

۱۴۸۴۶۴۱



با بازی های ذهنی، قوانین برتری
در روابط را بیاموزید.

سرشناسه : گرین، رابرت Green, Robert E

عنوان و نام پدیدآور : ۴۸ قانون قدرت: با بازی‌های ذهنی، قوانین برتری در روابط را بیاموزید.
نویسنده رابرت گرین، [جوست الفرز]؛ مترجم لیلا رضیئی؛ ویراستار الناز خجسته.

مشخصات نشر : تهران: آرایان، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری : ۹۵۲ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۹۹-۶

وضعیت فهرست نویسی : فیا.

یادداشت : عنوان اصلی: The 48 laws of power.

عنوان گسترده : چهل و هشت قانون قدرت.

موضوع : قدرت (فلسفه) Power (Philosophy)

موضوع : کنترل (روانشناسی) Control (Psychology)

موضوع : الفرز، جوست، Elffers, Joost

شناسه افزوده : رضیئی، لیلا، ۱۳۶۲ - مترجم.

سه اف: ۵۵ - خجسته، الناز، ۱۳۶۶ -، ویراستار.

رده یت: ۱۳۹۵ ج۴/ک۴۸/۴۳۸ BD

جدی: ۳۰۳/۳

شماره کتاب: ۴۵۸۳۹۶۱



نام کتاب	۴۸ قانون قدرت
نویسندگان	رابرت گرین و جوست الفرز
مترجم	لیلا رضیئی
ویراستار	الناز خجسته
ناظر چاپ	علی غلامی
نوبت چاپ	اول، ۱۳۹۶
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۴۹۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۹۹-۶

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه فاتحی داریان، پلاک ۶، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۰۰۳۳۵ - ۶۶۹۷۱۳۴۴

پست الکترونیک: info@arayanbook.com سایت: www.arayanbook.com

« حق چاپ و نشر مجدد این اثر برای انتشارات آرایان محفوظ است. »

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

مقدمه مترجم ۲۱

مقدمه ۲۳

قانون ۱

هرگز بیشتر از رئیس‌تان ندرخشید ۳۷

همیشه کاری کنید تا بالادست‌تان به راحتی احساس برتری کند. راضی کردن یا تحت تأثیر قرار دادن آن‌ها، هرگز در به نمایش گذاشتن استعدادها و توانایی‌های شما روی نکنید، در غیر این صورت، عکس آن رخ می‌دهد و ترس و ناامنی را در آن‌ها برمی‌انگیزد. رئیس‌تان را عالی‌تر از آن‌چه هست نشان دهید و به اوج قدرت دست یابید.

قانون ۲

هرگز بیش از اندازه به دوستان‌تان اعتماد نکنید و بیاموزید که چگونه از دشمنان‌تان

بهره بگیرید ۵۱

حواستان به دوستان‌تان باشد، آن‌ها خیلی سریع به شما خیانت می‌کنند؛ زیرا به راحتی

حسادتشان گل می کند و هم چنین لوس و مستبد می شوند؛ اما دشمن سابق را استخدام کنید و او وفادارتر از یک دوست خواهد بود، زیرا موارد زیادی برای اثبات دارد. در حقیقت، بیشتر باید از دوستانتان بترسید تا از دشمنانتان. اگر دشمن ندارید، راهی بیابید تا یک دشمن برای خود بتراشید.

قانون ۳

ب و خواسته تان را پنهان کنید..... ۶۹

رگز هدفی را که پشت کارهایتان هست فاش نسازید و بدین ترتیب تعادل افراد را به هم بریزد. آن ها را با تاریکی ننگه دارید. اگر هیچ سرنخی نداشته باشند که چه در سر دارید، نمی توانند خود را برای دفاع آماده کنند. آن ها را طوری هدایت کنید که به اندازه کافی از مسیر اصلی دور شوند و همراه بروند، فضا را برایشان مه آلود کنید و آن ها هنگامی به هدفشان پی می برند که دیگر راهی نیست.

قانون ۴

همیشه کمتر از آن چه لازم است، سخن بگویید..... ۹۹

هنگامی که سعی می کنید تا افراد را تحت تسلط دربار دهید، هرچه بیشتر حرف بزنید، معمولی تر به نظر می رسید و کنترل کمتری دارید. حتی اگر در مورد موضوعی پیش پا افتاده حرف می زنید، وقتی آن را مبهم، پایان باز و مرموز بنویسید، حرفی تازه به نظر می رسد. هرچه بیشتر حرف بزنید، احتمال این که حرفی احمقانه بزنید، بیشتر می شود.

قانون ۵

اعتبار نقش مهمی دارد، آن را با چنگ و دندان حفظ کنید..... ۱۱۳

اعتبار اساسی قدرت است. تنها با استفاده از اعتبار می توانید ترس ایجاد کنید و پیروز شوید. با وجود این، به محض آن که لغزشی در اعتبارتان رخ دهد، آسیب پذیر خواهید شد و از همه طرف به سویان هجوم می آورند. اعتبارتان را خدشه ناپذیر کنید. همیشه گوش

به رنگ حمله‌های احتمالی باشید و قبل از آن که رخ دهند، آن‌ها را خنثی کنید. هم‌چنین یاد بگیرید که با خدشه‌دار کردن اعتبار دشمنانتان، نابودشان کنید. سپس کنار بایستید و اجازه دهید افکار عمومی آن‌ها را به دار آویزد.

