



Роберт Грин

48 законов власти

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: 48
законов власти. Роберт Грин**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: 48 законов власти. Роберт Грин / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Роберта Грина «48 законов власти». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге Книга «48 законов власти» была написана Робертом Грином, когда он работал сценаристом в Голливуде. В США ее называют «аморальной, беспринципной и безжалостной». Автор отфильтровал 3000 лет истории власти в 48 обоснованных принципов. Он считает, что правящая элита во все времена ведет себя примерно одинаково, по одним и тем же моделям поведения. Стремление к власти для большинства людей сродни природной потребности. Написанная в манере Макиавелли, Сунь-Цзы, Карла фон Клаузевица, эта книга может быть использована как пособие по манипулированию людьми. С другой стороны, она поможет избежать чужих манипуляций. Законы власти автор иллюстрирует примерами из истории, которые подтверждают их неизменность. После знакомства с этой книгой все происходящее в обществе предстанет перед вами в новом свете. Зачем читать • Изменить взгляд на общество, обнаружив скрытые мотивы, которых вы раньше не видели. • Нарастить свой потенциал, понимая механизмы, управляющие обществом. • Ознакомиться с невероятными историческими примерами, иллюстрирующими законы власти. Об авторе Роберт Грин – американский писатель, выпускник Университета Беркли и Висконсинского университета в Мадисоне, говорит на шести языках. Прежде чем стать писателем, Грин был строителем, переводчиком, редактором журналов, голливудским сценаристом. Работал как частный консультант исполнительных директоров в сфере финансового менеджмента, кинопродюсирования. С декабря 2007 был членом совета директоров холдинга American Apparel. Среди его поклонников – военные историки и музыканты Jay-Z и 50 Cent.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Введение	7
Законы власти	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Краткое содержание книги: 48 законов власти. Роберт Грин

Оригинальное название:

The 48 Laws of Power

Автор:

Robert Greene

Тема:

Менеджмент

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Введение

По мнению Роберта Грина, стремление к власти свойственно большинству людей. Но будучи выставленным напоказ, оно небезопасно. Внешне люди обязаны уважать честную игру, а на деле учатся расчетливости, осмотрительности и применяют те же поведенческие модели, что и их предшественники тысячелетия назад. Автор выделил 48 «законов власти», которые обучают искусству выбирать окольные пути. В книге он знакомит с понятием власти, ее свойствами, дает рекомендации к ее завоеванию и искусному манипулированию другими. Следовать им или нет – выбор читателя. По крайней мере, вы сможете распознать в действиях других манипуляции, обольщение и хитрую игру.

Поначалу книга «48 законов власти» может быть воспринята как пособие для обманщиков и учебник цинизма. Но на деле она не так прямолинейна. Автор убежден: если уж игра во власть неизбежна, лучше стать в ней художником, чем неумехой и дилетантом. Книга пестрит множеством исторических примеров, рассказывающих о применении законов для достижения власти.

Прочитав саммари книги «48 законов власти», вы познакомитесь с властью и ее законами в общих чертах. Вполне возможно, что многое может показаться неактуальным лично для вас. Но со временем вы найдете ему применение, а также заметите взаимосвязь между всеми законами. Идеи книги помогут вам оценить свои прошлые поступки и намного увереннее контролировать свои действия в настоящем. Издание побуждает к размышлениям и переоценке событий из жизни через призму законов власти еще долгое время после прочтения.

Книга не только помогает нам лучше понять, что стоит за тем или иным ходом лидеров партий, депутатов или членов правительства. Она также полезна при анализе запутанных ситуаций на работе, конфликтов со знакомыми. Хотя автор обращается к читателю, как бы обучая хитростям придворной жизни, на самом деле он не учит читателя подлости, а предостерегает и помогает распознать ее в жизни.

Законы власти

Закон 1. Никогда не затмевай господина

На пути к власти одной из самых грубых ошибок автор называет попытку затмить старшего по положению. Он считает, что в вопросах власти жизнь не слишком изменилась со времен Людовика XIV или Медичи. Те, кто стоит на верхних ступеньках, хотят чувствовать себя уверенно и превосходить других умом и обаянием. Стоящего выше можно затмить неумышленно, просто оставаясь собой. Еще одно большое заблуждение – делать что хочется, если начальник к вам расположен. Во всех этих случаях скрыть свою силу не означает проявить слабость. Давая другим затмить себя, вы продолжаете владеть ситуацией, вместо того чтобы быть жертвой их неуверенности.

