

قانون شماره ۱، نوع نگاه صحیح به رقبا و حتی دشمنان و تبدیل حس نفرت به انگیزه:

قانون شماره ۲، ریسک پذیری

قانون شماره ۳، دوری نکردن از نبردها و چالش ها و باور بر اینکه رقابت یکی از لازمه های پیشرفت است

قانون شماره ۴، دوری کردن از توجه به اطلاعات غیر ضروری و رعایت اصل طبقه بندی اطلاعات و توجه نکردن به سخنان منفی

قانون شماره ۵، نوع نگاه به واژه شانس

قانون شماره ۶، امید و باور

قانون شماره ۷، مدیریت صحیح منابع، نحوه عمل در کارهای تیمی و هنر ارتباطات انسانی

قانون شماره ۸، تبدیل تهدید ها به فرصت ها

قانون شماره ۹، کنترل عواطف و احساسات

قانون شماره ۱۰، هدف گذاری، تنظیم استراتژی، زمان بندی و اقدام عملی

قانون شماره ۱۱، توانایی تغییر سبک

قانون شماره ۱۲، الگو برداری

قانون شماره ۱۳، رسیدن به بالاترین کیفیت جسمی و ذهنی

قانون شماره ۱۴، عدم اعتقاد به وجود شکست

قانون شماره ۱۵، مسئولیت پذیری و پاداش

قانون شماره ۱۶، قدرت تصمیم گیری و توانایی نشان دادن واکنش سریع نسبت به تهدیدها:

قانون شماره ۱۷، اهمیت دادن به علایق

قانون شماره ۱۸، عدم اعتقاد به امکان موفقیت یک شبه

قانون شماره ۱۹، مرز وحشت

قانون شماره ۲۰، قدرت رهایی از بحران ها

قانون شماره ۲۱، تشکیل دایره ی حمایت

قانون شماره ۲۲، اعتقاد به این حقیقت که هیچ موفقیتی ۱۰۰ درصد نیست

قانون شماره ۲۳، قدرت تغییر زاویه ی دید

قانون شماره ۲۴، قدرت پیش بینی کنش و واکنش های رقبا

قانون شماره ۲۵، باور بر رشد و تعالی سطح توقعات

قانون شماره ۲۶، توانایی برقراری ارتباط صمیمی با اطرافیان

قانون شماره ۲۷، توانایی نفوذ ارادی به ذهن مخاطب

قانون شماره ۲۸، توانایی انتخاب افراد کارآمد برای برون سپاری وظایف

قانون شماره ۲۹، انعطاف پذیری در ایدئولوژی، دوری از تحجر و توانایی تغییر افکار

قانون شماره ۳۰، تبدیل مقاومت به همکاری

قانون شماره ۳۱، داشتن شهامت عذر خواهی

قانون شماره ۳۲، توانایی تشکیل و رهبری یک تیم موفق

قانون شماره ۳۳، توجه به مشکلات شخصی اطرافیان

قانون شماره ۳۴، توانایی بالا بردن بهره وری و استفاده از علم تحقیق در عملیات

قانون شماره ۳۵، داشتن توانایی اعتماد کردن پس از تجربه ی خیانت بر علیه شما

قانون شماره ۳۶، عدم گرفتاری در دام غرور و دست کم نگرفتن رقبا

قانون شماره ۳۷، قدرت عبور از بدی های دیگران و به فراموشی سپردن آنها و جلوگیری از انباشت کدورت های قلبی

قانون شماره ۳۸، بهره مندی از حس شوخ طبعی و توانایی مهربانی در کنار تندخویی و قدرت انجام رفتارهای مقتدرانه

قانون شماره ۳۹، ارزیابی غیر مخرب عملکرد

قانون شماره ۴۰، داشتن تعهد نسبت به اهداف و تداوم و پشتکار

قانون شماره ۴۱، بروزرسانی دائم اطلاعات

قانون شماره ۴۲، دوری کردن از ایجاد بار ذهنی و یا جسمی بی مورد در راه رسیدن به اهداف و ایجاد تعادل

