

„Makijaveli je dobio naslednika!“

Njujork tajms

Zadivljujuća, lukava, nemilosrdna i korisna knjiga koja uspeva da tri hiljade godina istorije moći prikaže u četrdeset osam precizno definisanih zakona. Objedinivši filozofije velikih mislilaca kao što su Makijaveli, Sun Cu i Karl fon Klauzevic Grin je napisao ubedljivu, praktičnu, na trenutke šokantnu knjigu, korisnu svima koji žele da ostvare svoje ciljeve.

Ilustrovani primerima taktika čuvenih vladara, kraljice Elizabete I, Henrija Kisindžera i ostalih koje je moć vodila ili koji su pali kao njene žrtve, ovi zakoni će fascinirati i poučiti sve one koji teže ka tome da ovladaju svim životnim segmentima.


www. **Mono i Manjana**
monoimanjana.rs

ISBN: 978-86-7804-244-7

9 788678 042447

Robert Grin

48 zakona moći



Robert Grin
48 zakona

M
O
Ć
I

SVETSKI
BESTSELER

Robert Grin

48

zakona moći

Prevela sa engleskog
Sanja Đerasimović

Mono i Manjana
2009.

Naslov originala:
Robert Greene, The 48 laws of power
Copyright © Robert Greene and Joost Elffers, 1998, 2002.

Izdavač
Mono i Manjana

Za izdavača
Miroslav Josipović
Nenad Atanasković

Glavni i odgovorni urednik
Aleksandar Jerkov

Urednik
Vojin V. Ančić

Prevod
Sanja Đerasimović

Lektura
Svjetlana Manigoda

Korice
Ljiljana Pekeč

Tehnički urednik
Goran Skakić

Priprema za štampu
Zlatko Lekić

Štampa
Elvod-print, Lazarevac

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

159.947.3

ГРИН, Победр, 1959-

48 zakona moći / Robert Grin ; prevela sa engleskog Sanja Đerasimović.
- Beograd : Mono i Manjana, 2009 (Lazarevac : Elvod-print). - 206 str. ; 19 cm
Prevod dela: The 48 Laws of Power / Robert Green. - Napomene uz tekst.

ISBN 978-86-7804-244-7

COBISS.SR-ID 170684940

SADRŽAJ

Predgovor str. 9

ZAKON 1 str. 11

NIKAD NEMOJ ZASENITI GOSPODARA

ZAKON 2 str. 15

NIKAD NE VERUJ PREVIŠE PRIJATELJU, A NAUČI
DA ISKORISTIŠ NEPRIJATELJA

ZAKON 3 str. 19

KRIJ PRAVE NAMERE

ZAKON 4 str. 23

UVEK GOVORI MANJE NEGO ŠTO JE POTREBNO

ZAKON 5 str. 27

OD UGLEDA MNOGO ZAVISI - ČUVAJ GA ŽIVOTOM

ZAKON 6 str. 31

PLENI PAŽNJU PO SVAKU CENU

ZAKON 7 str. 35

DRUGI NEKA RADE TVOJ POSAO, A TI PREUZMI ZASLUGE

ZAKON 8 str. 39

NAUČI DA IZAZOVEŠ POTEZE PROTIVNIKA - NAMAMI IH
AKO TREBA

ZAKON 9 str. 43

POBEDU ODNESI KROZ DELA, NE KROZ REČI

ZAKON 10 str. 47

ZAKON ZARAZE: IZBEGAVAJ NESREĆNE I BAKSUZE

ZAKON 11 str. 51

NAUČI LJUDE DA OVIŠE O TEBI

ZAKON 12 str. 55

RAZORUŽAJ SVOJU ŽRTVU PROBRANIM TRENUCIMA
ISKRENOSTI I VELIKODUŠNOSTI

ZAKON 13 str. 59

KADA IŠTEŠ POMOĆ, POZIVAJ SE NA LIČNU KORIST
ONOGA OD KOGA NEŠTO TRAŽIŠ, NIKAD NA NJEGOVU
SAMILOST ILI ZAHVALNOST

ZAKON 14 str. 63

PRETVARAJ SE DA SI PRIJATELJ, A BUDI UHODA

ZAKON 15 str. 67

SRAVNI NEPRIJATELJA SA ZEMLJOM

ZAKON 16 str. 71

USKRATI LJUDE ZA SVOJE PRISUSTVO – ČAST I UGLED
ĆE TI RASTI

ZAKON 17 str. 75

UVEK DRŽI LJUDE U NEIZVESNOSTI: BUDI
NEPREDVIDLJIV

ZAKON 18 str. 79

NE GRADI ZIDINE DA TE OD DRUGIH ŠTITE – IZOLACIJA
JE OPASNA

ZAKON 19 str. 83

ZNAJ S KIM IMAŠ POSLA – PAZI DA NE UVREDIŠ
POGREŠNU OSOBU

ZAKON 20 str. 87

NE OBAVEZUJ SE NIKOME

ZAKON 21 str. 91

IZIGRAVAJ LAKOVERNIKA DA PREVARIŠ LAKOVERNIKA –
PRAVI SE GLUPLJI OD SVOJE ŽRTVE

ZAKON 22 str. 95

SLUŽI SE TAKTIKOM PREDAJE: PRETVORI
SLABOST U MOĆ

ZAKON 23 str. 99

USREDSREDI SVE SNAGE KA JEDNOM CILJU

ZAKON 24 str. 103

BUDI SAVRŠEN DVORANIN

ZAKON 25 str. 108

IZGRAĐUJ SEBE IZNOVA

ZAKON 26 str. 112

NE PRLJAJ RUKE

ZAKON 27 str. 116

STVORI OKO SEBE KULT KORISTEĆI ČOVEKOVU
POTREBU DA VERUJE

ZAKON 28 str. 120

NASTUPI SMELO

ZAKON 29 str. 124

UVEK ISPLANIRAJ SVE DO SAMOG KRAJA

ZAKON 30 str. 128

NEKA DELUJE DA SVE POSTIŽEŠ BEZ PO MUKE

ZAKON 31 str. 132

KONTROLIŠI SVE MOGUĆNOSTI:
NEKA DRUGI IGRAJU KARTAMA KOJE IM TI PODELIŠ

ZAKON 32 str. 136

IGRAJ NA TUĐE ŽELJE I SNOVE

ZAKON 33 str. 141

SVAKOME NAĐI SLABU TAČKU

ZAKON 34 str. 145

NOSI SE KRALJEVSKI:
AKO SE PONAŠAŠ KAO KRALJ, I GLEDAĆE TE KAO KRALJA

ZAKON 35 str. 149

NAUČI DA VLADAŠ VREMENOM

ZAKON 36 str. 153

OMALOVAŽAVAJ ŠTO NE MOŽEŠ IMATI:
IGNORISANJE JE NAJBOLJA OSVETA

ZAKON 37 str. 157

PRAVI PREDSTAVE KOJE OSTAVLJAJU BEZ DAHA

ZAKON 38 str. 161

MISLI ŠTA GOD ŽELIŠ, ALI PONAŠAJ SE KAO SVI OSTALI

ZAKON 39 str. 165

ZATALASAJ VODU DA ULOVIŠ RIBU

ZAKON 40 str. 169

NE PRIHVATAJ NIŠTA ŠTO SE NUDI ZABADAVA

ZAKON 41 str. 174

GLEDAJ DA NE NASLEDIŠ VELIKANA

ZAKON 42 str. 178

UDARI NA PASTIRA, PA ĆE SE OVCE RAZBEŽATI

ZAKON 43 str. 182

POSVETI SE TUĐEM UMU I SRCU

ZAKON 44 str. 186

PONAŠAJ SE KAO I PROTIVNIK, PA GA TAKO RAZORUŽAJ
I RAZGNEVI

ZAKON 45 str. 190

ZAGOVARAJ PROMENE, ALI GLEDAJ DA NIKAD NE BUDU
PREVELIKE

ZAKON 46 str. 194

NIKAD NE DELUJ SAVRŠENO

ZAKON 47 str. 198

NE NASTAVLJAJ DALJE KAD POSTIGNEŠ ŠTO SI ZACRTAO;
KADA POBEĐUJEŠ, ZNAJ DA SE ZAUSTAVIŠ

ZAKON 48 str. 202

BUDI BEZOBLIČAN

PREDGOVOR

Osećaj da nemamo vlast nad ljudima i događajima uglavnom nam je nepodnošljiv – kada smo nemoćni, osećamo se bedno. Niko ne želi da ima manje moći, svi žele da je imaju više. U današnje vreme, međutim, ne smemo izgledati suviše gladni moći i ne smemo suviše očigledno nastojati da je zadobijemo. Pošto pred svetom moramo biti časni i poštjeni, treba da delamo suptilno – prijateljski a prepredeno, demokratski a devijantno.

Ta igra stalne dvoličnosti najviše liči na snagu moći na starim aristokratskim dvorovima prepunim spletkarenja. U istoriji dvor se uvek obrazovao oko osobe na vlasti – kralja, kraljice, cara, vladara... Dvorani su tu vazda bili u nezgodnom položaju: morali su da služe gospodaru, ali ako bi mu se previše očito ulagivali i laskali mu, izlagali bi se opasnosti da ostali dvorani primete njihovo ponašanje i okrenu se protiv njih. Tako je dakle njihova borba za gospodarevu naklonost morala da bude suptilna, a čak su i oni vešti i suptilni morali da se paze ostalih dvorana koji su neprestano spletkarili da bi ih sklonili s puta.

Za sve to vreme dvor je trebalo da predstavlja vrhunac civilizacije i uglađenosti. Niko nije odobravao nasilne i očite prevrate i dvorani su potajno radili protiv svakoga ko se služio silom. Tako su oni pred sobom imali sledeću dilemu: morali su biti prefinjeni i uglađeni za primer, a istovremeno su na najsuptilniji mogući način morali da nadmudruju i osujećuju protivnike. Uspešan dvoranin bi vremenom naučio da uvek dela posredno – da u svilenim rukavicama i s ljupkim osmehom zabija nož u leđa. Umesto da se služi prinudom i otvorenim izdajstvom, vešt dvoranin je znao kako da prikriveno sprovede plan i dobije šta želi zavodeći, šarmirajući, obmanjujući i uvek planirajući nekoliko koraka unapred. Život na dvoru bio je igra bez kraja i zahtevao je stalnu budnost i taktiziranje. Bio je to civilizovani rat.

Danas se suočavamo sa čudnovato sličnim paradoksom: sve što čovek radi mora naizgled biti civilizovano, časno, pošteno i demokratski. Ipak, ako se tih pravila držimo suviše strogo, ako ih shvatamo previše bukvalno, sataće nas drugi koji nisu toliko naivni jer, kao što piše veliki renesansni diplomata i dvoranin Nikolo Makijaveli, „čovek koji hoće uvek, u svima prilikama da bude dobar, mora da propadne među ostalima koji nisu dobri“.¹

Dvor se smatrao vrhuncem prefinjenosti, ali ispod te svetlucave površine ključao je kotao pun mračnih emocija – pohlepe, zavisti, požude i mržnje. Isto se tako svet u kome danas živimo prikazuje kao vrhunac ravnopravnosti i poštenja, a ipak iste te ružne emocije u nama vru i danas, kao što su uvek. Ista je igra u pitanju. Na površini treba da budeš fin, ali ispod površine, osim ako nisi budala, brzo ćeš naučiti da budeš promišljen i činiš kako je Napoleon predlagao: da navlačiš na gvozdenu ruku svilenu rukavicu. I ako kao negdašnji vešti dvoranin naučiš da budeš diskretan, da zavodiš, šarmiraš, obmanjuješ i suptilno zavaravaš protivnika, naći ćeš se na vrhuncu moći. Moći ćeš da privoliš ljude svojoj volji, a da oni toga nisu svesni. I dokle god nisu svesni, neće te ni mrzeti niti će ti moći odoleti.

Uzmi ovu knjigu kao priručnik za umetnost okolišanja. Prouči ove zakone i razumećeš moć i kako ona funkcioniše. Primeni ih, i uspećeš u modernom svetu – bićeš primer uglednog čoveka iako si u stvari savršeni manipulator.

¹ Iz *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON

1

NIKAD NEMOJ ZASENITI GOSPODARA

SUD

Neka ti se nadređeni uvek osećaju neugroženi u svojoj superiornosti. Nemoj preterivati s dokazivanjem u želji da ih impresioniraš jer ćeš možda postići suprotno – izazvaćeš strah i nesigurnost. Potruđi se da ti gospodar uvek deluje izuzetnije nego što stvarno jeste i dosegnućeš velike visine.

KLJUČ MOĆI

Svi su ljudi nesigurni. Kada pred svetom pokažeš svoj talenat, prirodno je da ćeš u ljudima izazvati svakakvu mržnju, zavist i ostale oblike njihove nesigurnosti. To se i može očekivati. I ne možeš celog života brinuti o nevažnim osećanjima drugih ljudi, ali s pretpostavljenima moraš zauzeti drugačiji stav. Kada se radi o sticanju moći, možda najgora greška koju možeš da napraviš jeste da zaseniš gospodara.

Nemoj da se zavaravaš mislju da se život mnogo promenio od vremena Luja XIV i Medičijevih. Ljudi na visokim položajima su poput kraljeva i kraljica: žele da budu bezbedni na tim mestima i da budu pametniji, dovitljiviji i šarmantniji od svih ostalih. Potpuno je pogrešna predstava (koja jeste vrlo uobičajena, ali i izuzetno opasna) da ćeš ponosnim pokazivanjem svog talenta i nadarenosti steći gospodarevu naklonost. On će možda i izigravati oduševljenje, ali će te prvom prilikom zameniti nekim manje pametnim i privlačnim, ko mu je zapravo manja pretnja.

Ovaj zakon uključuje dva pravila koja moraš stalno imati na umu. Prvo, može se desiti da gospodara nehotice zaseniš samim tim što se ponašaš prirodno. Ima gospodara koji su nesigurniji od drugih, strahovito nesigurni – takve ćeš zaseniti prirodnim šarmom i elegancijom. Ako već ne možeš protiv svog šarma, onda takva tašta čudovišta izbegavaj ili nađi načina da u njihovom društvu prigušiš svoje dobre osobine.

Drugo, nemoj umišljati da samo zato što te gospodar voli možeš da radiš šta ti

je volja. Mogu se napisati čitavi tomovi o miljenicima koji su se našli u nemilosti gospodara jer su svoj položaj uzeli zdravo za gotovo i usudili se da ih zasene.

Međutim, ako već znaš koje su opasnosti nepridržavanja ovog zakona, onda ga možeš obrnuti u svoju korist. Pre svega, moraš gospodaru što više laskati i preuveličavati njegove dobre osobine. Otvoreno laskanje može donekle biti delotvorno, ali ima svoje nedostatke: suviše je direktno i očigledno i izgledaće loše pred ostalim dvoranima. Diskretno laskanje je mnogo delotvornije. Primera radi, ako si pametniji od gospodara, pretvaraj se da je obrnuto: neka on izgleda pametniji. Pravi se naivan. Pravi se da ti treba njegova stručna pomoć. Napravi pokoju bezazlenu grešku koja ti neće nauditi na duže staze, ali će ti pružiti priliku da tražiš od njega savet. Gospodari obožavaju takve molbe. Gospodar koji ti ne može podariti deo vrednog iskustva može te kasnije uzeti na zub.

Ako imaš kreativnije ideje od njega, pripiši mu ih što je javnije moguće. Ako daješ nekome savet, stavi do znanja da je to tek pusti odjek saveta koji je gospodar tebi negda dao.

Ako si prirodno društvenija i velikuđušnja osoba, pripazi da ga ne zaseniš pred drugim ljudima. On uvek mora da bude sunce oko koga se sve okreće, sunce koje zrači moć i svetlost, koje je uvek u centru pažnje.

U svim ovim situacijama ti nećeš ličiti na slabića koji prikriva svoje prednosti ako te sve to vodi ka moći. Ako pustiš druge da te zasene, pokazaćeš da imaš kontrolu nad

stvarima, a nećeš, poput njih, biti žrtva sopstvene nesigurnosti. Sve će ti ove lekcije biti korisne jednog dana kad rešiš da se izdigneš iz svog podređenog položaja. Ako postigneš da ti gospodar više i svetlije zrači u očima drugih, za njega ćeš biti kao od boga poslat, te će te brzo unaprediti.

Simbol: Zvezde na nebu. U određenom trenutku može postojati samo jedno sunce. Nikada se ne trudi da godpodaru pomračiš sjaj ili da sijaš podjednako svetlo, nego priguši svoj sjaj i nađi načina da pojačaš njegov.

Izvor: Trudi se da ne zaseniš gospodara. Nadmoćnost je vazda odbojna, a nadmoćnost podanika nad vladaocem je ne samo glupa već i pogubna. To je lekcija kojoj nas uče zvezde na nebu – one možda jesu srodne suncu i podjednako sjajne, ali se nikad ne prikazuju u sunčevom društvu.² (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

² Španski barokni pisac. U svojim delima opisivao je idealnog političara, hrišćanskog vođu, džentlmena. Komentarisali su ga i hvalili, između ostalih, Niče i Šopenhauer. (Prim. prev.)

ZAKON

2

NIKAD NE VERUJ PREVIŠE PRIJATELJU, A NAUČI DA ISKORISTIŠ NEPRIJATELJA

SUD

Čuvaj se prijatelja – mnogo će te brže izdati jer su podložniji zavisti. Oni su i skloniji tome da se iskvare i ponašaju kao tirani, a ako uposliš bivšeg neprijatelja, biće ti mnogo odaniji jer će morati više da se dokazuje. U suštini, od prijatelja treba da strepiš više nego od neprijatelja. Ako i nemaš neprijatelja, stvori ih.

KAKO ISKORISTITI
NEPRIJATELJA

Jednom se desilo da kralju Hijeronu jedan neprijatelj u razgovoru reče da... ima neprijatan zadatak.

Malo potom dobi kralj, posve zatečen, ovako je grdio svoju ženu: „Pa kako da mi ti nikada ne ukaza na ovaj problem?“

A žena, prosta, čedna i bezazlena gospa, ovako mu reče: „Gospodaru, mislila sam da je svakom čoveku zadatak takav.“ Tako je, eto, očigledno da ćemo za naše mane, ogavne i telesne, i inače užasne ostalom svetu, pre saznati od neprijatelja nego od prijatelja i bližnjih.

PLUTARH, OKO
46-120.

KLJUČ MOĆI

Kada ti zatreba pomoć, prirodno je da poželiš da uposliš prijatelja. Svet je okrutno mesto, a prijatelji to ublažuju. Osim toga, njih dobro poznaješ. Zašto bi onda zavisio od nekog neznanca kada ti je tu prijatelj?

Problem je u tome što prijatelje često ne poznaješ tako dobro kao što misliš. Prijatelj će se često saglasiti s tobom samo da izbegne svađu. Prijatelji prikrivaju svoje loše osobine da ne bi jedni druge uvredili. Smeju se šali onog drugog i više no što treba. Pošto iskrenost retko jača prijateljstvo, možda nikada nećeš ni znati šta ti prijatelj misli. On će ti reći da mu se mnogo sviđa tvoja poezija, da obožava tvoju muziku, da zavidi tvom stilu oblačenja – i možda će ponekad i biti iskren kada to kaže, ali najčešće neće.

Ako odlučiš da zaposliš prijatelja, s vremenom će ti obznaniti sve što je dotad krio. Da sve bude čudnije, neravnotežu u vaš odnos uneće baš taj tvoj velikodušni čin. Evo zašto: ljudi po prirodi žele da misle kako su sami zaslužni za sve dobro što im se desi, a učinjena usluga guši – usluga znači da su te odabrali samo zato što si im prijatelj, a ne zato što si to zaslužio. U tom činu ima čak i trunke neke snishodljivosti koja potajno vređa.

Dalji problem s prijateljima jeste taj što će ti sigurno ograničiti sticanje moći. Retko se dešava da ti baš prijatelj može pružiti najkompetentniju pomoć, a, u krajnjoj liniji, na radnom mestu su sposobnost i znanje mnogo bitniji od prijateljskih osećanja.

Svaka situacija na poslu zahteva neko distanciranje među ljudima. Ti se trudiš

da obavljaš svoja zaduženja, a ne da stvarraš prijatelje. Prijateljska osećanja (bilo da su iskrena ili nisu) samo će zamagliti tu činjenicu. Ključ moći dakle leži u nastojanju da otkriješ ko će najbolje poslužiti tvojim interesima u svakom trenutku.

S druge strane, neprijatelji su ti netaknuti rudnik zlata koji moraš naučiti da iskoristiš. Kada je 1807. godine Napoleonov ministar spoljnih poslova Taleran shvatio da njegov gazda vodi Francusku u propast i da je došlo vreme da se okrene protiv njega, znao je koliko je opasno kovati zaveru protiv cara. Trebao mu je saveznik i poverenik – a kom prijatelju je mogao da veruje u toj situaciji? Zato je odabrao Fušea, šefa tajne službe, svog smrtnog neprijatelja koji je jednom čak organizovao i atentat na njega. Taleran je znao da će ta mržnja iz prošlosti sada poslužiti da se izmire. Znao je da Fuše od njega ništa neće očekivati i da će i dodatno raditi na tome da dokaže kako je vredan izbora; jer osoba koja ima nešto da dokaže za tebe će pomerati mora i planine. Naposletku, znao je da će se odnos između njih dvojice zasnivati isključivo na zajedničkom interesu i da neće biti ugrožen ličnim osećanjima. Taj izbor se pokazao kao savršen. Iako zaverenici nisu uspeli u nameri da svrgnu Napoleona s vlasti, jedan tako neočekivan savez mnoge je zaintrigirao, pa je opozicija polako počela da raste. Od tog trenutka su Taleran i Fuše imali savršeno plodnu saradnju. Dakle, kad god možeš, zakopaj ratne sekire i svesno primi neprijatelja u službu.

Neka te ne uznemirava i ne brine njegovo prisustvo – mnogo ti je bolje da imaš

Čovek će pre vratiti za uvredu nego za dobročinstvo, jer zahvalnost je teret, a osveta zadovoljstvo.