Закон 2. Не доверяй друзьям безгранично, научись использовать врагов

Автор считает, что друзьям свойственно стремление сохранить дружбу, поэтому они могут быть неискренними. Врагу же нечего терять. Приглашение на работу друзей ограничивает власть пригласившего, и добрый поступок нарушает равновесие. Оценивайте людей по знаниям и компетентности вместо того, чтобы руководствоваться дружескими чувствами. И наоборот, пригласив бывшего врага на службу, можно получить самого лояльного единомышленника. Человек, желающий что-то доказать, свернет для вас горы. Важно знать «в лицо» своих оппонентов, вместо того чтобы теряться в догадках, есть ли у вас враги и кто они.

В 1971 году, во время войны во Вьетнаме, Генри Киссинджер подвергся неудачной попытке похищения. В число заговорщиков входили известные антивоенные активисты – священники и монахи. Киссинджер, не информируя секретные службы, пригласил троих из них на встречу. Он рассказал гостям о своих предположениях, что большинство американских солдат будут выведены из Вьетнама к середине 1972 года, тем самым очаровав похитителей. Они подарили ему значки «Похитим Киссинджера», а один из них подружился с ним на долгие годы. Это не было случайностью: Киссинджер всегда старался работать с теми, кто не соглашался с ним. По рассказам его сотрудников, порой казалось, что он лучше ладит со своими противниками, чем с друзьями.

Закон 3. Скрывай свои намерения

Если вы стремитесь к власти, научитесь скрывать собственные намерения. Есть несколько способов для этого: можно говорить о целях и планах, но только не об истинных. Так вы будете выглядеть открытым и завуалируете свои реальные намерения. Еще один вариант – так называемая ложная искренность. Если вы даете понять, что верите в то, что говорите, это добавляет словам вес и заставляет верить сказанному. Самые большие обманщики – ничем не выделяющиеся люди. Они придают своим замыслам привычный и банальный вид. Еще один трюк – «дымовая завеса», отвлекающая внимание и задающая ложное направление. Разновидностей дымовой завесы много, среди них благородный поступок и закономерность

(серия действий, которые заставляют жертву поверить, что вы будете продолжать движение в том же направлении).

Закон 4. Всегда говори меньше, чем кажется необходимым

Во многих отношениях власть – это игра внешнего, видимого; если вы говорите мало, то будете казаться крупнее и могущественнее, чем на самом деле. Чем больше вы наговорите, тем больше покажетесь не имеющим реальной силы. Кроме того, чем больше вы говорите, тем выше вероятность того, что скажете глупость. Следите за своими словами, осторожно выражайте сарказм.

Энди Уорхол с успехом применял принцип немногословности. Его интервью напоминали высказывания оракула: он произносил что-то пространное и неясное, а интервьюеру приходилось ломать голову, чтобы обнаружить какие-то глубины в зачастую бессмысленных фразах. Уорхол редко говорил о своих работах: он предоставлял другим интерпретировать сюжеты и говорить о них, поднимая стоимость произведений.

Закон 5. Очень многое зависит от репутации – береги ее ценой жизни

Репутация – краеугольный камень власти, сокровище, которое необходимо накапливать и тщательно хранить. Репутацию можно построить на одном безукоризненном качестве, оно станет чем-то вроде визитной карточки. Не заботясь о своем образе, вы заставляете других решать за вас. Сделайте свою репутацию непоколебимой. Один из мощных инструментов в играх власти – атака на репутацию соперника, особенно если он сильнее. Найдя брешь в его репутации, предоставьте общественному мнению расправиться с ней. Из этого закона нет исключений, репутация важна при любых обстоятельствах.

Закон 6. Завоевывай внимание любой ценой

Автор рекомендует не стесняться качеств, выделяющих вас из толпы и привлекающих внимание, а наоборот, использовать их. Важно поддерживать интерес к себе. Причем не имеет значения, о внимании какого рода идет речь. Лучше подвергнуться критике, чем быть проигнорированным.

Пабло Пикассо никогда не позволял себе слиться с фоном. Когда его имя начинали связывать с тем или иным стилем, он удивлял публику серией новых неожиданных работ. Он считал, что нельзя позволить зрителю привыкнуть к определенному стилю, став предсказуемым.

Закон 7. Заставь других работать на себя и пользуйся результатами

Научитесь использовать таланты и ум других, привлекайте их к выполнению работы и пользуйтесь плодами их труда. Автор считает, что в мире власти действуют законы джунглей – есть те, кто охотится, а есть те, кто выживает за счет охоты других. Бесполезно жаловаться, лучше включиться в игру. Альтернативное применение закона: вместо использования труда других здесь и сейчас обратитесь к прошлому, неиссякаемому источнику знания и мудрости.

Художник Петер Пауль Рубенс в конце своей карьеры не справлялся с огромным количеством заказов. Он нанял несколько десятков талантливых, но никому не известных художников и привлек их к созданию полотен по принципу разделения труда: одни писали фон, другие – одежду и т. д. Таким образом он успевал выполнять большое количество заказов, чего не мог бы сделать, работая самостоятельно.