- قانون شماره ۴۳، باور با جادوی حرکت آهسته
- قانون شماره ۴۴، باور بر کم اهمیت بودن پیشینه، رزومه، جنسیت، تاریخچه خانوادگی و امثالهم در راه رسیدن به موفقیت
- قانون شماره ۴۵، قبول این حقیقت که شرایط زندگی همیشه آنطور که پیشینی میگردیم جلو نمیرود
- قانون شماره ۴۶، پیشرفت فعلی هیچوقت کافی نیست
- قانون شماره ۴۷، مشورت گرفتن از متخصصین
- قانون شماره ۴۸، مدیریت فرصت های ارزشمندی که معمولاً کم اهمیت جلوه میکنند
- قانون شماره ۴۹، پیدا کردن موضوع الهام بخش در زندگی
- قانون شماره ۵۰، باور به این که ، امکان تجمیم افکار منفی و ایده های سازنده در آن واحد وجود ندارد
- قانون شماره ۵۱، لزوم اطلاع از میزان درآمد و هزینه های سالیانه
- قانون شماره ۵۲، چرایی مهم تر از چگونگی است
- قانون شماره ۵۳، ترک عادات بد
- قانون شماره ۵۴، اهمیت لذت بردن از خود مبارزه و بی توجهی به موضوع تقدیر
- قانون شماره ۵۵، برای آغاز ، هیچ فردایی وجود ندارد
- قانون شماره ۵۶، ریکاوری ذهن در روزهایی که بد شروع شده اند
- قانون شماره ۵۷، اهمیت توانمند و خطرناک بودن
- قانون شماره ۵۸، اهمیت ایجاد و حفظ تمایز
- قانون شماره ۵۹، خود شناسی کافی نیست
- قانون شماره ۶۰، بازنده کسی است که اعتماد به نفسش را ببازد
- قانون شماره ۶۱، توانایی استفاده از داشته ها:
- قانون شماره ۶۲، ذهن فرماندهان بر توانایی بهبود وضعیت فعلی زندگی خود باور دارد:
- قانون شماره ۶۳، فرماندهان قدرت قدردانی در قبال داشته هایشان را داشته و از آسیب های ناسپاسی آگاهند:
- قانون شماره ۶۴، اهمیت تصویر سازی ذهنی از اهداف:
- قانون شماره ۶۵، درک اهمیت ثروت مادی و باور به این حقیقت که هر ثروتمندی اموالش را از راههای غیر قانونی به دست نیآورده است:
- قانون شماره ۶۶، عدم آغاز مذاکره در نقطه ضعف و راههای حل مشکلات مربوط به مذاکره تحت فشار:
- قانون شماره ۶۷، پرهیز و دوری کردن از دادن شعارهای واهی، وعده های دروغ و مانور های پوپولیستی
- و باور به این حقیقت که اعتبار یکی از مهمترین داشته های یک فرمانده است:
- قانون شماره ۶۸، داشتن توانایی تشخیص نقطه عقب نشینی و فدا نکردن منابع موجود در بن بست های استراتژیک (نقطه سقوط):
- قانون شماره ۶۹، توانایی حفظ حالت پیش بینی ناپذیری در مذاکرات و رقابت ها و ایجاد تردید در فرایند تصمیم گیری طرف مقابل:
- قانون شماره ۷۰، ضرورت تصویر سازی واقع گرایانه و سنجش بهای تحقق اهداف:
- قانون شماره ۷۱، مدیریت آگاهانه ی جهت توجه ذهن، کمیاب ترین و قدرتمندترین منبع یک فرمانده :
- قانون شماره ۷۲، یک فرمانده هرگز تیمی نمی سازد که با حذف یک نفر، کل تیم فروپاشد:
- قانون شماره ۷۳، یک فرمانده برای تیم خود هویت می سازد، هویتی که سپر دفاعی تیم در بحران هاست:
- قانون شماره ۷۴، یکی از مهم ترین سرمایه های یک فرمانده، اعضای تیم او هستند، اعضای تیم نقطه ی قوت هستند، نه نقطه ی هزینه:
- قانون شماره ۷۵، مدیریت آگاهانه ی روایت، یک فرمانده می داند که قدرت همیشه قبل از واقعیت، روایت را می سازد:
- قانون شماره ۷۶، یک فرمانده می داند که زمان بندی، تیمی از پیروزی است:
- قانون شماره ۷۷، کنترل هیجان، یکی از مهمترین پیش نیازهای تصمیمات یک فرمانده است:
- قانون شماره ۷۸، یک فرمانده میدان را انتخاب می کند، نه اینکه در هر میدانی بجنگد:
- قانون شماره ۷۹، کمیابی دسترسی، ارزش می سازد و همه جا بودن، قدرت را فرسوده می کند:
- قانون شماره ۸۰، یک فرمانده از تفکر تک مسیره دوری می کند چون باور دارد که این نوع تفکر، نقطه ی ضعف است:
- قانون شماره ۸۱، یک فرمانده برای خروج از شرایط بحرانی هم برنامه دارد نه صرفاً برای ورود به میدان عمل:
- قانون شماره ۸۲، فرمانده پیش از مدیریت رفتار انسان ها، نیازهای بنیادین آن ها را می شناسد و موتور محرک شان را هدف می گیرد:
- قانون شماره ۸۳، فرمانده می داند که پیش از تغییر نتیجه، باید وضعیت درونی خود را مهار کند:
- قانون شماره ۸۴، فرمانده هر هدف را به نقشه ی عملیاتی سنجش پذیر تبدیل می کند، آرزو در میدان جنگ جایگاهی ندارد:
- قانون شماره ۸۵، استانداردهای یک فرمانده، سقف واقعی دستاوردهای او را تعیین می کند:
- قانون شماره ۸۶، یک فرمانده باورهای خود را انتخاب می کند، نه این که آن ها را به ارث ببرد:

- قانون شماره ۸۷، یک فرمانده اجازه نمی‌دهد گذشته انرژی آینده را مصرف کند: ۱۱۴
- قانون شماره ۸۸، گفت‌وگوی درونی یا تو را می‌سازد یا تو را فرسوده می‌کند: ۱۱۴
- قانون شماره ۸۹، فرمانده در لحظه هیجان مسیر عصبی را قطع می‌کند: ۱۱۴
- قانون شماره ۹۰، فرمانده فقط با انگیزه حرکت نمی‌کند، با سیستم حرکت می‌کند: ۱۱۵
- قانون شماره ۹۱، بدن فرسوده تصمیم استراتژیک تولید نمی‌کند: ۱۱۵
- قانون شماره ۹۲، فرمانده پیش از ساختن تیم، هویت شخصی خود را بدون تأثر از قضاوت‌های دیگران تعریف می‌کند: ۱۱۶
- قانون شماره ۹۳، فرمانده پیش از تسلط بر میدان، معماری درون تصمیم‌ساز خود را مهندسی می‌کند: ۱۱۸
- قانون شماره ۹۴، یک فرمانده پیروزی‌های بزرگ را نتیجه‌ی پیوستگی‌های کوچک و بی‌سر و صدا می‌داند: ۱۲۰
- قانون شماره ۹۵، فرمانده به مقیاس می‌اندیشد، نه صرفاً به بقا: ۱۲۲
- قانون شماره ۹۶، فرمانده میان حوزه‌ی اختیار و حوزه‌ی تقدیر تفکیک قائل می‌شود: ۱۲۳
- سخن پایانی ۱۲۵
- درباره مؤلف: ۱۲۸
-

چگونه اهداف دروایان را به تسخیر خود آوریم؟

به قلم یک پدر، برای فرزندش

مقدمه :

این نوشتار خلاصه‌ای است از آنچه در زندگی آموخته‌ام، ترکیبی از آنچه با زیستن تجربه کرده و با خواندن، یاد گرفته‌ام.

می‌نویسم چون به جادوی کلمات اعتقاد دارم، کلمات هم زخم می‌زنند و هم زخم‌ها را درمان می‌کنند، هم موجب رشد آدمیزاد می‌شوند و هم می‌توانند مقدمات سقوط را فراهم کنند.

نگارش این مکتوب را در آستانه چهل‌سالگی خود آغاز کرده و مسیری که تاکنون در زندگی طی کرده‌ام را خطبه‌خط دوست می‌دارم، چرا که از هر لحظه آن درس گرفته‌ام و با افراد موفق بسیاری آشنا شده و نه تنها به تمامی اهداف از پیش تعیین‌شده خود در زندگی رسیده‌ام، بلکه با تمام وجود غرق در حس شیرین خوشبختی بوده و اکنون در پی رسیدن به اهدافی جدید هستم.

