

قانون یک:

هرگز بیشتر از ریستان ندرخشید

همیشه طوری رفتار کنید که افراد بالادست شما احساس برتری کنند. هیچ وقت برای اینکه آنها را تحت تأثیر قرار دهید، استعدادهایتان را به رخ نکشید زیرا در این صورت نتیجه‌ای معکوس خواهید گرفت. این کار شما موجب ترس و ناامنی آنها می‌شود. رئیس خود را برتر از آنچه هست، نشان دهید و کاری کنید در کنار شما حس قدرتمندی داشته باشد.

قانون دو:

هرگز بیش از حد لازم به دوستان خود اعتماد

نکنید و پیاموزید که از دشمنانتان بهره برید

حواستان به دوستانتان باشد، آنها به راحتی می‌توانند به شما خیانت کنند. دلیلش حسادت و سلطه‌جویی است اما دشمنان گذشته خود را به کار گیرید. آنها برای اینکه به شما اثبات کنند در موردشان اشتباه می‌کردید، کارهای خوبی برایتان

می‌کنند. بیشتر از آنکه از دشمن خود بترسید، از دوست خود بترسید و اگر دشمن ندارید، برای خودتان چند دشمن دست و پا کنید.

قانون سه:

قصد و نیت خود را پنهان کنید

هرگز هدف و قصد خود را رو نکنید. دیگران را در وهم و تردید نگه دارید. دلیلی ندارد اهدافی که در ذهن دارید، برایشان فاش سازید. اگر آنها افکار شما را ندانند، نمی‌توانند برای دفاع آماده شوند. آنها را طوری هدایت کنید که از مسیر اصلی شما دور شوند. اجازه دهید وقتی متوجه قصدتان شوند که دیگر کاری از دستشان برنمی‌آید.

قانون چهار:

همیشه کمتر از نیاز، صحبت کنید

اگر می‌خواهید افرادی را تحت تأثیر قرار دهید، بدانید که هر چه بیشتر صحبت کنید، آدمی معمولی به نظر می‌رسد و نمی‌توانید شرایط را تحت کنترل درآورید. حتی اگر موضوع بحث شما

بسیار ساده است، آن را با ابهام و پررمز و راز بیان کنید. یادتان باشد وقتی زیاد حرف بزنید، ممکن است جمله‌ای نابخردانه از دهانتان خارج شود.

قانون پنج:

اعتبار و شهرت، سهم مهمی در موفقیت دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید

اساس قدرت، اعتبار آدمی است. به واسطه اعتبار خود می‌توانید در دل دیگران ترس ایجاد کنید و به خواسته خود برسید. با وجود این، به محض اینکه خدش‌های به اعتبارتان وارد شود، آسیب‌پذیری شما افزایش خواهد یافت. اعتبار خود را غیرقابل نفوذ کنید. حواستان به احتمالات باشد و اگر متوجه خطری شدید، آن را قبل از وقوع خنثی کنید. با بی‌اعتبار کردن دشمنان و رقبایتان، به آن‌ها ضربه‌هایی ویرانگر بزنید. بعد کنار بایستید و بگذارید دیگران در موردشان قضاوت کنند و برایشان حکم صادر کنند.

قانون شش:

به هر شکلی که شده، توجه همه را به خود جلب

کنید

ملاک قضاوت در همه چیز، ظاهر و آن چیزی

است که دیده می‌شود. پس به آنچه دیده

نمی‌شود، زیاد اهمیت ندهید. هرگز مگذارید در

میان جمع محو شوید. منحصر به فرد باشید. به هر

قیمتی بدرخشید و خود را برتر، بزرگ‌تر و مهم‌تر از

عوام نشان دهید.

قانون هفت:

از دیگران کمک بگیرید و هدف خود را پیش

ببرید اما آن را به نام خودتان تمام کنید

از خرد، علم و تلاش‌های دیگران استفاده کنید تا

سهم خودتان را پررنگ کنید. این کمک‌ها نه تنها

باعث می‌شوند در زمان و انرژی شما صرفه جویی

شود بلکه کارایی و سرعت رسیدن به دستاوردها را

بیشتر می‌کند. پس از چند صباحی تمام

یاری‌کنندگان از یاد می‌روند و فقط نام شما در

اذهان می‌ماند. هیچ وقت کاری را که دیگران

می‌توانند برای شما انجام دهند، خودتان انجام ندهید.

قانون هشت:

دیگران را جذب خود کنید و اگر لازم دیدید از

آنها به عنوان طعمه استفاده کنید

وقتی دیگران را به انجام دادن کاری مجبور می‌کنید، کنترل خودتان را دست آنها می‌دهید.

همیشه کاری کنید که دشمنان به سوی شما جذب شوند و نقشه‌هایی که در ذهن داشتند، رها کنند. دشمن خود را با نشان دادن منافع، فریب دهید و بعد حمله نهایی را انجام دهید. بگذارید بازی در دست شما باشد.

قانون نه:

هرگز با بحث و مجادله، پیروزی خود را به رخ

نکشید بلکه آن را با عمل نشان دهید

اگر یک پیروزی موقت را از طریق بحث و مجادله به دست آورده‌اید، بدانید که زیانش بیشتر از