TACIT, OKO
55-120.

nekoliko znanih protivnika pokraj sebe nego da ne znaš gde ti se kriju pravi neprijatelji. Moćan čovek spremno dočekuje sukob i da bi poboljšao svoj ugled, ume i da se posluži neprijateljima – postojanim borcima na koje se može osloniti u pre-vratnim vremenima.

Simbol: Ralje nezahvalnosti. Kad znaš šta te čeka ako staviš prst u čeljusti lava, nećeš to ni raditi. S prijateljima nećeš imati tu istu predostrožnost i ako ih uposliš, živog će te pojesti njihova nezahvalnost.

Izvor: Nauči kako da koristiš neprijatelje. Nauči kako da ne hvataš mač za oštricu, gde će te poseći, već za dršku da se možeš njime braniti. Mudrac više koristi ima od neprijatelja nego luda od prijatelja. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

3

KRIJ PRAVE NAMERE

SUD

Nikada ne otkrivaj ljudima prave namere, pa ćeš ih većito držati u neizvesnosti i neznanju. Ako nemaju pojma iz kog ugla napadaš, neće moći ni da se odbrane. Zavaraj tragove, stvori dimne zavese, i dok shvate šta se dešava, biće prekasno.

*Ne daj da te drže
za prevaranta,
iako je danas
nemoguće živeti
ako to nisi. Neka
tvoje najveće
lukavstvo bude
prikrivanje nečega
što bi drugima
izgledalo kao
lukavstvo.*

BALTASAR
GRASIJAN,
(1601-1658)

KLJUČ MOĆI

Ljudi su uglavnom otvoreni, pa će često reći što im je na umu, izbrbljaće svoje mišljenje i stavove kad god im se pruži prilika i neprestano će pričati o svojim idejama i planovima. Tako se ponašaju iz više razloga. Prvo, prirodno je da čovek uvek želi da iznosi mišljenje i planove za budućnost. Treba uložiti mnogo napora da se zaveže jezik i da se pripazi šta se govori. Drugo, ljudi misle da će svojom otvorenošću i iskrenošću osvojiti naklonost drugih. U tome silno greše. Iskrenost je zapravo tupo oružje koje će više raskrjavati nego što će poseći. Vrlo je verovatnije da ćeš iskrenošću uvrediti druge i mnogo ti je bolje da vešto ispečeš to što ćeš reći, pa da ljudi čuju ono što žele, a ne grubu i ružnu istinu. I bitnije od toga, ako si tako neobuzdano otvoren, postaćeš toliko predvidljiv i običan, pa ćeš teško ulivati strah i poštovanje, a moć ne dolazi onima koji u ljudima ne izazivaju ta osećanja.

Ako si željan moći, batali iskrenost i nauči da kriješ namere. Ako tu veštinu savladaš, uvek ćeš biti u prednosti nad ostalima. Osnova tog umeća je u prosto činjenici o ljudskoj prirodi: uvek se instinktivno povodimo za izgledom stvari. To je i normalno – ako bismo neprestano sumnjali u sve što vidimo i čujemo i neprestano zamišljali kakva je prava priroda stvari ispod površine, to bi nas i zamaralo i plašilo. Zbog svega toga vrlo je lako sakriti svoje prave ciljeve. Jednostavno je dovoljno da mahneš ljudima ispred nosa nečim što naizgled želiš i oni će poverovati da je to istina.

Jedan način da to postigneš jeste da neprestano pričaš o svojim željama i ciljevima – samo ne o pravim željama i ciljevima. Tako ćeš ubiti tri muve jednim udarcem: prvo, delovaćeš prijateljski nastrojen, otvoren i pun vere u ljude; drugo, krićeš svoje prave namere; i treće, navodićeš protivnike na pogrešan trag.

Još jedno moćno oružje u toj igri diverzije jeste lažna iskrenost. Ljudi često brkaju iskrenost i istinoljubivost. Ako deluje da iskreno veruješ u svoje reči, to će im dati izuzetnu težinu. Tako je i Jago prevario i uništio Otela: pored tako snažnih emocija, takve naizgled iskrene zabrinutosti zbog Dezdemoninog neverstva, kako je Otelo i mogao da mu ne poveruje?

Ako misliš da su varalice jedna živopisna sorta koja zavodi ljude komplikovanim lažima i zamršenim pričama, grdno se varaš. Najbolje varalice su oni čija je maska obična i neupadljiva i ne privlači pažnju. Oni znaju da su spektakularne reči i postupci odmah sumnjivi. Zbog toga oni svoju žrtvu uvuku u mrežu poznatog, svakodnevnog i bezazlenog.

Kada ljudima uspavaš pažnju nečim poznatim, neće ni primetiti prevaru koja im se sprema. Što je tvoja dimna zavesa gušća i sivlja, to će bolje sakriti tvoje istinske namere.

Izraz lica koji napraviš biće ti najbolja dimna zavesa. Samo navuci neizražajni pogled iz kog ništa ne može da se pročita, i nije bitno kakav haotični plan kriješ iza njega – niko ga neće ni naslutiti. To je oružje kojim su ovladale mnoge velike istorijske ličnosti. Pričali su da Frenklina

NEOPAŽEN
PREPLIVAJ OKEAN
USRED BELA DANA

*Ovo znači stvoriti
pojavu koja će
naposljetku biti
toliko prožeta
uobičajenim i
poznatim da će
iza nje vešti strateg
moći da manevriše
neopažen – i to
samo zato što
je svako oko
naviklo da vidi
samo ono obično i
svakodnevno.*

UZETO IZ
TRIDESET I ŠEST
STRATEGIJA,
CITIRANIH
U JAPANSKOJ
UMETNOSTI
RATOVANJA,
TOMASA KLIRIJA,
1991.

Ruzvelta niko ne može da „pročita“, a baron Jakob Rotšild je većito krio misli iza tupih osmeha i neodređenog izgleda.

Zapamti: treba strpljenja i skromnosti da se priguše jasne boje tvoje ličnosti i da se nabaci maska neupadljivosti. I ne očajavaj što moraš da nosiš tako tupu masku – baš će tvoja nedokučivost privlačiti ljude i pomoći ti u sticanju moći.

Simbol: Ovčja koža. Ovce ne otimaju, nisu lukave, izvanredno su glupave i poslušne. Ako navuče ovčju kožu, lija će se bez problema ušunjati u kokošarnik.

Izvor: Jesi li ikada čuo da je neki sposoban kapetan obznanio neprijatelju svoje planove pre nego što će napasti njegovu tvrđavu? Prikrij svoj cilj i pritaji svoj napredak; ne otkrivaj sav opseg svojih nauma sve dok im se drugi ne mogu odupreti, sve dok borba nije gotova. Oduzmi pobjedu i pre nego što objaviš rat. Jednom rečju, oponašaj sve one velike ratnike čiji su planovi postali znani jedino opustošenim zemljama kroz koje su prošli. (Ninon de Lanklo, 1623–1706)

ZAKON

4

UVEK GOVORI MANJE NEGO ŠTO JE POTREBNO

SUD

Ako želiš da pričom zadiviš ljude, znaj da što više budeš govorio, to ćeš izgledati prostije i delovaće kao da nemaš kontrolu nad onim što te okružuje. S druge strane, ako i kažeš nešto prosto, a izgovoriš ga zavijeno, nedorečeno i zagonetno, bićeš originalan. Moćni će ljudi zadiviti i zastrašiti s malo reči. A što više pričaš, sve je veća verovatnoća da ćeš reći neku glupost.

Scenaristu Majkla

Arlena dugo nije pratila sreća. Tako je 1944. godine sav beznadežan otišao u Njujork i tamo se jednog dana zaputio u čuveni restoran „21“ da utopi tugu u piću.

Tu je u foajeu naleteo na Sema Goldvina,¹ koji mu je ponudio pomalo nepraktičan savet da kupi trkačke konje.

U baru je pak naleteo na starog poznanika Luisa B. Mejera,² koji ga je priupitao kakvi su mu planovi za budućnost.

„Baš sam sad pričao sa Semom Goldvinom“, počeo Arlen. „Koliko ti je ponudio?“, prekinuo ga je Mejer. „Nedovoljno“.

¹ Čuveni američki filmski producent iz „zlatne ere Holivuda“. (Prim. prev.)

² Još jedan slavni američki producent, u to vreme veliki suparnik Semjuela Goldvina. (Prim. prev.)

KLJUČ MOĆI

Moć je uglavnom igra prikaza i kada govoriš manje nego što je potrebno, prikazuješ se značajniji i moćniji nego što jesi. Ako čutiš, ljudi će se osećati neugodno. Ljudska bića su kao roboti koji neprestano tumače i analiziraju svet oko sebe; stoga će i imati potrebu da uvek znaju šta misliš. Međutim ako pažljivo kontrolišeš koliko im i šta otkrivaš, neće nikako uspeti da dopru do tvojih misli i planova.

Tvoje ćutanje ili kratki odgovori staviće ih u odbrambeni položaj, pa će pokušavati da prekinu tišinu upadicama koje će na kraju tebi otkriti mnogo o njima i njihovim slabostima. Po razgovoru s tobom imaće utisak da su orobljeni i dugo će misliti o tvojim rečima. Ta naročita pažnja koju će ljudi posvećivati tvojim retkim rečima samo će doprineti porastu tvoje moći.

Još dok je bio mladi, umetnik Endi Vorhol shvatio je da je maltene nemoguće pričom naterati ljude da rade po tvojoj volji, jer će ti oni samo protivrečiti, srušiti tvoje snove i ukazati ti neposlušnost iz čiste tvrdoglavosti. Jednom prilikom je rekao svom prijatelju: „Shvatio sam da je zapravo moćnije ako učutiš.“

Vorhol je kasnije u životu vrlo uspešno primenjivao tu strategiju. Njegovi intervjui bili su prave lekcije iz lakonskog govora: izgovorio bi nešto neodređeno i dvosmisleno, pa bi se novinar vrteo ukrug u pokušavajući da shvati o čemu se radi, sve misleći da se iza njegovih najčešće besmislenih reči krije velika mudrost. Vorhol je retko govorio o svojim radovima – pu-

štao je druge da ih tumače. Što je on manje pričao o svojoj umetnosti, to se o njoj više govorilo. I što se više pričalo, to su njegova dela sve više dobijala na vrednosti.

Ako govoriš manje nego što treba, delovaćeš značajno i moćno. Isto tako, što manje pričaš, manja je i mogućnost da izgovoriš neku glupost ili nešto što može biti opasno po tebe. Godine 1825. na tron Rusije uspeo se Nikolaj I. Istog trenutka se protiv njega digla pobuna predvođena liberalnim snagama koje su zahtevale da se zemlja modernizuje, da privreda i institucije uhvate korak sa Evropom. Pošto je brutalno ugušio tu pobunu (poznatu kao Dekabristički ustanak), Nikolaj je jednog vođu ustanka, Kondratija Rilejeva, osudio na smrt. Na dan pogubljenja Rilejev se našao na vešalima sa omčom oko vrata i kako je izgubio oslonac pod nogama, počeo je da se koprca, konopac se prekinuo i on se srušio na zemlju. U to vreme takav događaj uzimao se kao providenje i božja volja, pa bi taj kome se to desilo smesta bio pomilovan. Kako je Rilejev ustajao sa zemlje, sav prašnjav i u modricama, ali uveren da je izvukao živu glavu, povikao je: „Vidite, ovde u Rusiji ništa ne umeju da urade kako treba, ni konopac ljudski da naprave!“

Glasnik je s vestima o osujećenom pogubljenju odmah otrčao u Zimski dvorac i, iako je Nikolaja takav obrt ražestio, počeo je da potpisuje pomilovanje, ali tada se obrati glasniku: „Je li Rilejev rekao što na ovo čudo?“ „Gospodaru“, odgovorio je glasnik, „rekao je da ovde u Rusiji ni konopac ne umemo da napravimo kako treba.“

neodređeno odgovori Arlen.

„Da li ti je dosta petnaest hiljada za šest meseci?“

Ovoga puta nije bilo oklevanja:

„Da“, odgovorio je Arlen.

UZETO IZ MALE MRKE KNJIGE ANEGDOTA, UREDIO KLIFTON FEDIMAN.

Školjke se potpuno otvore kada je pun mesec. Rakovi to iskoriste, pa stave u školjku malo morske trave, da više ne može da se zatvori, te je onda koriste za ishranu. Takva je sudbina i onih koji suviše otvaraju usta – stavljaju sebe na milost i nemilost onima koji ih slušaju.

LEONARDO
DA VINČI,
1452–1519.

„U tom slučaju“, reče car cepajući pomilovanje, „hajde da mu dokažemo suprotno.“ Sledećeg dana je vešanje ponovljeno. Tog puta konopac je izdržao.

Neka ti ovo bude lekcija: kada jednom nešto izgovoriš, više nema nazad. Stoga pazi šta pričaš. I pripazi na sarkazam; skupo možeš platiti za trenutno zadovoljstvo koje će ti pružiti tih nekoliko zajedljivih reči.

Simbol:

Proročište u Delfima.

Kad god bi posetioci postavili pitanje proročištu, dobili bi zagonetan odgovor koji je naizgled bio mudar i značajan. Ipak, niko se nije usudio da ide protiv tih reči – one su imale moć nad životom i smrću.

Izvor: Neka ti se usne nikad ne maknu pre negoli tvojim podređenima. Što ti duže čutiš to će njihove usne pre početi da se mrdaju. I tako će njihove istinske namere polako izlaziti na videlo. Ako vladar nije obavijen velom tajne, ministri će naći načina da krađu i krađu. (Han Fej Cu, kineski filozof, III vek p.n.e.)

ZAKON

5

OD UGLEDA MNOGO ZAVISI – ČUVAJ GA ŽIVOTOM

SUD

Ugled je kamen temeljac moći. On može drugima ulivati strah i izvojevati pobjede; ali kada se jednom ukalja, postaješ ranjiv i otvoren za napade sa svih strana. Stoga ga čuvaj po svaku cenu. Uvek budi svestan moguće opasnosti i predupredi napade. U isto vreme nauči kako da uništiš neprijatelja time što ćeš poljuljati njegov ugled. Tada samo stoj po strani i gledaj kako ga javno mnjenje linčuje.

Jer, kao što Ciceron kaže, čak i zagovornici protiv slave opet bi da knjige koje pišu njihovo ime nose, sve u nadi da će steći slavu prezirući je. Sve ostalo se može deliti: prijatelju bismo bogatstvo svoje, pa čak i život ako zatreba dali, ali retko ćeš gde naći da je neko s nekim delio slavu ili mu podario sopstveni ugled.

MONTENI,
1533–1592.

KLJUČ MOĆI

Svi su ljudi, pa čak i naši najbliži prijatelji, u nekoj meri tajnoviti i nedokučivi. Svi oni imaju u svojoj ličnosti neki skriveni kutak u koji nas nikada ne puštaju. Ta nespoznatljivost drugih ljudi može biti vrlo mučna jer zapravo znači da nikada nećemo moći da donesemo istinski sud o njima. Zbog toga radije zanemarujemo tu činjenicu i procenjujemo ih na osnovu njihove pojave, na osnovu onoga što je našem vidu najneposrednije – odeće, mimike, reči, dela. U društvu nečija pojava jeste osnovno merilo suda o ljudima i nikada se nemoj zavaravati misleći da je drugačije. Ako jednom posrnemo, ako načinimo jednu jedinu nezgodnu ili iznenadnu promenu u svojoj pojavi, može doći do katastrofe.

Zato je izuzetno bitno da sam obrazuješ i održavaš sopstveni ugled.

Taj će te ugled braniti u opasnoj igri pojava, skretaće upitne poglede s pravog kursa, nikada neće ljudima dozvoliti da otkriju ko si zapravo i daće ti vlast nad time kako te svet vidi – što je, moraš priznati, vrlo moćan položaj.

Na samom početku moraš se potruditi da ugled izgradiš na jednoj izuzetnoj osobini, bilo da je u pitanju velikodušnost, iskrenost ili pak promućurnost. Ta će te osobina izdvojiti iz mase i zbog nje će se pričati o tebi. Potom se moraš potruditi da tvoj ugled dopre do što više ljudi (to moraš da učiniš diskretno; radi na tome strpljivo i jačaj mu temelje), te posmatraj kako se širi kao požar.

Dobar i čvrst ugled će ojačati tvoju pojavu i prenglasiti dobre strane, a sve to

bez mnogo utroška energije. Može te čak i darivati autoritetom koji uliva strahopoštovanje. Primera radi, za vreme Drugog svetskog rata i borbi u pustinjama severne Afrike, nemački general Ervin Romel važio je za nekoga čiji su manevri lukavi i prevrtljivi, zbog čega je svima uterivao strah u kosti. Čak i pošto su mu trupe bile desetkovane i pošto je britanskih tenkova na kraju bilo petostruko više nego njegovih, čitavi gradovi bi bili evakuisani na samu vest o nadolaženju njegovih trupa.

Izgradi, dakle, ugled na jednoj solidnoj osobini. Neka ta osobina – delotvornost, recimo, ili zavodništvo – postane tvoja vizitkarta, nešto što će te najavljevati i što će ovladati ljudima.

Ugled je blago koje se pažljivo prikuplja i čuva. U početku, kada ga tek gradiš, potrebni su mu naročita zaštita i oprez od napada na njega, a kada ga uspostaviš, vodi računa da ne besniš i ne braniš se kada te protivnici klevetaju – time pokazuješ da si nesiguran, a ne da veruješ u svoj ugled. Pokaži im da si veći čovek od njih i nikada se nemoj očajno braniti od napada. S druge strane, napad na tuđi ugled je snažno oružje, naročito ako je taj neko moćniji od tebe. On će imati mnogo više da izgubi u toj borbi, a za njega je tvoj ugled, koji je tek u razvoju, premala meta. Tu taktiku moraš vešto primeniti; nikako ne sme da izgleda kako ti je stalo do sitne osvete. Ako ne postupaš mudro u pokušaju da ukaljaš tuđi ugled, sigurno ćeš svoj nehotice uništiti.

Nemoj ni preterivati s napadima, jer će to više privući pažnju na tvoju osvetoljubivost nego na osobu koju klevetaš.

Lakše je izaći na kraj s krivom savesti nego s lošim ugledom.

FRIDRIH NIČE,
1844–1900.

Kada ti ugled malo očvrstne, onda koristi suptilnije tehnike, kao satiru ili podrugivanje. Time ćeš oslabiti protivnika, a ti ćeš izgledati kao šarmantni nitkov. Budi kao moćni lav koji se samo poigrava s mišem koji mu stane na put – jer bilo kakva druga reakcija uništila bi ti ugled.

Simbol: Rudnik pun dijamanata i rubina. Tra-
gao si za njim, prona-
šao si ga i tvoje je bogat-
stvo time osigurano. Čuvaj
ga životom. Lopovi i pljačkaši
će navreti sa svih strana. Nika-
da ne uzimaj svoje bogatstvo zdra-
vo za gotovo i stalno ga obnavljaj, jer
će vreme ugasiti sjaj dragulja i ponovo ih
zakopati u zemlju iz koje su potekli.

Izvor: Stoga želim našim dvorani-
ma da veštinom i lukavstvom ume-
ju podupreti svoju urođenu vrlinu
i da se postaraju da ih, gde god se
pojave kao stranci, prestigne dobar
glas o njima... Jer slava što počiva
na mišljenju većine gradi neka-
kvu nepoljuljanu veru u čovekovu
vrednost koja se zatim lako utvrdi
u umu koji je već za to pripremljen.
(Baldasare Kastiljone, 1478–1529)

ZAKON

6

PLENI PAŽNJU PO SVAKU CENU

SUD

S obzirom na to da se sve procenjuje na osnovu izgleda, ono što se ne vidi kao da i ne postoji. Stoga nikada ne dozvoli da se izgubiš u masi niti da te proguta zaborav. Štrči po svaku cenu. Budi upadljiv bez obzira na sve. Privlači pažnju kao magnet svojom veličinom, živopisnošću i zagonetnošću koja prevazilazi bljutave i kukavične mase.

OSA I PRINC KLJUČ MOĆI

Osa po imenu Iglorepa dugo je tragala za nečim što bi joj donelo večnu slavu. Jednoga dana je tako uletela u kraljevsku palatu i ubola malog usnulog princa. Princ se probudi uz vrisak i kralj i svi dvorani dotrčaše da vide šta se zbilo. Princ je vrištao, a osa je redala ubod za ubodom. Svi su dvorani pokušavali da je uhvate i ona ih je sve redom izubadala. Pritrčao je čitav dvor. Vest se brzo proširila, pa se narod okupi u palači. Celi se grad uzbunio i svi su se poslovi prekinuli. I dok je od napora umirala, oša reče sebi: „Ime koje nije slavno je kao vatra koja nije plamena. Ništa se ne može porediti sa ovolikom pažnjom, pa ma kako da si je privukao.“

INDIJSKA BASNA

Sjaj koji nadmašuje sve ostalo nije nešto sa čim se čovek rodi. Moraš naučiti da pleniš pažnju. Na početku karijere moraš vezati svoje ime za neku osobinu, za nešto što te izdvaja od drugih ljudi. Tvoja karakteristika može biti, na primer, stil oblačenja ili neka doskočica koja će biti zanimljiva ljudima i o kojoj će se pričati. Kada izgradiš imidž, onda već imaš određeni izgled koji se vezuje za tebe, i imaš svoju zvezdu na nebu.

Česta je zabluda da taj imidž ne sme da bude kontroverzan, da je loše ako te ljudi napadaju. To je daleko od istine. Ako želiš izbeći da budeš jednokratno čudo i da te brzo zaseni tuđe čuvenje, ne smeš da razlikuješ loš publicitet od dobrog; na kraju krajeva, i jedan i drugi će ti ići u korist.

Evo primera. Dvor Luja XIV obilovao je talentovanim piscima, umetnicima, ljudima izvanredne lepote i izvanredne vrline, ali niko nije bio čuveniji od izvesnog vojvode De Lozena. Taj vojvoda bio je veoma nizak, gotovo patuljast, i užasno se ponašao – spavao je s kraljevim ljubavnicama i otvoreno je vređao ne samo ostale dvorane već i samog kralja. Ipak, toliko je očarao Luja svojom neobičnošću da on nikako nije hteo da ga otera s dvora. Razlog je vrlo prost: vojvodina neobična pojava plenila je pažnju. Bilo je dovoljno da ljude jednom općini pa da ga oni zažele u svojoj blizini zasnagda.