اکنون که من در آستانه چهل‌سالگی و تک‌فرزندم در آستانه چهارسالگی است، نگارش این کتاب را آغاز می‌کنم برای فرزندی که ارزشمندترین داشته من در زندگی می‌باشد، نمی‌دانم زندگی تا چه زمانی به من فرصت با او بودن را هدیه می‌دهد و آرزو دارم تمامی آموخته‌های خود را به او عرضه نمایم و این یکی از مهم‌ترین اهداف من برای آینده است.

ثمره زندگی مشترک با شریک زندگی‌ام، که عاشقانه ستایشش می‌کنم را هاکان نامیده‌ایم، یعنی فرمانروای فرمانروایان.

فرمانروایی لزوماً تعریف سیاسی و جغرافیایی نداشته و مقصود من از آن، حاکمیت مطلق بر تمامی نیروهای بالقوه و درونی و بالقوه وجودی انسان و توانایی بهره‌برداری از آن‌ها در جهت رشد است و من کسانی را که با شکست بیگانه‌اند، فرماندهان می‌نامم.

البته شکست، عدم توفیق در رسیدن به اهداف از پیش تعیین‌شده نیست، بلکه شکست یعنی تسلیم شدن و رها کردن خویش در آغوش سرد و سیاه ناامیدی.

برای همین با همفکری همسر عزیزم، تصمیم به نگارش این مکتوب گرفته‌ام تا اگر روزگار مجال بودن با فرزندم را از من گرفت، اندوخته‌های ذهنی‌ام در اختیارش باشد.

به قول استاد سخن، سعدی:

میراث پدر خواهی علم پدر آموز

کاین مال پدر خرج توان کرد به یک روز

سخن آغازین : در این کتاب، خصوصیات فرماندهان را معرفی کرده و راه های تبدیل شدن به یک فرمانده را بیان می کنیم.

فرماندهان افراد موفقی هستند که دشمنان بی شماری دارند، چرا که موفقیت آن ها حس حسادت دیگران را برمی انگیزد.

در واقع اگر شما دشمن نداشته باشید، باید به خودتان شک کنید، به عبارت دیگر یک جای کار کسی که هیچ دشمنی ندارد می لنگد.

همیشه پشت سر فرماندهان بدگویی می کنند و از نظر بنده این طبیعی است، چرا که وقتی فرماندهان از افراد عادی پیشی گرفته اند، بدگویان پشت سر آن ها قرار گرفته و در حسادت غرق شده اند.

متأسفانه پیشرفت افراد موفق در اکثر مواقع به جای ایجاد انگیزه برای دیگران، حس سرخوردگی، حسادت و یا حتی خدشه دار شدن غرورشان را در پی دارد.

ولی برای فرماندهان، حتی دشمنان نیز فرصتی برای موفقیت هستند، چرا که آنچه فرماندهان از دشمنانشان می آموزند، بسیار بیشتر از حجم آموزه های افراد عادی از دوستانشان می باشد. حتی وجود دشمنان، یکی از الزامات انکارناپذیر فرماندهان برای رسیدن به بهترین کیفیت ممکنشان است.

تمامی چالش ها و موانعی که دشمنان در مسیر فرماندهان ایجاد می کنند موجب می گردند که آن ها برای عبور از موانع و پشت سر گذاشتن چالش ها، ناگزیر بیشتر تلاش کرده و در نردبان ترقی، پله های بیشتری را طی نمایند.

به طور کلی، فرماندهان افرادی متفکر، اهل عمل، ریسک پذیر، بااراده، تسلیم ناپذیر، فرصت طلب، قدردان و شکست ناپذیر هستند که هیچ گاه درهای ذهن خود را بر روی آموزه های جدید نمی بندند. در ادامه قوانینی که رعایت آن ها افراد عادی را به یک فرمانده تمام عیار تبدیل می کند بیان خواهیم کرد.

ترتیب بیان قوانین را به گونه ای تنظیم کرده ام که با خواندن کتاب، به صورت مداوم قوانین قبلی نیز در ذهن مخاطب مرور شود.