قانون ۶

به هر قیمتی، توجه‌ها را به سوی خود جلب کنید..... ۱۲۹

معیار اول، اوت همه‌چیز، ظاهر است. آن‌چه دیده نمی‌شود، اهمیتی ندارد. بنابراین، هرگز اجازه ندهید که در میان جمعیت گم شوید یا به فراموشی سپرده شوید. شاخص باشید. به هر قیمتی که شده بد کشید. خود را بزرگ‌تر، پررنگ‌تر و مرموزتر از توده مردم ترسو و نجیب نشان دهید و بدین ترتیب خود را در مرکز توجه قرار دهید.

قانون ۷

از دیگران برای انجام کارهایمان کمک بگیرید؛ اما همیشه آن‌ها را به نام خودتان تمام کنید..... ۱۵۳

از خرد، دانش و پادویی دیگران استفاده کنید. نقش‌تان را پررنگ کنید. نه تنها با چنین کمکی، در زمان و انرژی ارزشمندتان صرفه‌جویی می‌نمایید بلکه جوی الهی از کارامدی و سرعت عمل به شما می‌بخشد. در نهایت، یاری‌دهندگان را فراموشی خواهند شد و شما در اذهان می‌مانید. هرگز کاری را که دیگران می‌توانند برایتان انجام دهند، خودتان انجام ندهید.

قانون ۸

دیگران را به سوی خود بکشانید و در صورت لزوم از طعمه استفاده کنید..... ۱۶۵

هنگامی که دیگران را به کاری وامی‌دارید، شما تحت کنترل هستید. همیشه بهتر است کاری کنید تا دشمن سراغتان بیاید، و نقشه‌هایی را که در حال اجرا بود رها کند. او را با منافع چشمگیر فریب دهید و سپس حمله کنید. اینک بازی در دست شماست.

قانون ۹

در عمل پیروز شوید، نه با جر و بحث..... ۱۷۷

هر پیروزی زودگذری که تصور می‌کنید با بحث و استدلال به‌دست آورده‌اید، در حقیقت، پیروزی پریزانی است. خشم و بدخواهی‌ای که به‌پا می‌کنید قوی‌تر و بادوام‌تر از هر تغییرنظر زودگذر است. بسیار قدرتمندانه‌تر است که با عملتان دیگران را وادار به موفقیت کنید، بدون آن که حتی یک کلمه حرف بزنید. نشان دهید، توضیح ندهید.

قانون ۱۰

واگیر: افراد خجین و بداقبال دوری کنید..... ۱۹۱

ممکن است از بیماری‌های دیگری بمیرید. انتقادهای شدید احساسی به‌اندازه بیماری واگیردار، خطرناک هستند. امید احساس کنید که دارید به کسی که در حال غرق شدن است کمک می‌کنید؛ اما فقط صفت خود را به جلو می‌اندازید. افراد بدبخت اغلب بدشانسی را به‌سوی خود جذب می‌کنند. و بدشانسی را به‌سوی شما نیز می‌کشانند. در عوض، با افراد شاد و خوشبخت معاشرت کنید.

قانون ۱۱

یاد بگیرید که دیگران را به خود وابسته کنید..... ۲۰۵

برای حفظ استقلالتان، همیشه باید به شما نیاز داشته باشند. هر چه بیشتر به شما تکیه کنند، آزادی بیشتری خواهید داشت. کاری کنید تا دیگران شادی و موفقیتشان را وابسته به شما بدانند در این صورت دلیلی برای ترس ندارید. هرگز به‌اندازه کافی به آن‌ها نیاموزید تا بتوانند بدون شما نیز اموراتشان را بگذرانند.

قانون ۱۲

از صداقت و سخاوت گزینشی، برای خلع سلاح قربانیان بهره بگیرید..... ۲۲۱

یک اقدام صادقانه و درست می‌تواند روی هزاران حرکت غیرصادقانه سرپوش بگذارد.

ژست‌های حاکی از خوش‌قلبی، صداقت و بخشندگی می‌تواند حتی بدبین‌ترین افراد را از حالت تدافعی خارج کند. به محض آن که صداقت گزینشیه‌تان رخنه‌ای در آن‌ها به وجود آورد، می‌توانید هرطور که بخواهید آن‌ها را فریب و تحت تأثیر قرار دهید. هدیه‌ای به موقع همین اثربخشی را دارد.

قانون ۱۳

وقتی کسی یاری می‌خواهد، به منافع او توجه کنید؛ نه دل‌رحمی یا قد سنایش ۲۳۵

اگر لازم است که برای کمک گرفتن، سراغ متحدی بروید، هرگز خودتان را به زحمت نیندازید تا کم‌کم کارهای خوب گذشته‌تان را به او یادآوری کنید. او راهی برای نادیده‌گرفتن پیدایش کند به جای آن، در درخواست یا اتحادتان موضوعی را مطرح کنید که به نفعش باشد و به نفع شما. آن تأکید کنید. او وقتی ببیند که به نفعش هست، مشتاقانه پاسخ خواهد داد.

قانون ۱۴

مانند دوست وانمود و مانند جاسوس عمل کنید ۲۴۷

شناخت رقیب بسیار مهم است. از جاسوس بهره بگیرید تا اطلاعات ارزشمند کسب کنید که یک گام شما را جلو نگه دارد، اما بهتر است خودتان نقش جاسوس را بازی کنید. یاد بگیرید در برخوردهای اجتماعی مؤدبانه، تحقیق و تفحص کنید. سوال‌های غیر مستقیم بپرسید تا به نقاط ضعف و نیت‌های افراد پی ببرید. هیچ مناسبتی نیست که در آرزوستی برای جاسوسی هنرمندانه وجود نداشته باشد.

