

۴۸ قانون قدرت (نسخه جدید)

رابرت گرین

روش های مخفی برای رسیدن به آنچه می خواهید

کتاب ۴۸ قانون قدرت (۱۹۹۸) نگاهی به ویژگی‌های بنیادی قدرت دارد. در این کتاب یاد می‌گیرید که چطور قدرت را بهتر درک کنید و از آن به بهترین نحوه استفاده کنید.

SookhteJet.com

تاریخ، اسرار، و عملکرد درونی قدرت را کشف کنید. چه بخواهیم چه نخواهیم، ما انسان‌ها در یک بازی مداوم متولد می‌شویم: بازی قدرت.

این بازی از ابتدای تاریخ شروع شده است و خواسته یا ناخواسته همه‌ی ما بازیکنان این بازی هستیم. گاهی اوقات بازی خونین و آشکار است. اما بیشتر اوقات غیرمستقیم، ظریف و در سایه بازی صورت می‌گیرد.

سوال این است: آیا قوانین را می‌دانید - و آیا برای بردن بازی می‌کنید؟

برخی افراد تصمیم می‌گیرند که آن را نادیده بگیرند و خود را فریب دهند و فکر کنند که بازی قدرت چیزی است که می‌شود از آن انصراف داد. یا ممکن است اعتراض کنند که این بازی، شیطانی و غیراجتماعی است. این بازیکنان به راحتی تحت تسلط کسانی هستند که بازی را در دست می‌گیرند.

دیگران، مانند قلدرهای مسلط در زمین بازی یا غول‌های کسب و کار کاریزماتیک، به نظر می‌رسد که متخصص هستند و حتی بدون تلاش، بر آنان مسلط می‌شوند. اما بازی فقط به نفع آن‌ها چیده نشده است. مهارت‌های این افراد توسط هر کسی که بازی را مطالعه و آن را به خوبی انجام دهد می‌تواند بهبود یابد.

در ۴۸ قانون قدرت، رابرت گرین قوانین بازی را با استفاده از نمونه‌های تاریخی تمدن‌های سراسر جهان ترسیم و از تاریخ سه هزار ساله برای این کار استفاده می‌کند. او درس‌هایی را از دست‌کاری‌های چیره دست، استخراج می‌کند که

به شما می‌آموزد چگونه بر حریفان خود غلبه کنید و به یک بازیکن قدر، یک
ماکیاولی^۱ مدرن تبدیل شوید.

SookhteJet.com

^۱ نخستین اندیشمند سیاسی مدرن

درس شماره ۱:

از استادان پیشی نگیرید

آیا تا به حال سعی کرده‌اید رئیس خود را تحت تاثیر قرار دهید، اما تلاش‌هایتان نتیجه معکوس داشته باشد؟ خب، ممکن است به طور تصادفی قانون اول بازی قدرت را زیر پا گذاشته باشید، که می‌گوید هرگز از استاد برتری نخواهید داشت.

قانون اول قدرت، حکم می‌کند که ما باید در برابر مافوق خود، افرادی که قدرت بیشتری از ما دارند، فروتن جلوه کنیم.

به هر حال، افراد قدرتمند می‌خواهند در مرکز توجه قرار گیرند. تلاش برای تحت تاثیر قرار دادن آن‌ها می‌تواند توجه را از آن‌ها برداشته و به سمت شما منحرف کند و در نتیجه به غرور آن‌ها در این فرآیند، لطمه بزند.

اما بدتر از آن، برتری رفتاری نسبت به آن‌هاست، حرکتی که می‌تواند باعث شود رئیس‌تان شما را تهدیدی برای موقعیت خود بداند. اگر این اتفاق بیفتد، آنها ممکن است، تلاش کنند تا شما را از موقعیتتان پایین بکشند.

رابطه بین شاه لوئی چهاردهم فرانسه و نیکلاس فوکه، وزیر دارایی پادشاه را در نظر بگیرید. فوکه که یک مشاور باهوش و وفادار بود. فوکه برای جلب رضایت پادشاه، یک مهمانی مجلل در قصر مبله خود برپا کرد تا به شاه نشان دهد که چقدر ارتباطات خوب و تاثیرگذاری دارد.

روز بعد فوکه به دستور پادشاه دستگیر شد. لویی چهاردهم احساس کرد تحت الشعاع قرار گرفته است و وزیر را به دزدی برای جمع آوری چنین ثروت گزافی

منتهم کرد. صحت و سقم اتهام در کنار اصل مطلب بود. فوکو روزهای باقی مانده خود را در یک سلول زندان گذراند.

بنابراین اکنون می دانید: اعمال زیاده خواهی و نمایش درخشش شخصی ممکن است رئیس شما را تحت تأثیر قرار ندهد و برعکس، نیز عمل کند. پس چگونه می توانید از این اتفاق بگریزید؟ خب، یک استراتژی خوب این است که همیشه کاری کنید که مسئول بهتر از بقیه بویژه خودتان به نظر برسد.