اگر شما این کتاب را مطالعه می کنید بدانید که شما یا یک فرمانده هستید و یا توانایی تبدیل شدن به آن را دارید، قوانین، خصوصیات و باورهایی که در ادامه مطلب بیان خواهد شد را مطالعه کنید،

اگر در زندگی خود آن‌ها را رعایت می‌کنید، فرمانده هستید و در غیر این صورت می‌توانید با پیروی از آن‌ها زندگی خود را متحول کنید.

لازم به توضیح است که هم‌پوشانی برخی مفاهیم و تکرار آن‌ها از زوایای دید، ابعاد و جنبه‌های مختلف در میان قوانین، کاملاً آگاهانه و عامدانه صورت گرفته است، زیرا تجربه زیسته به من آموخته است که درک عمیق مفاهیم بنیادین تنها با مواجهه‌های مکرر و نگاه‌های چندبعدی حاصل می‌شود، از همین رو این قوانین به صورت پشت سر هم آورده نشده‌اند و در فواصل حساب شده و عمدی در متن جای‌گذاری شده‌اند تا علاوه بر ایجاد زمینه تکرار ذهنی، فرصت تأمل، بازبینی و نهادینه‌سازی آن مفاهیم به شکلی مؤثرتر برای مخاطب فراهم گردد.

فرماندهی مسیر خطی و فصل‌بندی‌شده‌ای ندارد که بتوان آن را به چند بخش مجزا تقسیم کرد و هر بخش را جداگانه آموخت.

در میدان واقعی، هیجان، منطق، هویت، قدرت تصمیم‌گیری، زمان‌بندی و روایت هم‌زمان و درهم‌تنیده عمل می‌کنند و به همین دلیل ساختار این کتاب نیز بازتاب همین واقعیت است.

قوانین پیش‌رو مستقل از یکدیگر نیستند، بلکه همچون اجزای یک سیستم واحد در کنار هم معنا پیدا می‌کنند و تنها در صورت درک ارتباط میان آن‌هاست که تصویر کامل فرماندهی شکل می‌گیرد.

این کتاب نسخه‌ای آماده و یکسان برای همه نیست و قرار نیست با خواندن آن، میانبری جادویی در مسیر پیشرفت ایجاد شود.

هیچ فرمانده‌ای بدون پرداخت هزینه، بدون تحمل فشار و بدون ایستادن در برابر مقاومت‌ها به جایگاه خود نرسیده است.

این قوانین ضمانت موفقیت نیستند، بلکه نقشه‌ای برای حرکت‌اند و نقشه تنها زمانی ارزشمند است که فرد، مسئولیت کامل مسیر، انتخاب‌ها و بهای آن را بپذیرد.

قله‌ها به کسانی تعلق می‌گیرند که حاضرند هزینه مالکیتشان را بپردازند.

قوانین :

قانون شماره ۱، نوع نگاه صحیح به رقبا و حتی دشمنان و تبدیل حس نفرت به انگیزه:

هرگز از دشمنانتان متنفر نباشید، چون تنفر روی قضاوت شما تأثیر می‌گذارد، ولی این به آن معنی نیست که سعی کنید با همه رابطه خوبی داشته باشید، تلاش برای ایجاد و حفظ رابطه اشتباه با افراد نالایق، چیزی نیست جز وقت تلف کردن.

فرض کنید دوستی دارید که بارها به او محبت کرده‌اید ولی او قدرشناسی نمی‌کند و یا طوری رفتار می‌کند که گویی محبت‌هایتان وظیفه شما بوده است و در مواقعی از زندگی که به کمک او نیاز دارید، از محبت کردن به شما اجتناب می‌کند.

از نظر یک فرمانده، این نوع دوستی یک رابطه اشتباه بوده و آن را ادامه نخواهد داد. همچنین هیچ‌کس، تأکید می‌کنم هیچ‌کس، نمی‌تواند همه اطرافیان خود را راضی نگاه دارد. جلب رضایت صددرصدی همه اطرافیان، هرگز جزئی از اهداف یک فرمانده تمام‌عیار نیست. به عنوان مثال فرض کنید برای ایجاد لحظاتی شیرین برای یک‌صد نفر از اطرافیان و دوستانتان، یک مهمانی ترتیب می‌دهید.

