

СТРАТЕГИИ УСПЕХА

ROBERT GREENE

THE 48 LAWS OF POWER

СТРАТЕГИИ УСПЕХА

РОБЕРТ ГРИН

48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ



РИПОД
КЛАССИК

УДК 316.6
ББК 88.5
Г85

*Перевод с английского Е. Я. Мигуновой
Научный консультант В. В. Андрушкевич*

Грин, Р.
Г85 48 законов власти / Р. Грин ; [пер. с англ. Е. Я. Мигуновой ; науч. конс. В. В. Андрушкевич]. — М. : РИПОЛ классик. — 768 с. — (Стратегии успеха).

ISBN 978-5-519-63807-4

Власть — это продуманная борьба с обстоятельствами, которые нам неподвластны, это способность превращать невзгоды в преимущества.

Для чего нужна власть? Для того чтобы обрести уверенность и утвердиться в собственном достоинстве. И еще хотя бы для того, чтобы сжать реальность в кулак и изменить ее согласно своей воле.

Дерзко? Нисколько. Потому что речь идет об успехе.

**УДК 316.6
ББК 88.5**

ISBN 978-5-519-63807-4

Copyright © Robert Greene, 1988
All rights reserved
© Мигунова Е. Я., перевод
на русский язык, 2007
© Издание на русском языке,
перевод на русский язык.
ООО Группа Компаний
«РИПОЛ классик», 2007
© Оформление.
ООО Группа Компаний
«РИПОЛ классик», 2015

Прежде всего хочу поблагодарить Анну Биллер, которая помогла мне в подборе материала для этой книги и редактировании и великолепная интуиция которой сыграла определенную роль для формы и содержания «48 законов власти». Без нее ничего бы не получилось.

Я должен также выразить признательность моему дорогому другу Михаэлю Шварцу, ведь именно ему я обязан знакомством с художественной школой *Fabrice* в Италии. Он же познакомил меня там с Йостом Элфферсом, который стал моим «соучастником» в работе над «48 законами власти». Именно там, в замысловатом мире школы *Fabrice*, Йосту и мне открылась непреходящая актуальность Макиавелли, и из наших споров там, в Венеции, родилась эта книга.

Хочу поблагодарить Анри Ле Губена за то, что снабжал меня множеством исторических анекдотов в духе Макиавелли, уделяя особое внимание многочисленным французским персонажам, которые играют в этой книге весьма заметную роль.

Не могу не упомянуть Леса и Сумико Биллер, которые предоставили в мое распоряжение свою библиотеку по японской истории и помогли в написании разделов книги, посвященных японской чайной церемонии, а также моего доброго друга Элизабет Ян, которая была моим консультантом по истории Китая.

Для такой книги, конечно, очень важны исторические материалы. Поэтому я особенно благодарен научной библиотеке Калифорнийского университета Лос-Анджелеса, где я провел немало приятных дней, знакомясь с ее богатейшим собранием.

Моим родителям Лоретте и Стэнли Грин я бесконечно признателен за их терпение и поддержку.

И конечно, не могу не упомянуть своего кота Бориса, который составлял мне компанию на протяжении бесконечной вереницы дней работы над рукописью.

Наконец, всем тем в моей жизни, кто искусно использовал игру власти, чтобы годами манипулировать мною и причинять боль, – я не таю на вас обид и благодарен за то, что вдохновили меня на создание «48 законов власти».

Роберт Грин

Анне Биллер и моим родителям

Р. Г.

Содержание

Предисловие переводчика	19
Предисловие	21

Закон 1

НИКОГДА НЕ ЗАТМЕВАЙ ГОСПОДИНА

Всегда добивайтесь, чтобы те, кто главенствует, комфортно чувствовали себя наверху. В стремлении угодить им или произвести впечатление не заходите слишком далеко, демонстрируя свои таланты, иначе вы рискуете добиться обратного: вселить в них страх и неуверенность. Заставьте ваших начальников казаться более блистательными, чем они есть, — и вы достигнете цели 3 5

Закон 2

НЕ ДОВЕРЯЙ ДРУЗЬЯМ БЕЗГРАНИЧНО, НАУЧИСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВРАГОВ

Будьте настороже с друзьями — они скорее предадут, так как легко поддаются зависти. К тому же они быстро становятся баловнями и тиранами. Но призовите на службу бывшего врага, и он будет лояльнее друга, потому что ему есть что доказывать. В самом деле, друзей вам следует больше опасаться, нежели врагов. Если у вас нет врагов, найдите способ ими обзавестись 4 6

Закон 3

СКРЫВАЙ СВОИ НАМЕРЕНИЯ

Держите людей в потемках, в состоянии неустойчивого равновесия, никогда не раскрывая подоплеку своих действий. Пребывая в неведении относительно того, что вы хотите предпринять, они не смогут обеспечить себе защиту. Заведите их подальше по ложному следу, напустите тумана, и к тому времени, как они осознают ваши намерения, будет уже слишком поздно 5 9

Закон 4

ВСЕГДА ГОВОРИ МЕНЬШЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ НЕОБХОДИМЫМ

Желая произвести впечатление своими речами, помните: чем больше вы наговорите, тем более покажетесь ординарным и не имеющим реальной силы. Даже произнося банальности, вы будете выглядеть оригинальным, если ваши речи будут неясными, незавершенными и загадочными, как сфинкс. Влиятельные люди производят впечатление и внушают страх тем, что недоговаривают. Чем больше вы говорите, тем выше вероятность того, что вы скажете глупость 8 5

Закон 5

ОЧЕНЬ МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ РЕПУТАЦИИ. БЕРЕГИ ЕЕ ЦЕНОЙ ЖИЗНИ

Репутация — краеугольный камень власти. С помощью репутации вы можете внушать страх и побеждать. Стоит, однако, ей пошатнуться, как вы становитесь уязвимым и подвергаетесь нападкам со всех сторон. Сделайте свою репутацию непоколебимой. Всегда бдительно ожидайте возможных атак и отражайте их, прежде чем будете атакованы. Учитесь выводить из строя врагов, находя бреши в их репутации. Затем отойдите в сторону и предоставьте общественному мнению расправляться с ними 94

Закон 6

ЗАВОЕВЫВАЙ ВНИМАНИЕ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

Обо всем судят по внешнему облику. То, чего увидеть нельзя, не имеет ценности. Поэтому никогда не позволяйте себе затеряться в толпе или кануть в Лету. Выделяйтесь. Бросайтесь в глаза, чего бы это ни стоило. Притягивайте к себе как магнит, кажитесь крупнее, красочнее, загадочнее, чем множество скромных и вежливых людей вокруг. 107

Закон 7

ЗАСТАВЬ ДРУГИХ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ И ПОЛЬЗУЙСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ

Используйте ум, знания и беготню других людей для продвижения собственных дел. Такая помощь не только сэкономит ваши ценные силы и время, но и придаст вам божественный ореол преуспевающего человека. Ваши помощники будут забыты, вас же запомнят. Никогда не делайте сами того, что могут сделать для вас другие 127

Закон 8

ВЫНУЖДАЙ ЛЮДЕЙ ПОДОЙТИ К СЕБЕ; ЕСЛИ НУЖНО, ИСПОЛЬЗУЙ ПРИМАНКУ

Когда вы вынуждаете другого человека действовать, сила на вашей стороне. Выгоднее всего добиться, чтобы противник подошел к вам, нарушая ради этого собственные планы. Соблазните его сказочными выгодами — и атакуйте. У вас в руках все карты 136

Закон 9

ДОБИВАЙСЯ ПОБЕДЫ ДЕЙСТВИЯМИ, А НЕ ДОВОДАМИ

Любой минутный успех, которого, как вам кажется, вы добились в споре, оборачивается пирровой победой. Куда эффективнее можно заставить других согласиться с вами, если действовать, не произнося ни слова. Показывайте, а не объясняйте — и вы достигнете цели. 142