قانون ۱۵

دشمتان را به‌طور کامل نیست و نابود کنید ۲۵۷

تمام رهبران بزرگ می‌دانستند که دشمن زخم‌خورده را باید به‌طور کامل نابود کرد.

اگر خاکستری را روشن باقی بگذارید، هرچه قدر هم که بی‌رمق باشد، سرانجام آتشی را شعله‌ور می‌سازد. نیمه‌جان رها کردن، زبان بیشتری دنبال دارد تا به‌طور کامل نیست و نابود کردن، زیرا دشمن بهبود می‌یابد و در پی انتقام خواهد بود. پس او را نابود کنید؛ نه تنها از نظر فیزیکی بلکه از لحاظ روحی نیز نابودش کنید.

قانون ۱۶

غیبه خود، برای افزایش عزت و احترامات بهره بگیرید..... ۲۷۳

تردد بیش از اندازه باعث می‌شود که از ارزشتان کم شود؛ هرچه بیشتر دیده و شنیده شوید، مولی‌ها نظر خواهید رسید. اگر از قبل در گروهی عضو هستید، به‌طور موقت از آن کناره‌گیری کنید تا بیشتر در موردتان صحبت کنند و حتی بیشتر تحسین شوید. باید یاد بگیرید که چه زمانی فقط را ترک کنید. با کمیابی، ارزش ایجاد کنید.

قانون ۱۷

دیگران را در ترس موقت نهدارید. جگه پیش‌بینی ناپذیر بیافرینید..... ۲۸۹

انسان بنده عادت است و نیاز سیری‌ناپذیری به دشمن موارد آشنا در کارهای سایرین دارد. قابل پیش‌بینی بودنشان در آن‌ها این احساس را ایجاد می‌کند که اوضاع تحت کنترلشان است. اوضاع را به نفع خود درآورید و آگاهانه، پیش‌بینی کنید. باشید. رفتاری که هیچ انسجام یا هدفی نداشته باشد، تعادلشان را بهم می‌ریزد و آن‌ها خسته می‌شوند. کارهایشان را توجیه کنند. استفاده بیش از حد از این سیاست، ترس و وحشت ایجاد می‌کند.

قانون ۱۸

برای محافظت، دور خود حصار نکشید، زیرا انزوا خطرناک است..... ۳۰۳

دنیا خطرناک است و دشمن همه‌جا هست. همه باید از خودشان محافظت کنند. دژ به‌نظر امن‌ترین جاست. اما انزوا بیشتر از آن که از شما محافظت می‌کند، شما را در معرض خطر قرار می‌دهد، از کسب اطلاعات ارزشمند محروم می‌سازد، و شما را به هدفی راحت

و در تیررس تبدیل می‌کند. بهتر است در میان مردم باشید، متحد پیدا کنید و با آن‌ها درآمیزید. جمعیت مانند سپری در برابر دشمنان، از شما محافظت می‌کند.

قانون ۱۹

طرف حسابتان را بشناسید، مزاحم فرد دیگری نشوید..... ۳۱۹

انواع مختلفی از افراد در دنیا وجود دارد، و هرگز نمی‌توانید فرض کنید که همه واکنش یکسانی نسبت به سیاست‌هایتان از خود نشان می‌دهند. اگر برخی از مردم را فریب دهید یا از آن‌ها بی‌گانه بگیرید، بقیه عمرشان به دنبال انتقام گرفتن از شما خواهند بود. آن‌ها گرگ‌هایی در لباس میش هستند. بنابراین قربانیان و دشمنانتان را با دقت انتخاب کنید و هرگز به اشتباه کسی را فریب ندهید.

قانون ۲۰

به هیچ‌کسی متعهد نباشید..... ۳۲۵

انسان احمق همیشه برای جانبداری می‌کند. به هیچ‌کسی یا هدفی وفادار نباشید به جز خودتان. با حفظ استقلالتان، بر بقیه تسلط پیدا می‌کنید. مردم را علیه یکدیگر به بازی بگیرید. بدین ترتیب آن‌ها را وادار می‌دارید تا از شما بی‌گانه شوند.

قانون ۲۱

برای به‌دام انداختن افراد ساده‌لوح، ساده‌لوح ظاهر شوید و احسن به‌طور رسیده..... ۳۵۹

هیچ‌کس دوست ندارد احساس کند از دیگری احمق‌تر است. بنابراین، حقه‌ان را که کاری کنید قربانیان احساس زرنگی کند و نه تنها زرنگ، بلکه باهوش‌تر از شما به نظر برسد. به محض آن‌که در این مورد قانع شد، هرگز شک نمی‌کند که انگیزه‌های دیگری در سر دارید.

قانون ۲۲

از ترفند تسلیم بهره بگیرید: ضعف را به قدرت تبدیل کنید..... ۳۷۳

هنگامی که ضعیف‌تر هستید، هرگز به‌خاطر حفظ غرورتان نجنگید؛ در عوض، تسلیم

را انتخاب کنید. تسلیم فرصتی در اختیاران قرار می‌دهد تا بهبود یابید، دشمن پیروزان را عذاب دهید و آشفته‌اش کنید، یا صبر کنید قدرتش کم شود. این فرصت را در اختیار او قرار ندهید که با شما بجنگد و لذت پیروزی را بچشد؛ همان اول، تسلیم شوید. با جلو آوردن گونه دیگران، او را عصبانی و ناراحت کنید. تسلیم را به ابزار قدرت تبدیل کنید.