به عنوان مثال گاليله را در نظر بگیرید. او به شدت به بودجه برای تحقیقات خود نیاز داشت و راهی مبتکرانه برای به دست آوردن آن یافت. او سالها را صرف التماس برای دریافت بودجه از مشتریان کرده بود، اما معمولاً به جای پول نقد، هدایایی دریافت می کرد. بنابراین، زمانی که در سال ۱۶۱۰، چهار قمر مشتری را کشف کرد، تصمیم گرفت بر روی یک خانواده - مدیسی ها - تمرکز کند.

هنگامی که گاليله چهار قمر مشتری را کشف کرد، کشف خود را به بر تخت نشستن کوزیمو دوم مدیچی^۲ ربط داد و آن را یک رویداد کیهانی اعلام کرد که از برتری این خانواده خبر داد. او گفت که چهار قمر، نماینده کوزیمو دوم و سه برادرش هستند، در حالی که مشتری خود، کوزیمو اول، پدر چهار برادر مدیچی است. این امر غرور حامی او را غلغلک داد، او این کشف را به عنوان یک فال آسمانی تفسیر کرد که عظمت خانواده را تأیید می کند.

گاليله با شکوهمند جلوه دادن خانواده مدیچی و همسو کردن نام آنها با کیهان، موقعیتی را به عنوان فیلسوف و ریاضیدان رسمی کوزیمو دوم به دست آورد. او دیگر هرگز مجبور نشد برای تامین مالی التماس کند.

^۲ اولین حاکم خاندان مدیچی

درس شماره ۲:

برای کار دیگران ارزش قائل شوید و همزمان از کار خودتان محافظت کنید

آیا هرگز به این فکر می‌کنید که با سرقت چند قطعه هوشمندانه، بخش‌هایی از کار شخص دیگری را متعلق به خودتان کنید؟ آیا تا به حال با حيله‌گری پاسخ یکی از همکلاسی‌هایتان را در طول امتحان ریاضی دزدیده‌اید؟ شاید این کار را کردیده باشید، اما حقیقت این است که دستیابی به قدرت اغلب به معنای استفاده از کار دیگران، به نفع خود است.

چرا انرژی خود را برای انجام کارها هدر دهید، اگر شخص دیگری بتواند آن‌ها را برای شما انجام دهد؟ آیا می‌دانستید که نیکولا تسلا دانشمند صربستانی برای مخترع معروف توماس ادیسون کار می‌کرد؟ و در واقع این تسلا بود، نه ادیسون، که با بهبود طراحی نسبتاً ابتدایی ادیسون، نقش مهمی در ایجاد دینام معروف ادیسون ایفا کرد؟

برای انجام این کشف، تسلا یک سال تمام به طور خستگی‌ناپذیر کار کرد و اغلب روزها ۱۸ ساعت در آزمایشگاه بود. اما امروزه دینام را به ادیسون نسبت می‌دهند.

کمی تغییر کرده است. فقط فکر کنید که تعداد کمی از سیاستمداران سخنرانی‌های خود را می‌نویسند، و چگونه رمان نویسان معروف از نویسندگان دیگر "کار یا ایده قرض می‌گیرند."

اما بهره بردن از مزایای کار انجام شده توسط دیگران کافی نیست - شما همچنین باید برای آن اعتبار قائل شوید. ادیسون و شرکتش تمام اعتبار کار تسلا بر روی دینام را گرفتند. ادیسون حتی یک درصد از سود خود را با تسلا

تقسیم نکرد. بنابراین، با در نظر گرفتن تجربه تسلا، به یاد داشته باشید که اعتباری که برای یک اختراع یا خلق اثر، از هر نوعی داده می شود، به اندازه خود اختراع ضروری است. اگر مدعی اعتبار نباشید، شخص دیگری وارد عمل می شود، ایده شما را می دزدد و تمام ستایش هایی را که با آن همراه است، دریافت می کند.

SookhteJet.com

درس شماره ۳:

به دست آوردن قدرت نسبت به کسی، به معنای شناختن آن - و نشان دادن دوستی با آن‌هاست.

شاید قبلاً با این مشکل مواجه شده باشید: شما در تلاش هستید تا از رقبا پیشی بگیرید اما نمی‌توانید به طور دقیق استراتژی‌های رقبای خود را پیش بینی کنید. چگونه می‌توانید این را دور بزنید؟

خب، یکی دیگر از ترفندها برای به دست آوردن قدرت، جمع آوری اطلاعات مهم درباره افرادی است که می‌خواهید کنترل کنید، برای دریافت چیزی از کسی، باید در مورد او بدانید. به هر حال، دانستن برنامه‌ها، نقاط ضعف و خواسته‌های یک فرد به شما کمک می‌کند هم نظر او را جلب کنید و هم اقدامات او را هدایت کنید.