هزینه زیادی کرده و زحمات بسیاری در جهت فراهم نمودن این مهمانی متحمل می‌شوید. از میان یک‌صد مهمان شما، تعداد کثیری پس از مهمانی از کیفیت غذا، موسیقی، محل مراسم و دیگر جزئیات اعلام نارضایتی می‌کنند.

عموماً هم این نارضایتی را پشت سر شما و در قالب غیبت مطرح می‌کنند.

یک فرمانده سعی نمی‌کند رضایت افرادی که با حسن نیت در مهمانی‌اش و با هدف ایجاد لحظاتی شیرین از آن‌ها میزبانی کرده و دستمزدش غیبت و بدگویی بوده را در آینده جلب کند، بلکه آن‌ها را از لیست مهمانی بعدی‌اش حذف کرده و در مقابل وقت و انرژی بیشتری را به گروه مقابل آن‌ها اختصاص می‌دهد، صرف منابع در جهت مثبت و جلوگیری از ائتلاف آن‌ها.

همچنین یک فرمانده، تنفر را از خود دور نگاه می‌دارد.

فرض کنید قرار است دو کشتی‌گیر رقیب با هم مسابقه دهند و از قبل کدورت‌هایی بین این دو نفر وجود دارد و یا قبل از مسابقه، رقیب توهین‌هایی را بیان می‌کند.

یک فرمانده در این شرایط هرگز خود را اسیر دام تنفر نمی‌کند.

چرا که اگر با تنفر وارد میدان مسابقه شود، احساسات بر او غلبه کرده و برنامه و استراتژی منطقی خود را که به کمک مربی‌اش برای شکست دادن رقیب طراحی کرده بود فراموش می‌کند. در همان ثانیه‌های اول، به صورت عصبی حملات شدیدی را انجام داده و انرژی خود را تخلیه کرده و زودتر از رقیب که انرژی خود را مدیریت کرده، خسته می‌شود، همچنین در حملات احساسی، اشتباهاتی انجام می‌دهد که باعث شکستش می‌شود.

گاهی اهانت‌های رقیب قبل از مسابقات ورزشی دقیقاً با هدف تحریک خشم رقیب و تحت تأثیر قرار گرفتن استراتژی او انجام می‌گردد و یک فرمانده نه تنها هرگز نباید در این دام گرفتار شود بلکه معمولاً خود چنین تله‌ای را برای رقیبش آماده می‌کند.

در دنیای تجارت نیز اگر از رقیب خود متنفر باشید، نمی‌توانید او را به درستی تحلیل کرده و به جای تمرکز روی نقاط ضعف رقیب و شناسایی و مراقبت از نقاط قوتش، واکنش‌های احساسی از خود نشان خواهید داد که منجر به زیان و شکستتان خواهد شد.

یک فرمانده حتی اجازه نمی‌دهد تنفر در تصمیم‌گیری‌هایش در مقابل دشمنان نیز تغییر ایجاد کند. یک میدان جنگ کلاسیک را در نظر بگیرید.

اگر تنفر بر ذهن حاکم شود، افراد سلاح به دست و نعره‌زنان از خاکریز خود گذر کرده و شلیک‌کنان به سمت خاکریز دشمن می‌دوند و با این کار خود را به کشتن می‌دهند.

ولی اگر تنفر بر ذهنشان غلبه نکند، می‌توانند با طراحی نقشه‌های دقیق، با هنر مهندسی جنگ، عملیات‌هایی با کمترین تلفات و بیشترین دستاوردها را طراحی و اجرا نمایند.

در این میان تنها اثر مفید احساس تنفر، ایجاد انگیزه است و نباید اجازه داد نفرت اثری بیش از ایجاد یا تقویت انگیزه در شما به وجود آورد.

در واقع خشم و نفرت تنها یک مزیت بسیار بزرگ دارند و آن چیزی نیست جز تحریک انگیزه، پس باید از این بخش مثبت آن‌ها بهره‌برداری کرده و مابقی را دور ریخت.

به طور کلی یک فرمانده، در ذهن و قلب خود، احساس نفرت را به انگیزه تبدیل می‌کند.