قانون ۲۳

نبردهایتان را متمرکز کنید ۳۸۷

با تمرکز انرژی‌تان در اوج، آن‌ها را ذخیره کنید. با یافتن معدنی غنی و عمیق‌تر کردن آن، سود بیشتری نصیبان می‌شود. در مقایسه با زمانی که از معدنی کم‌عمق به معدنی دیگر بروید، همیشه کمتر اکتدگی پیروز می‌شود. هنگامی که برای بالا رفتن، دنبال منبع قدرت هستید، یک حامی کلیدی بیابید.

قانون ۲۴

نقش یک درباری تمام‌عیار را بازی کنید ۴۰۱

درباری تمام‌عیار در دنیایی پیشرفت می‌کند. به‌یاد حیل قدرت و مهارت سیاسی می‌چرخد. او در هنر غیرمستقیم عمل کردن مهارت دارد. چالوسی می‌کند، تسلیم بالادستان می‌شود و به مبهم‌ترین شکل ممکن بر دیگران اعمال قدرت می‌کند. قوانین درباری بودن را یاد و به‌کار بگیرید و بدانید درباره این که چه‌طور می‌توانید در دربار رشد کنید، هیچ محدودیتی وجود ندارد.

قانون ۲۵

خود را از نو بیافرینید ۴۲۷

نقش‌هایی را که جامعه به شما تحمیل می‌کند نپذیرید. با جعل هویتی جدید که توجه‌ها را به خود جلب می‌کند و هرگز مخاطب را خسته نمی‌کند، خود را از نو بیافرینید. به‌جای

آن که اجازه دهید دیگران تصویر شما را برایتان تعریف کنند، استاد ارائه تصویر خود باشید. اگر از ترفندهای نمایشی در رُست‌ها و کارهای اجتماعی‌تان بهره بگیرید، قدرت‌تان تقویت می‌شود و شخصیت‌تان فراتر از زمانه خود به نظر خواهد رسید.

قانون ۲۶

دست‌هایتان را آلوده نکنید..... ۴۴۵

باید الگو، تمدن و کارآمدی به نظر برسید: دست‌هایتان هرگز به اشتباه و کارهای بد نباید آلوده باشد. از دیگران به عنوان قربانی و آلت دست استفاده کنید تا دخالت‌تان را پنهان سازید و ظاهر پاک خود را حفظ کنید.

قانون ۲۷

از نیازهای مردم بهره بگیرید تا پیروانی سر به راه خلق کنید..... ۴۷۹

مردم میل شدید به باور کردن دارند. ارائه انگیزه، به نقطه کانونی چنین میلی تبدیل شوید. کلمات‌تان را مبهم اما نویدبخش انتخاب کنید و به استیلا بر منطق و تفکرات روشن تأکید کنید. برای نظام جدیدتان، آیینی برای اجرا بسازید و از آن‌ها بخواهید تا از طرف شما قربانی کنند. در این صورت نظم و انگیزه‌های والا به سرعت اعتقادی جدیدتان، قدرتی وصف‌ناپذیر برایتان به ارمغان می‌آورد.

قانون ۲۸

جسورانه وارد عمل شوید..... ۵۰۰

اگر به عملی اطمینان ندارید، انجامش ندهید. تردیدهایتان به کارتان سرایت می‌کند. ترسویی خطرناک است، بهتر است جسورانه وارد عمل شوید. هر اشتباهی که به خاطر جسارت‌تان مرتکب می‌شوید، با جسارتی بیشتر به راحتی اصلاح می‌شود. همه فرد شجاع را تحسین می‌کنند و هیچ‌کس به ترسو احترام نمی‌گذارد.

قانون ۲۹

۵۲۷..... برای کل مسیر برنامه ریزی کنید.

پایان، همه چیز است. تمام راه تا پایان را برنامه ریزی کنید. تمام پیامدها، موانع و پیچ و تاب های سرنوشت را که ممکن است تلاش هایتان را بی ثمر کند و افتخارش را نصیب دیگران کند، در نظر بگیرید. با برنامه ریزی کل راه تا خط پایان، تحت تأثیر شرایط قرار نمی گیرید و خواهید دانست که چه موقع توقف کنید. به آرامی اقبالتان را هدایت کنید و با دوراندیشی، سرنوشتتان را بسازید.

قانون ۳۰

۵۴۵..... موفقیت هایتان را راحت و بی دردسر نشان دهید.

کارهایتان باید جیغی به نظر برسد؛ گویی به راحتی انجامش می دهید. تمام زحمت و ممارستی که صرف آن کرده است و نیز تمام ترفندهای هوشمندانه به کار رفته در کارهایتان باید پنهان شود. هنگام کار، از استراحت زحمت نشان دهید؛ انگار توانایی بیشتر از آن را دارید. از این وسوسه بپرهیزید که نشان دهید چه قدر سخت کار کرده اید، زیرا این کار فقط تردید ایجاد می کند. به هیچ کس حقه هایتان را آشکارا ندهید و گرنه علیهتان استفاده خواهند کرد.

