第一图书网, tushu007.com

<<权力的48条法则>>

图书基本信息

书名：<<权力的48条法则>>

13位ISBN编号：9787801867032

10位ISBN编号：7801867033

出版时间：2007-7

出版时间：东方出版中心

作者：罗伯特·格林

页数：400

字数：400000

译者：金马,卢安安　张小玲

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

《权力的48条法则》是美国著名作家罗伯特·格林与他的搭档、图书制 作商朱斯特·艾尔弗斯共同合作的一本书，由美国企鹅出版公司于1998年出 版发行。
此书一经出版便高居《纽约时报》最佳畅销书榜首数周之久，此后 陆续被翻译成17种语言，畅销近千万册。
2006年该书被美国《财富》杂志推 荐为“ 最使人睿智的75本必读书 ”之一。
说来也奇怪，在书中对权力的奥义探究极深、对谋略的解读闪耀着智慧 光芒的罗伯特·格林，在生活中却是一个学究味十足、治学严谨、不谙世事 而又有点慵懒的自由撰稿人，可以说他与权力毫不沾边，而这也许恰恰就应 了“ 当局者迷，旁观者清 ”这一格言。
罗伯特·格林出生于美国洛杉矶，毕业于加州大学伯克利分校和威斯康 星州立大学，拥有古典研究学位。
他曾经是著名杂志《纽约客》的编辑，也 是一位剧作家。
罗伯特读书极多，涉猎广泛，精通多国语言，曾游历世界各 地，见多识广，有些愤世嫉俗。
为了写作《权力的48条法则》一书，他辞掉 了工作，一头扎进加州大学研究图书馆的书海中，追古溯今，遍览史料，同 时还通过亲朋好友搜集大量的历史资料。
为了写好这本书，罗伯特阅读了 200多本书，广泛地搜集资料，在扎实的史料案例的基础上，通过精心研究 历史上成功与失败的各种例子，总结归纳出了48条关于权力的法则，涵盖的 历史其时间跨度逾3000年。
客观而论，《权力的48条法则》一书中所指的“ 权力 ”是一个“ 泛权力 ”的概念，并不专指政治权谋，更多的是“ 控制力 ”和“ 操纵力 ”的代名词 。
书中案例大到国家战略、政治角力，小到经营谋略、商战手法均有涉及。
作者在书中阐述的“ 只要有人的地方就会有权力和斗争 ”的观点是主观片面 和失之偏颇的。
书中所宣扬的以是否获得权力来衡量是否成功的“ 权力至上 ”的价值观和道德观是不可取的，它反映了美国社会和美国文化的实用主义 、功利主义的道德准则和思维行动方式，需要我们用科学的态度批判地加以 鉴别和对待。
另一方面，现实世界又是纷繁而复杂的，特别是在世界多极化和文化多 元化的今天，特别是在我们以更开放的姿态、更广阔的胸怀面向世界、融人 世界的今天。
有时，仅仅有善良和美好的愿望是远远不够的。
以史为鉴，可 以知兴替。
《权力的48条法则》打破了惯常的逻辑模式，从反向思考的角度 ，用直截了当的方式，为我们解读了历史上的成功与失败。
尽管美国式功利 主义的解读有时让人觉得难以接受，但其中不乏智慧的光芒和发人深省的深 刻。
也许正因为如此，《权力的48条法则》问世近10年来，不断地再版热销 。
美国及许多国家的政府智囊机构、战略研究所、顾问咨询公司和公关公司 都把此书列为必读书和重要参考书，一些跨国大公司更是要求高管人员人手 一册，把其中的一些法则灵活运用于管理和商战中，并从中受益。
从这个角 度看，美国《财富》杂志把它列为“ 最使人睿智的75本必读书 ”之一，应该 是有一定道理的。
是为序。
2007年5月

内容概要

《权力的48条法则》是你学习迂回前进艺术的一本手册。
这些法则都是根据研究和精通权力游戏的人的著述概括而成的。
这些著述涵盖年代超过三千年，代表着不同时期人类文明的内涵，如古代中国和文艺复兴时期的意大利，但他们的主题和脉络却是共通的，共同揭示了尚未被完全阐述的权力的本质。
本书萃取了历史积累的人类智慧的精华，从历史上最杰出的战略家（孙子、克劳塞维茨）、政治家（俾斯麦、塔里兰）、朝臣（卡斯提利奥内、葛拉西安）、诱惑大师（妮娜、卡萨诺瓦）和骗术家（“黄孩”韦尔）的著述中精心提炼而成。
　这些法则有一个简单的前提条件：某些行为几乎总是能增强人们的权力（遵守法则），而其他的行为则会削弱权力，甚至导致毁灭（违背法则）。
书中我们都通过历史上的事例进行了阐述说明。
这些法则不受时空的限制，具有广泛的针对性和适应性。

作者简介

罗伯特·格林，著名的畅销书作家和公众演说家。
他出生于洛杉矶。
毕业于美国加州大学伯克利分校和威斯康星州立大学，曾任著名杂志《纽约客》、《时尚先生》的编辑和自由撰稿人。
他精通多国语言。
曾旅居世界各地，见多识广。
1998年，格林与图书出版商朱斯特·艾尔弗斯成为搭档

<<权力的48条法则>>

书籍目录

前言法则1 永远不要盖过上司的光芒法则2 永运不要太信任朋友，学会如何利用敌人法则3 隐藏你的意图法则4 说的永远比需要的少法则5 不惜用生命捍卫你的名誉法则6 不惜代价，引人注目法则7 让别人为你效劳，将功劳记在自己名下法则8 让他人自投罗网——必要时使用诱饵法则9 要用行动取胜，莫靠辩论争赢法则10 回避不快乐和不幸之人法则11 学会保持别人对你的依赖法则12 有选择地运用诚实与宽大，让对手放下武器法则13 请求帮助时，诉诸对方的自身利益，千万不要去恳求慈悲或感恩法则14 装成朋友的姿态，进行间谍的工作法则15 彻底根除你的敌人法则16 利用缺席让人们更尊敬你，抬高自己的声望法则17 让别人战战兢兢，营造高深莫测的氛围法则18 不要筑起堡垒自我防御——孤立是危险的法则19 弄清楚你要对付的人——千万不要搞错对象，冒犯不该冒犯的人法则20 不要依附于任何人法则21 假装比你的对手还要傻——借愚取胜法则22 运用投降的策略：将弱势逐渐转化为力量法则23 凝聚你的力量法则24 扮演完美的朝臣法则25 重新塑造你的形象法则26 洁身自好，保持清白法则27 操控人们需要信仰追求的弱点，制造一群追法则28 行动时要大胆法则29 全盘考虑，计划到结局法则30 让成就的取得，显得不费吹灰之力法则31 掌控选择权：让别人玩你发的牌法则32 利用民众的梦想法则33 找出每个人的缺点法则34 你的尊贵你做主，要让别人像对待君主一样对你毕恭毕敬，那么你首先要表现得像个君主一样法则35 学习掌控时间的艺术法则36 鄙视那些你得不到的东西，忽视它们是最好的报复手段法则37 制造令人过目不忘的外在表现法则38 想法可以自由，行为要随大众法则39 搅动池水，才好混水摸鱼法则40 蔑视免费的午餐法则41 尽量避免继承伟人的衣钵法则42 攻击牧羊人，羊群就会四处奔跑法则43 致力于他人的情感与心灵法则44 运用镜子效果解除敌人武装和激怒敢人法则45 鼓吹改革的需要，但是不要一次改革太多法则46 不要表现得过于完美法则47 不要超越你瞄准的目标，在胜利中，学会适时停手法则48 以无形胜有形

章节摘录

第二部分 利用烟幕伪装你的行动 欺瞒，永远是最好的计策，然而最高明的欺瞒是通过施放烟幕来转移人 们对你真正的目的的注意。
温和的外表——好像看不出表情的扑克牌式的脸 孔——往往是最完美的烟幕。
在亲和而熟悉的表情下，隐藏你的意图。
如果 你给受骗的人指一条熟悉的路，他根本不会想到你将他带入了陷阱。
遵守法则一 1910年，芝家哥一位叫山姆·葛芝尔（Sam Geezil）的先生以将近100万 美元的价格卖掉了他的仓储生意，呈半退休状态，安心地管理他许多的不动 产，但在他的内心深处，他还是不能忘怀过去做生意的日子。
一天，一位叫 约瑟夫·韦尔（Joseph Weil）的年轻人来到他的办公室，想要买下他准备出 售的一幢公寓。
葛芝尔开出了条件；售价8000美金，但只需先付定金2000美 元。
韦尔表示他回家考虑一天。
第二天韦尔又来了，愿意以现金全额支付 8000美金，但需要宽限几天，等他正在进行的一笔生意成交。
尽管处于半退 休状态，葛芝尔仍是非常精明的生意人，他十分好奇韦尔怎么能那么快弄到 这么一大笔现金（相当于现在的15万美元）。
韦尔似乎不愿明说，很快转换了 话题，但葛芝尔仍穷追不舍。
最后。
在一再保证守口如瓶后，韦尔对葛芝尔 讲述了下面的故事。
韦尔的叔叔是一家身价数百万美元的金融家同业会的秘书。
十年前这些 富有的绅士低价购得密西根州一栋狩猎别墅，但近几年来他们都没有使用， 因此决定把它卖掉。
他们让韦尔的叔叔想方设法处理这件事情。
出于个人的 原因，韦尔的叔叔多年来对这些百万富翁心怀不满，这是他报复的好机会。
他会以35000美元的价格将这栋别墅卖给一位合伙人（韦尔现在做的就是要找 一个合伙人）。
这些金融家太有钱了，不会在意这么低的价格。
然后这位合 伙人再四处找买主把别墅卖掉，别墅真正的市场价格应该在155000美元左右 。
叔叔、韦尔和合伙人将平分第二次卖掉别墅的收益。
这一切完全合法，同 时又使韦尔的叔叔完成了公正的报复。
葛芝尔听完后，迫不及待地想成为那位合伙人。
韦尔似乎不愿意把他牵 扯进来，但葛芝尔不肯退让。
想象中大笔的利润再加上一点冒险的诱惑，使 得葛芝尔跃跃欲试。
韦尔解释说葛芝尔必须拿出35000美元让第一次买卖成 交。
身为百万富翁的葛芝尔说拿出这笔钱对他来说是小菜一碟。
韦尔终于心 软了，同意安排葛芝尔、韦尔的叔叔以及那帮金融家在伊利诺依州的盖尔斯 堡会面。
在前往盖尔斯堡的火车上，葛芝尔见到了韦尔的叔叔——一位令人印象 深刻的人，他很起劲地跟他谈论生意。
韦尔还带来了一位显得有点大腹便便 的同伴名叫乔治·格罗斯（Geoge Gross）。
韦尔向葛芝尔解释说，他本人是 一位拳击教练，格罗斯是他训练出来的很有前途的职业拳击手。
他把格罗斯 一块儿带来，是想让他保持良好的竞技状态。
就一名前途光明的拳击手而言 ，格罗斯的外表实在不太匹配——灰白的头发和明显的啤酒肚。
但葛芝尔太 兴奋了，以至于没有认真去想想这名男子松松垮垮的外表。
一到盖尔斯堡，韦尔和他叔叔去接那些金融家们，葛芝尔和格罗斯呆在 旅馆房间里等待。
格罗斯很快换上拳击套装，在葛芝尔心不在焉的注视下， 开始练习拳击攻防。
葛芝尔没有注意到这名糟糕的拳击手只练习了几分钟就 气喘吁吁了，尽管他的架势看上去还挺像那么

回事。
一小时以后，韦尔和他 叔叔陪同一帮金融家们出现了，这帮人盛气凌人，服装花哨，很是引人注目。
会谈进行得很顺利，金融家们同意将别墅卖给葛芝尔。
葛芝尔已经将3 5 000美元汇人了当地的一家银行。
这笔小生意成交了，金融家们坐回椅子里，开始高谈阔论金融行情，嘴 里不时蹦出“ J.P.摩根 ”的名字，好像他们认识这位金融大亨似的。
终于， 他们中的一个人注意到了屋角里的拳击手，韦尔介绍格罗斯的身份后，那位 金融家说恰好他的随从中也有一位拳击手。
韦尔哈哈大笑起来，说格罗斯可 以轻松地击倒金融家的手下。
对话渐渐升格成了争吵，情急之下，韦尔要跟 对方挑战赌一场。
金融家情绪激动地同意了，立刻回去找他的手下准备第二 天的比赛。
金融家们一离开，叔叔就当着韦尔的面大声咆哮起来：他们没有足够的 钱下注，而且一旦金融家们察觉到这一点，他就会立刻被开除。
韦尔很抱歉 把叔叔牵扯进来了，但他胸有成竹。
他非常了解那名对手的情况，只要稍加 贿赂，就肯定可以赢下这场比赛。
但是从哪里弄钱来下赌注呢?叔叔问道。
如果没有钱，那就只能是死定了。
终于葛芝尔忍不住了，为了不让生意被搅 黄，他愿意拿出自己的35000美元现金做为部分赌注。
即使输掉了这笔钱， 他还可以汇来更多的钱，仍然能够从别墅的买卖上赚取利润。
韦尔叔侄二人 非常感谢他的帮忙，他们自己的15000美元加上葛芝尔的35000美元足够用来 下赌注了。
当天晚上，葛芝尔在观看两名拳击手在旅馆的房间里练习招式时，满脑子盘算的都是他在拳击赛和别墅买卖中能赚到多少钱! 第二天，拳击赛在体育馆中举行，韦尔交出了下注的现金，为安全起见，这些钱放进了一个加了锁的箱子里。
一切都按照在旅馆里事先计划好的进 行。
金融家们阴沉着脸看着自己的拳击手的糟糕表现，而葛芝尔则梦想着就 要轻易到手的赌金。
突然，金融家的拳击手挥出有力的一拳击中了格罗斯的 面部，将他击倒在地，当他倒地时，鲜血从嘴里喷了出来。
他咳嗽了一会儿，然后就躺着一动不动了。
一位以前当过医生的金融家摸了摸格罗斯的脉搏，然后宣布他已经死亡。
这些百万富翁们顿时惊慌失措起来，人人都抢着在 警察到来之前夺门而逃，因为这有可能被指控为谋杀罪。
葛芝尔吓坏了，他顾不上他的35000美元，慌慌忙忙离开体育馆返回了 芝加哥。
他感到十分庆幸，能避免卷入犯罪之中，这点小小的代价对他来说 实在是微不足道的。
他再也不想见到韦尔或他们其中的任何一个人了。
葛芝尔仓皇而逃后，格罗斯站了起来，之前从他嘴里喷出来的血，来自 他事先含在嘴里的一个灌满鸡血和热水的小球!整个事情是由韦尔——这个 绰号“ 黄孩 ”、历史上最有创造性的骗术大师之一的家伙一手精心策划的。
韦尔把35000美元的一部分分给了那些金融家和拳击手——这帮人都是他雇 来演戏的行骗高手。
（P25-P27）

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com