Društvu trebaju ličnosti izuzetne veličine, ljudi koji odskaču od osrednjosti. Stoga se nikada nemoj plašiti karakteristika koje te izdvajaju od ostalih i privlače

pažnju. Bolje je da te napadaju, pa čak i klevetaju, nego da te ignorišu.

Ako se nađeš u nezavidnom položaju da baš nemaš prilike da privlačiš pažnju, trik je da napadneš najupečatljiviju, najpoznatiju, najmoćniju ličnost u tvojoj okolini. Evo primera. Kada je Pjetro Aretino, mladi rimski sluga iz XVI veka, želeo da privuče pažnju na svoje stihoklepstvo, rešio je da objavi zbirku satiričnih pesama koje ismevaju papu i njegovu vezanost za slonče koje mu je bilo ljubimac. Taj atak na papu smesta je privukao pažnju javnosti na Aretina. Isto tako će i tvoje klevetanje moćne i uticajne osobe imati sličan učinak. Samo zapamti da tu strategiju kasnije, kada već postaneš poznat, koristiš s merom, jer će biti sve manje delotvorna.

Kada se nađeš pod svetlošću reflektora, moraš nastaviti da neprestano iznalaziš nove načine da pleniš pažnju. Ako to ne činiš, javnost će te se zasititi, navići će se na tebe i brzo će pažnju preusmeriti na nekog novog. Ta igra od tebe zahteva stalnu budnost i kreativnost. Pablo Pikaso, na primer, nikada nije dozvoljavao da ga svetlost reflektora napusti. Kada bi se ljudi suviše navikli na određeni stil, on bi ih namerno iznenadio potpuno drugačijim i neočekivanim slikama. Verovao je da je bolje stvoriti i nešto ružno i odvratno nego da ti ljudi uzimaju rad zdravo za gotovo. To neka ti bude jasno: ljudi se osećaju nadmoćno prema onima čija dela mogu da predvide; ako im pokažeš ko drži uzde time što ćeš ići protiv njihovih očekivanja, u isto vreme ćeš i steći njihovo poštovanje i zgrabiti njihovu nestalnu pažnju.

Čak i kada me psuju dobijam porciju priznanja.

PJETRO ARETINO,
1492-1556.

Simbol: Svetlost
reflektora. Glumac koji je
pod svetlošću reflektora ima na-
glašeno prisustvo. Sve su oči uprte
u njega. Ali mesta ima samo za jednog
glumca pod tim uzanim zrakom; stoga
učini šta god je potrebno da taj zrak bude
usmeren na tebe. Neka ti postupci budu
toliko veličanstveni, zabavni i skanda-
lozni da uvek ti budeš pod tom sve-
tlošću, a da svi ostali glum-
ci ostanu u senci.

Izvor: Budi razmetljiv, neka te za-
paze... Što se ne vidi kao i da ne po-
stoji... U početku bi svetlost koja je
prikazala sjaj svog postojanja. Pa-
radiranje će popuniti mnoge pra-
znine, prikriti mane i prikazati sve
u drugačijem svetlu, naročito ako
je poduprto istinskom vrednošću.
(Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

7

DRUGI NEKA RADE TVOJ POSAO, A TI PREUZMI ZASLUGE

SUD

*Posluži se tuđom mudrošću, znanjem i radom da napreduješ
ka svom cilju. Tako ne samo da ćeš uštedeti dragoceno vreme
i energiju već ćeš i izgledati delotvorno i brzo. Na kraju će svi
zaboraviti tvoje pomagače, a ti ćeš ostati upamćen. Nikad ne
radi sam što drugi mogu da urade umesto tebe.*

ČORAVA KOKA

Jedna kokoš, pošto je izgubila vid, a navikla je da kljuca po zemlji u potrazi za hranom, nastavila je da i tako čorava marljivo traži zrnevlje. A od kakve je to koristi toj vrednoj ludi bilo? Jedna druga, oštrovida koka, da se sva nežna ne namuči, uze da je u stopu prati, pa je, bez imalo rada, živela od tuđe muke. Jer kad god bi čorava koka ubola poneko zrno, njena budna druga je uvek bila tu da ga pojede.

BASNE, GOTHOLD
LESING,
1729-1781.

KLJUČ MOĆI

Svet moći i vlasti naprosto funkcionise kao džungla: ima onih koji love i ubijaju da bi preživeli, a ima i onih (poput hijena i lešinara) koji žive od tuđeg lova. Ti drugi često ne poseduju genijalnost koja će im pomoći u sticanju moći, ali brzo shvate da će, ako samo dovoljno dugo čekaju, već naići neka životinja koja će umesto njih obaviti sav posao. Ne budi naivan: dok ti rintaš na nekom projektu, nad tobom već uveliko kruže lešinari koji pokušavaju da otkriju način da prežive i čak zarade na tvojoj kreativnosti. I potpuno je beskorisno da se na to žališ ili da puštaš da te izjeda ogorčenost. Bolje ti je da navučeš oklop i pridružiš se igri. Kada pod sobom budeš imao dobru bazu moći, i sam postani lešinar i uštedi sebi na taj način mnogo vremena i energije.

Petera Paula Rubensa su u poznim danima karijere narudžbine za slike potpuno rastrzale, pa je rešio da zaposli na desetine mladih slikara u svom ateljeu – neki su bili specijalisti za draperije, drugi za pozadine i tako dalje. Rubens je tako uspostavio jednu proizvodnu traku na kojoj je moglo da se slika na više platna u isto vreme. Kada bi neki značajan naručilac došao u posetu ateljeu, Rubens bi na jedan dan raspustio pomoćnike, pa bi taj onda s balkona posmatrao kako Rubens radi neverovatnom brzinom i s neverovatnom energijom. Naručilac bi otišao iz ateljea sa strahopoštovanjem prema tom izuzetnom umetniku koji za tako kratko vreme može da naslika toliko remek-dela.

U tome je bit ovog zakona: neka drugi rade tvoj posao, a ti preuzmi zasluge i

proslavi se kao neko ko ima gotovo božansku snagu i moć. Ako smatraš da je veoma bitno da sam sve radiš, potrošićeš mnogo energije i brzo ćeš izgarati. Zato nađi ljude koji imaju sposobnosti i veštine koje tebi manjkaju. Ili ih unajmi i neka njihovo delo nosi tvoje ime povrh njihovog, ili nađi načina da potpuno prisvojiš njihov rad. Tako ćeš preuzeti plodove njihove kreativnosti i svetu ćeš izgledati kao genije.

Postoji još jedna primena ovog zakona koja ne zahteva od tebe da budeš parazit: iskoristi prošlost, to ogromno skladište znanja i mudrosti. Isak Njutn je to zvao „stajanje na ramenima divova“. Pod tim je mislio da su njegova otkrića nadograđena na dostignuća drugih. On je znao da za taj oreol genija koji ima treba mnogo da zahvali tome što je promućuran i sposoban da dosta preuzme od drevnih, srednjovekovnih i renesansnih naučnika. Šekspir je, s druge strane, pozajmljivao zaplete, karakterizaciju, pa čak i dijaloge od Plutarha, između ostalih, jer je znao da nijedan pisac nije tako dobar poznavalac ljudske prirode i tako dobar pisac dovitljivih citata. A koliko je samo pisaca posle Šekspira od njega pozajmljivalo, ili, drugim rečima, *kralo*?

Mnogi su pisci pronikli duboko u ljudsku prirodu, mnogo je drevnih majstora strategije, istoričara koji su beležili ljudsku glupost i ludost, i čitava njihova mudrost negde sakuplja prašinu i čeka da se popneš na njihova ramena. Tako ćeš prisvojiti njihovu oštroumnost i njihovo umeće, a nikada se negde neće pojaviti sa optužbom da si neoriginalan. Možeš kroz

Jedno je sigurno: ako se lovac oslanja na bezbednost kočije, brze noge šest konja i Vanga Lijanga koji im drži uzde, neće se nimalo umoriti i lako će stići svoj brzi plen. Ali kada bi odbacio prednost koju mu daje kočija i odrekao se brzih konjskih nogu, tada i da je brz kao Liju Či, nikada ne bi stigao plen. U suštini, sa brzim konjima i kočijama u svojoj službi i najobičniji rob i ropkinja bili bi odlični lovci.

HAN FEJ CU,
KINESKI FILOZOF,
III VEK P.N.E.

život ići glavom kroz zid, praviti greške, trošiti vreme i energiju pokušavajući da se u radu služiš svojim iskustvom, a možeš se i poslužiti armijama prošlosti. Bizmark je jednom prilikom rekao: „Budale kažu da uče na svom iskustvu. Ja, s druge strane, volim da profitiram na tuđem.“

Simbol: Lešinar. Od svih stvorenja u džungli njemu je najlakše. On preuzima plod tuđe muke; njihov neuspeli opstanak je njemu hrana. Uvek budi na oprezu od lešinara – dok ti mukotrpno radiš, oni kruže nad tobom. Umesto da se boriš protiv njih, pridruži im se.

Izvor: Mnogo toga ima da se nauči – život je kratak, a života bez znanja nema. Stoga je odlična taktika uzeti pomalo od svačijeg znanja. Tako će te znoj s tuđeg čela učiniti mudracem. (Baltasar Grasijan 1601–1658)

ZAKON

8

NAUČI DA IZAZOVEŠ POTEZE PROTIVNIKA – NAMAMI IH AKO TREBA

SUD

Kada drugog nateráš da prvi dela, ti si taj koji ima kontrolu nad situacijom. Uvek je bolje da izazoveš njegov potez i da on tako odbaci svoje planove. Namami ga velikim obećanjima i onda kreni u napad. Ti držiš konce.

Kada postavim zamku za jelena, ne pucam na prvu košutu koja je onjuši, već čekam da se okupi čitavo krdo.

OTO FON
BIZMARK,
1815-1898.

KLJUČ MOĆI

Koliko puta se u istoriji odigrala takva priča: neki agresivni vođa načini niz smelih poteza koji mu u početku osiguraju veliku moć. Međutim, kako vreme odmiče, njegova moć dostiže vrhunac i uskoro zatim sve se okreće protiv njega. Brojni neprijatelji se udružuju protiv njega, a on, pokušavajući da se održi na vlasti, vitla na sve strane i na kraju neizbežno iscrpe svu snagu i doživi pad. Tako je zato što agresivna osoba retko potpuno kontroliše situaciju. Ona ne vidi dalje od nekoliko koraka i ne može da predvidi posledice ovog ili onog drskog poteza. Njena agresivnost će se okrenuti protiv nje zbog toga što je primorana da neprestano reaguje na poteze sve brojnijih neprijatelja, a i na posledice svojih nepromišljenih akcija.

U moći, moraš se zapitati u čemu je svrha mog neprestanog jurcanja tamo-amo, pokušaja da rešim probleme i savladam neprijatelja ako ni u jednom trenutku ne osećam da kontrolišem stvari? Odgovor je jednostavan: tvoj koncept moći je potpuno pogrešan. Pobrkao si agresivnost i delotvornost, a najčešće je najbolje povući se i mirno posmatrati sa strane kako tvoji protivnici upadaju u zamke koje si im postavio – treba ići na vlast na duže staze, a ne na brzu pobeđu.

Zapamti: suština moći je da uvek ti pokazuješ inicijativu, da drugi uvek reaguju na *tvoje* poteze, da tvoji protivnici i svi ostali uvek budu u opsadnom stanju. Kada ljudi budu reagovali delima na tvoju inicijativu, shvatićeš da si ti taj koji drži konce, a ko drži konce u rukama, drži i vlast. Dve

stvari su bitne da bi to postigao: moraš da naučiš da ovladaš osećanjima i da te nikada ne ponese bes, a u isto vreme da igraš na tu istu slabost u drugih – na tendenciju da ljudi burno reaguju kada ih neko izaziva ili vabi. Kada se sve sabere, umeće iniciranja tuđeg delanja znatno je moćnije oružje od svake agresije.

Još jedna dobit od te sposobnosti jeste to što ćeš neprijatelja naterati da igra na tvojoj teritoriji. Tako će biti nervozan zato što je na tuđem tlu, pa će brzati u delanju i praviti greške. Na sastanku ili pregovorima uvek je pametnije da dovedeš protivnika ili na svoju teritoriju ili na teritoriju koju si sam izabrao. Ti ćeš imati oslonac u poznatom, a njemu će sve biti novo, pa će odmah zauzeti odbrambeni stav.

Manipulacija jeste opasna igra. Dovoljno je da jednom neko posumnja da njime manipulišu i biće sve teže kontrolisati ga, ali ako uspeš da ga nateráš da dela, stvorićeš mu iluziju da upravlja situacijom.

Čuveni lopov iz XIX veka Danijel Dru bio je majstor poigravanja s berzom. Kad god je želeo da neke akcije kupi ili proda, to jest da im podigne ili spusti cenu, retko je tome direktno prilazio. Na primer, običavao je da, očito na putu ka berzi, užurbano prođe kroz ekskluzivni klub u blizini Volstrita i izvadi crvenu svilenu maramicu da obriše znoj sa čela. Pri tom bi mu iz maramice ispao papirić, što on navodno ne bi primetio. Pošto su članovi tog kluba većito nastojali da predvide svaki Druov potez, skočili bi da vide šta na tom papiriću piše, sve nadajući se da je u pitanju neka informacija o akcijama iz prve ruke.

Potom bi se vest proširila i prodavalo bi se i kupovalo pregršt akcija, sve po Druovoj volji i zamisli.

Sve zavisi od toga da li je mamac koji stavljaš pred protivnika njemu privlačan. Ako jeste, njegove želje i emocionalna uzburkanost će mu pomračiti vid. Što su protivnici pohlepniji, to će biti lakše voditi ih na uzici.

Simbol: Zamka od meda. Lovac na medvede ne juri svoj plen – medveda koji zna da je gonjen gotovo je nemoguće uhvatiti, a ako se satera u ćorsokak, postaje nemilosrdan. Lovac zato postavi zamke od meda. Tako se neće ni umoriti ni dovesti svoj život u opasnost. Samo postavi mamac i čeka.

Izvor: Dobar ratnik zna kako da namami neprijatelja. To je osnovni princip punoće i ispraznosti sebe i drugih. Naime, kada nateráš druge da rade po tvojoj volji, njihova snaga je ispražnjena; dokle god ti ne radiš po njihovoj, tvoja snaga je u punoći. Napadati ispraznost punoćom isto je kao gađati jaja kamenjem. (Džang Ju, komentator *Umetnosti ratovanja* iz XI veka)

ZAKON

9

ODNESI POBEDU DELIMA, A NE REČIMA

SUD

Svaka pobeda dobijena rečima samo je Pirova pobeda: kivnost i srdžba koje ćeš ustalapati u protivniku snažniji su i trajaće duže nego bilo kakvo mišljenje koje je promenio. Mnogo je silovitije delima i bez ijedne izgovorene reči dobiti saglasnost od protivnika. Ne objašnjavaj, već pokaži.

Kada je Aprija ovako uklonjen, došao je na presto Amazis, rodom iz župe Sais, iz grada koji se zvao Siuf. U početku su Egipćani sa omalovažavanjem gledali na Amazisa i nisu ga mnogo cenili, jer je ranije bio običan građanin i nije poticao iz neke ugledne porodice. Kasnije ih je Amazis pridobio mudročću, a ne nasiljem i glupošću. On je, naime, među mnogim dragocenostima imao i jedno koritance za pranje nogu, sve od suvog zlata, u kome su on i svi njegovi gosti redovno prali noge. On pretopi to koritance i od njega napravi kip nekog božanstva, pa ga postavi na najživlje mesto u gradu. Egipćani koji su pored kipa prolazili ukazivali su mu veliko poštovanje. Kad je Amazis čuo

KLJUČ MOĆI

U moći, moraš naučiti da svoje poteze procenjuješ na osnovu dugotrajnog učinka koji će imati na druge ljude. Ako želiš nešto da dokažeš kroz raspravu, problem je što nikako ne možeš biti siguran kako će tačno tvoji argumenti delovati na ljude: oni se mogu naizgled saglasiti s tobom, a da te u stvari potajno preziru. Ili ih možeš nehotice uvrediti, jer reči umeju biti prertljive – ljudi ih mogu tumačiti kakò im volja, sve zavisno od raspoloženja i ličnih nesigurnosti. Čak i najjači argument neće biti čvrsto utemeljen, jer svi smo naučili da ne uzimamo reči koje su uopšte nepouzidane zdravo za gotovo. I nakon nekoliko dana po raspravi možemo se vratiti svom starom načinu razmišljanja iz čiste navike.

To neka ti bude jasno: reči ništa ne vrede. Opšte je poznato da će čovek usred uzavrele rasprave reći bilo šta samo da podrži svoje razloge za nešto. Citiraće Bibliju, pozivaće se na neproverljive statistike... Koga će te trice i kučine ubediti? Predstavljanje i delanje su mnogo moćniji od reči. To je nešto što se dešava pred nama, što možemo da vidimo i iskusimo. I nema uvredljivih reči, nema prostora za nesporazum. Niko neće protivrečiti dokazu. Baltasar Grasijan kaže: „Istina se uglavnom vidi, a retko se čuje.“

Ser Kristofer Ren je bio engleski primer renesansnog čoveka. Bio je stručnjak za matematiku, astronomiju, fiziku i fiziologiju. A ipak, za vreme njegove duge arhitektonske karijere, često su mu pokrovitelji tražili da napravi nepraktične

izmene u dizajnu. On se ni jedan jedini put ne bi usprotivio, niti bi ih uvredio. Svoju poentu je znao da dokaže na drugačiji način.

Tako je 1688. godine projektovao veličanstvenu vestminstersku gradsku većnicu. Međutim, gradonačelnik nije bio zadovoljan; zapravo, poprilično je strepeo od njegove zamisli. Plašio se da drugi sprat nije dovoljno ojačan i da bi se mogao srušiti na njegovu kancelariju na prvom spratu, pa je zahtevao da se dodaju još dva kamena stuba radi potpore. Ren, budući izvanredan inženjer, znao je da ti stubovi ničemu neće služiti i da je gradonačelnikov strah potpuno bez osnova. Ipak, dodao ih je i gradonačelnik mu je na tome bio zahvalan. Tek su radnici koji su radili na visokim skelama mnogo godina kasnije otkrili da stubovi uopšte i ne dodiruju tavanicu.

Stubovi su, dakle, bili lažni, ali su tako obojica dobili šta su želeli: gradonačelnik je mogao da se opusti, a Ren je znao da će potomstvo znati da je njegova prvobitna zamisao bila savršena i da su stubovi tu nepotrebni.

Snaga dela nad rečima je u tome što tvoj protivnik neće automatski zauzeti odbrambeni stav, pa će biti mnogo otvoreniji za to što imaš da pokažeš. Ako bukvalno fizički oseti tvoju zamisao, biće to znatno moćnija taktika nego da mu to isto objašnjavaš.

U sticanju ili održavanju moći uvek se služi indirektnim taktikama. I biraj koje bitke biješ. Ako nije ni bitno da se neko složi s tobom na duže staze – ili ako će

šta rade njegovi građani, sakupi Egipćane i otkrije im kako je taj kip, kome sad ukazuju toliko poštovanje, napravljen od koritanceta u koje su oni ranije povraćali, mokrili i u njemu prali noge. I tada nastavi „Eto, sa mnom se isto desilo što i sa koritancetom. Pre sam bio samo običan građanin, ali sam sad postao vaš kralj i zbog toga me morate ceniti i poštovati.“ Tako je pridobio Egipćane i oni su mu se dobrovoljno pokorili.¹

ISTORIJA,
HERODOT,
V VEK P.N.E.

¹ Herodotova istorija, preveo Milan Arsenić, Matica srpska. (Prim. prev.)

vremenom sam shvatiti to što pokušavaš da dokažeš – onda nemoj ni da trošiš snagu na dokazivanje. Jednostavno im okreni leđa i idi.

Simbol: Klackalica. Učesnici u raspravi samo idu gore-dole i ne stižu nikuda. Siđi s klackalice i покаži svoje mišljenje bez guranja i šutiranja. Ostavi ih na klackalici dok su na vrhu i gravitacija će ih polako spustiti na zemlju.

Izvor: Nikada ne ulazi u raspravu. U društvu ni o čemu ne treba da raspravljaš, već samo da daješ rezultate. (Bendžamin Dizraeli, 1804–1881)

ZAKON 10

ZAKON ZARAZE: KLONI SE NESREĆNIH I BAKSUZA

SUD

Može se i od tuđe nesreće umreti – emotivna stanja su zarazna isto koliko i bolesti. Tebi i može izgledati da pomažeš davljeniku, ali ćeš se zapravo samo i ti strmoglaviti u vodu. Nesrećnici često sami privlače nesreću – i nauči će je i na tebe. Stoga, druži se samo sa srećnima i taličnima.

Jednom se desi da je vrana nosila orah na vrh visokog crkvenog tornja, ali on joj ispade iz kljuna pravo u pukotinu u zidu tornja i tako se spase nesrećne sudbe. Onda poče da preklinje zidine da ga sakriju, sve pozivajući se na milost božju i hvaleći toranj koliko je visok i lep i kako mu zvona divno zvone. „Avaj“, govorio je, „kad već ne padoh pod očeve zelene grane da na crnoj zemlji njegovim lišćem pokrivenoj počivam, bar ti me ne napuštaj. Kada se nađoh u kljunu te opake vrane, zavetovah se da ću, ako pobegnem, smrt dočekati u jednoj ovakvoj rupi.“ Na te se reči zidine smilovaše, pa pružiše orahu utočište tu gde je pao. S vremenom se pak orah raspuknu: njegovo korenje

KLJUČ MOĆI

Oni nesrećnici među nama što ih je pokosio splet okolnosti van njihove kontrole zaslužuju naše saosećanje i svu pomoć koju možemo da im ukažemo. Međutim, ima i drugih koji nisu rođeni nesrećni, već nesreću privlače tako što se pogubno ponašaju i remete druge ljude. Bilo bi divno kada bismo mogli da im pomognemo i promenimo njihovo ponašanje, ali će se češće desiti da nam se to ponašanje uvuče pod kožu i promeni nas. Razlog za to je vrlo jednostavan – ljudi su izuzetno podložni osećanjima, stanjima i načinu razmišljanja onih s kojima provode dosta vremena.

To neka ti bude jasno: u igri sticanja moći mnogo je važno s kakvim se ljudima krećeš. Ako se povežeš s nosiocima zaraze, utrošićeš silno vreme i snagu pokušavajući da je se oslobodiš. A zbog krivice koju ćeš nositi kao saučesnik patiće i tvoj ugled u očima drugih. Nikada ne potcenjuj opasnost od zaraze.

Kada se širi zaraza, postoji samo jedno rešenje, a to je karantin. Međutim, opasnost je u tome što se ti nosioci zaraze često predstavljaju kao žrtve, pa je teško u prvo vreme shvatiti da su oni zapravo krivci za sopstvenu nesreću. Često se desi da je prekasno dok ti shvatiš u čemu je problem. Kako tada možeš da se zaštićiš od njihovog podmuklog virusa? Odgovor je sledeći: ne donosi sud o ljudima na osnovu razloga koje ti oni daju za svoju nesreću, već na osnovu toga kako utiču na svet oko sebe. Nosioci zaraze se lako mogu prepoznati po nesrećama koje vuku za sobom, po burnoj prošlosti, po nizu raskinutih veza,

nestabilnoj karijeri, silini njihovih karakterata koja te može potpuno oboriti s nogu i zbog koje možeš izgubiti razum. Neka ti takvi znaci budu upozorenje na nosioca zaraze; nauči da mu u oku vidiš nezadovoljstvo. I najbitnije od svega, nemoj se sažaliti nad njim. Ne uplići se u želji da mu pomogneš. Ili beži što dalje od njega ili snosi posledice.

Postoji i suprotni polaritet zakona zaraze, koji je jednako osnovan i možda se čak i lakše da pojmiti: ima ljudi koji privlače sreću svojim dobrim raspoloženjem, prirodnom živahnošću i inteligencijom. Oni su pravi izvor zadovoljstva i s njima se moraš povezati ako želiš da uživaš prosperitet koji će oni privući k sebi.

To se odnosi na mnogo više od dobrog raspoloženja i uspeha: možemo se zaraziti

Simbol: Virus. Neopažen, on prolazi kroz tvoje pore

svim dobrim osobinama. Taleran je imao dosta čudnih i zastrašujućih crta bez upozorenja i širi se tiho i polako.

ličnosti, ali su se svi slagali u tome da je u držanju, aristokratskom šarmu i dovitljivosti

I pre nego što postaneš svestan da si nenadmašan među Francuzima. I zaista, poticao je iz jedne od najstarijih plemićkih zaražen, on je duboko u tebi.

porodica, te iako je bio zagovornik demokratije i republike, zadržao je dvorske manire. Njegov savremenik Napoleon mu je bio sušta suprotnost – seljak s Korzike, čutljiv, neugodan, pa čak i nasilan.

poče da ulazi u pukotine zida i izdanci počеше da klijaju ka nebu. Uskoro prerastoše građevinu, a korenje koje poče da se uvija i deblja na kraju razvali zidine i razbaca prastaro kamenje na sve strane. Tada zidine, i prekasno i uzalud, počеше da proklinju uzrok svoje propasti i uskoro se potpuno srušiše.

LEONARDO
DA VINČI,
1452–1519.

Napoleon se nikome nije više divio nego Taleranu i stalno ga je držao u blizini ne bi li upio što od Taleranove prefinjenosti. I nema sumnje da se Napoleon menjao kako su godine njegove vladavine odmicala. Druženje s Taleranom ga je mnogo ugradilo.

Iskoristi, stoga, pozitivni polaritet pravila osmoze. Ako si škrtica po prirodi, okruži se velikodušnima i oni će te zaraziti, smekšaće tvoj tvrdičluk. Ako si po prirodi mrgodan, traži društvo radosnih. Ako si sklon osamljivanju, idi ka druželjubivima. Nikada se ne kreći u društvu sebi sličnih – oni će samo još više ojačati tvoje kočnice. Okruži se samo pozitivnim ljudskim osobinama. Neka ti to bude pravilo u životu i pomoći će ti više od bilo kakve druge terapije.

Izvor: Otkrij srećne da možeš izabrati njihovo društvo i nesrećne da ih se možeš kloniti. Nesreća je najčešće zločin koji proizide iz ludosti i od nje nema zaraznijeg oboljenja: nikad ni najmanjem nesrećniku ne otvaraj vrata, jer će potom i ostali poći njegovim tragom... Nemoj da pogineš od tuđe nesreće. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

11

NAUČI LJUDE DA OVISE O TEBI

SUD

Da bi sačuvao svoju nezavisnost, moraš stalno biti tražen i potreban. Što se više drugi oslanjaju na tebe, to ti imaš više slobode. Ako naučiš ljude da njihova sreća i prosperitet ovisi o tebi, nemaš se čega bojati. I nikad ih nemoj naučiti dovoljno da mogu i bez tebe.

DVA KONJA KLJUČ MOĆI

Dva konja nose dva tereta. Prvi konj je lepo napredovao, ali drugi se lenjo vukao. Tada ljudi počeo da tovar njegov teret na prvog konja. Kada su sve pretovarili, drugi konj oseti kako mu je korak lak, pa reče prvom konju: „Samo ti prolivaj krv i znoj! Što se više trudiš više ćeš patiti.“ Kada stigoše u krčmu, vlasnik konja se zapita: „Što bih ja uopšte hranio dva konja kad jedan može sve da ponese? Bolje da ovog jednog ljudski nahranim, a ovog drugog da zakoljem – bar će mi koža njegova koristiti.“ I tako i učini.

BASNE, LAV
TOLSTOJ,
1828–1910.

Vrhunac moći je da znaš da nateráš ljude da rade šta ti hoćeš. Ako uspeš da nateráš ljude da svojevóljno rade po tvojoj želji, da ih na to ne prisiljavaš niti ih povređuješ, tvoja vlast nad njima je nedodirljiva. To ćeš najbolje postići ako stvoriš odnos zavisnosti između vas. To ćeš, na primer, postići ako je gospodaru potrebna tvoja pomoć; ako je slab ili ne može da funkcioniše bez tebe; ako si toliko upleten u njegov rad da bi mu donelo mnogo nevolja ako bi te se oslobodio ili bi pak izgubio mnogo dragocenog vremena obučavajući nekog novog ko bi te zamenio. Čim uspostaviš takav odnos, ti imaš prednost, moć da nateráš gospodara da radi po tvojoj volji. To je klasičan primer sive eminencije, sluge koji zapravo ima kontrolu nad kraljem.

Nemoj da kao mnogi budeš u zabludi da je nezavisnost odlika ogromne moći. Moć uvek uključuje odnose s drugim ljudima; uvek će ti trebati neko kao saveznik, pion, ili čak gospodar-slabić koji ti služi kao paravan.

Ako ne postaneš neophodan, oslobodiće te se prvom prilikom. Zameniće te neko mlađi, svežiji, jeftiniji i ko ne predstavlja pretnju. Nemoj sebe dovoditi u tu opasnost; nauči ljude da ovisе o tebi. Ako to postigneš, znaće da će tvoj odlazak značiti za njih propast, pa se neće usuditi da kušaju sreću. Mnogo je načina da to postigneš. Najbolji način je da imaš neki talenat ili umeće koji su nezamenjivi.

To ne znači da moraš biti genije; jednostavno moraš posedovati neku veštinu koja te izdvaja iz mase. I moraš se uvek po-

brinuti da tebi bude lako da predeš s jednog gospodara ili zaštitnika na drugog, ali da onome koga napustiš ne bude lako da te zameni. Čak ako uistinu i nisi nezamenjiv, moraš nekako izvesti da izgleda kao da jesi. Ako se samo ponašaš i deluješ kao da imaš znanje i talenat, daćeš sebi dovoljno prostora za manevrisanje i manipulisanje nadređenima dok ne poveruju da ne mogu bez tebe.

Henri Kisindžer je uspeo da preživi mnoga krvoprolića u Niksonovoj administraciji a nije bio najbolji diplomata – bilo je u to vreme mnogo kvalitetnih pregovarača – niti zato što su se njih dvojica tako dobro slagali – jer nisu. Nisu čak ni delili ista uverenja i političke stavove. Kisindžer je, naime, preživeo jer se upleo u toliko državnih poslova i struktura da bi nastao haos da su ga se ratosiljali. On se uključio u rad više odeljenja državne administracije i tako stekao nadmoć. Tako je stvorio i mnogo saveznika. Dakle, ako uspeš da se staviš u takvu poziciju – da bi bilo opasno rešiti te se – otvoriće se pred tobom svakvi odnosi međuzavisnosti.

I kao poslednje upozorenje: nemoj misliti da će te gospodar voleti samo zato što ovisi o tebi. U stvari, verovatno će te mrzeti i bojati te se – ali kao što Makijaveli reče, bolje da te se boje nego da te vole. Strah i možeš kontrolisati, ali ljubav nikad. Ako zavisiš od emocije koja je tako suptilna i nestalna kao ljubav ili prijateljstvo, samo ćeš postati nesiguran u sebe. Bolje da drugi ovisе o tebi zbog straha da će te izgubiti nego zbog želje za tvojim društvom.

Zato mudar vladalac mora da smisli način uprave tako da njegovi građani uvek i u svako vreme osećaju potrebu za državom i njime, i tada će mu uvek biti verni.¹

NIKOLO
MAKIJAVELI,
1469–1527.

¹ Iz Makijavelijevoj *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

Simbol: Trnovita puzavica. Ispod
zemlje korenje ide u dubinu
i širinu. Iznad zemlje puzavica
raste, kobelja se kroz žbunje i
uvija se oko drveća, stubova i
prozora. Tolikog bi rada i muke
stajalo da je se čovek reši da
je lakše pustiti je da se penje.

Izvor: Nauči ljude da ovise o tebi.
Više ćeš dobiti od te zavisnosti ne-
go od ljudske dobrote. Ko ugasi
žed, okreće se od bunara jer mu
više ne treba. Kada nestane odno-
sa zavisnosti, nestaće i uljudnosti i
pristojnosti i na kraju poštovanja.
Prva lekcija kojoj život treba da te
nauči jeste da puštaš da nada živi,
ali da je nikad ne zadovoljiš, pa ćeš
i caru biti potreban. (Baltasar Gra-
sijan, 1601-1658)

ZAKON 12

RAZORUŽAJ SVOJU ŽRTVU PROBRANIM TRENUCIMA ISKRENOSTI I VELIKODUŠNOSTI

SUD

*Jedan jedini iskren i častan potez može zataškati desetine neča-
snih. Čak će i najsumnjičaviji ljudi spustiti gard pred iskrenim
i velikodušnim aktom. A kada odabranom iskrenošću tako
probušiš rupe u njihovom oklopu, možeš njima manipulirati
kako ti je volja. Pravovremeni dar – poput trojanskog konja –
poslužiće istoj svrsi.*

FRANČESKO BORI,
DVORANIN I
ŠARLATAN

*Frančesko Đuzepe
Bori iz Milana,
koji je umro
1695. godine,
dakle taman pred
kraj XVII veka,
bio je preteča
one posebne
sorte šarlatana
i avanturista,
dvorana ili
„kavaljera“ i
samozvanaca...
On se zapravo
proslavio pošto
se preselio u
Amsterdam. Tamo
je uživao titulu
medico universale,
lekara opšte
prakse, imao je
veliku svitu, vozio
se u kočijama
sa šest konja...
Imao je mnoštvo
pacijenata, a
neke invalide
su mu donosili
na nosilima
čak iz Pariza.
Bori nikada nije
naplaćivao za
svoje usluge, davao
je mnogo novca
sirotinji i nikada
nije dobio nikakav
novac preko svog
položaja ili preko
menica. Pošto*

KLJUČ MOĆI

Odvraćanje žrtve s pravog puta u biti je obmane. Tako dobijaš vreme da uradiš stvari koje će proći nepaženo. U te svrhe je najbolji neki čin dobrote i iskrenosti jer ćeš njime razoružati ljude i odagnati im sumnje. Pretvorićeš ih u decu koja željno skaču na bilo kakav ljubazni gest.

U drevnoj Kini to su zvali „daj pre nego što uzmeš“ – ako nešto prvo podariš, neće biti toliko očito kada počneš da uzimaš. Stoga je to tehnika s bezgraničnim mogućnostima. Bestidno uzimanje je vrlo opasno čak i za moćnike, jer će žrtva početi da kuje osvetu. Isto je opasno jednostavno zatražiti to što hoćeš, ma koliko učtivo to učinio: ako druga osoba ne vidi nikakvu korist za sebe, postaće joj mrska tvoja nemaština. Nauči, dakle, da nešto pokloniš pre nego što ćeš uzeti nešto drugo. Tako ćeš pripremiti tle, tvoj budući zahtev će postati podnošljiviji, ili ćeš jednostavno odvratiti protivnika od svoje prave namere. Možeš poklanjati na razne načine: možeš baš uručiti poklon ili učiniti nešto velikodušno, ili neku uslugu, ili pak načiniti „iskreno“ priznanje – šta god je potrebno.

To izdvojeno poštenje je najdelotvornije kada nekoga tek upoznaš. Svi se držimo svojih navika i prvi utisci nam često dugo traju. Ako neko poveruje da si pošten i iskren kada te upozna, mnogo će mu trebati da promeni mišljenje, a to ti daje dosta prostora za manevrisanje.

Mada, nije dovoljno uraditi nešto časno i pošteno samo jednom. Treba da te bije glas da si čestit, a on se može steći tek na osnovu nekoliko različitih situacija –

mada one ne moraju biti povezane. I kada se taj glas izgradi, s njim je isto kao s prvim utiscima – neće se lako poljuljati.

U drevnoj Kini vojvoda Vu od Čenga odlučio je jednog dana da osvoji moćno kraljevstvo Hu. Ne obzananivši svoj plan nikome, podario je ruku svoje kćeri vladaru Hua. Potom je sazvao savet ministara i objavio im sledeće: „Razmišljam da krenem u osvajanje. Šta mislite, koju zemlju da napadnemo?“ Kako je i očekivao, jedan ministar reče: „Treba da napadnemo Hu.“ Naizgled ljut, vojvoda odvrati: „Hu je sada država-posestrima. Kako ti pada na pamet da nju napadnemo“, pa pogubi tog ministra zbog njegovog neispravnog stava. Vladar Hua, čuvši o tome i imajući u vidu sve druge dokaze Vuovog poštenja, pa još i brak s njegovom ćerkom, nije ništa preduzeo da zaštiti državu od Čenga. Nekoliko nedelja potom Čengove snage opustošile su i pokorile Hu i zauvek je ostao pod njihovom vlašću.

Izigravati poštenje gotovo je najbolji način da razoružaš oprezne, ali nije jedini. Tome će poslužiti bilo kakav plemenit, naizgled nesebičan čin. Možda je najbolje napraviti neko velikodušno delo. Malo ljudi može da odbije poklon, pa čak i od krvnog neprijatelja, pa je zato to skoro savršen način da se protivnik razoruža. Poklon budi dete u nama i automatski spuštamo gard. I mada ćemo često biti cinični kada su u pitanju mnoga druga dela, u darivanju nikada ne vidimo taj makijavelistički elemenat, iako onaj ko daruje često ima zadnje namere. Poklon je savršen predmet iza koga se može sakriti obmana.

*je on uprkos tome
uživao poprilično
bogatstvo,
pretpostavljalo se
da poseduje kamen
mudrosti. I tako
je jednog dana
taj dobročinitelj
iznenada nestao.
Kasnije se saznalo
da je sa sobom
odneo novac i
dijamante koji su
mu bili ostavljeni
na čuvanje.*

GRETE DE
FRANČESKO, MOĆ
ŠARLATANSTVA,
1939.

Ipak, tu taktiku moraš koristiti sa oprezom: ako te ljudi prozru, biće toliko razočarani da će se sva njihova toplina i zahvalnost pretvoriti u najgoru mržnju i nepoverenje. Ako već nisi u stanju da izvedeš da ti čin darivanja izgleda iskreno i iz dubine duše, nemoj se igrati vatrom.

Simbol: Trojanski konj. Tvoje lukavstvo se krije iza veličanstvenog poklona kome tvoj protivnik ne može da odoli. Kapije će ti se otvoriti i kada se nađeš unutra, počni da pustošiš.

Izvor: Kada je vojvoda Hsijen od Čina hteo da napadne Hu, poklonio je gradu žad i krdo konja. Kada je grof Či hteo da napadne Čou-ju, poklonio im je divne kočije. Otuda izreka: „Kada hoćeš da uzimaš, prvo darivaj“. (Han Fej Cu, kineski filozof, III vek p.n.e.)

ZAKON 13

KADA IŠTEŠ POMOĆ, POZIVAJ SE NA LIČNU
KORIST ONOGA OD KOGA NEŠTO TRAŽIŠ,
NIKAD NA NJEGOVU SAMILOST
ILI ZAHVALNOST

SUD

Ako moraš da tražiš pomoć od saveznika, nemoj uopšte gubiti vreme podsećajući ga na pomoć i dobra dela koja si ti njemu učinio, jer će on već umeti da to zanemari. Umesto toga, iskopaj nešto iz svog zahteva ili vašeg savezništva što će njemu biti od koristi i to naglasi koliko je god moguće. Čim vidi svoju korist u nečemu, prići će tome sa oduševljenjem.

Seljak je u dvorištu imao jabukovo drvo koje nije radalo nego je samo služilo da se na njega nasaduju vrapci i skakavci. Jednog dana rešio je da ga poseče te uze sekiru i zaseče ga pri korenu. Vrapci i skakavci su ga preklinjali da im ostavi drvo pod kojim se kriju pa će ga za to nagraditi pesmom koja će mu olakšati muku i rad. On se na njihove molbe nije obazirao, već nastavi da udara sekirom. Kada je stigao do šupljine u stablu, nađe košnicu punu meda. On liznu med, pa baci sekiru i, pun poštovanja, uze da se stara o drvetu kao da je sveto. Naravoučenije: Neke ljude pokreće samo sopstveni interes.

EZOPOVE BASNE,
VI VEK P.N.E.

U nastojanju da stekneš moć stalno ćeš nailaziti na situacije da tražiš pomoć od onih iznad tebe. Znaj da postoji posebno umeće traženja usluga, i što si sposobniji da razumeš drugu stranu i da ne mešaš svoje interese s njihovim, to ćeš u tome biti veštiji.

Većina ljudi ne može da ovlada tim umećem jer su preokupirani sopstvenim željama i interesima. Oni polaze od pretpostavke da će im ljudi kojima se obraćaju pomoći iz čiste nesebičnosti, pa im tada pričaju o svojim planovima i ciljevima, a njima najverovatnije ti planovi i ciljevi ne predstavljaju ništa. Ponekad se čak i pozivaju na uzvišene ideje – uzvišene ciljeve, uzvišena osećanja poput ljubavi i zahvalnosti. Apeluju na širu sliku ne znajući da bi pozivanje na svakodnevne, male stvari bilo mnogo delotvornije. Oni ne znaju da je i najmoćnija osoba okovana svojim željama i potrebama i ako ne vidi u tvojoj priči neki svoj interes, misliće da si jednostavno očajan ili, u najboljem slučaju, da gubi vreme s tobom.

Ključni korak u primeni ovog zakona jeste da razumeš tuđu psihu. Zapitaj se: „Je li ta osoba sujeta? Mogu li joj pomoći da porazi neke neprijatelje? Da li je jednostavno motivišu novac i moć?“

Kada su Mongoli napali Kinu u XII veku, pretili su da s lica zemlje izbrišu kulturu koja je pre toga cvetala više od dve hiljade godina. Njihov vođa Džingis-kan u Kini nije video ništa do teritorije koja čak nije imala ni dovoljno pašnjaka za njegove konje, pa je stoga odlučio da je potpuno opustoši i sruši sve gradove sa zemljom,

jer „bilo bi bolje da istrebi Kineze i pusti da zemlja bar obraste travom“. Kinu nije spasao neki vojnik, general niti kralj, već čovek po imenu Jelu Ču-Caj, koji je kao stranac s vremenom naučio da ceni nadmoćnost kineske kulture. On je uspeo da se izdigne do ranga Džingis-kanovog vernog savetnika, pa je s tog položaja bio u mogućnosti da mu predloži da oporezuje sve stanovnike umesto da ih ubije, jer će tako od njih imati mnogo više koristi. Kan je shvatio da je to mudar predlog i poslusašao ga je.

Kada je Kan posle duge opsade zauzeo grad Kajfeng i rešio da masakrira sve njegove stanovnike (kao što je i ranije činio sa svakim gradom koji mu je pružao otpor), Ču-Caj mu je rekao da su u Kajfeng prebegle najbolje zanatlije i inženjeri u čitavoj Kini i da bi mu više značilo da iskoristi njihovo umeće. Tako je Kajfeng pošteđen. Džingis-kan je uspeo da bude milosrdan kao nikada ranije, ali to u suštini nije ni bilo milosrđe. Ču-Caj je jednostavno dobro poznavao Džingis-kanu. Znao je da je taj varvarin i seljak koji ne mari ni za kulturu niti za išta drugo sem za ratovanje i opipljive rezultate. Stoga je Ču-Caj rešio da se pozove na jedino što ima učinka kod takvog čoveka – na pohlepu.

Lična korist je poluga kojom se svako može lako pokrenuti. Samo im pokaži kako na neki način možeš da im uslišiš potrebe i pomogneš njihovom cilju i svaki prvobitni otpor tvom zahtevu istopiće se kao magijom. Na svakom koraku do sticanja moći moraš učiti kako da pronikneš u tuđi um, kako da otkriješ nečije želje i po-

Većina ljudi je toliko subjektivna da ih ne zanima ništa od njihovog sopstvenog interesa. Oni samo o svom slučaju misle kad god neko nešto izgovori i čitava pažnja im je zaokupljena i usmerena na svaki pomen onoga što ih se lično tiče, pa ma koliko posredno.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

trebe i kako da otkloniš tu prepreku koju postavljaju tvoje želje i osećanja. Ovladaj tom veštinom i tvojim mogućnostima neće biti granica.

Simbol: Pantljika koja veže. Pantljika milosti i zahvalnosti je iskrzana i prekinuće se samo ako se jednom trzne. Nemoj da ti to bude uže po kom hodaš. Pantljika zajedničkog interesa istkana je od mnogo vlakana i ne može se lako preseći. Služiće te godinama.

Izvor: Najkraći i najbolji put do uspeha jeste jasno pokazati ljudima da im je u interesu da ti pomognu oko tvog cilja. (Žan de Labrijer, 1645–1696)

ZAKON

14

PRETVARAJ SE DA SI PRIJATELJ, A BUDI UHODA

SUD

Izuzetno je značajno da dobro poznaješ protivnika. Koristi se uhodama da sakupiš o njemu bitne informacije i tako uvek budeš korak ispred, a bolje od toga je da i sam budeš uhoda. Nauči da ga izazivaš pri susretima u ugladenom društvu. Postavljaj indirektna pitanja da bi ga nagnao da otkrije svoje slabe tačke i namere. Svaka je prilika pogodna za vešto špijuniranje.

Ako i imaš razloga da veruješ kako ti neko ne govori istinu, izgledaj kao da mu veruješ svaku reč. To će ga ohrabriti da nastavi s pričom: kako vreme odmiče postajace sve vatreniji i na kraju će se odati. I isto, ako vidiš da neko (poluuspešno) pokušava nešto da sakrije od tebe, izgledaj kao da mu ne veruješ. To će izazvati u njemu potrebu da sve što ima iznese na videlo samo da bi ti se osvetio za tvoju nevericu.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

KLJUČ MOĆI

U sticanju moći jedan od ciljeva će ti biti da stekneš kontrolu nad budućim događajima. Problem je i što ti ljudi neće tek tako poveriti svoje stavove, osećanja i zamisli. Ako pažljivo vode računa o tome što govore, najčešće će sakriti najbitniju stranu svog karaktera – slabosti, zadnje namere, opsesije. Zbog toga nećeš moći da predviđiš njihov sledeći potez, pa će te držati u neznanju. Trik je naći način da ih oprezno izazivaš i tako saznaš sve što taje, a da oni ni u jednom trenutku i ne naslute šta se dešava.

To nije toliko teško koliko ti se čini. Pod maskom prijatelja jednako ćeš lako sakupiti informacije i od prijatelja i od neprijatelja. Pusti druge da se bakte horoskopima i tarot kartama – ti imaš konkretniji način da predviđiš budućnost.

Najuobičajeniji način uhođenja jeste služiti se drugim ljudima. Taj metod je jednostavan i uspešan, ali i opasan: jer sakupićeš informacije koje su ti potrebne, ali nećeš imati nikakvu kontrolu nad ljudima koji ti u tome pomažu. Oni mogu nespretno otkriti drugima da ih uhodiš ili se čak mogu i okrenuti protiv tebe. Mnogo je, dakle, bolje da sam budeš uhoda, da se pretvaraš da si prijatelj dok u stvari prikupljaš informacije.

Francuskom političaru Taleranu to je izuzetno išlo od ruke. On je imao gotovo jezovitu sposobnost da iz ljudi izmami tajne u jednom učtivom razgovoru. Pričalo se kako je sjajan sagovornik, a on je u suštini vrlo malo govorio. Nikada nije pričao o svojim stavovima, već je puštao ljude da otkrivaju svoje. Ponekad bi izbrbljao nešto

što je navodno tajna (u stvari nešto što je on sam izmislio) i onda bi posmatrao kako ljudi na to reaguju.

Obrati pažnju na sve što se izgovori prilikom okupljanja i bezazlenih susreta. Ljudi tada spuštaju gard. Pusti ih da pričaju i oni će ti otkriti mnogo toga. U tom manevru je sjajno to što će oni misliti da si im prijatelj samo zato što te interesuje njihov život. Tako ne samo da ćeš mnogo naučiti o drugim ljudima već ćeš i stvoriti saveznike.

Bez obzira na sve, tu taktiku pažljivo primenjuj. Ako ljudi primete kako, pretvarajući se da si prijatelj, zapravo nastojiš da izmamiš iz njih neku tajnu, počecće da te izbegavaju. Zato se u razgovoru trudi da prijateljski ćaskaš i da ne insistiraš na značajnim informacijama. Nikako ne smeš izazivati suviše očigledno jer će tvoja pitanja više otkriti o tebi i tvojim namerama nego o onim ljudima iz kojih se trudiš da izvučeš neku informaciju.

Evo saveta o uhođenju iz pera La Rošfukoa: „Iskrenost je vrlo retka, a i kada se nađe, često je u pitanju zapravo vrlo pametno lukavstvo – jedan će čovek biti iskren da bi stekao poverenje i saznao tajne onog drugog.“ Drugim rečima, ako se pretvaraš da otvaraš dušu nekome, verovatno je da će ti taj otkriti svoje tajne. Načini lažno priznanje i on će načiniti istinsko. Artur Šopenhauer, na primer, savetuje da se žučno suprotstavljaš ljudima u razgovoru da bi ih iznervirao, pa će oni tako uznemireni izgubiti kontrolu nad rečima i otkriti u tom emotivnom stanju svakakve stvari o sebi koje kasnije možeš iskoristiti protiv njih.

Vladari vide uhodama kao i krave njuhom, brahmani svetim knjigama, a ostali svet svojim očima.

KAUTILJA,
INDIJSKI FILOZOF,
III VEK P.N.E.

Simbol: Treće oko. U zemlji dvo-
okih treće oko ti daje božansku
sveprisutnost. Vid ti dopire dalje
nego ostalima, a dublje u njih same.
Samo si ti bezbedan naspram oka.

Izvor: Izvanredni vladari i mudri
generali uspeavaju da pokore svakog
neprijatelja i dostignuća su im veća
no dostignuća običnih ljudi zato
što oni imaju predznanje o neprija-
telju. To predznanje im ne daju ni
dusi, ni bogovi, ni prošli događaji,
niti zvezde na nebu. To predzna-
nje dobija se od ljudi koji poznaju
neprijatelja – od uhoda (Sun Cu,
Umeće ratovanja, IV vek p.n.e.).

ZAKON 15

SRAVNI NEPRIJATELJA SA ZEMLJOM

SUD

*Još od Mojsijevog vremena sve velike vođe znale su da se ne-
prijatelj od koga se strahuje mora satreti. Neki su to naučili na
teži način. Ako se ostavi makar ijedna žeravica, ma koliko da
se potmulo dimi, na kraju će izbiti požar. Više ćeš izgubiti ako
staneš na pola puta nego ako neprijatelja potpuno zbrišeš s
lica zemlje: jer ako to ne učiniš, on će se povratiti i biće žedan
osvete. Uništi ga, ne samo telesno, već i psihički.*

Što preostane od neprijatelja može se ponovo pokrenuti kao i preostale klice bolesti ili žeravice požara. Stoga se neprijatelj mora načisto satreti... Čovek nikada ne sme zanemariti neprijatelja misleći da je slabašan. S vremenom će postati opasan, kao varnica u plastu sena.

KAUTILJA,
INDIJSKI FILOZOF,
III VEK P.N.E.

KLJUČ MOĆI

U svojoj borbi za moć uzburkaćeš suparnike i stvoriti neprijatelje. Biće ljudi koje jednostavno nećeš moći da pridobiješ i koji će ti ostati neprijatelji šta god da uradiš. Ti neprijatelji ti žele zlo. Oni bi najviše na svetu voleli da te uklone. Ako se u borbi protiv njih iz milosti ili nade za pomirenjem zaustaviš na pola, ili čak na tri četvrtine puta, samo će postati odlučniji i ogorčeniji, i jednog dana će ti se osvetiti. Oni se mogu neko vreme i ponašati prijateljski prema tebi, ali to je samo zato što si ih porazio, te nemaju drugi izbor nego da se primire i čekaju svojih pet minuta.

Stoga je rešenje sledeće: budi nemilosrdan. Ne shvataj njihovu mržnju lično. Potpuno ih uništi, baš kao što bi i oni tebe. Naposletku, od njih se miru i spokoju jedino možeš nadati ako nestanu s lica zemlje.

Mao Cedung je, na primer, razumeo važnost tog zakona. Naime, 1934. godine taj komunistički lider je u Dugom maršu, kako su ga kasnije zvali, prebegao pred znatno nadmoćnijom vojskom Čang Kaj Šeka u puste planinske predele zapadne Kine sa 75.000 svojih slabo naoružanih vojnika.

Čang je želeo da ukloni komuniste sve do jednog i u roku od nekoliko godina Maova vojska je brojala manje od 10.000 vojnika, a kad je Japan napao Kinu 1937. godine, Čang je računao da komunisti više ne predstavljaju pretnju. Stoga je rešio da prestane da ih goni i da se usredsredi na Japance. U roku od deset godina komunisti su se dovoljno povratili da načisto poraze Čangovu vojsku. Čang je zaboravio

mudrost koja nalaže da neprijatelja potpuno uništi, ali Mao nije. Gonio je Čanga sve dok nije i njega i čitavu njegovu armiju proterao na Tajvan. I do dan-danas na kopnenom delu Kine od Čangovog režima nije ostalo ništa.

Ići na potpunu pobedu zahtev je modernog ratovanja koji je kodifikovao Karl fon Klauzevic, vrhunski vojni teoretičar. Analizirajući Napoleonove poduhvate, ovako je pisao: „Moramo reći da potpuno iskorenjivanje neprijateljskih snaga treba da bude *dominantan način razmišljanja*... Kada se odnese pobeda, ne sme se ni pomišljati na odmor, na presabiranje... samo se mora ponovo krenuti u napad, goniti neprijatelja, zauzeti mu prestonicu, napaсти rezerve i sve što njegovoj državi može poslužiti kao utočište i potpora.“ Nakon rata dolaze pregovori i podela teritorije, pa ako je pobeda koju si izvojevao polovična, sigurno ćeš u pregovorima izgubiti to što si u ratu dobio.

Stoga je rešenje jednostavno: ne ostavljaj neprijatelju nikakav izbor. Srvni ga sa zemljom i pripašće ti cela njegova teritorija da je prekrajaš po svojoj meri. Svrha moći je da možeš potpuno da kontrolišiš neprijatelja i nateraš ga da ti se pokorava. Zato ne možeš priuštiti sebi da staneš na pola puta. Kada neprijatelj ne bude imao nikakvog izbora, biće primoran da radi kako ti zapovedaš. Ovaj zakon ima primenu i van bojnog polja. Pregovori su jedna podmukla guja koja će ti zatrovati pobedu, te ne ostavljaj neprijatelju ništa o čemu bi pregovarao, nikakvu nadu, nimalo prostora da manevriše. Satri ga i to je to.

Da bi izvojevao potpunu pobedu, moraš biti nemilosrdan.

NAPOLEON
BONAPARTA,
1769–1821.

Budi realan: ako ne budeš nemilosrdan prema neprijatelju, nikada nećeš biti bezbedan, a ako ne možeš da ga se oslobodiš ili da ga skloniš s puta, bar imaj na umu da kuje zaveru protiv tebe, pa se ne obaziri na njegovo pretvaranje da ti je prijatelj. U takvoj situaciji ti je opreznost jedino oružje.

Simbol: Guja. Ako je zgaziš, a ona preživi, skoćice na tebe i ujeće te s duplom dozom otrova. Neprijatelj koga ostaviš na miru isti je kao polumrtva guja koju samo neguješ dok se ne oporavi. S vremenom će njen otrov postati smrtonosniji.

Izvor: Treba napomenuti da se ljudi moraju ili pridobiti ili uništiti, jer se svete za male uvrede, dok za velike ne mogu; stoga nasilje treba sprovesti tako da se ne moraš bojati osvete³ (Nikolo Makijaveli, 1469–1527).

³ Iz Makijavelijevog *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON 16

USKRATI LJUDE ZA SVOJE PRISUSTVO – ČAST I UGLED ĆE TI RASTI

SUD

Preveliki obrt robe spušta joj cenu: te tako biva i s ljudima – što si viđeniji, to si u očima javnosti običniji. Ako već imaš izgrađen položaj u nekom društvu, povuci se iz njega na neko vreme, pa će se više pričati o tebi, čak će ti se i više diviti. Moraš znati kada da se povučesh. Oskudnost će ti tada podići cenu.

Prvi čovek koji je video kamilu pobegao je glavom bez obzira. Drugi joj se već malo približio, a treći je uspeo da joj natakne ular. Naviknutost u ovom svetu može ukrotiti svaku zver, jer šta nam se i učini na prvi pogled da je strahovito i čudnovato, kada nam se oči na to sviknu, postaje posve obično. Kada sam već kod toga, čuo sam da ima stražara na obali što čim ugledaju nešto na horizontu, počinju odmah vikati: „Jedro na vidiku! Jedro na vidiku! Manovar!“ Onda ne bude manovar, već feribot; pa jola, pa bala, i na kraju neke motke što ih nosi struja. Tako i ja poznajem mnogo ljudi koji

KLJUČ MOĆI

Sve zavisi od pojave. Ako imaš snažnu pojavu – ako blistaš jače od ostalih – privući ćeš na sebe pažnju drugih i moć. Ali postoji određena granica nakon koje prevelika prisutnost tvoje pojave ima suprotno dejstvo: što si prisutniji u društvu, to ti vrednost više opada. Postaješ navika ljudima. I ma koliko se trudio da budeš drugačiji, polako i suptilno, a da nisi svestan razloga, ljudi počinju sve manje da te cene. Stoga moraš naučiti kada je pravi trenutak da se povučeš da te ljudi ne bi podsvesno odgurnuli od sebe. To je pomalo nalik igri žmurke.

Koliko je ovaj zakon istinit najbolje možemo videti na primeru ljubavi i zavođenja. Na početku veze što je partner manje prisutan, to tvoju maštu više raspaljuje i stvara oko sebe neku auru, ali što više saznaješ o njemu, to ta aura više blede jer tvom umu ne ostaje dosta prostora da luta. Tada voljena osoba postaje kao i svi drugi koje uzimamo zdravo za gotovo.

Da bi to sprečio, ta druga osoba mora biti gladna tvog prisustva. Nateraj je da te ceni tako što ćeš joj zapretiti mogućnošću da je zauvek napustiš.

Napoleon je prihvatao značaj tog zakona kada je rekao: „Ako me prečesto viđaju u pozorištu, ljudi me više neće ni primećivati.“ Danas, u svetu u kome je prisustvo uvek prenaplašeno i kada smo preplavljeni slikama, povući se na pravi način može imati snažniji efekat. Danas, kada čovek retko kad ume da se povuče iz javnosti i kada ništa više nije lično i intimno, zapanjuje nas kada neko sopstvenim

izborom nestane. Pisci Dž. D. Selindžer i Tomas Pinčon stvorili su oko sebe kult samo zato što se znali kada da se povuku iz javnog života.

Još jedna, svakodnevniya verzija tog zakona, koja više dokazuje njegovu validnost jeste zakon ponude i potražnje. Ako nešto povučeš s tržišta, istog trenutka mu dižeš cenu. Holadnska kraljevska porodica je u XVII veku želela da lala postanu više od lepog cveća – želela je da postanu statusni simbol. Zato su napravili lažnu nestašicu lala i izazvali reakciju koja je kasnije nazivana tulipomanijom. Jedan jedini cvet je tako postao vredniji od njegove težine u zlatu.

Zato primeni na sebe zakon ponude i potražnje. Neka to što imaš da ponudiš svetu postane nedostupno i smesta ćeš sebi podići cenu.

Za sve vladare dođe trenutak kada osete da su predugo ostali na vlasti da se narod zamorio od njihovog prisustva i prestao da ih vrednuje, da gleda na njih kao na sve ostale obične smrtnike, što će reći, smatra ih lošijim nego što su bili (jer svi uvek poredimo današnju situaciju s nekom prošlom). Umeće je pravovremeno se povući. Ako njime ovladaš, povратиćeš izgubljeno poštovanje i zadržaćeš deo vlasti.

Ako postaneš suviše dostupan, izbledeće aura koju si stvorio. Zato okreni igru u svoju korist i podigni sebi vrednost tako što ćeš biti manje pristupačan.

iz daljine deluju veličanstveno, a kad se približe, nisu ništa posebno.

LAFONTEN,
1621–1695.

Simbol: Sunce. Cenimo njegov sjaj samo kada ga se zaželimo. Što je više kišnih dana, to za njim više žudimo, a kada je previše toplih i sunčanih dana, i sunce nam smeta. Nauči kako da nestaneš i ljudi će zahtevati tvoj povratak.

Izvor: Uskrati ljude za svoje prisustvo da bi te više poštovali i cenili. Ako preveliko prisustvo umanjuje slavu, odsustvo je uvećava. Ako čoveka drže za lava u njegovom odsustvu, postaće im nešto smešno i obično kada je stalno prisutan. Talenat gubi sjaj ako postane posve svakidašnji, jer je ljuska uma vidljivija negoli njegovo bogato jezgro. Čak se i najveći genije služi veštinom blagovremenog povlačenja, jer će ga ljudi tako više ceniti, a potreba za njim kada je odsutan uvećaće mu vrednost. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON 17

UVEK DRŽI LJUDE U NEIZVESNOSTI: BUDI NEPREDVIDLJIV

SUD

Ljudi su stvorenja navike i imaju neutoljivu glad za poznatim i svakodnevnim situacijama. Tvoja im predvidljivost stoga daje utisak da te mogu kontrolisati. Zato načini preokret: budi nepredvidljiv. Ponašaj se naizgled nedosledno i nesvrshodno, pa će biti načisto izbačeni iz koloseka i iscrpeće se u pokušaju da te razumeju. Ako se ovaj trik uposli do krajnjih granica, može biti dobro sredstvo za ulivanje straha i vladavinu terora.

Život na dvoru je ozbiljna i duga partija šaha u kojoj vučemo poteze, trošimo energiju, kujemo planove, pa ih potom sprovodimo i odbijamo napade svog protivnika, ali ponekad se isplati napraviti pokoji opasan i hirovit potez.

ŽAN DE LABRIJER,
1645–1696.

KLJUČ MOĆI

Ništa nije strašnije od nečeg iznenadnog i nepredvidljivog. Zato se toliko i plašimo zemljotresa i tornada – jer ne znamo kad će udariti. Kada se desi jedan, u strahu čekamo kada će uslediti drugi. To je, u manjem obimu, efekat koji na nas ima i nepredvidljivo ljudsko ponašanje.

Životinje imaju određene šablonske rituale i zahvaljujući tome možemo da ih lovimo i ubijamo. Jedino je čovek sposoban da svesno menja svoje ponašanje, da improvizuje i da odbaci teret rutine i navike. Ipak, većina ljudi ne shvata da poseduje tu moć. Oni bi se radije komotno predali rutini, popustili pred tim životinjskim nagonom koji ih tera da iznova rade jedno te isto. To čine zato što to ne zahteva nikakav napor i zato što su u zabludi da će ih ljudi ostaviti na miru sve dok oni njih ne diraju. Ovo neka ti je jasno: moćna osoba uliva strah tako što *namerno* uznemiruje druge, samo da bi imala inicijativu. Ponekad moraš da udariš bez upozorenja, da se ljudi tresu od straha kada to najmanje očekuju. To je oruđe kojim su se moćnici vekovima služili.

Filipo Marija, poslednji milanski vojvoda od Viskontija iz XV veka, namerno je sve radio suprotno od onoga što se očekivalo. Recimo, darivao bi kog dvoranina komplimentima, pa bi, čim se taj ponada unapređenju, počeo da se ponaša prema njemu s krajnjim prezrenjem. Tada bi taj zbunjeno čovek odlučio da napusti dvor, a vojvoda bi ga se naprasno setio i ponovo počeo da se lepo ophodi prema njemu. Taj dvoranin, dvostruko zbunjen, zapitao bi

se da nije možda uvredio vojvodu svojom suviše očiglednom željom da bude unapređen, pa bi tada počeo da se ponaša kao da to više ne želi, a vojvoda bi ga prekorio zbog manjka ambicioznosti i isterao ga s dvora.

Tajna uspešnog odnosa s nekim poput Filipa je jednostavna: ne pretpostavljaj da imaš ikakvog pojma o tome šta on želi. Ne pokušavaj da pogodiš šta bi mu godilo. Nikada ne ispoljavaj svoju volju; samo se prepusti njegovoj. Tada čekaj da vidiš šta će se zbiti. Usred sve te zabune i neizvesnosti koju je stvarao, vojvoda je bio neprikosnoveni vladar čija je vladavina bila nepoljuljana i mirna.

Ljudi će većito nastojati da prozru tvoje motive i da iskoriste tvoju predvidljivost protiv tebe. Napravi neki potpuno neobjašnjiv potez i postavićeš ih u odbrambeni položaj.

Pablo Pikaso je dugo saradivao s Polom Rozenbergom, trgovcem umetnina. Jednog dana mu je bez ikakvog očiglednog razloga saopštio da ne želi da mu da nijedno svoje delo na prodaju a to je kasnije objasnio: „Onda bi Rozenberg proveo narednih nekoliko dana nastojeći da prokuži zašto sam to rekao. Pitao bi se možda čuvam li dela za nekog njegovog konkurenta. Dok bih ja radio i spavao, Rozenberg je mislio i mislio. Dva dana kasnije bi se pojavio, sav nervozan i unezveren, i upitao me: 'Naposletku, dragi moj druže, pa ne bi me valjda odbio da ti za slike umesto uobičajenog honorara ponudim ovoliko novca' (dajući pri tom znatno veću sumu).“

Uvek se trudi da omađijaš, zavedeš i iznenadiš neprijatelja, ako je ikako moguće... Ta taktika je uspešna, pa će njome i mala vojska potući mnogo nadmoćniju.

GENERAL
STONVOL
DŽEKSON,
1824–1863.

Nepredvidljivost nije samo oruđe za ulivanje straha: ako svakodnevno remetiš svoj šablon ponašanja, ljudi će se uzmuвати i postaćeš im zanimljiv. O tebi će se ispredati priče, pripisivaće ti se raznorazni motivi i objašnjenja koji nemaju veze sa istinom, ali koji će te neprestano držati u očima javnosti. Na kraju krajeva, što si hirovitiji, to ćeš uživati veće uvažavanje. Samo se oni koji su po prirodi beznadežno potčinjeni ponašaju krajnje predvidljivo.

Simbol: Vetar. Ne može se predvideti. Izaziva iznenadne promene u vazdušnom pritisku, ima neočekivane promene pravca i brzine. Od njega nema odbrane: ciklon seje strah i metež.

Izvor: Prosvećen vladar je toliko tajanstven da se čini kako nema doma, toliko neobjašnjiv da ga niko ne može naći. On na tronu mirno počiva, a pod njim ministri drhte. (Han Fej Cu, kineski filozof, III vek p.n.e.)

ZAKON 18

NE GRADI ZIDINE DA TE OD DRUGIH ŠTITE – IZOLACIJA JE OPASNA

SUD

Svet je opasno mesto i neprijatelji su svuda oko tebe – i naravno da se moraš zaštititi. Čini se da je za to najsigurnije izgraditi zidine. Međutim, izolacija od ljudi će te više izložiti opasnosti nego što će te zaštititi – jer nećeš više imati pristup značajnim informacijama, postaćeš upadljiv i laka meta. Bolje ti je da se mešaš s ljudima, da si u društvu, da stvaraš saveznike. Tako ćeš se od neprijatelja zaštititi masom oko sebe.

*Samoća je opasna
po razum, a ne
pomaže vrlini...
Zapamti ovo:
usamljeni smrtnik
je svakako
bogat, verovatno
sujeveran, a
možda i lud.*

DR SAMJUEL
DŽONSON,
1709–1784.

KLJUČ MOĆI

Makijaveli smatra da je u strogo vojnom smislu graditi utvrđenja uvek pogrešno. Utvrđenje tako postaje simbol vlasti u izolaciji, a ko ga izgradi laka je meta. Iako je tako osmišljeno da ti pruža odbranu, utvrđenje će te zapravo odseći od mogućeg izvora pomoći i zaseći tvoju prilagodljivost. Ono i može delovati neosvojivo, ali kada se tamo povučesh, svi će znati gde se nalaziš i čak će i neuspešna opsada od njega načiniti za tebe zatvor. A pošto je utvrđenje puno malih, zidovima okovanih odaja, biće pogodno tle za širenje kuge i ostalih zaraznih bolesti. U strateškom smislu, izolacija koju utvrđenje pruža ne daje nikakvu zaštitu i zapravo više problema stvara nego što ih rešava.

Moć zavisi od odnosa i kretanja u društvu jer su ljudi po prirodi društvena bića. Da bi stekao moć, moraš se naći u središtu zbivanja. Sve aktivnosti se moraju vrteti oko tebe i uvek moraš biti svestan svega što se dešava napolju i zavera koje se kuju oko tebe. Za većinu ljudi opasnost nastaje kada im neko ili nešto preti. Tada se oni povlače i zatvaraju u sebe u nadi da će u nekoj vrsti tvrđave naći sigurnost. Međutim, time bivaju primorani da se za informacije oslanjaju na sve manje krugove ljudi, dok na kraju potpuno ne izgube uvid u pravu sliku događaja koji ih okružuju. Dok ne izgube prostor za manevrisanje i ne postanu lake mete, pa još i paranoični u toj izolaciji. Kao i u ratu i drugim strateškim igrama, prvo nastupi izolacija, a onda poraz i smrt.

Kada naiđu opasna i nesigurna vremena, bori se protiv želje da se okreneš

sebi. Umesto toga, potrudi se da postaneš pristupačniji, kreći se u novim krugovima, potraži društvo starih saveznika i stvaraj nove. To su moćni ljudi činili vekovima.

Rimski državnik Ciceron rođen je kao plemić nižeg reda i nije imao mnogo šansi da se dokopa vlasti dok nije počeo da se meša sa aristokratskim krugovima koji su vladali gradom. To mu je savršeno polazilo za rukom – umeo je da uvidi ko ima iole uticaja i da razazna kako su svi oni međusobno povezani. Svuda se kretao, svakoga je znao i imao je toliko veza da je neko neprijateljstvo na ovoj strani lako moglo da se dovede u ravnotežu savezništvom na onoj.

Pošto su ljudi društvena bića, sledi da se veština prijatnog ponašanja u društvu može jedino usavršavati pri stalnoj izloženosti drugim ljudima i kretanju. Što si više u kontaktu s ljudima, to ti postaje lakše i ugodnije s njima. Ako se pak izoluješ, samo ćeš postati nespretni u svakodnevnoj komunikaciji i to će voditi u još veću izolaciju jer će ljudi početi da te izbegavaju.

Nemoj upasti u zamku te psihologije tvrđave, već gledaj svet na ovaj način: svet je prostrana palata i tu svaka odaja komunicira sa onom drugom. Moraš da budeš propustljiv, da umeš da doplešeš i otlešeš iz raznih društvenih krugova i da se mešaš s raznim sortama ljudi. Ta pokretljivost i kontakt s drugima će te zaštititi od zaverenika koji svoje tajne neće moći da sakriju i od neprijatelja koji neće moći da te odvoje od tvojih saveznika. Moraš

*Kralj (Luj XIV)
postarao se da na
dvoru bude ne
samo više plemstvo
već i niže. Za vreme
lever i coucher¹, za
vreme obroka, u
šetnji kroz vrtove
Versaja, uvek je
obraćao pažnju na
sve što se oko njega
dešava. Vredalo ga
je ako najistaknutiji
plemići nisu živeli
na dvoru, a ako
je bilo takvih koji
su na dvor retko
svraćali ili pak nisu
nikad, u njemu je to
izazivalo apsolutno
nezadovoljstvo.
I ako bi neko od
njih što zatražio
od kralja, on bi
odgovorio: „Ne
poznajem ga“, i
ta bi odluka bila
neopoziva.*

VOJVODA OD SEN
SIMONA,
1675–1755.

¹ Fr. lever – svanuće; coucher – počinak. (Prim. prev.)

stalno biti u pokretu i mešati se s raznim ljudima u raznim odajama. I nikada se ne skrašavaj jer nijedan lovac ne može da nacilja metu koja se tako brzo kreće.

Simbol: Utvrđenje. Visoko na bregu tvrđava postaje simbol svega što je mrsko kada su moć i vlast u pitanju. Stanovnici grada će te izdati prvom neprijatelju koji naiđe. Odsečena od komunikacije i informacija, tvrđava pada s lakoćom.

Izvor: Dobar i mudar vladalac koji želi da takav i ostane, da bi predu-predio tiraniju svojih naslednika, neće graditi zidine... Prema tome, nabolja tvrđava koja postoji, to je ne biti omrznut od naroda, jer, baš i kad imaš tvrđave, a narod te mrzi, one te ne mogu spasti.⁴ (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

⁴ Iz Makijavelijevog *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON 19

ZNAJ S KIM IMAŠ POSLA – PAZI DA NE UVREDIŠ POGREŠNU OSOBU

SUD

Razni su ljudi na ovome svetu i nemoj nikada da pretpostavljaš da će svi jednako reagovati na tvoje planove. Ako neke ljude prevariš ili nadmanevrišeš, oni će celog života gledati kako da ti se osvete. Oni su kao vuk u jagnjećoj koži. Stoga pažljivo biraj žrtvu i protivnika – i pazi da nikad ne uvrediš ili obmaneš pogrešnu osobu.

*Kada sretnes
mačevaoca, vuci
mač iz korica; ko
nije pesnik, tome
ne recituj poeziju.*

IZ KLASIKA
ČANSKOG
BUDIZMA,
CITIRANO U
GROMU NA NEBU,
PREVOD TOMAS
KLIRI, 1993.

PROTIVNIK, LAKOVERNIK I ŽRTVA
Na putu sticanja moći nailazićeš na razno-
razne protivnike, lakovernike i žrtve. Najvi-
ši stepen veštine sticanja moći ogleda se u
tvojim sposobnosti da razlikuješ vukove od
jagnjadi, lisice od kokoši i sokole od lešina-
ra. Ako ih možeš sa uspehom razlikovati,
uspećeš u svojim planovima, a da gotovo ni
na šta nećeš morati primoravati ljude. Ali
ako slepo udaraš na svakoga ko ti se nađe na
putu, život će ti biti prepun jada, ako uopšte
i poživiš dugo. Vrlo je važno razaznati tipove
ljudi i tada se prema svakome ponašati
na odgovarajući način. Pet tipova koje ću ti
sada opisati najopasnije su i najnezgodnije
vrste koje se mogu naći u džungli.

Arogantan i ponosan tip. Iako će on u po-
četku možda probati da to sakrije, takav tip
ima vrlo osetljiv ponos, zbog čega je vrlo
opasan. I na najmanju uvredu on će odre-
agovati osvetom ili preteranom nasilnošću.
Možeš ti i govoriti sebi: „Ali ja sam samo
tome i tome to pomenuo na prijemu gde su
ionako svi bili pripiti...“, ali ti to neće mnogo
značiti. Iza njegove preterane reakcije nika-
da se ne krije neko zdravorazumsko objaš-
njenje, te se i ne trudi da shvatiš o čemu se
radi. Ako ikada u kontaktu s nekom oso-
bom osetiš da je preterano ponosna i preo-
setljiva kada se o ponosu radi, beži glavom
bez obzira. Čemu god da si se od nje nadao,
beži, jednostavno nije vredno toga.

Beznadežno nesiguran tip. Ovaj tip je bli-
zak arogantnom i ponosnom, ali nije toli-
ko nasilan, pa ga je i teže uočiti. Ego mu je
krhak, vera u sebe nestabilna i ako oseti da

neko pokušava da ga napada ili obmanju-
je, u njemu će početi da ključa bol. Gloda-
će te malo-pomalo, a tebi će trebati milion
godina da shvatiš šta se dešava. Ako se desi
da takvog prevariš ili mu naudiš, skloni se
negde na duže, jer će te u protivnom na
smrt oglodati.

Gospodin Sumnjičavi. Još jedna varijaci-
ja na one već navedene; ovaj tip je budu-
ći Josif Staljin. On vidi samo ono što želi
da vidi u drugim ljudima – najčešće sve
najgore – i umišlja da su svi protiv njega.
Gospodin Sumnjičavi je zapravo od ove
trojice najmanje opasan – pošto je popri-
lično neuravnotežen, lako se da prevariti,
isto kao što su i Staljinu navlačili maglu na
oči. Iskorigi njegovu prirodu da ga okre-
neš protiv drugih, ali ako ti postaneš meta
njegovim sumnjama, čuvaj se.

Zmija s dobrim pamćenjem. Ako ovakvom
naškodiš ili ga prevariš, on nikakav bes neće
pokazati na površini. Preračunaće se i čeka-
će, a kada je u prilici da preokrene situaciju,
osvetiće ti se hladnokrvno i promišljeno.
Prepoznaj ga po njegovoj promišljenosti i
lukavštini u drugim životnim aspektima –
obično je uopšteno hladan i bezosećajan.
Duplo se pripazi te zmije i ako joj ikada ne-
kako naudiš, ili je potpuno uništi ili joj se
skloni s puta.

Prost, nenamteljiv i često neinteligentan
tip. Zagolicaće te brada kada spaziš tako
privlačnu žrtvu, ali takvog je mnogo teže
prevariti nego što ti se čini. Da bi podle-
gao nekom lukavstvu, čovek mora upo-

VRANA I OVCA

*Nezgodna vrana
posadi se jednom
na leđa ovci. Ovca
ju je neko vreme,
protiv svoje volje,
nosala tamo-amo,
pa najzad reče:
„Da si ti ovako psu
učinila, brzo bi
dobila po zaslugi
od njegovih oštih
zuba. Na to vrana
odgovori: „Ja
slabiće prezirem,
a jakima se
pokoravam. Znam
koga mogu da
zlostavljam, a
kome moram da
se dodvoravam;
i nadam se da
ću zato dugo
poživeti.“*

EZOPOVE BASNE,
VI VEK P.N.E.

trebiti inteligenciju i maštu – mora imati pred očima moguću dobit. Tup čovek neće zagristi mamac prosto zato što ga uopšte i ne vidi. On *toliko* nema pojma o životu. Opasnost od takvoga nije u tome što će ti se osvetiti, već što ćeš u pokušaju da ga obmaneš izgubiti dragoceno vreme, energiju, materijal, pa čak i zdrav razum. Za svaku metu imaj spreman test – neku šalu, neku anegdodu. Ako je bukvalno shvati, tada je ovaj tip u pitanju. Produži na sopstven rizik.

Simbol: Lovac. On ne postavlja istu zamku za vuka i za lisicu. Ne stavlja mamac tamo gde ga niko neće progutati. On detaljno poznaje svoju lovinu, poznaje njihove navike i jazbine i lovi u skladu s tim.

Izvor: Budi uveren da nema osobe tako beznačajne i zanemarljive da ti bar u nekom trenutku ne može biti korisna, ali ti sigurno neće biti od koristi ako si joj jednom pokazao prezir. Greške se često opraštaju, ali prezir nikako. Naš ponos ga pamti zauvek. (Lord Česterfield, 1694–1773)

ZAKON 20

NE OBAVEZUJ SE NIKOME

SUD

Samo budala žuri da stane na nečiju stranu. Nikome se ne obavezuje sem sebi i svom cilju. Čuvaj nepristrasnost, pa ćeš imati kontrolu nad ljudima – huškaćeš ih jedne protiv drugih, a oni će svi težiti da te pridobiju.

Dok je jedna siromašna žena prodavala sir na pijaci, naiđe mačka i odnese komad sira. Pas vide šta je ta kradljivica učinila, pa pokuša da joj otme sir, ali mu mačka ne popusti. I tako je pas lajao i režao, mačka grebala i siktala, ali nikako nisu mogli rešiti ko je pobednik. Na kraju mačka predloži: „Hajde da idemo kod lisice, pa nek nam ona bude sudija“, i pas pristade. Tako oni odoše kod lisice. Lisica ih pažljivo saslušala, kao pravi sudija, pa ih prekori: „Ludi stvorovi! Pa zašto tako da se ponašate? Ako se oboje slažete, možemo da prepolovimo ovaj komad sira i oboje ćete biti namireni.“ I oboje se saglasiše. Tako lisica uze nož i prepolovi komad sira po sredini umesto uzduž.

KLJUČ MOĆI

Pošto moć umnogome zavisi od pojave, moraš naučiti nekoliko trikova da poradiš na tome kako izgledaš u tuđim očima. Jedan trik je da se ne obavezuješ nijednoj osobi niti grupi ljudi. Ako se držiš po strani, nećeš u drugima izazvati ljutnju, već poštovanje. Delovaćeš moćnije pošto si nedokučiv, neosvojiv i ne daš se prikloniti određenoj grupi ili osobi, kao što to čini većina ljudi. Taj oreol moći će samo jačati vremenom: kako te više bije glas da si nepristrasan, sve će te više ljudi želeći u svom timu, nastojeći da baš oni budu ti koji će te privoleti nekoj strani, a žudnja za nečim širi se kao virus: ako vidimo da nekoga ili nešto drugi žele, i mi ćemo to odmah zaželeći za sebe.

Onog trenutka kada se prikloniš nekoj strani, magija nestaje. Postaješ kao i svi drugi, a ljudi će se služiti svakakvim podmlukim tehnikama da te privole na svoju stranu. Davaće te i obasipati uslugama i sve to samo da bi te stavili u položaj da im duguješ. Pleni njihovu pažnju, podgrevaj im interesovanje, ali nipošto ne staj ni na čiju stranu. Ako želiš, možeš i prihvatiti sve darove i usluge, ali zadrži neko svoje unutrašnje odstojanje. Ne smeš dozvoliti da nehotice počneš da osećaš obavezu prema nekome.

Zapamti pak ovo: nije ti cilj da ljude odbiješ od sebe ili da izgleda kao da nisi u stanju nikome da se obavežeš. Kao, na primer, Elizabeta I, „devičanska kraljica“, moraš da uzburkaš strasti, da izazoveš interesovanje ljudi, da ih namamiš mogućnošću da te imaju za sebe. U tom slučaju ćeš povremeno morati da odgovaraš na njihovu pažnju – ali nikada previše.

Grčki vojskovođa i državnik Alkibijad je uvek savršeno igrao tu igru. On je bio taj ko je poveo ogromnu grčku armadu u invaziju Sicilije 414. godine p. n. e. Kada su u povratku zavidni Atinjani pokušali da ga skinu s vlasti lažnim optužbama, on je, umesto da dozvoli da mu se sudi u domovini, prebegao neprijateljima Spartancima. Potom, nakon što su Atinjani poraženi kod Sirakuze, napustio je Spartance i prebegao Persijancima iako su Spartanci u tom trenutku bili u usponu. Međutim, sada su mu se i Atinjani i Spartanci udvarali zbog uticaja koji je imao kod Persijanaca, a Persijanci su ga obasipali častima jer je imao vlast i nad Atinjanima i Spartancima. On je obećanja davao svim stranama, ne priklonivši se nijednoj, i na kraju je držao sve konce u rukama.

Ako stremiš moći i uticaju u društvu, probaj Alkabijadovu taktiku: postavi se usred zavađenih strana. Namami jednu stranu k sebi obećanjem da ćeš joj biti od pomoći, i druga strana će te zaželeći za sebe iz proste želje da se osveti neprijatelju. I dok se obe nadmeću za tvoju pažnju, ostalom svetu ćeš nesumnjivo delovati kao poželjna i uticajna osoba. Tako ćeš steći mnogo veću moć nego da si preneglio i priklonio se odmah jednoj strani.

Za vreme francuske Julske revolucije 1830. godine, posle tri dana uzastopnih nereda, Taleran, tada već ostareo, sedeo je pokraj prozora svog doma u Parizu i slušao zvonjavu koja je označavala prestanak nereda. Okrenuo se svom pomoćniku i uzviknuo: „O, čuju se zvona! Znači pobjeda je naša!“ „Ko smo to mi, mon prince“, upitao ga je pomoćnik. Taleran prisloni prst na

Pas odmah zalaja: „Moja polovina je manja!“ Lisica, opet kao pravi sudija, pogleda kroz naočari, pa reče: „U pravu si, jeste“, pa odgrize malo od mačkinog komada. „Eto, sad bi trebalo da su jednake!“ Mačka vide šta je lisica uradila, pa zamijauka: „Pa pogledaj samo! Sada je moj komad manji!“ Lisica opet mete naočari, opet pogleda sir kao pravi sudija, pa reče: „Pravo kažeš! Sačekaj samo tren, začas ću to ispraviti“, te odgrize opet psu od komada. To se tako dugo nastavilo da je lisica na kraju pojela sav sir pred njihovim očima.

Iz BLAGA
JEVREJSKOG
FOLKLORA,
UREDIO NATAN
AUSUBEL, 1948.

usta pa reče: „Tiše! Reći ću ti sutra.“ Znao je da jedino budale prenađuju, da se sposobnost manevrisanja gubi naglim priklanjem nekoj strani. Ljudi će te zbog toga i manje poštovati: misliće da ćeš možda sutra već preći na drugu stranu, boriti se za drugi cilj kada si se već tako lako priklonio ovom prvom. Kada se nekome pridružiš, gubiš vreme koje imaš na svojoj strani i luksuz čekanja i odugovlačenja pre nego što doneseš odluku. Druge nek zavodi ova ili ona strana, a ti nemoj da brzaš i ne gubi glavu.

Simbol:

Centar pažnje,
želje i obožavanja. Time što se ne predaje nijednom udvaraču, već ih sve pušta da se bore oko nje, „devičanska kraljica“ je poput sunca oko koga se svi oni okreću, pa ne mogu nikad da napuste njenu orbitu, ali joj se isto tako nikada neće ni približiti.

Izvor: Nikome se ne priklanjaj jer ćeš tako postati rob svima. Nezavisnost je uvek vrednija od dara radi koga ćeš je izgubiti. Bolje će ti biti da od tebe mnogo ljudi zavisi no da ti od jednog zavisiš. I iznad svega, kloni se usluge ili obaveze prema nekome – to su sredstva kojima te žele imati u svojoj vlasti. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

21

IZIGRAVAJ LAKOVERNIKA DA PREVARIŠ LAKOVERNIKA – PRAVI SE GLUPLJI OD SVOJE ŽRTVE

SUD

Niko ne želi da izgleda glupo. Zato je trik da izvedeš da tvoje mete deluju pametno – i ne samo pametno, već pametnije od tebe. Kada ih u to ubediš, nikada neće posumnjati da imaš zadnje namere.

Sad, čovek ni na šta nije ponosniji no na svoju intelektualnu sposobnost, jer zahvaljujući njoj vlada životinjskim svetom. Izuzetno je brzopleto, stoga, pokazati drugome, i to pred svetom, da si od njega jasnije nadmoćniji... Tako, dok ti klasa i bogatstvo uvek donose drugačiji tretman u društvu, intelekt nikad neće; najviše čemu se intelekt može nadati jeste da ga ignorišu; a ako ga ko i primeti, samo će ga držati za čist bezobrazluk ili što drugo na šta vlasnik nema nikakvo pravo, a opet se usuduje njime ponositi; i da bi mu za to vratili, ljudi mu potajno smišljaju osvetu kroz poniženje; a ako se ne osvete odmah, to je samo zato što čekaju na bolju priliku. Neko može biti i najskromniji na svetu, pa da mu se jedva oprost

KLJUČ MOĆI

Osećanje da je neko pametniji od nas gotovo je nepodnošljivo. Zbog toga stalno pokušavamo da to opravdamo na razne načine i govorimo: „Ma to je samo knjiško znanje, ja posedujem stvarno znanje“, ili: „Ma njoj su roditelji debelo platili za obrazovanje, e, da su moji imali toliko novca, da sam ja bila tako privilegovana...“, ili pak: „Ma nije on tako pametan kao što misli.“

Imajući na umu koliko je ljudskoj taštini inteligencija bitna, nikako je ne smemo nehotice nekome uvrediti ili pobiti jer to je neoprostiv greh. Ako ovo zlatno pravilo okreneš u svoju korist, otvoriće se pred tobom sasvim novi načini obmanjivanja. Naizgled nesvesno stavi ljudima do znanja da su mnogo pametniji od tebe, pa čak i da si pomalo zaostao, i moći ćeš lako da saviješ svoj obruč oko njih. Osećaj nadmoćnosti koji ćeš im podariti olabaviće njihove mišiče sumnjičavosti.

Godine 1865. pruski kancelar Oto fon Bizmark želeo je da natera Austrijance da potpišu neki sporazum. Taj sporazum je bio u potpunosti u pruskom interesu i nimalo u austrijskom, te je Bizmark znao da se mora poslužiti nekom taktikom da bi ih naterao da ga potpišu. Međutim, desilo se da je austrijski učesnik u pregovorima, grof Blom, bio strastan kartaš. Omiljena igra mu je bila ajnc i umeo je da kaže kako može na osnovu nje proceniti svačiji karakter. Bizmark je za to znao.

Tako je noć pred početak pregovora Bizmark bezazleno pokrenuo s Blomom nekoliko partija ajnca. Kasnije je ovako zapisao o tome: „Igrao sam toliko nemarno

da su svi bili zapanjeni. Izgubio sam nekoliko hiljada talira, ali sam uspeo da ga (Bloma) prevarim da pomisli kako sam mnogo veći avanturista nego što jesam.“ Ne samo to, Bizmark se cele večeri ponašao kao glupan, blebetao je i nervozno galamio.

Blom je zahvaljujući svemu ovome mislio da je stekao vredne informacije. Znao je da je Bizmark agresivan – Prusa je već pratio takav glas, i njegov način igre ga je samo odao, smatrao je Blom. A znao je i da se agresivni ljudi umeju ponašati glupo i brzopleto. Mislio je da bezbrižna luda poput Bizmarka nikako ne bi mogla da u isto vreme bude i hladno proračunat i prevrtljiv političar, pa je potpisao sporazum samo ga letimično pogledavši. Čim se mastilo osušilo, Bizmark je veselo uzviknuo: „E, pa nikada ne bih pomislio da ću naći austrijskog diplomatu koji bi bio voljan da potpiše taj ugovor!“

Kinezi imaju izreku: maskiraj se u svinju da bi ubio tigra. To se odnosi na drvenu tehniku u lovu gde se lovci ogrnu svinjskom kožom i podražavaju njeno groktanje. Tigar tada pomisli da je to svinja na vidiku, pa je pusti da se približi nadajući se dobrom obroku, ali lovac se poslednji smeje.

Maskiranje u svinju savršeno radi kod onih koji su, kao tigrovi, preterano arogantni i puni samopouzdanja: što je po njihovom mišljenju lakše uloviti tebe, to je tebi lakše preokrenuti stvari na svoju ruku.

Inteligencija je osobina koju je lako prikriti, ali zašto se tu zaustaviti? Na skali ljudske taštine ukus i prefinjenost su tu negde; čim ljudi pomisle da su prefinjeniji

za taj zločin intelektualne nadmoćnosti. U Ružinim vrtovima Sadi je ovako zapisao: „Trebalo bi da znaš kako je ludama sto puta gore da budu u društvu pametnog nego što je pametnome da bude u društvu luda.“ S druge strane, treba biti glup. Jer kako toplota godi telu, tako i umu godi da se oseća nadmoćno i čovek će tražiti društvo koje će mu dati taj osećaj, jednako instinktivno kao što će pričati uz vatru ili izaći na sunce da se ugrije. Ali to onda znači da ga zbog njegove nadmoćnosti neće voleti; a ako čovek hoće da bude omiljen, odista je bolje da bude intelektualno inferioran.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

od tebe, gard im pada. Držaće te u blizini jer će tako bolje misliti o sebi, a što si im ti duže blizu, to imaš više prilike da ih prevariš.

Simbol:

Oposum. Pravi se

glup praveći se da je mrtav.

Zato ga mnoge grabljivice ostave na miru. Ko bi pomislio da tako ružan, neinteligentan i razdražljiv mali stvor može da izvede takvu obmanu.

Izvor: Nauči kako da uposliš sopstvenu glupost: i najmudriji ponekad igraju na tu kartu. Ponekad je najveća mudrost praviti se da nešto ne znaš – ti ne smeš biti glup, ali moraš se praviti da jesi. Nikakve koristi nećeš imati ako si mudrac među budalama i zdrav među ludacima. Ko god se pravi da je luda on lud nije. Najbolji način da te svi dobro prihvate jeste da se maskiraš u najtupavijeg grubijana. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

22

SLUŽI SE TAKTIKOM PREDAJE: PRETVORI SLABOST U MOĆ

SUD

Ako si u borbi slabiji, nemoj nikada da je nastavljaš samo časti radi – radije se predaj. Tako ćeš dobiti dovoljno vremena da povратиš snagu, da maltretiraš i nerviraš neprijatelja i da sačekaš da mu snaga oslabi. Nemoj mu pričinjavati to zadovoljstvo da se bori s tobom do kraja i da te porazi – predaj se pre nego što se to desi. Okreni mu drugi obraz i to će ga razgneviti i uznemiriti. Neka ti predaja postane oruđe moći.

*Kada veliki
gospodar premine,
mudri seljak se
duboko pokloni i
tiho prdne.*

ETIOPSKA IZREKA

KLJUČ MOĆI

U sticanju moći najčešće ćemo se naći u nevolji zbog načina na koji reagujemo na poteze protivnika i neprijatelja. Preterana reakcija stvara probleme koje smo mogli lako da izbegnemo da smo se ponašali samo malo razumnije. Osim toga, ima i efekat lavine, jer će tada neprijatelj burnije odreagovati na našu preteranu reakciju i tako dalje. Naravno, reagovanje je naš prvi instinkt – odgovoriti na agresiju nekom vrstom agresije, ali sledeći put kada neko nasrne na tebe i ti počneš da reaguješ, probaj sledeću taktiku: ne odupiri se, ne uzvraćaj udarac, nego se predaj, okreni drugi obraz, potčini se njegovoj volji. Videćeš da će ga to smiriti – jer očekivao je, zapravo i želeo, da ti odreaguješ silom, pa je sada zatečen, zbunjen tvojim neodupiranjem. Ako se predaš, dobijaš kontrolu nad situacijom, jer je tvoja predaja poslužila da uljuljka protivnika mislju da te je porazio.

To je bit te taktike: iznutra ostani snažan, ali se spolja povijaj kao klasje. Pošto mu je uskraćen razlog da se ljuti, protivnik će biti jednostavno u zabuni, a na to neće moći da odgovori nasiljem jer takvo ponašanje zahteva da ti budeš nasilan. Tako će tebi biti ostavljeno dovoljno vremena da planiraš protivnapad. U borbi inteligencije s grubijanstvom i agresivnošću predaja je vrhunska strategija.

U mnogim slučajevima je bolje predati se nego se boriti; ako se suočavaš s nadmoćnijim protivnikom i sigurnim porazom, takođe je mnogo bolje da se predaš nego da pobegneš s bojnog polja. Ako pobegneš, spasićeš se nakratko, ali će te

neprijatelj svejedno na kraju stići, a ako se predaš, pruža ti se mogućnost da se obmotaš oko neprijatelja i izbliza mu zariješ očnjake.

U drevnoj Kini car Gou-đen od Hua pretrpeo je strašan poraz od vladara Vua u fudžanskoj bici 473. godine. Gou-đen je hteo da pobegne, ali savetnik mu reče da mu je bolje da se preda i stavi u službu vladara Vua, pa će ga tako lakše uhoditi i kovati zaveru. Gou-đen odlučio da poslušaj taj savet, pa dade vladaru Vua sva svoja bogatstva i počeo da radi kao najniži sluga u njegovim štalama. Vodio je tako ponizan život tri godine i vladar Vua tada odlučio da ga pošalje natrag kući uveren u njegovu odanost. Međutim, Gou-đen je te tri godine proveo skupljajući vredne informacije i kujući osvetu. Kada je na Vu udarila velika suša i kada su zemlju oslabila unutrašnja previranja, Gou-đen je digao veliku vojsku i bez muke ga je osvojio. U tome se krije moć blagovremene predaje: daje ti vremena i ostavlja prostora da isplaniraš ubojit protivnapad. Da je Gou-đen pobegao kad je hteo, ne bi mu se ukazala takva šansa.

Moć se neprestano kreće – pošto je igra moći po prirodi i borilačka arena i klackalica, ko je jednom na vrhu neizbežno će se u nekom trenutku naći na dnu. Prema tome, ako si u nekom trenutku oslabljen, predaj se i lako ćeš se ponovo podići – jer niko neće posumnjati da više imaš nekih ambicija da imaš moć; osim toga, naučićeš se strpljenju i samokontroli, ključnim osobinama u ovoj igri. I stavićeš se tako u najbolji mogući položaj da iskoristiš pad svog tlačitelja, koji će neizbežno doći. Ako

*Volter je živeo u
izgnanstvu u
Londonu u vre-
me kada je osećanje
neprijateljstva
prema Francuzima
bilo najizraženije.
Jednog dana ga je
tako, dok je šetao
gradom, okružila
gnevna gomila.
„Na vešala s njim!
Na vešala s tim
Francuzom!“
svetina je vikala,
a Volter im se,
smiren, ovako
obratio: „Engleski
narode! Vi me želite
pogubiti zato što
sam Francuz. A
zar ja nisam već
dovoljno kažnjen
što se ne rodih kao
Englez?“ Gomila
radosnim usklikima
pozdravi te mudre
reči, pa ga otprati
do njegovog
prebivališta.*

IZ MALE
MRKE KNJIGE
ANEGDOTA,
UREDIO KLIFTON
FEDIMAN, 1985.

pobegneš ili se odupireš do kraja, ne možeš pobediti. Ako se predaš na vreme, na kraju ćeš gotovo uvek ti biti pobednik.

Simbol: Hrast. Ako se odupire vetru, lomiće mu se grane, jedna po jedna, dok na kraju ne ostane ništa što bi ga štitilo, i na kraju će se prelomiti. A ako se savija na vetru, duže živi jer mu se deblo širi, a korenje biva jače i otpornije.

Izvor: Čuli ste da je rečeno: „Oklo za oko i zub za zub”, a ja vam kažem da se ne protivite zlu; nego ako te ko udari po tvom desnom obrazu, okreni mu i drugi; i onome koji hoće da se parniči s tobom i da ti uzme haljinu, podaj mu i ogrtač; i ko te potera jednu milju, idi s njim dve. Daj onome koji od tebe traži, i ne okreći se od onoga koji hoće od tebe da pozajmi.⁵ (Isus Hrist, Jevanđelje po Mateju 5: 38–41)

⁵ Prevod Emilijana Čarnića. (Prim. prev.)

ZAKON 23

USREDSREDI SVE SVOJE SNAGE NA JEDAN CILJ

SUD

Sačuvaj snagu i energiju tako što ćeš ih usredsrediti na ono gde su najjače. Više će ti značiti da nađeš rudnik zlata i da u njemu kopaš dokle god možeš nego da trčkaraš od jednog do drugog siromašnog rudnika. Kvalitet je uvek bolji od kvantiteta. U potrazi za moćnicima koji će ti pomoći u tvom usponu nađi jednog ključnog zaštitnika, jednu jedinu kravu koja će ti dugo, dugo davati mleka.

Najbolja strategija je biti uvek veoma snažan; prvo uopšteno, a onda i kada se donosi odluka. Nema višeg ni jednostavnijeg strateškog zakona do onog da uvek treba da usredsrediš sve svoje snage... Ukratko, prvi princip je: uvek budi krajnje koncentrisan.

O RATU, KARL FON KLAUZEVIC, 1780-1831.

KLJUČ MOĆI

Svet more sve veće unutrašnje podele – između zemalja, političkih grupa, porodica, čak i pojedinaca. Neprestano smo rastrzani na sve strane i jedva da smo u stanju da o nečemu razmišljamo neko duže vreme pre nego što nam se misli razlete na milion strana. U modernom svetu više je sukoba nego ikad ranije i mi smo to stanje preneli u svoj privatni život.

Rešenje je da se unutar sebe vratimo u prošlost, na mnogo usredsređeniji oblik misli i delanja. Napoleon je, recimo, umeo da ceni vrednost usredsređivanja svih snaga na neprijateljevu najslabiju tačku – to je bila tajna njegovog vojnog uspeha, ali i njegov um i snaga volje isto su tako pratili taj moto. Jednoulmje kada je svrha u pitanju, usredsređivanje na cilj i upotreba tih kvaliteta protiv ljudi koji su rasejaniji oružje je koje će uvek pogoditi metu i nadvladati neprijatelja.

Kazanova je, na primer, svoj uspeh u životu uvek pripisivao svojoj sposobnosti da se usredsredi na jednu metu i da je napada sve dok ne popusti. On je imao tako uspešnu veštinu zavodenja baš zbog toga što se načisto predavao predmetu svoje želje. Koliko god nedelja ili meseci da je neka žena boravila u njegovoj orbiti, on za to vreme nije pomišljao ni na jednu drugu. Kada je bio zatočen u pogibeljnim „svodovima“⁶ duždeve palate u Veneciji, zatvoru iz koga niko nikada nije uspeo da pobjegne, on je dan za danom bio usred-

⁶ U to vreme zgrada zatvora još nije bila sagrađena, te su zatvorenike držali u ćelijama pod strehama, tj. „svodovima“ palate. (Prim. prev.)

sređen samo na jedno – na bekstvo. Nije ga obeshrabrilo ni premeštanje u drugu ćeliju koje je samo značilo da su meseci kopanja tunela otišli do vraga; istrajavao je i na kraju je uspeo da pobjegne. Kasnije je ovako pisao: „Iskreno verujem da ako čovek nešto naumi i preda se tome celim bićem, mora u tome uspeti, bez obzira na prepreke koje ga okružuju. Takav čovek može postati i papin veliki vezir.“

U sticanju moći često će ti biti potrebna pomoć drugih ljudi, uglavnom onih koji su moćniji od tebe. Budala trčkara od jednog do drugog u veri da će preživeti ako se razvuče na sve strane. Međutim, zaključak koji proizlazi iz zakona usredsređivanja energije jeste da se mnogo više energije uštedi i snage stekne ako se vežeš za jedan jedini, ali odgovarajući izvor moći. Nikola Tesla je sebe upropastio verujući da će nekako održati svoju nezavisnost ako ne bude odan, to jest, ako ne bude služio jednom zaštitniku. Odbio je čak i Dž. P. Morgana, koji mu je nudio vrlo unosan ugovor. Na kraju, Teslina „nezavisnost“ značila je jedino da nije imao jednog patrona, ali je zato nekolicini morao da se ulaguje. Kasnije je shvatio svoju grešku. Jer, na kraju, jedan zaštitnik će ceniti tvoju odanost i zavisice od tvojih usluga; i na duže staze sluga će zagospodariti gospodarem.

I na kraju, moć se uvek i nalazi u koncentrovanom obliku. U svakoj organizaciji postojaće jedna mala grupa koja vuče sve poteze. A to najčešće nisu oni s titulom. Moraš otkriti ko je taj koji ima kontrolu nad stvarima, ko je pravi režiser iza scene. Kako je, na primer, Rišelje otkrio počet-

Pazi da ne rasipaš snagu: uvek teži da je usmeriš na jedan cilj. Duh misli da može činiti sve što vidi da drugi čine, ali će se zasigurno pokajati za svaki nepormišljen proračun.

JOHAN GETE, 1749-1832.

kom sedamnaestog veka, za vreme svog uspinjanja na francuskoj političkoj sceni: nije Luj XIII donosio odluke, već njegova majka. Stoga se njoj približio i tako sebe katapultirao kroz sve dvorske rangove pravo na vrh.

Dovoljno je da jednom pronađeš naftu i imaćeš blago i moć do kraja života.

Simbol: Strela. Ne možeš jednom stre- lom pogoditi dve mete. Ako ti misli odlutaju, promašićeš srce protiv- nika. Um i strela moraju postati jedno. Jedino će s takvom usredsređenošću i psihič- kom i fizičkom snagom strela pogoditi metu i probosti srce.

Izvor: Ceni dubinu nad širinom. Savršenstvo je u kvalitetu, a ne u kvantitetu. Sama širina te nikada neće izdići iz osrednjosti i nesre- ća je ljudi s mnogim opštim inte- resovanjima što bi hteli da liznu pomalo od svakog kolača, pa se na kraju ni od jednog ne najedu. Dubina ti daje na uzvišenosti i uz- diže te na herojske visine u pleme- nitim stvarima. (Baltasar Gracijan, 1601–1658)

ZAKON 24

BUDI SAVRŠEN DVORANIN

SUD

Savršen dvorantin cveta u svetu u kom se sve vrti oko moći i političke umešnosti. On vlada veštinom suptilnosti; laska kome treba, predaje se pred kim treba i jača svoju moć nad drugima na vrlo posredan i elegantan način. Stoga ovladaj zakonima dvorskog ponašanja i primeni ih gde treba, pa tvoj uspon na dvoru neće imati granica.

Onaj koji zna šta je dvor, gospodar je svojih pokreta, svog lica i očiju; dubokouman je i nedokučiv; on taj i zle namere, smeška se neprijateljima, sputava iznerviranost, maskira svoje strasti, izneverava svoje srce, govori i dela protivno svojim osećanjima.

ŽAN DE LABRIJER,
1645–1696.

ZAKONI DVORSKE POLITIKE

Izbegavaj razmetanje. Nikada nije mudro previše torokati o sebi ili previše privlačiti pažnju na svoja dela. Što više pričaš o onome što radiš, to ćeš biti sumnjiviji. Isto ćeš time među kolegama izazvati zavist i pokrenućeš ih na izdajstvo i zabadanje noža u leđa.

Budi nonšalantan. Ne daj da izgleda kako mnogo radiš. Tvoj talenat mora da deluje prirodno, da u tuđim očima budeš genije, a ne obični radoholik. Bolje je da se čude s kolikom si elegancijom postigao sve što jesi nego da se pitaju zašto je u to uloženo toliko rada.

Ne laskaj previše. Može izgledati da se tvoji nadređeni prosto ne mogu zasititi komplimentata, ali čak i dobra stvar izgubi vrednost ako je ima previše. Nauči kako da laskaš posredno – na primer, omalovaži svoj doprinos nekom uspehu da bi doprinos tvog gospodara izgledao značajnije.

Nauči kako da te primete. Evo paradoksa: ne smeš se suviše očitovati javnosti, ali moraš da osiguraš da te primete. Jer sigurno se nećeš uspeti do vrha ako te vladar ne primeti među pregršt drugih dvorana. Taj zadatak stoga zahteva veliku veštinu. U početku je često u pitanju jednostavno izvesti da te spaze, i to bukvalno. Obrati, dakle, pažnju na svoj izgled i obratuj neki upečatljiv, ali *diskretno* upečatljiv stil i imidž.

Izgledaj i izražavaj se odgovarajuće u odnosu na osobu s kojom imaš posla. Neka kvazivera u jednakost – vera da time što se prema svima ponašaš isto i tako im se obraćaš, bez obzira na njihov položaj u društvu, nekako potvrđuješ čitavu ideju civilizacije – velika je greška. Oni ispod tebe će to shvatiti kao snishodljivost, što i jeste, a oni iznad tebe kao uvredu, iako ti to neće priznati. Moraš jednostavno svoje ponašanje i govor podrediti svakoj osobi. To nije laganje, to je gluma, a gluma je umetnost, a ne božji dar.

Nikada ne budi glasnik loših vesti. Kralj uvek ubija glasnika loših vesti: to možda jeste kliše, ali i ima u tome istine. Zato se uvek trudi, i laži i varaj ako treba, da ta dužnost uvek padne na nekog drugog.

S gospodarom nikada ne pokušavaj da ga jš prijateljstvo i bliskost. On ne želi prijatelja za svog podređenog, on želi samo nekog ko će mu biti podređen. Nikada mu ne prilazi na opušten, prijateljski način, kao da ste najbolji drugari – takvo ponašanje je povlastica koju *on* ima.

Nikada direktno ne kritikuj one iznad sebe. To ti može delovati očigledno, ali jednostavno dođe vreme kada je neka kritika neizbežna – ako ništa ne kažeš ili ne daš nikakav savet, rizikovaćeš na drugoj strani. Zato nauči da savet i kritiku uvijek u najsuptilniju i najučtiviju moguću formu.

Ne traži često usluge od onih iznad sebe. Gospodaru ništa nije mrskije nego da nekome odbije molbu, jer to u njemu budi

Mudro je biti učtiv, i obrnuto, glupo je biti nepristojan. Jednako je nerazumno stvarati neprijatelje nepotrebnom i voljnom neučtivošću koliko i zapaliti rođenu kuću. Jer učtivost je kao lažni novčić – svi znaju da nije pravi, pa zašto bi ga onda štedeo? Razuman čovek će ga velikodušno trošiti... Vosak, supstanca koja je prirodno tvrda i krhka, može odmeknuti s malo topline, pa će onda zauzimati kakav god oblik želiš. Isto tako, ako si ti ljubazan i prijatan, ljudi mogu postati povodljivi i predusretljivi, čak i ako su prirodno skloni tome da budu kiseli i zlonamerni. Tako je ljubaznost za ljude što je toplota za vosak.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

osećaj krivice i prezira. Traži usluge što je ređe moguće i znaj kad da se zaustaviš. I najbitnije od svega: nikada ne traži uslugu za nekog drugog, naročito ne za prijatelja.

Nikad se nemoj šaliti na račun nečijeg izgleda ili ukusa. Živahnost, visprenost i dobar smisao za humor osnovni su kvaliteti dobrog dvoranina i ima prilika kada je i vulgarnost primerena i zanimljiva. Ali u svakoj situaciji, naročito s pretpostavljenima, izbegavaj šale na račun izgleda i ukusa, jer su to izuzetno osetljive teme.

Nemoj da budeš dvorsko džangrizalo. Pokaži divljenje za tuđi rad. Ako uvek kritikuješ sebi jednake i one ispod sebe, ta kritičnost će se odbiti od njih i pratiće te svuda kao sivi oblak. Nerviraćeš ljude i zakukaće na svaki nov cinični komentar. Paradoksalno, ako izraziš skromno divljenje za tuđi rad, privući ćeš pažnju na svoj.

Uvek vodi računa o tome kako drugima izgledaš. Ogledalo je čarobna naprava; bez njega ćeš silno zgrediti kada su izgled i nošnja u pitanju. Isto tako ti je potrebno ogledalo za svoja dela. Nekađ ćeš se ogledati u drugim ljudima koji će ti reći šta vide u tebi, ali to nikako ne sme da ti bude primarno: *ti* sam moraš sebi biti ogledalo, moraš naučiti da sam sebe vidiš kako te drugi vide. Zapitaj se da li si suviše ponizan. Trudiš li se suviše da ugodiš drugima? Dobro osmotri svoje ponašanje i izbeći ćeš silne greške.