قانون ۳۱

گزینه ها را در اختیار بگیرید؛ دیگران را وادارید تا با کار شما که شما می خواهید،

۵۶۳..... بازی کنند.

بهترین ترفند، آنهایی است که به دیگران حق انتخاب می دهید. قربانیان احساس می کنند؛ اما کنترل اوضاع را در دست دارند اما در حقیقت بازیچه شما هستند. به دیگران حق انتخاب هایی پیشنهاد دهید که هر کدام که برگزینند، به نفع شما باشد. وادارشان کنید بین دو انتخاب بد، یکی را انتخاب کنند که هر دو شما را به مقصودتان می رساند. آن ها را بر سر دو راهی قرار دهید. هر طرف که بروند، شاخ می خورند.

قانون ۳۲

با تخیلات مردم بازی کنید..... ۵۸۱

مردم اغلب از واقعیت طفره می‌روند، زیرا زشت و ناخوشایند است. هرگز به واقعیت متوسل نشوید؛ مگر آن‌که برای خشمی که ناشی از رفع توهم است، خود را آماده کرده باشید. زندگی آن قدر دشوار و اضطراب‌آور است که کسانی که افسانه و تخیل قوی دارند مانند لند کفشی، در بیابان غنیمت به حساب می‌آیند؛ همه به‌سویشان هجوم می‌آورند. قدره ریاده در دست گذاشتن روی تخیل توده مردم وجود دارد.

قانون ۳۳

نقطه ضعف افر، ۱۰ ضعف کنید..... ۵۹۷

هرکسی نقطه‌ضعفی دارد که ه‌کند شکستی در دیواره قلعه‌اش هست. آن نقطه‌ضعف معمولاً ناامنی و احساس یا نیازی غیرقانونی است. حتی می‌تواند لذت مخفیانه کوچکی باشد. در هر صورت، پس از آن‌که به آن پی بردید، می‌توانید از آن نقطه ضعف به نفع خود بهره بگیرید.

قانون ۳۴

به سبک خود پای‌بند باشید؛ ملکانه رفتار کنید..... ۶۲۵

این‌که چه‌طور خودتان را نشان می‌دهید اغلب نحوه برخورد شما را تعیین می‌کند. در بلندمدت، عامیانه یا معمولی ظاهر شدن باعث سوء دیدگان برایتان احترامی قابل نشوند، زیرا پادشاه برای خودش احترام قابل می‌شود و ه‌ن‌اس را در دیگران برمی‌انگیزد. با رفتار شادمانه و مقتدرانه به‌نظر می‌رسد شما برای ساخته شده‌اید.

قانون ۳۵

بر هنر مدیریت زمان تسلط یابید..... ۶۴۵

هرگز در حال عجله دیده نشوید. عجله حاکی از آن است که به خود و زمانتان مسلط

نیستید. همیشه خود را صبور نشان دهید، گویی می دانید همه چیز در نهایت به سمت شما می آید. شکارچی لحظه های مناسب باشید، اقتضای زمانه را بو بکشید و جریان هایی که شما را به قدرت می رساند یاد بگیرید. بدانید وقتی زمان مناسب هنوز فرا نرسید، عقب بایستید، و هنگامی که به ثمر رسید بی رحمانه حمله کنید.

قانون ۳۶

ه آن چ را نمی توانید به دست آورید خوار شمارید، زیرا نادیده گرفتنش بهترین نام است ۶۶۵

با نسیه هر مسکنی پیش پا افتاده، به آن هستی و اعتبار می بخشید. هر چه به دشمن بیشتر توجه کنید و ر قوی تر می کنید. وقتی اغلب سعی می کنید اشتباهی کوچک را درست کنید، بدیهه آشکار می شود. گاهی اوقات بهتر است مسایل را به جان خود رها کنید. اگر خواسته ای دارید که نمی وائید آن را به دست آورید، نسبت به آن بی اعتنایی نشان دهید. هر چه علاقه کمتری از خود سازید، برتر به نظر می رسید.

قانون ۳۷

صحنه هایی تأثیر گذار بیافرینید ۶۸۷

تصویرات گیرا و ژست های نمادین بزرگ می تواند رنی از درت خلق کند، همه نسبت به آن واکنش نشان می دهند. مناظر تماشایی برای اطر، پستان، به، کش بگذارید که پر از صحنه های گیرا و نمادهای درخشان باشد تا حضورتان را پرننگ کند. یاد که مات و مبهوت ظاهر شما شده اند، متوجه نمی شوند که واقعاً چه کار می کنید.

قانون ۳۸

هر طور دوست دارید، فکر کنید؛ اما مانند بقیه رفتار کنید ۷۰۳

اگر خلاف جریان روزگار حرکت کنید و ایده های نامتعارف و هنجارشکنی تان را به رخ بکشید، مردم فکر می کنند که فقط به دنبال جلب توجه هستید و به دیده حقارت به آن ها

می‌نگرید. در نتیجه آن‌ها راهی می‌یابند تا به‌خاطر این‌که احساس حقارت در آن‌ها ایجاد کردید، تنبیه‌تان کنند. بسیار مطمئنید که با دیگران درآمیزد و حس مشترک را تقویت کنید. ذات‌تان را فقط با دوستان صبوران و کسانی که مطمئن هستید خاص بودن‌تان را تحسین می‌کنند، به اشتراک بگذارید.

قانون ۳۹

آب را گم‌آلود کنید تا ماهی بگیرد..... ۷۲۱

خش و احساسات از نظر استراتژیک تأثیر معکوس دارند. همیشه باید خونسرد و بدون تعصب بماند؛ اما سرزنش و تهدید دشمنان را خشمگین کنید درحالی‌که آرامش خود را حفظ کرده‌اید، موفقیات را جلوه‌گر کنید. تعادل دشمنان را به‌هم بریزید نقطه‌ضعفشان را پیدا کنید تا از طریق آن سرسدداید، را درآورید و زمام امور را به‌دست بگیرید.

قانون ۴۰

ناهار مجانی را نپذیرید..... ۷۳۷

هر آن‌چه رایگان ارائه شود، خطرناک است و موقتاً یا حقایق در کار است یا اجباری در آن نهفته است. هرچه ارزشمند باشد، ارزش دارد بهایش را بپردازیم. با پرداختن سهم خود از قدردانی به احساس گناه و فریب مبرا خواهید داشت. همچنین عاقلانه است که بهای هرچیزی را کامل بپردازید، زیرا تعالی هیچ میانبری ندارد در مورد پولتان سخاوتمند باشید و آن را در جریان نگه دارید، زیرا سخاوتمندی علامت و جذبه‌بخش قدرت است.

قانون ۴۱

با جای پای بزرگان نگذارید..... ۷۶۵

آن‌چه برای اولین بار رخ می‌دهد همیشه از آن‌چه که بعدش می‌آید، اصیل‌تر و بهتر است. اگر جایگزین انسانی بزرگ شده‌اید یا پدر یا مادری مشهور دارید، برای آن‌که از زیر سایه

آن‌ها خارج شوید، باید دوبرابر آن‌ها تلاش کنید. زیر سایه‌شان گم نشوید، در غیر این صورت در گذشته‌ای که خود نساخته‌اید، گیر می‌افتید؛ با تغییر رویه، نام و هویت خود را بسازید. پدر از خودراضی و مستبد را از میان بردارید، مشروعیتش را بی‌اعتبار کنید، و با درخشیدن به سبک خود، قدرت کسب کنید.

قانون ۴۲

۷۹۱ پان را برانید تا گوسفندان پراکنده شوند.

ما در دسر اغلب به یک فرد قوی برمی‌گردد، یعنی کسی که تحریک‌کننده، مستبدی پشت‌پرد یا مسلماننده فضا با ادعای نیت خیر است. اگر به چنین افرادی میدان عمل دهید، دیگران تحت هود آن‌ها قرار می‌گیرند. منتظر نمانید تا در دسری که به‌وجود می‌آورند، چندبرابر شود، سعی نکنید به آن‌ها واکنش بدهید، زیرا آن‌ها اصلاح‌ناپذیرند. با منزوی یا طرد کردن آن‌ها، تأثیرشان را خنثی کنید. به نیت در دسر یورش برید تا گوسفندان پراکنده شوند.

قانون ۴۳

۸۰۹ روی قلب و ذهن دیگران کار کنید.

تهدید و اجبار واکنشی ایجاد می‌کند که سرانجام به خودتان استفاده می‌شود. باید دیگران را ترغیب کنید تا بخواهند هم‌سو با شما بروند. کسی که اغوا کرده‌اید به سرباز باوفای شما تبدیل می‌شود. یکی از راه‌های فریب دیگران، روی روان‌شناسی فردی و نقاط ضعفشان است. با کار روی احساس مردم، و بازی با آن‌ها، می‌توانید شمارند یا از آن‌ها می‌ترسند، از مقاومتشان بکاهید. اگر ذهن و قلب افراد را نادیده بگیرید، آن‌ها کم‌کم از شما متنفر می‌شوند.

قانون ۴۴

۸۲۷ به کمک اثر آینه، افراد را خلع سلاح و خشمگین کنید.

آینه واقعیت را منعکس می‌کند؛ اما هم‌چنین بهترین ابزار برای فریب است. هنگامی

که دشمنان را منعکس می‌کنید، و دقیقاً همان کاری که آن‌ها انجام داده‌اند را انجام می‌دهید، نمی‌توانند به سیاست شما پی ببرند. تأثیر آینه‌ای، آن‌ها را دست می‌اندازد و تحقیر می‌کند و باعث می‌شود واکنش شدیدی از خود نشان دهند. با قرار دادن آینه‌ای در مقابل روح و روانشان، آن‌ها را با این توهم فریب می‌دهید که ارزش‌های مشترکی با آن‌ها دارید، با قرار دادن آینه‌ای در مقابل کارهایشان، به آن‌ها درس عبرت می‌آموزید. افراد کمی می‌توانند در مقابل اثر آینه مقاومت کنند.

قانون ۴۵

نیاز به تغییر را می‌توانید با هرگز تغییر ناگهانی و بیش از حد ایجاد نکنید ۸۶۳
همه به صورت انفرادی نیاز به تغییر را احساس می‌کنند؛ اما مردم در زندگی روزمره، بنده عادت هستند. نوآوری بیش از حد نگرش‌کننده است و موجب طغیان می‌شود. اگر تازه به جایگاه قدرت رسیده‌اید یا فردی خارجی از مجموعه هستید که در تلاش است پایه قدرت را بنا نهد، وانمود کنید که به شیوه معمولی انجام کارها احترام می‌گذارید. اگر تغییر ضروری است، آن را در قالب بهبود اوضاع گذشتگان نشان دهید.

قانون ۴۶

هرگز بیش از اندازه کامل به نظر نرسید ۸۸۱
بهتر از دیگران ظاهر شدن همیشه خطرناک است؛ اما خطرناک تر از همه آن است که بدون هیچ عیب یا نقطه ضعفی به نظر برسید. حسادت دشمنانی خاموش ایجاد می‌کند. هوشمندانه است که هر از گاهی از خود عیبی به نمایش بگذارید و خطاهایی را بپذیرید تا حسادت دیگران را از خود منحرف سازید و بیشتر انسانی و دست‌یافتنی به نظر برسید. تنها مردگان می‌توانند بی‌نقص و پاک به نظر برسند.

قانون ۴۷

از هدفی که برای خود تعیین کرده‌اید، فراتر نروید و هنگام پیروزی، یاد بگیرید که

چه موقع توقف کنید..... ۹۰۹

لحظه پیروزی اغلب خطرناک‌ترین لحظه است. در اوج پیروزی، تکبر و اعتماد به نفس بیش از حد می‌تواند شما را ترغیب کند تا از هدف‌تان فراتر روید و هنگامی که زیاده‌روی می‌کنید، بیشتر از آن تعداد دشمنانی که شکست داده‌اید، برای خود دشمن می‌تراشید. اجازه ندهید که غرور ناشی از موفقیت به سرتان بزند. هیچ جایگزینی برای سیاست و مهربانی دقیق وجود ندارد. هدفی را تعیین کنید و وقتی به آن دست رسیدید، دست بکشید.

قانون ۱

در هیچ شمش و شمش نه نجید..... ۹۲۷

با شکل گرفتن و تثبیت نامی آشکار، خود را در معرض حمله قرار می‌دهید. به جای آن که قالبی به خود بگیرید که دشمن به آن پی ببرد، خودتان را انعطاف‌پذیر و سرپا نگه دارید. این حقیقت را بپذیرید که هیچ حقیقتی نیست و هیچ قانونی ثابت نیست. بهترین راه برای محافظت از خود، آن است که مانند آب، سیال و بی‌شکل باشید، هرگز به ثبات و نظم پایدار تکیه نکنید. همه چیز تغییر می‌کند.

مقدمه مترجم

از آن جا که سراسر زندگی برای قدرت است و همه ما به نوعی با قدرت سروکار داریم (یا صاحب قدرت هستیم یا تحت نفوذ آن)، بنابراین کتاب ۴۸ قانون قدرت برای تمام افراد جامعه مفید است. کسانی که تمایل دارند به قدرت برسند، به کمک این کتاب می توانند به بایدها و نبایدهای کسب قدرت پی ببرند و آن ها را به کار گیرند؛ اما کتاب حاضر برای کسانی که علاقه ای به کسب قدرت ندارند و می خواهند زندگی عادی خود را داشته باشند توصیه می شود، زیرا با آگاهی از قوانین قدرت و ترفندهای قدرتمندان می آموزند که چگونه بازیچه دست قدرتمندان نشوند.

از سوی دیگر، کتاب با افشای ترفندهای کلاهبرداران، شیادان و زیرمندان باعث می شود خواننده با ساده لوحی های رایج خود آشنا شود و بیاموزد که چگونه موقعیت های خطرناک را شناسایی کرده و طعمه این قبیل افراد نشود. ارائه مثال های واقعی و داستان وار تاریخی نیز بر جذابیت کتاب افزوده، خواننده را در طول مسیر فراگیری قوانین قدرت با خود همراه ساخته و کتاب را از حالت خشک و بی روح کتابچه های راهنما خارج کرده است.

در طول مطالعه این کتاب، به رازهای ناگفته بسیاری از بزرگان تاریخ در حوزه‌های مختلف پی خواهید برد؛ ترفندهایی که باعث شده نامشان در تاریخ جاودان بماند. به امید آن که شما نیز نام خود را در تاریخ جاودان سازید.

www.ketab.ir

مقدمه

این احساس که روی افراد ورزیدار با هیچ گونه تسلطی نداریم، به طور کلی برایمان تحمل ناپذیر است. در این هنگام، همدار با ناتوانی، احساس بدبختی نیز به ما دست می دهد. هیچ کس قدرت کسر دهنی نخواهد و همه به دنبال کسب قدرت بیشتر هستند. با وجود این، در دنیای امروز، خطرناک است که بیش از حد تشنه قدرت به نظر برسیم. بنابراین باید با ظرافت عمل کنیم؛ خوش مشرب و در عین حال حيله گر و دموکراتیک اما آب زیر کاه.

این بازی دوگانگی مستمر، به پویایی قدرت در دنیای پر استیلا و اشرافی قدیم بسیار شباهت دارد. در سراسر تاریخ، دربار همیشه پیرامون فرد صاحب قدرت شکل می گرفته است؛ مانند پادشاه، ملکه، امپراتور و رهبر. در این میان، درباریان در جایگاه حساسی قرار می گرفتند. آن ها مجبور بودند به اربابشان خدمت کنند؛ اما اگر چاپلوس به نظر می رسیدند یا آشکارا محبت بیش از حد از خود نشان می دادند، دیگر درباریان متوجه می شدند و علیه اش توطئه می کردند. هم چنین تصور می شد دربار، نماد تمدنی والا و ناب باشد. اقدامات خشن یا اعمال قدرت آشکار، مورد غضب واقع می شد و درباریان در سکوت و پنهانی علیه

کسی که اعمال قدرت می‌کرد، توطئه می‌کردند. درباریان بر سر چنین دو راهی قرار داشتند و درحالی که به‌عنوان اسوهٔ وقار و ظرافت ظاهر می‌شدند، مجبور بودند به ظریف‌ترین روش‌های ممکن به مخالفشان کلک بزنند و آن‌ها را خنثی کنند. درباری موفق به‌مرور زمان یاد می‌گرفت تمام اقداماتش را به‌صورت غیرمستقیم انجام دهد. اگر به رقیبی از پشت خنجر می‌زد این کار را در دستکشی مخفی و با لبخندی شیرین بر لب انجام می‌داد، به‌جای متوسل شدن به اجبار یا خبیثی آشکار، درباری تمام‌عیار راهش را از طریق دلفریبی، جذبه، فریب و سیاست می‌برد و همیشه چند گام جلوتر را برنامه‌ریزی می‌کرد. زندگی در دربار، به‌تنها مانند بازی‌ای بود که هرگز پایان نداشت، بلکه حتی یک جنگ داخلی به‌شمار می‌آمد.

امروزه، ما نیز با دستگاه مشابه دربار روبه‌رو هستیم؛ همه‌چیز باید متمدانه، پاک، دموکراتیک و عادیانه به‌نظر برسد؛ اما اگر براساس آن قوانین، خیلی جدی بازی کنیم یا آن‌ها را بسیار ساده بدانیم، اطرافیانمان که آن قدرها هم احمق نیستند، ما را حیل‌گر خواهند پنداشت. نیکولا ماکیاوولی^۱، سیاستمدار بزرگ و درباری دوران رنسانس می‌نویسد: «هرکس تلاشی کند همیشه خوب باشد، به دست افراد بی‌شماری که خوب نیستند، نابود خواهد شد.» این افراد، خود را پالوده و مهذب می‌دانند؛ اما زیر پوستهٔ پرزرق و برق، باقی‌ماندهٔ دیگی از احساسات پلید می‌جوشد؛ مانند طمع، حسادت، شهوت و نفرت. همان این احساسات، در غلیان است. با وجود این، همان احساسات زشت هنوز در درون ما در جوش و خروش است. بازی همان است. در ظاهر باید برای تمام خوبی‌ها احترام قایل شوید؛ اما در باطن، اگر احمق نباشید، به‌سرعت یاد می‌گیرید که محتاط باشید، طبق توصیهٔ ناپلئون عمل کنید و مشت آهنین خود را زیر دستکشی مخفی پنهان سازید. اگر مانند درباریان قدیم، بتوانید در هنر کار به‌صورت غیرمستقیم

مهارت یابید، دلربایی، فریبکاری و افسونگری بیاموزید و با ظرافت عملکرد بهتری نسبت به رقیبانتان داشته باشید، به اوج قدرت دست خواهید یافت. می‌توانید کاری کنید که افراد در مقابل اراده‌تان سر تعظیم فرود آورند بدون آن که متوجه شوند شما چه کاری انجام داده‌اید و اگر متوجه این موضوع نشوند، نه از دست‌تان به خشم می‌آیند و نه مقاومت می‌کنند. برای برخی مردم، مفهوم اجرای آگاهانه بازی‌های قدرت، هرچه قدر هم غیرمستقیم باشد، خبیثانه، غیراخلاقی و یادگیری از گذشته به نظر می‌رسد. آن‌ها معتقدند باید با نمایش رفتار شیوه‌هایی، که هیچ ارتباطی با قدرت ندارد، از بازی دور بمانند. باید حواستان به چنین افرادی باشد، زیرا درحالی که این نظرات را بر زبان می‌آورند، اغلب خودشان از مهارت‌های بازیگران قدرت هستند. آن‌ها استراتژی‌هایی به کار می‌گیرند که هوشمندانه است، اما به گونه‌ای که کار گرفته را پنهان می‌سازد. برای نمونه، این قبیل افراد اغلب ضعف خود را به عنوان نوعی فضیلت اخلاقی نشان می‌دهند؛ اما کسی که واقعاً قدرت نداشته باشد، اگر نتواند شخصی را که برایش نباشد، ضعفش را آشکار نمی‌کند تا همدردی یا احترام دیدن را به دست آورد. به نمایش گذاشتن ضعف یک نفر، دقیقاً سیاستی ظریف و فریبنده بسیار مؤثر در بازی قدرت است (رجوع شود به قانون بیست و دوم، سیاست‌های جدید).

تर्फند دیگر کسانی که به ظاهر از بازی قدرت بیرزند، آن است که در تمام بخش‌های زندگی خواهان برابری هستند. با همه در هر مقام و مدتی که هستند، باید یکسان برخورد شود؛ اما اگر برای آن که از رنگ و بوی قدرت دوری کنید، بکوشید با همه یکسان و عادلانه رفتار کنید، با این مشکل روبه‌رو می‌شوید که برخی از افراد، در انجام بعضی کارها بهتر از بقیه هستند. برخورد یکسان با همه، بدان معناست که تفاوت‌های افراد نادیده گرفته شود و کسانی را که مهارت کمتری دارند بالا برده و کسانی را که عالی هستند، سرکوب کنید. باز هم بسیاری از کسانی که به این شیوه رفتار می‌کنند در واقع سیاست دیگری از قدرت را در پیش می‌گیرند؛ یعنی توزیع مجدد پاداش افراد به شیوه‌ای که خودشان تعیین می‌کنند.