جوزف دووین، دلال آثار هنری را در نظر بگیرید، که در سال ۱۹۲۰ تصمیم گرفت صنعتگر اندرو ملون را به عنوان مشتری جذب کند. اما ملون به راحتی متقاعد نشد، بنابراین دووین تصمیم گرفت به کارکنان ملون رشوه بدهد تا اطلاعات سری درباره کارفرمایان را به او منتقل کنند.

وقتی ملون به لندن سفر کرد، دووین مطمئن شد که او را دنبال می‌کند. دووین در همان گالری هنری که ملون از آن بازدید می‌کرد، ظاهر شد، ظاهراً تصادفی، و او را درگیر یک گفتگوی پر جنب و جوش کرد.

از آنجایی که دووین چیزهای زیادی را در مورد آنچه ملون دوست دارد می دانست، به راحتی با وادار کردن او به این باور که آن‌ها در چیزهایی دارای سلیقه های مشترک هنری هستند، مورد توجه او قرار گرفت. در نتیجه، این برخورد با شادی به پایان رسید و ملون به زودی بهترین مشتری دووین شد.

پس چگونه می توانید حقه دووین را به کار ببرید؟

می‌توانید با ظاهر شدن به‌عنوان دوست یک شخص، خیرچین‌ها را استخدام کنید یا حتی بهتر، خودتان به عنوان جاسوس عمل کنید. در حالی که اکثر مردم جاسوس‌های اجیر شده را انتخاب می‌کنند، این استراتژی خطرناک است. چگونه می‌توانید مطمئن باشید که جاسوسان شما با شما صادق هستند؟

برای اطمینان از صحت اطلاعاتتان، بهتر است خودتان جاسوسی را انجام دهید. این کار آسانی نیست، زیرا مردم معمولاً در به اشتراک گذاشتن اطلاعات خصوصی با افراد غریبه تردید دارند.

با این حال، زمانی که در جمعی هستند که آن را دوست خود می‌دانند، آنقدرها هم رازدار نیستند، و این باعث می‌شود که خود را به عنوان یک همراه، به یک استراتژی بسیار مؤثر، تبدیل کند.

درس شماره ۴:

برای سردرگم کردن رقبا؛ غیرقابل پیش‌بینی باشید!

احتمالاً می‌دانید که اکثر مردم تغییرات ناگهانی را دوست ندارند، اما آیا می‌دانستید که می‌توانید از غیرقابل پیش‌بینی بودن، در جهت مزیت رقابتی خود استفاده کنید؟ رفتار غیرقابل پیش‌بینی می‌تواند رقابت شما را از تعادل خارج کند. در اینجا آمده است که چگونه در سناریوهای رقابتی، مخالفان شما احتمالاً تلاش زیادی می‌کنند تا با نظارت بر عادات و تصمیم‌گیری‌های شما، شما را کشف کنند و از استفاده این اطلاعات علیه شما دریغ نخواهند کرد. در این شرایط بهترین حرکت شما این است که نامنظم عمل کنید. غیرقابل پیش‌بینی بودن شما را از درک شدن توسط مخالفان محافظت می‌کند، که این عمل آن‌ها را ترسانده و عصبی می‌کند.

مسابقه شطرنج معروف ۱۹۷۲ بین بابی فیشر و قهرمان روسیه بوریس اسپاسکی را در نظر بگیرید. فیشر می‌دانست که تکنیک اسپاسکی هدف قرار دادن روتین‌ها و قابلیت پیش‌بینی حریف است و فیشر از این اطلاعات با بازی غیرقابل پیش‌بینی، به نفع خود استفاده کرد.

حتی در روزهای منتهی به مسابقه، فیشر حتی مشخص نکرد که آیا او به ریکیاویک، جایی که قرار بود در آنجا بازی کنند، برسد یا نه. و زمانی که او وارد شد، لحظاتی قبل از لغو مسابقه به دلیل غیبت او بود. پس از این شیرین‌کاری، فیشر از همه چیز از نور گرفته تا صندلی‌ها و سرو صدای اتاق شکایت کرد.

هنگامی که آنها در نهایت اولین مسابقه را آغاز کردند، فیشر بی دقتی‌هایی انجام داد. اسپاسکی نمی‌توانست تشخیص دهد که آیا واقعاً اشتباه می‌کند یا فقط بلوف می‌زند. در این مرحله، فیشر اسپاسکی را دقیقاً همان جایی که او می‌خواست قرار داد. وقتی رقیب شما به اندازه کافی گیج شده باشد، در موقعیت عالی برای برنده شدن هستید.

چرا؟ انجام کارهایی که حریف شما را گیج می‌کند باعث می‌شود که او سعی کند رفتار شما را توضیح دهد و حواس او را از کار در حال انجام منحرف کند و به شما فرصت ضربه زدن را می‌دهد.

بنابراین، پس از دو بازی شطرنج، فیشر بازی به بازی را با حرکات جسورانه شروع کرد. اسپاسکی مرعوب شده و فیشر قهرمان جهان شد.

SookhteJet.com

درس شماره ۵:

تسلیم شدن در برابر یک حریف قوی تر به شما کمک می کند تا بعداً قدرت کسب کنید.

آیا تا به حال با حریفی روبرو شده‌اید که بدانید هرگز برنده نخواهید شد؟ در حالی که برای مردم، عادی است که در برابر همه مشکلات با افتخار بجنگند، این مسیر رسیدن به قدرت نیست. پس در مواجهه با حریف قدرتمندتر چه باید کرد؟ تسلیم شدن و دست کشیدن.

این ممکن است یک استراتژی عجیب به نظر برسد، به خصوص که انسان‌ها به طور غریزی برای محافظت از خود با دشمنان خود می‌جنگند. اما وقتی یک رقیب، پرخاشگرانه عمل می‌کند، از شما انتظار دارد که به همان شیوه پاسخ دهید. در مواردی که می‌دانید رقابت باعث شکست شما می‌شود، بهترین حرکت شما تسلیم شدن است.

چرا؟ اگر تسلیم شوید یا حداقل دشمن خود را متقاعد کنید که این کار را انجام داده‌اید، می‌توانید مطمئن شوید که او آسیب قابل توجهی وارد نخواهد کرد. نه تنها این، بلکه حریف شما که فکر می‌کند پیروز شده است، گارد خود را باز می‌کند. وقتی او این کار را کرد، شما یک فرصت طلایی برای بازیابی قدرت و برنامه ریزی برای حرکت بعدی خود خواهید داشت.

برتولت برشت، نویسنده ایده‌های انقلابی کمونیستی را در نظر بگیرید، که در سال ۱۹۴۱ به ایالات متحده مهاجرت کرد تا به دیگر روشنفکران تبعید شده از اروپا بپیوندد. پس از جنگ جهانی دوم، برشت و هم‌تایانش به کنگره ایالات

متحده احضار شدند، کنگره‌ای که در حال تحقیق در مورد نفوذ احتمالی کمونیستی در هالیوود بود.

در حالی که هم‌پیمانان او با داد و فریاد و عدم همکاری، اقتدار کنگره را به چالش می‌کشیدند، برشت آرام بود و مؤدبانه به سؤالاتی که از او می‌شد پاسخ می‌داد. برشت به دلیل رفتار خوبش توسط دولت آزاد شد و حتی پیشنهاد کمک به او را در روند مهاجرت داد. او کشور را ترک کرد و به نوشتن در مورد اعتقادات کمونیستی خود ادامه داد.

و دوستان سرسختش؟

آنها در لیست سیاه قرار گرفتند و سال‌ها نتوانستند چیزی منتشر کنند! بنابراین، مانند برشت عمل کنید و تسلیم شدن را ابزاری برای خودتوان سازی قرار دهید. به جای انجام فداکاری‌های بزرگ برای لحظه‌ای کوتاه از شکوه، قدرت بلندمدت بسازید.

درس شماره ۶:

اگر می خواهید مانند یک مافوق با شما رفتار شود، باید مانند یک فرد برتر رفتار کنید.

آیا شما در نردبان بالاتر از دیگران هستید؟ اگر چنین است، ضروری است که نقش بازی کنید - مگر اینکه، ترجیح دهید که به عنوانی برابر با آنها دیده شوید. اما یک هشدار: رفتار کردن به گونه ای که گویی با دیگران برابر هستید در حالی که موقعیتی برتر دارید، تنها باعث تحقیر شما می شود.

لویی فیلیپ، پادشاه فرانسه در دهه های ۱۸۳۰ و ۱۸۴۰ را در نظر بگیرید. او مراسم سلطنتی و تمام نمادهای مرتبط با تاج و تخت را تحقیر می کرد. بر خلاف تشریفات مورد نیاز برای موقعیت خود، او به دلیل پوشیدن کلاه خاکستری و نگه داشتن چتر به جای تاج و عصای خود بدنام بود. او حتی با افراد سلطنتی همراهی نشد و در عوض بیشتر با بانکداران دوست شد.

اما رفتار پادشاه هیچ سودی برای او نداشت - او به زودی مورد نفرت ثروتمندان و فقرا قرار گرفت. افراد ثروتمند از پادشاه ناراضی بودند، در حالی که فقرا از پادشاهی که مانند طبقات پایین رفتار می کرد اما مراقب آنها نبود خوششان نمی آمد. حتی دوستان بانکدارش هم وقتی متوجه شدند که می توانند بدون توبیخ به او توهین کنند، با او برخورد کردند.

نفرت بالا گرفت تا اینکه مردم علیه او قیام کردند و او مجبور به کناره گیری از تاج و تخت شد.

به طور کلی، مردم به افراد بالاتری که مانند همتایان خود رفتار می کنند مشکوک هستند. انجام این کار باعث می شود دیگران فکر کنند که شما صادق

نیستید، زیرا آنها تصور می کنند روش های متواضعانه شما ترفندی حيله گر برای پنهان کردن امتیازات شما است.

پس چه تاکتیکی بهتر است؟

در عوض باید از استراتژی تاج و تخت استفاده کنید تا مردم با شما مانند خانواده سلطنتی رفتار کنند. به بیان ساده، اگر معتقد باشید که از دیگران بالاتر هستید و بر اساس آن عمل کنید، دیگران نیز شروع به این خواهند کرد که شما را برتر بدانند. کریستف کلمب مانند خانواده سلطنتی رفتار می کرد و در نتیجه اکثر مردم او را چنین نگاه می کردند. در واقع، معاشرت او با خانواده سلطنتی اسپانیا بود که در نهایت تاج و تخت اسپانیا را متقاعد کرد که هزینه سفرهای او را تامین کند.

SookhteJet.com

درس شماره ۷:

اغواگری برای به دست آوردن قدرت نسبت به دیگران بهتر از اجبار عمل می کند.

خود را به جای چوکو لیانگ، استراتژیست ارشد ایالت چین باستانی تصور کنید. به تازگی توسط پادشاه منگوئو از جنوب به چین اعلام جنگ شده است و این شما هستید که باید او را متوقف کنید و کشور را نجات دهید.

اما قبل از یادگیری کارهایی که باید انجام دهید، ضروری است که بدانید چه کارهایی را نباید انجام دهید.

اول از همه، استفاده از زور و تاکتیک‌های اجباری هرگز عاقلانه نیست، حتی اگر ساده‌ترین انتخاب باشد. اگر قدرت خود را تحمیل کنید، مردم در خفا از شما رنجیده خواهند شد، چرا که زور باعث ایجاد مقاومت می‌شود. لیانگ این را می‌دانست و حمله نکرد، حتی اگر احتمالاً ارتش مهاجم را شکست می‌داد.

اغوا کردن استراتژی بهتری است. مردم تمایل دارند با احساسات خود کنترل شوند، و با بازی کردن با احساسات آن‌ها، می‌توانید آن‌ها را وادار کنید تا آنچه را که می‌خواهید انجام دهند - به میل خود، بدون اعمال زور.

شما می‌توانید این کار را با تهدید حریف خود انجام دهید تا آن‌ها انتظار درد داشته باشند و سپس به طور ناگهانی با مهربانی با آن‌ها رفتار کنید. وقتی منگوئو به چین حمله کرد، لیانگ او و کل ارتشش را اسیر کرد. منگوئو از سربازانش جدا شد. او انتظار بدترین‌ها را داشت. اما در کمال تعجب به او غذای لذیذ و شراب پیشنهاد شد.

در حالی که لیانگ سربازان دشمن را آزاد می‌کرد، گفت تنها زمانی اجازه می‌دهد که منگوئو برود که پادشاه دشمن قول دهد که اگر دوباره دستگیر شود، در برابر پادشاه چین تعظیم خواهد کرد.

لیانگ چندین بار دیگر منگوئو را دستگیر کرد و همیشه او را رها می‌کرد. سپس، در هفتمین دستگیری، منگوئو به پای لیانگ افتاد و خود و پادشاهی اش را تسلیم کرد.

با وجود اینکه لیانگ می‌توانست منگوئو را بکشد، واقعیتی که دشمنش به خوبی می‌دانست، او فرصت‌های زیادی به او می‌داد و هر بار به خوبی با او رفتار می‌کرد. در نتیجه، منگوئو به طور فزاینده‌ای نسبت به پادشاه چین قدردان و مدیون شد، تا اینکه سرانجام به میل خود تسلیم گردید

SookhteJet.com

درس شماره ۸:

در تلاش برای کسب قدرت، از دوستان خود دوری و با دشمنان خود همکاری کنید.

وقتی خود را در یک موقعیت حرفه ای پیچیده می بینید، طبیعی است که بخواهید دوستان خود را به خدمت بگیرید. به هر حال، چه کسی بهتر از یک دوست حامی، درد یک مصیبت تجاری را کاهش می دهد؟

حساب کردن روی دوستان خود یک اشتباه بزرگ است. دلیل ساده است: دوستان شما به احتمال زیاد خود را با شما مقایسه می کنند و بنابراین به آنچه دارید حسادت می کنند. به همین دلیل هوشمندانه ترین حرکت ایجاد فاصله بین شما و آنهاست.

امپراطورهای چین مرتباً توسط نزدیکترین دوستان خود که بسیاری از آنها را به عنوان ژنرال منصوب کرده بودند، ترور می شدند. امپراتور سونگ با آگاهی از این پتانسیل خائنه، روشی متفاوت در پیش گرفت. در سال ۹۵۹، او با زیرکی ژنرال های خود - همه دوستان خود - را به یک ضیافت دعوت کرد. هنگامی که آنجا بود، به آنها املاک و ثروت ارائه کرد و همه آنها را بازنشسته کرد. در نتیجه، سونگ ۱۶ سال دیگر سلطنت کرد، شاهکاری که در آن زمان بی سابقه بود.

اما اگر دوستان خود را دور کنید، قرار است با چه کسی کار کنید؟

ممکن است عجیب به نظر برسد، اما بهترین ایده این است که با دشمنان خود همکاری کنید و در نتیجه نفوذ خود را گسترش دهید. در سال ۱۸۰۷، وزیر امور خارجه فرانسه، تالیران، متوجه شد که ناپلئون در حال از دست دادن

نفوذ خود است. با در نظر گرفتن این موضوع، تالیران تلاش کرد تا او را سرنگون کند. اما برای اجرای چنین نقشه خطرناکی به یک همدست جدی نیاز داشت.

در پایان، او به طور غیرمنتظره‌ای، با کمک جوزف فوشه، که مدت‌ها دشمن سیاسی تالیران و رقیب اصلی ناپلئون بود، شخص مناسبی را یافت. این همکاری مؤثر بود زیرا هر دو مرد معتقد بودند که ناپلئون در حال سقوط است و فرانسه به یک رهبر جدید نیاز دارد.

بنابراین، در حالی که تالیران کار دیپلماتیک ناپلئون با روسیه را تضعیف می‌کرد، فوشه با انگلیسی‌ها کار کرد تا موقعیت امپراتور را بیشتر تضعیف کند. سرانجام، ناپلئون سرنگون شد، و در حالی که فوشه نیز نفوذ خود را از دست داد، تالیران به عنوان وزیر مهمی در دولتی که قدرت را به دست گرفت، ارتقا یافت.

SookhteJet.com

درس شماره ۹:

مردم را با کار هنرمندانه متقاعد کنید نه استدلال.

آیا تا به حال وارد بحثی شده‌اید که تا دیروقت ادامه داشته و در نهایت منجر به این شده است که طرف مقابل به طرز بدی می‌پذیرد؟ برای سرسخت‌ترین افراد در میان ما آسان است که چنین رویدادهایی را به عنوان پیروزی بشمارند، اما حقیقت کاملاً متفاوت است.

در واقع، متقاعد کردن دیگران با بحث، اتلاف وقت است و حتی می‌تواند خطرناک باشد، به خصوص اگر قدرتمند باشند.

در سال ۱۳۱ قبل از میلاد، کنسول روم موسیانوس برای فتح شهر یونانی پرگاموس در حال لشکرکشی بود. برای شکستن دیوارهای شهر، او به یک دکل کشتی عظیم نیاز داشت. با این حال، مهندس که این وظیفه به او محول شده بود می‌دانست که یک دکل کوچکتر بهتر عمل می‌کند. او نظر خود را با سربازان گفت و اصرار کرد که کنسول کوچکتر از این دو را بیاورند. حق با او بود؛ دکل کوچکتر بهتر کار می‌کرد. اما این مهم نبود. مهندس به خاطر دردسری که ایجاد کرده بود، تا حد مرگ شلاق خورد.

به عبارت دیگر، درست بودن و درست گفتن به مردم کافی نیست. یک رویکرد دیگر این است که مردم را از طریق اقدامات حيله‌گرانه متقاعد کنید. اغلب، با کمی تفکر، می‌توانید راهی برای اطمینان از برتری ایده خود بیابید.

سر کریستوفر رن، معمار مشهور بریتانیایی قرن هفدهم، مأمور طراحی تالار شهر برای وست مینستر شد. اما او به حال خود رها نشد. شهردار وست

مینستر از ترس اینکه ممکن است ساختمان سقوط کند و دفتر کارش در طبقه اول را خراب کند، خواستار اضافه شدن دو ستون اضافی شد.

رن می دانست که ترس شهردار بی اساس است. اما به جای این که بگوید، به سادگی دو ستون را ساخت. سال‌ها بعد، سازندگانی که روی داربست مرتفع کار می‌کردند متوجه شدند که ستون‌ها درست قبل از رسیدن به سقف به پایان می‌رسند. در واقع، آنها اصلاً کاری برای حفظ ساختمان انجام نمی‌دادند. رن نسبتاً حيله گر از بحث بی فایده اجتناب کرده بود و در عین حال مطمئن بود که نظرش ثابت شده است. ستون‌ها در نهایت برداشته شدند.

