونه بود که کتاب قوانین موفقیت تجارت به رشته تحریر درآمد.

این کتاب برای کسانی نوشته شده که در دنیای تجارت زندگی می‌کنند و می‌خواهند توانمندیهایی شخصی خود را به حداکثر برسانند تا بیشترین و بهترین نتایج کمی و کیفی را نصیب خود کنند.



هر یک از این قوانین می‌توانند ماهها و حتی سالها در کار شما صرفه‌جویی کنند. اینها قوانینی هستند که برای اطلاع از توانمندیهای بالقوه خود به آنها احتیاج دارید. نقض پیوسته و مستمر هر یک از این قوانین می‌تواند باعث ماهیاناراحتی و عدم موفقیت شود.

در اینجا سؤالی را برایتان مطرح می‌کنم: اگر بتوانید سالانه ۵۰۰,۰۰۰ دلار یا ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار درآمد داشته باشید، با فرض ثابت باقی ماندن همه پتانسیل‌های دیگر، کدام را انتخاب می‌کنید؟

جواب مسلمی دارد. همیشه با فرض ثابت بودن زمان و تلاش، بیشتر را به کمتر ترجیح می‌دهید. و واقعیت این است کسانی که این قوانین را رعایت می‌کنند و اصول پیشنهاد شده را به کار می‌بندند در مقایسه با کسانی که این کار را نمی‌کنند، در یک مدت ثابت درآمد بسیار بیشتری به دست می‌آورند.

این قوانین مشابه قوانین فیزیک، ریاضی، مکانیک و یا قوانین مربوط به الکترونیک هستند. اینها قوانینی عملی و اجرایی هستند که برای رسیدن به موفقیت تجاری می‌توانید در همه حال از آنها استفاده کنید. این کتاب اشاراتی به سلامتی جسمانی، زندگی خانوادگی، و یا عشق و بسیاری از عوامل زمینه‌ساز موفقیت شخصی ندارد. این کتاب صرفاً در باره موفقیت در تجارت نگاشته شده است.

شاید بهترین خبر هر زمینه موفقیت تجاری این باشد که طبیعت خشنی است. اگر شما کار سایر اشخاص موفق را بکنید، به همان نتایجی که انسانهای موفق به آن دست یافته‌اند می‌رسید. و اگر کار آنها را نکنید، موفق هم نمی‌شوید. موضوع به همین سادگی است.

بعضی از این قوانین به نظر ساده و مسلم می‌رسند. بعضیها به شکل‌های مختلف تکرار می‌شوند. اشتباه نکنید و آنها را مورد بی توجهی قرار ندهید. موفقیت عظیم از آن کسانی است که اصول را رعایت می‌کنند.

وقتی کتاب را می‌خوانید، در مورد هر قانونی لحظاتی صرف وقت کنید و صادقانه رفتارهای خود را در ارتباط با هر یک از قوانین ارزیابی نمایید. یک ایده جدید که تاکنون آن را در کارتان لحاظ نکرده‌اید، می‌تواند مسیر زندگی شما را تغییر بدهد.

وقتی ۱۰۰ قانون بی‌چون و چرا برای موفقیت در تجارت را مورد استفاده قرار می‌دهید و زندگی خود را با آنها هماهنگ می‌سازید، نسبت به کسانی که این کار را نمی‌کنند به امتیازات محسوس‌تری می‌رسید. به سطحی از موفقیت و رضایت خاطر می‌رسید که هرگز حتی تصور آن را نمی‌کردید. این گونه در کوتاه زمانی به موفقیتی دست پیدا می‌کنید که خیلیها برای رسیدن به آن در تمام مدت عمرشان تلاش می‌کنند.

برایان تریسی

سولانا بیچ، کالیفرنیا

## سخنی درباره نویسنده

برایان تریسی از صفر شروع کرد و به تدریج مدارج ترقی را پیمود. او در شرایطی به دوران بلوغ رسید که بی سواد، بی مهارت و بی کار بود. شبها را در انومبیلش می خوابید و هر کاری را که پیش می آمد، انجام می داد.

او از همان سالها کنجکاو شد تا بداند دنیا چگونه کار می کند، و چرا اتفاقات به شکلی که شاهد آن هستیم می افتند. وقتی کار کرد و به سفر رفت، خواند و با مردم حرف زد، به نظم خاصی پی برد و به این نتیجه رسید که نوعی پیش بینی و قاعده در امور انسان وجود دارد. این علم و آگاهی مسیر زندگی او را تغییر داد و منجر به قوانین و نقطه نظرهایی شد که این کتاب را به وجود آورد.

مانند یک دانشمند یا پژوهشگر، هر یک از این اصول را آزمون کرد و نتایج خود را با نتایجی که دیگران به دست آورده بودند مقایسه نمود. وقتی از کاری به سراغ کار دیگر رفت، وقتی از موضعی به موضع دیگر رسید، وقتی از شکست فاصله گرفت و هم ردیف موفقها شد، در صدد برآمد که درستی یافته های خود را امتحان کند.

تأثیر جمعی و روی هم انباشت شدن یادگیری و به کار بردن این اصول فراگیر موفقیت و پیروزی، دقیقاً همان چیزهایی بود که او پیش بینی می کرد. امروزه، برایان تریسی یکی از بزرگ ترین مشاوران تجاری در دنیای غرب و

سرشناس ترین سخنرانان الهام بخش در دنیا است. او با بیش از ۵۰۰ شرکت بزرگ و کوچک کار کرده است، که از جمله می توان به بسیاری از شرکت های حاضر در خط زنجیره فور چون ۵۰۰ اشاره کرد. او همه ساله برای بیش از ۳۰۰,۰۰۰ نفر در زمینه های موفقیت در تجارت سخنرانی می کند.

برایان تریسی کتابهای گوناگونی نوشته که اغلب به زبانهای مختلف ترجمه شده اند. برنامه های آموزشی، ویدئویی و سمعی او در زمینه های رهبری، فروش، موفقیت شخصی و مدیریت زمان، در سطح جهان طرفداران فراوان دارد. علاوه بر این، او به هشتاد کشور دنیا در پنج قاره سفر کرده است. برایان تریسی دارای مدرک کارشناسی ارشد در مدیریت و تجارت است که به خواندن مطالب در باره تاریخ، فلسفه، اقتصاد، دین، متافیزیک و روانشناسی علاقه مند است.

برایان تریسی از قدرت شگفت انگیزی برخوردار است. به طوری که می تواند نقطه نظر ها و علم و اطلاع اصول مختلف و متنوع را به شکل راهکار های عملی برای دستیابی به نتایج هر چه سریع تر ارائه دهد.

او مدیر عامل مؤسسه بین المللی برای آموزش تریسی است که یک تشکیلات آموزشی و مشاوره ای به حساب می آید و مرکز آن در سولانا بیچ، کالیفرنیا است. او از دراج کرده و دارای چهار فرزند است.

در کتابی که می خوانید او سالها درایت و فراست و تجربه خود با اشخاص و شرکتها در سراسر جهان را شما در میان می گذارد.