Закон 8. Вынуждай людей подойти к себе, если нужно, используй приманку

Основа власти – способность удерживать инициативу, держать соперников в оборонительной позиции. Контролирует ситуацию тот, по чьей воле поступают другие. Чтобы этого достичь, важно научиться держать под контролем свои эмоции и управлять чувствами других, используя естественную склонность людей выходить из себя. Заставьте противника терять силы, преследуя вас. Но бывает и так, что внезапная атака, агрессивная и решительная, деморализует врага, не оставляя ему времени на раздумья, и он прекращает борьбу. Выбирайте тактику в соответствии с ситуацией.

Закон 9. Добивайся победы действиями, а не доводами

Даже самые лучшие аргументы любого спора остаются всего-навсего словами. Другое дело – поступки и демонстрация наглядного. Дайте оппонентам в буквальном смысле ощутить физически, что вы имеете в виду – это куда более мощные аргументы, чем любые слова.

Закон 10. Инфекция: избегай невеселых и невезучих

Мы очень восприимчивы к настроениям, эмоциям и образу мыслей тех, с кем проводим время. Обращайте внимание, как люди воздействуют на окружающий мир, а не на то, чем они объясняют свои проблемы. Разносчиков заразы можно распознать по несчастьям, которые они притягивают к себе, и по силе их характера, заставляющей вас забыть о своих интересах. Не делайте попыток помочь, такой человек не изменится, а вы будете выбиты из колеи. Есть также люди, притягивающие удачу хорошим расположением духа, природной жизнерадостностью, энергией и умом. Никогда не кооперируйтесь с теми, у кого ваши же недостатки, они укрепят все то, что тянет вас назад.

Закон 11. Старайся, чтобы люди зависели от тебя

Вершина власти – умение заставлять людей поступать по вашему желанию. Лучший способ достичь такого положения – создать зависимость от себя. Идеально, если вы обладаете талантом и мастерством, которые невозможно заменить. Для этого необязательно быть гением, достаточно делать что-то, выделяющее вас из общей массы. Зависимые люди скорее будут бояться вас, чем любить. Страхом можно управлять, любовью – никогда. Есть в данном законе и слабое место: заставляя других зависеть от вас, вы сами в какой-то мере зависите от них.

Король Франции Людовик XI питал слабость к астрологии. Он обожал своего придворного астролога, пока тот не предсказал, что одна из придворных дам умрет через восемь дней. Предсказание сбылось, и Людовику стало страшно: либо астролог убил женищницу, чтобы доказать свою точность, либо преуспел в своей науке. В обоих случаях его следовало убить.

Людовик пригласил к себе астролога, предварительно сказав слугам, чтобы те по его сигналу схватили ученого и выбросили из окна. Когда астролог явился, король спросил, что гороскоп говорит о его собственной судьбе. Астролог ответил, что умрет ровно на три дня раньше Его Величества. Король так и не подал сигнала. Астролог пережил Людовика на много лет, опровергнув предсказание, но подтвердив искусство управлять людьми.

Закон 12. Проявляй иногда честность и щедрость, чтобы обезоружить свою жертву

Основа обмана – отвлечение внимания. Частичная честность лучше всего срабатывает, если вы впервые имеете с кем-то дело. Для создания репутации честного человека следует совершить ряд поступков, пусть даже вполне непоследовательных. Репутацию и первое впечатление трудно поколебать. Рассеять подозрение помогут проявление благородства, бескорыстный поступок, щедрость. Используя эмоциональный подход, придайте своим поступкам искренности. Есть у закона и обратная сторона: для людей с репутацией обманщика изображать честного человека подозрительно, лучше изображать жулика.

Одной из крупных афер графа Люстига, великого махинатора прошлого, была продажа Эйфелевой башни. Наивный промышленник, думая, что правительство продает ее с аукциона на металлолом, был готов передать громадную сумму в руки Люстига, изображающего чиновника. Но в последний момент засомневался. Люстиг мигом среагировал. Он заговорил о том, какое низкое жалованье получает, намекая на взятку. Промышленник испытал облегчение, ведь теперь было ясно, что Люстигу можно доверять, и передал деньги. Изображая нечестного чиновника, Люстиг был правдоподобен. В этом случае честность могла бы вызвать противоположный эффект.

Закон 13. Попросив о помощи, взывай к своекорыстию людей и никогда – к их милости или великодушию

В продвижении к власти часто приходится попадать в положение просящего у тех, кто обладает большей властью. Просить помощи – искусство, а успех зависит от способности понять интересы и потребности другого. Не используйте жалость или напоминания о собственных былых заслугах. Покажите выгоду, которую получит человек, выполнив вашу просьбу. Учитесь различать типы влиятельных людей и применять разные подходы. Если человек корыстен, не взывайте к милосердию. Если же он стремится выглядеть милосердным и благородным, не обращайтесь к его жадности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.