SookhteJet.com

درس شماره ۱۰:

وقتی به دنبال کمک از شخص دیگری هستید، به نفع شخصی آنها فکر کنید، نه به حسن نیتشان.

تصاحب قدرت، کار آسانی نیست و اگر می‌خواهید موفق شوید، باید از دیگران کمک بخواهید. اما نحوه درخواست شما مهم است. به هر حال، شما می‌توانید از مردم بخواهید که به سادگی از روی خوبی قلبشان به شما کمک کنند. اما این یک اشتباه خواهد بود.

در دهه ۱۴۰۰، یک شاهزاده ایتالیایی در شهر لوکا بود. این شاهزاده تحت حمایت یک خانواده قدرتمند به نام Poggios بود. با این حال، پس از رسیدن به قدرت، او همه چیز را در مورد خانواده فراموش کرد و صرفاً به دنبال منافع خود بود.

Poggios که از این موضوع عصبانی شده بودند، شروع به توطئه با خانواده های دیگر برای سرنگونی شاهزاده کردند. اما قبل از این کار، یکی از اعضای خانواده پوجیو، استفانو، گفت که باید به جای آن از روش‌های دیپلماتیک استفاده شود. استفانو نزد شاهزاده رفت و شورش پیش رو را توصیف کرد و از او خواست تا در نظر بگیرد که خانواده پوجیوس برای او چه کرده است.

شاهزاده با شنیدن این موضوع، پوجیوس ها را به کاخ خود دعوت کرد، جایی که به جای تغییر روش و پاداش عادلانه به خانواده، آنها را زندانی و اعدام کرد، از جمله استفانو.

به زبان ساده: درخواست از مردم برای انجام کار درست اغلب جواب نمی‌دهد. در عوض به منافع شخصی آنها متوسل شوید. اما این می‌تواند مشکل باشد. در قرن شانزدهم، فرستادگان پرتغالی به ژاپن به شدت برای برقراری روابط با ژاپنی‌ها و تبدیل آن‌ها به مسیحیت تلاش کردند. طرح شکست خورد. نه به این دلیل که پرتغالی‌ها تمایلی به توسل به منافع شخصی ژاپنی‌ها نداشتند، بلکه به این دلیل که پرتغالی‌ها بیش از حد بر دستور کار مذهبی خود متمرکز بودند که نمی‌توانستند منافع واقعی ژاپنی‌ها را شناسایی کنند.

در مقابل، زمانی که هلندی‌ها یک قرن بعد وارد ژاپن شدند، آنقدر باهوش بودند که این منافع را تشخیص دهند. آنها دریافتند که ژاپنی‌ها خواهان توافق‌نامه‌های تجاری هستند که به آنها امکان دسترسی به بازار اروپا را بدهد، چیزی که هلندی‌ها می‌توانند ارائه کنند. در نتیجه، امپراتور ژاپن، توکوگاوا، پرتغالی‌ها را کنار گذاشت و به جای آن با هلندی‌ها روابط برقرار کرد.

درس شماره ۱۱:

در دسترس بودن بیش از حد باعث سرد شدن افراد می‌شود. دور ماندن، کلید مطلوبیت است.

عملاً هر فردی که دوست‌یابی را امتحان کرده است تا حدی از طبیعت انسان ناامید شده است. در مورد عشق یک فرمول اساسی وجود دارد: اگر معشوق شما تماس‌های شما را پاسخ دهد، بلافاصله علاقه خود را از دست می‌دهید. اگر شما را نادیده بگیرد، از عشق او دیوانه می‌شوید. اما این فقط در مورد عشق صدق نمی‌کند. این یکی دیگر از قوانین اساسی قدرت است.

ممکن است ساده به نظر برسد، اما حقیقت این است که در دسترس بودن بیش از حد باعث می‌شود مردم علاقه خود را نسبت به شما از دست بدهند. در قرن هشتم قبل از میلاد، مده، شهری در ایران کنونی، محل سکونت مردمانی بود مخالف پادشاهان و هر فردی که بیش از حد قدرت داشت. با این حال، بدون حاکم، هرج و مرج تقریباً اجتناب‌ناپذیر بود.