قانون شماره ۲، ریسک‌پذیری:

برای موفقیت و رسیدن به آرزوها و اهداف باید ریسک‌پذیر باشید.

اگر ریسک‌گریز هستید باید با داشته‌هایتان بسازید.

به عبارت دیگر همه می‌توانند فقیر باشند ولی ثروتمند شدن کار هر کسی نیست. هیچ وقار و متانتی در فقر، بدون تلاش برای رهایی از آن، وجود ندارد ولی رفاه و افتخار در ثروتمند شدن از راه درست، علی‌الخصوص کارآفرینی وجود دارد.

هنگام ریسک کردن، باید به خود بگویید بالاتر از سیاهی رنگی نیست، قبل از شروع ریسک، پیش‌بینی کنید بدترین حالت ممکن چه می‌تواند باشد. برای بدترین حالت ممکن آماده باشید و اگر توان مدیریت بدترین شرایط ممکن را داشته باشید، قطعاً موفق خواهید شد.

فرماندهان برای زندگی خود برنامه دارند، برنامه‌های کوتاه‌مدت و روتین، برنامه‌های میان‌مدت و بلندمدت.

هر بار که برای رسیدن به اهداف خود اقداماتی را شروع می‌کنند، قبل از اقدام، بازه ممکن برای حصول نتایج حاصل را در نظر می‌گیرند، در واقع ضعیف‌ترین نتایج ممکن و قوی‌ترین نتایج ممکن

را از قبل می‌دانند و حتی پیش از شروع به کار، برای هر دو حالت نتایج، بهترین عکس‌العمل‌ها را پیش‌بینی کرده‌اند.

علاوه بر این موارد، باید تا حد امکان وابستگی‌های مادی خود را کاهش دهید. عدم وابستگی به ثروت، یعنی آمادگی کامل برای پذیرش ریسک رسیدن به ثروت بیشتر. و در دنیای تجارت، خطرناک‌ترین رقیب، همان است که در پرداخت هزینه موفقیت، دست‌ودلبازی بی‌حدوحصری داشته باشد.

به عنوان مثال فرض کنید شما مدیر یک رستوران هستید و در نظر دارید تغییرات عمده‌ای در دکوراسیون، منوی غذایی، شیوه تبلیغات و نحوه ارتباط با مشتریان خود در جهت بالا رفتن سود رستوران ایجاد کنید.

از نظر تجاری ایجاد این تغییرات یک ریسک بزرگ محسوب می‌شود.

یک فرمانده، قبل از انجام دادن کار، در ابتدا هزینه ایجاد این تغییرات را برآورد می‌کند، همچنین میزان خسارت ممکن در صورت عدم استقبال مشتریان فعلی رستوران از تغییرات مذکور و عدم موفقیت در جذب مشتریان جدید را نیز برآورد می‌کند.

در واقع زیان احتمالی از دست دادن مشتریان فعلی را باید به هزینه لازم برای ایجاد تغییرات افزود.

رقم حاصل جمع این دو مورد، به‌علاوه هزینه بازگرداندن تغییرات به حالت اول، یعنی هزینه بدترین حالت ممکن.

یک فرمانده در ابتدا هزینه بدترین حالت ممکن را برآورد می‌کند و سپس سود احتمالی بهترین حالت ممکن، یعنی موفقیت کامل پروژه را نیز برآورد می‌کند.

اگر کفه ترازوی سود بهترین حالت ممکن نسبت به هزینه بدترین حالت ممکن سنگین‌تر باشد و رخ دادن بدترین حالت ممکن موجب ورشکستگی کسب‌وکار نگردد، یک فرمانده حتماً این ریسک را پذیرش کرده و پروژه را اجرا خواهد کرد.

البته ناگفته نماند که مطالعات، مدل‌سازی، نوآوری، پیش‌بینی واکنش رقبا، برنامه‌ریزی پاسخ‌های تجاری به اقدامات رقبا و نظرسنجی از مشتریان فعلی باید در تبیین پلن پروژه مدنظر قرار گیرد.

قانون شماره ۳، دوری نکردن از نبردها و چالش‌ها و باور بر اینکه رقابت یکی از لازمه‌های پیشرفت است: