

К Н У Т И П Р Я Н И К

ROBERT GREENE

THE 48 LAWS
OF POWER

РОБЕРТ ГРИН

48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ



РИПОЛ
КЛАССИК

УДК 316.6
ББК 88.5(7Сое)
Г85

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

Грин, Р.

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

ISBN 978-5-519-64418-1

Это самая аморальная, самая скандальная, самая циничная... и самая правдивая книга о власти, начиная с незамысловатой, бытовой и кончая президентской. Отныне, познав блестяще сформулированные и подкрепленные интереснейшими и неожиданными историческими факторами жесткие и жестокие законы поведения во власти, вы без труда распознаете то, что стоит за теми или иными словами и поступками «маленьких» начальников и сильных мира сего, то, что так тщательно они пытаются скрыть. «48 законов власти» — настольная книга для тех, кто желает освоить науку управления людьми, безошибочно использовать их слабости для достижения собственного могущества.

УДК 316.6
ББК 88.5(7Сое)

Copyright © Robert Green, 1988
All rights reserved

© Мигунова Е. Я., перевод на русский язык, 2007

© Издание на русском языке, перевод на русский язык, оформление.

ООО Группа Компаний
«РИПОЛ классик», 2016

ISBN 978-5-519-64418-1

Прежде всего хочу поблагодарить Анну Биллер, которая помогала 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 Мухиэлю Шварцу, ведь именно ему я обязан знакомством с художественной школой Fabrice в Италии. Он же познакомил меня там с Йоостом Элфферсом, который стал моим «соучастником» в работе над «48 Законами власти». Именно там, в замысловатом мире школы Fabrice, Йоосту 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 20

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 вершин власти. . . . 34

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. 45

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. 58

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. .. 86

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. 95

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. 106

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. 143

ЗАКОН 10
ИНФЕКЦИЯ: ИЗБЕГАЙ НЕВЕСЕЛЫХ И НЕВЕЗУЧИХ

Чьи-то чужие невзгоды могут оказаться для вас губительными — эмоциональные состояния так же заразны, как болезни. Вам может казаться, что вы спасаете утопающего, на самом деле, вы лишь приближаете собственное несчастье. Несчастные иногда навлекают беды на себя, они навлекут их и на вас. Вместо этого держитесь поближе к везучим и счастливым. 154

ЗАКОН 11
СТАРАЙСЯ, ЧТОБЫ ЛЮДИ ЗАВИСЕЛИ ОТ ТЕБЯ

Чтобы оставаться независимым, вы должны всегда быть необходимым и нужным. Чем больше на вас полагаются, тем большей свободой вы располагаете. Добейтесь, чтобы счастье и процветание людей зависели от вас, — и вам нечего опасаться. Никогда не обучайте их всему, чтобы они не могли обходиться своими силами. 165

ЗАКОН 12
ПРОЯВЛЯЙТЕ ИНОГДА ЧЕСТНОСТЬ И ШЕДРОСТЬ,
ЧТОБЫ ОБЕЗОРУЖИТЬ СВОЮ ЖЕРТВУ

Один искренний честный поступок побьет дюжину нечестных. Чистосердечные проявления честности и великодушия усыпят бдительность даже самых подозрительных. Когда ваша избирательная честность пробьет брешь, можете обманывать их и манипулировать ими как хотите. Возвремя поднесенный дар — Троянский конь — послужит той же цели. 177

ЗАКОН 13
ПРОСЯ О ПОМОЩИ, ВЗЫВАЙ К СВОЕКОРЫСТИЮ ЛЮДЕЙ И
НИКОГДА — К ИХ МИЛОСТИ ИЛИ ВЕЛИКОДУШИЮ

Если вам пришлось обратиться к союзнику за помощью, не трудитесь напоминать ему о вашем былом участии в добрых делах. Он найдет способ вас проигнорировать. Вместо этого в своей просьбе или в своем договоре с ним дайте ему увидеть нечто такое, что будет выгодно ему, и подчеркивайте это без меры. Он с воодушевлением поддержит предложение, сулящее выгоду ему самому. 187

ЗАКОН 14
ИГРАЙ РОЛЬ ДРУГА,
ДЕЙСТВУЙ, КАК ШПИОН

Знать своего соперника очень важно. Используйте шпионов для сбора ценной информации, и она позволит вам быть на шаг впереди. Еще лучше — поработайте шпионом сами. Учитесь зондировать почву, поддерживая вежливую светскую беседу. Задавайте не прямые вопросы, ответы на которые приоткрывают слабости и намерения людей. В любой ситуации можно найти возможности для искусного расследования. 197

ЗАКОН 15
РАЗБЕЙ ВРАГА ПОЛНОСТЬЮ

Всем великим вождям со времен Моисея было известно, что испуганный враг должен быть разбит наголову. (Порой это знание приходило к ним через тяжкие испытания.) Если оставить хоть одну искру, как бы тускло она ни мерцала, в конце концов разгорится огонь. Остановившись на полпути,