شخصی به نام دیوسس پیشنهاد داد تا بین طرفین رقیب میانجیگری کند و اختلافات آنها را حل کند. او در این کار ماهر بود و کارش تحسین و عشق گسترده‌ای را برای او به همراه داشت. با این حال، پس از مدتی، در حالی که او به واسطه و حل و فصل ادامه می‌داد، مردم کار او را بدیهی می‌دانستند. و از آنجایی که آنها هنوز با ایده یک حاکم قدرتمند مخالف بودند، هیچ قصدی برای دادن قدرت بیشتر به او نداشتند، و با دیوسس همراهی نمی‌کردند، او نتوانسته بود این قانون را عملی کند که هر چه در دسترس نباشی مطلوب‌تری.

به هر حال، تنها زمانی که ناپدید می‌شوید، مردم به یاد می‌آورند که چقدر ارزشمند هستید. دیوسییس سرانجام متوجه این موضوع شد و می‌دانست که تنها راهی که می‌تواند به رسمیت شناخته شود، بازنشستگی است. بنابراین او به حومه شهر نقل مکان کرد و اجازه داد مردم اهل آن دیار به هرج و مرج سابق خود ادامه دهند.

خیلی زود، مادها به درگاه او رسیدند و عاجزانه از او التماس کردند که برگردد و بر آنها حکومت کند. او به یک شرط پذیرفت: یک قصر بزرگ برای او ساخته شود و تا دندان مسلح به محافظان باشد. پس از موافقت مردم، او به مدت ۵۳ سال بر این منطقه حکومت کرد.

SookhteJet.com

درس شماره ۱۲:

به جای اینکه از ترس خود را منزوی کنید، اطراف خود را با کسانی پر کنید که به آنها وابسته هستید.

هنگامی که مردم خود را در محاصره دیگران می‌بینند، که برخی از آنها دشمنان آشکاری هستند، طبیعی است که به دنبال محافظ باشند. در چنین مواقعی، ساختن قلعه‌ای برای مخفی شدن می‌تواند راه حلی عالی به نظر برسد. اما، در واقع، منزوی کردن خود از این طریق نتیجه معکوس دارد، زیرا قدرت و نفوذ شما را نیز قطع می‌کند.

شما نمی‌توانید به هیچ قدرت قابل توجهی دست یابید بدون اینکه احساس کنید در اطراف شما چه اتفاقی می‌افتد. فقط یک مثال از چین در سال ۲۲۰ قبل از میلاد بشنوید. چی شی هوانگ تی نه تنها امپراتور چین بلکه قدرتمندترین فرد جهان بود. با این حال، در اواخر عمرش، از اینکه مردم قصد داشتند به او آسیب برسانند، دچار پارانوئید شد. بنابراین او به یک قصر مجلل رفت که توسط هزارتوی گذرگاه‌های مخفی محافظت می‌شد که به او اجازه می‌داد بدون دیده شدن از اتاقی به اتاق دیگر برود.

هر کس به اندازه‌ای که به امپراتور چشم دوخته باشد، اعدام می‌شود. به عنوان آخرین احتیاط، امپراتور تنها سفر می‌کرد، و زمانی که این کار را می‌کرد به‌طور مفصل خود را مبدل می‌کرد تا به رسمیت شناخته نشود. در یکی از این سفرها بود که درگذشت، از خانواده‌اش دور شد، از دوستانش جدا شد و دربارش فراموش.

انزوا راه حل نیست. در عوض، باید اطراف خود را با افرادی احاطه کنید که قدرت شما به آنها بستگی دارد. شاید هیچ تضاد آشکارتری با چی هوانگ تی نسبت به لویی چهاردهم وجود نداشته باشد، کسی که کاخ خود را پراز درباریان کرد که مجبور بودند در رویدادهای اجتماعی روزانه در اتاقش شرکت کنند.

اشرافزادگان از زمانی که حق حکومت و بهره‌برداری از سرزمین‌های بزرگ مستقل از پادشاه را از دست داده بودند، علیه قدرت رو به رشد پادشاه شورش کرده بودند. لویی با ننگ داشتن همان نجیب زاده‌ها در اتاق‌های خود زیر نظر خود، توانست شورش را متوقف کند. در واقع، درباریان او برای جلب لطف و توجه او به رقابت پرداختند.

SookhteJet.com

خلاصه نهایی

پیام کلیدی این خلاصه کتاب

بازی قدرت همیشه در حال انجام بوده و خواهد بود. می‌توانید سعی کنید بازی را نادیده بگیرید، اما نمی‌توانید انصراف دهید. بنابراین بهترین راه شما این است که قوانین را یاد بگیرید و به بهترین شکل ممکن بازی کنید. از لحاظ تاریخی، جهان با قدرت و فتح اداره می‌شده است. البته در دوران مدرن خیلی تغییر کرده است، اما اهمیت کنترل و تسلط همچنان باقی مانده است. با درس گرفتن از شکست‌ها و پیروزی‌های مبارزات در طول تاریخ، شما نیز می‌توانید به نیروی پر قدرت در بازی قدرت بدل شوید.

SookhteJet.com