Nadvladaj svoja osećanja. Kao dobar glumac, moraš naučiti da se smeješ i da plačeš po komandi, kako to već situacija zahteva. Moraš biti u stanju da sakriješ gnev i frustraciju i da se pretvaraš da si nečim zadovoljan i da se s nečim slažeš kad zatreba. Moraš gospodariti svojim izrazom lica.

Uklopi se u duh vremena. Možda je i šarmantno pomalo nabaciti na sebe neki detalj prošlih vremena, ali ako ćeš to činiti, bar izaberi nešto od pre makar dvadeset godina. Ako pratiš modu prošle decenije, bićeš smešan – osim ako ne želiš da budeš dvorska luda. Tvoj duh i način razmišljanja moraju da idu u korak s vremenom, pa čak i ako ti nekad nisu najbližiji srcu. Ako pak ideš suviše ispred svog vremena, niko te neće razumeti.

Budi izvor zadovoljstva. To je najvažnije. Očigledan zakon ljudske prirode jeste da ćemo bežati od svega što je neugodno i neukusno i da ćemo ka nečem dražesnom što obećava zadovoljstvo poleteti kao leptir ka svetlosti lampe. Svako može biti prijatno društvo do određenog stepena, jer nisu baš svi rođeni šarmantni i dovtljivi. Ipak, svi možemo da makar kontrolišemo svoje neprijatne osobine i kad je potrebno da ih potpuno prikrijemo.

ZAKON 25

IZGRAĐUJ SEBE IZNOVA

SUD

Ne prihvataj uloge koje ti društvo nameće. Izgrađuj samog sebe, stvori identitet koji pleni pažnju javnosti i nikad joj nećeš dosaditi. Gospodari sopstvenim izgledom i ne daj drugima da ga definišu. Unesi dramatičnost u javne nastupe i dela – na taj način moć će ti rasti i izgledaćeš kao čovek neopisive snage i veličine.

KLJUČ MOĆI

Karakterne crte s kojima si rođen ne moraju da te odrede; osim crta koje si nasleđio, oblikovali su te i roditelji, prijatelji i kolege. Moćnici imaju prometejski zadatak da oduzmu drugima tu sposobnost da ih ograničavaju i oblikuju. Oblikuj sebe kao moćnika. Pravi sebe od blata i uživaj i tome, jer te to u biti čini umetnikom – umetnikom koji stvara samog sebe.

Prvi korak u stvaranju sopstvene ličnosti je samosvesnost – biti svestan sebe kao glumca i preuzeti kontrolu nad svojim izgledom i osećanjima. Didro kaže da je loš je glumac onaj koji je uvek iskren. Neko ko u javnosti otvoreno pokazuje osećanja zamoran je i neprijatan. Bez obzira na njegovu iskrenost, teško je uzeti ga za ozbiljno. Na nekog ko zaplače u javnosti ljudi se mogu još i sažaliti, ali to sažaljenje brzo nestaje pred prezirom i srditošću zbog njegove opsednutosti samim sobom.

Dobri glumci imaju bolju kontrolu nad sobom. Oni mogu da izgledaju iskreno i duševno, mogu po volji izmamiti iz sebe suzu i saosećanje, ali se ne moraju tako osećati. Oni će ispoljiti osećanja na način blizak drugim ljudima. Metodska gluma je pogubna u stvarnom životu. Ni jedan vladar ni vođa ne bi mogao da tu ulogu ponese kada bi uistinu preživljavao sve emocije koje pokazuje javnosti. Stoga nauči da se obuzdavaš. Postani plastičan, kao glumac koji može svoje lice oblikovati kako kod poželi.

Sledeći korak je napraviti upečatljiv lik, lik koji trenutno zaokuplja pažnju, koji štrči među ostalim glumcima na sceni. Tu

Onaj koji bi da nađe sreću u ovoj drevnoj prestonici (Rimu), mora biti kao kameleon koji menja boje da bi se uklopilo u okolinu – kao Protej koji može poprimiti svaki oblik, svaku formu. Mora biti gibak, fleksibilan, da ume da izaziva, da ume da bude blizak, nedokučiv, često prost, ponekad prepreden, da uvek taji deo svog znanja, da uvek samo jednim tonom govori, da bude strpljiv, da savršeno gospodari svojim izrazom lica, da bude hladan kao led kada bi svaki drugi čovek pao u vatru; i ako nažalost nije preterano religiozan u srcu – što često jesu oni koji imaju sve navedene osobine – mora biti religiozan u umu, to jest u licu, u rečima, u manirima; a ako je po prirodi istinoljubiv,

*moraće u tišini
da podnosi
neophodnost
takvog licemerja.
Čovek čija se duša
gadi takvog života
treba da ode iz
Rima i traži svoju
sreću drugde. Ne
znam da li sebe
opravdavam ili
hvalim ovim,
ali od svih
navedenih osobina
ja posedujem
samo jednu –
fleksibilnost.*

KAZANOVINI
MEMOARI,
ĐAKOMO
KAZANOVA,
1725–1798.

igru je igrao na primer Abraham Linkoln. On je znao da je domaćinski, obični čovek sa sela tip predsednika kakvog Amerika nikada nije imala, a kakvog bi rado izabrala. Iako su mu neke od tih osobina bile urođene, on ih je ipak naglašavao – šešir, odelom, bradom (nijedan predsednik pre njega nije imao bradu).

Ipak, za dobru predstavu je potrebno više od zanimljivog izgleda i jedne upečatljive izvedbe. Predstava se odvija vremenom, i traje. Izuzetno su važni ritam i pravovremenost. Jedan od najbitnijih elemenata ritma drame jeste napetost. Ključ je u tome da ti publika uvek bude u nezvesnosti, napeta; da ti polako odmotavaš klupko, pa u skladu s tempom koji hoćeš da nametneš u jednom trenutku ubrzaš odvijanje radnje. Svi veliki vladari poput Napoleona i Mao Cedunga služili su se dramskom formom da iznenade javnost ili je odvrata s pravog puta.

Zapamti da preterano glumatanje isto kao i preterano privlačenje pažnje na sebe može da ima suprotno dejstvo. Na primer, glumac Ričard Barton je još na početku karijere shvatio da će privući više pažnje na sebe i odvući je od drugih glumaca ako samo mirno stoji na sceni. Nije zapravo ni bitno šta radiš, već samo kako to radiš – tvoja elegancija i smirenost na društvenoj sceni mogu mnogo više značiti nego trčkanje unaokolo i preterano glumatanje.

Na kraju zapamti ovo: moraš naučiti da igraš mnoge uloge koje će zavistiti od datog trenutka. Podredi svoj izgled situaciji – kao Protej. Bizmark je, na primer, savršeno igrao tu igru. Za liberale je bio

liberal, za orlove orao. Niko nije mogao da ga razume, a onoga što se ne može razumeti ne može se čovek ni zasititi.

Simbol: Grčki morski bog Protej. Njegova moć je poticala od njegove polimorfности – mogao je da se pretvori u šta god je u datom trenutku bilo pogodno. Kada je Agamemnonov brat Menelaj pokušao da ga uhvati, Protej se prvo pretvorio u lava, potom u zmiju otrovnicu, pa u pantera, divljeg vepra, tekuću vodu i na kraju u olistalo drvo.

Izvor: Znaj kako da sa svima budeš sve. Suptilni Protej, učenjak među učenjacima, svetac među svecima. To je umeće pridobijanja svakog čoveka, jer slično se sa sličnim druži. Razlikuj vrste ljudi, pa svoje ponašanje podredi onoj sorti koju susrećeš. Suptilnom promenom ponašanja prati i onog ko započne ozbiljno i onog što krene radosno. (Baltasar Grasijan. 1601–1658)

ZAKON 26

NIKADA NE PRLJAJ RUKE

SUD

Moraš uvek biti delotvoran i uljudan za primer, te tvoje ruke nikada ne smeju biti uprljane greškama i lošim delima. Sačuvaj taj besprekoran izgled time što ćeš koristiti druge kao naivne pione i paravan koji će kriti tvoju umešanost u nešto.

KLJUČ MOĆI

Neizbežno je ponekad napraviti grešku – svet je jednostavno suviše nepredvidljiv. Međutim, moćni ljudi ne propadaju zbog grešaka koje počine, već zbog načina na koji se kasnije odnose prema njima. Oni moraju, poput hirurga, brzo i spretno odstraniti taj tumor. Izgovori i izvinjenja su suviše tupi instrumenti za takvu operaciju, te ih ne smeju ni koristiti. Tvoje izvinjavanja će samo izazvati dalju sumnju u tvoje sposobnosti, namere, možda u druge greške koje si počinio, a nisi priznao. Izgovori nikome nisu dovoljni, a izvinjenja samo stvaraju neprijatne situacije. Greška ne nestaje sa izvinjenjem – ona se samo produbljuje i gnoji. Zato je najbolje odmah je odstraniti, skrenuti pažnju sa sebe na neko pogodno žrtveno jagnje pre nego što ljudi dobiju priliku da misle o tvojoj odgovornosti i mogućoj nesposobnosti.

Kada biraš žrtveno jagnje, uglavnom je najbolje naći nekog što je moguće bezazlenijeg. Takvi ljudi neće biti dovoljno jaki da ti se odupru, a ako se budu bunili, drugima će izgledati kao da se bune previše, odnosno, da se ponašaju kao krivci. Međutim, pazi da ne stvoriš od njih mučnike. Bitno je da ti ispadneš žrtva u čitavoj situaciji, jadni vođa koga je izdala nesposobnost njegovih saradnika. Ako žrtveno jagnje izgleda suviše slabo i njegova kazna suviše okrutna, nagrabišćeš od sopstvene smicalice. Možda je ponekad bolje da za žrtveno jagnje uzmeš nekog ko je malo snažniji – nekog ko na duže staze neće u ljudima buditi samilost.

Ako nastavimo u istom duhu, naći ćemo da je istorija mnogo puta pokazala

Sve što je prijatno čini sam, za sve neprijatno koristi nekog drugog. Služeći se prvom tehnikom postaješ omiljen kod ljudi, služeći se drugom umanjuješ im zlovolju. Bitni trenuci uvek nose i nagrade i kazne. Neka od tebe stoga uvek dolazi samo dobro, a zlo od drugih.

BALATASAR
GRASIJAN,
1601-1658.

koliko vredi i postaviti bliskog saradnika za žrtveno jagnje. To se zove „pad favorita“.

Kao vođa nikada ne smeš prljati ruke lošim i krvavim delima, ničim što te može ukaljati i zbog čega se može učiniti da zlopotrebljavaš svoj položaj. A opet, moć ne može da opstane bez stalnog uništavanja neprijatelja – stoga će uvek biti prljavih poslova koji će ti pomoći da se održiš na vlasti. Tebi je, dakle, potreban pion, neko ko će obavljati te prljave poslove umesto tebe. Slično žrtvenom jagnjetu, pion će ti pomoći da održiš neukaljan ugled.

Pion mora biti neko izvan tvog neposrednog kruga saradnika, dakle neko ko neće uvek biti siguran u koje svrhe se koristi. Te lakovernike ćeš naći svuda – ljude koji obožavaju da čine usluge, naročito ako im baciš poneku kosku zauzvrat. I dok obavljaju zadatke koji im izgledaju poprilično naivno, ili u najmanju ruku potpuno opravdano, oni zapravo tebi raščišćavaju put, šire informacije kojima im puniš glavu, podrivaju ljude za koje i ne shvataju da su ti protivnici, nehotice se bore za tvoj cilj i kaljaju svoj obraz dok tvoj ostaje čist kao sunce.

Najlakši način da iskoristiš piona jeste da mu poveriš neku informaciju koju će on potom proširiti dalje do tvoje primarne mete. Lažna ili podmetnuta informacija je moćno oružje, naročito ako dolazi od nekog naivčine u koga niko ne sumnja. Tako će tebi biti izuzetno lako da se praviš naivan i sakriješ da si ti pravi izvor.

I uvek i u svakoj situaciji moraš se postarati da neko drugi bude dželat ili glasnik loših vesti, dok ti sam uvek donosiš sreću i radosne novosti.

Simbol: Žrtveno jagnje.

Na dan poravnjanja prvosveštenik unosi jagnje u hram, stavlja ruke na njegovu glavu i ispoveda ljudske grehe, time prenosi krivicu na tu nevinu životinju koju potom odvedu u divljinu i tamo ostave da tako sva ljudska krivnja i greh s njom nestanu.

Izvor: Ludost je ne počiniti je, no umeti da je sakriješ. Svi ljudi greše, samo mudri to sakriju, dok budale iznose u javnost. Ugled više zavisi od onoga što se ne vidi nego od onoga što se vidi. Ako već ne možeš da budeš dobar, onda budi pažljiv. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON 27

STVORI OKO SEBE KULT KORISTEĆI ČOVEKOVU POTREBU DA VERUJE

SUD

Ljudi imaju neodoljivu želju da u nešto veruju. Postani središte te želje tako što ćeš im podariti neku ideju, novu veru koju će slediti. Zbori neodređeno, ali uvek s mnogo obećanja; prena-glasi zanos na račun razuma i jasnog razmišljanja. Stvori za svoje učenike neki ritual koji će izvoditi, neka podnose žrtve u tvoje ime. U odsustvu organizovane religije i velikih ciljeva, tvoj novi sistem verovanja doneće ti neopevanu moć.

KAKO DA U PET LAKIH KORAKA STVORIŠ KULT

Dok tragaš (što i moraš) za načinima da stekneš koliko je moguće moći uz najma-nje moguće truda, videćeš da je jedna od najdelotvornijih taktika stvoriti oko sebe kult. Ako iza sebe imaš mnoštvo sledbe-nika, otvoriće ti mnogo mogućnosti za obmanu; ne samo da će te sledbenici obo-žavati, oni će te i braniti od neprijatelja i aktivno i voljno podsticati druge da se pri-druže tvom kultu koji je nov i svež. Takva moć će te podići na potpuno drugi nivo: kada si obožavan i nepogrešiv, više nećeš morati da se mučiš i okolišaš da sprovedeš svoju volju.

Može ti se činiti da je džinovski za-datak izvesti takvo nešto, ali je u suštini vrlo jednostavno. Nепrestano žudeći da u nešto veruju, ljudi će praviti svece i re-ligije od bilo koga i bilo čega. Ne daj da ta lakovernost propadne: postani predmet njihovog obožavanja. Stvori oko sebe kult u ovih pet lakih koraka.

1. korak: Zbori neodređeno i prosto. Da bi stvorio kult, moraš prvo privući pažnju. To ne smeš da činiš kroz dela, jer su jasna i očigledna, već kroz reči, jer su maglovite i varljive. Tvoji inicijalni govori, razgovori i intervjui moraju sadržati dva elementa: s jedne strane moraš nuditi obećanje nečeg ogromnog i nekog preobražaja, a s druge strane moraš biti potpuno neodređen. Ta kombinacija će u onima koji te slušaju pokrenuti svakojaka nedefinisana sanjarenja, pa će oni sami povezivati stvari i čuti u tvojim rečima ono što žele.

Ko želi da postane osnivač nove religije mora nepogrešivo poznavati neku prosečnu vrstu duša koje još nisu shvatile da pripadaju skupa.

FRIDRIH NIČE,
1844-1900.

„A ljudi su tako naivni i tako se pokoravaju potrebama da će onaj koji vara uvek naći nekoga koji će dopustiti da se prevari.“¹

NIKOLO
MAKIJAVELI,
1469–1527.

Neka predmet kulta bude nešto novo i sveže što će malo njih razumeti. Ako se dobro izvede, to kombinovanje neodređenih obećanja, maglovitih, ali privlačnih ideja i vatrenog entuzijazma uzburkaće duše ljudi i oko tebe će se obrazovati grupa sledbenika.

2. korak: Prenaglasni vizuelno i senzualno na račun intelektualnog. Kada ljudi počnu da se okupljaju oko tebe, imaćeš da se čuvaš dveju opasnosti: dosade i sumnjičavosti. Zbog dosade će ljudi otići na drugu stranu; zbog sumnjičavosti će se otuđiti i racionalno razmisliti o tome što im nudiš, pa će rasterati maglu koju si tako vešto stvorio i otkriti tvoje prave namere. Stoga moraš da zabaviš one kojima postaješ dosadan i da se odbraniš od sumnjičavaca.

Najbolji način da to postigneš jeste da koristiš teatralnost i njoj srodne tehnike. Okruži se sjajem, zaslepi sledbenike vizuelnom raskoši i prikaži im nešto spektakularno. To će ne samo prikriti besmislenost tvojih ideja i rupe u tvom sistemu verovanja nego će i privući više pažnje i tako više novih sledbenika.

3. korak: Posluži se konceptima organizovane religije da organizuješ svoju grupu sledbenika. Kada tvoj kult počne da raste, treba ga organizovati. Napravi od njega nešto što je u isto vreme uzvišeno i što pruža utehu. Ugledaj se na organizovane religije – one su dugo imale nepoljuljan autoritet za mnoštvo ljudi, a i dalje ga imaju uprkos tome što živimo u navodno svetovnom dobu. Napravi, dakle, rituale za svoje sled-

benike; stvori među njima hijerarhiju, daj im titule koje odzvanjaju religioznim tonovima; traži od njih žrtve koje će napuniti tvoje kovčege i ojačati moć nad njima.

4. korak: Prikrij svoj izvor prihoda. Kada je tvoj kult porastao i pošto si organizovao sledbenike po ugledu na crkvene strukture, kovčezi ti se pune novcem sledbenika. Ipak, nikako ne smeš da izgledaš gladan novca i moći koje on donosi. Moraš, dakle, prikriti svoj izvor prihoda.

Treba da izvedeš da tvoji sledbenici veruju da će im svakakve dobre stvari pasti s neba ako te slede. Okruži se raskošem i postani tako živ dokaz valjanosti tog verovanja. Nikada nemoj otkriti da tvoje bogatstvo potiče od njihovog novca; radije se pretvaraj da je to dokaz uspešnosti tvojih metoda.

5. korak: Stvori antagonizam „mi protiv njih“. Kada je tvoja grupa sledbenika narasla postaje magnet koji privlači sve više čestica, ali ako nisi pažljiv, nastupiće inercija i dosada će razmagnetisati grupu. Da bi ti sledbenici ostali ujedinjeni, moraš učiniti ono što su svi religiozni sistemi do sada činili: stvori antagonizam „mi protiv njih“.

Prvo, treba da postigneš da ti se sledbenici osećaju kao da su deo nekog posebnog kluba, ujedinjeni zajedničkim ciljevima. Potom da bi to ojačao, stvori koncept zlog neprijatelja koji želi da vas uništi. Ako i nemaš neprijatelja, izmisli ga.

¹ Iz Makijavelijevog *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON 28

NASTUPI SMELO

SUD

Ako si nesiguran u neki poduhvat, odustani od njega. Sumnje i oklevanje će uticati na to kako ćeš se pokazati. Strašljivost je vrlo opasna: uvek je bolje svemu pristupiti smelo. Kakvu god grešku načiniš kroz sopstvenu odvažnost, možeš je ispraviti još odvažnijim potezom. Svako će se diviti smelosti – a strahovanje niko ne ceni.

KLJUČ MOĆI

Većina nas je strašljiva. Svi želimo da izbegnemo napetost i sukob i težimo da se dopadnemo ljudima. Možda ponekad i razmišljamo o nekom smelom poduhvatu, ali ga retko sprovedemo u delo jer prestravljeni smo mogućim posledicama, mišljenjem koji će drugi imati o nama, neprijateljstvom koje ćemo uzburkati u drugima ako se usudimo da odemo dalje nego što nam je dozvoljeno.

Iako ćemo najčešće tu plašljivost maskirati u brigu za druge ljude, želju da ih ne povredimo ili uvredimo, u suštini je potpuno suprotno – zapravo smo samo zaokupljeni sobom i time kako nas drugi doživljavaju. S druge strane, smelost je usmerena ka spoljašnjem svetu i čak je često ljudi bolje doživljavaju od plašljivosti jer ne odražava koliko smo samosvesni i koliko želja potiskujemo. I nikada ne proizvodi nezgodne i neprijatne situacije. Zato se svi mi divimo smelima jer osećamo da nas njihovo samopouzdanje zaražava i izvlači nas iz naše čaure u kojoj smo okrenuti samima sebi i obuzeti neprestanim razmišljanjem.

Malo njih se rodi odvažno. Čak je i Napoleon morao tu osobinu da gradi na bojnopolju, gde su od nje zavisili život i smrt. U društvenim prilikama on je uvek bio plašljiv i nespretn, ali je to prevazišao i ponašao se smelo u svim životnim aspektima jer je shvatio koliku mu moć to daje i koliko, doslovce, može čoveka uvećati (čak i čoveka koji je, kao što je bio Napoleon, upadljivo sićušan).

Moraš, dakle, vežbati i razvijati tu osobinu, jer ćeš joj često naći primenu.

KAKO BITI USPEŠAN U LJUBAVI

Primitih da si plašljiv prema onoj što ti je srce omađijala. Ta osobina je možda bliska buržoaziji, ali ti moraš da napadaš srce narodske žene drugim oružjem... I kažem ti u ime svih žena: nema te među nama što ne preferira malo grubijanstva nad prevelikom uvidavnosti. Muškarci izgube više ženskih srca kroz trapave greške nego što ih kroz vrlinu sačuvaju. Što muškarci pokazuju više plašljivosti prema nama, to će ih naš ponos sve više mamuzati. Što on više poštuje naše odupiranje, to mi više poštovanja od njega zahtevamo. Mi bismo vama muškarcima rado rekli: „Ah, zaboga, ne smatrajte nas tako punima vrline, odveć nam naturate da takve

*budemo... " Mi se
vazda mučimo
da sakrijemo
činjenicu da smo
sebi dozvolile da
budemo voljene.*

*Stavi ženu u
položaj da sme
da kaže kako se
predala nasilnosti,
iznenađenju;
ubedi je da je ne
potcenjuješ, i ja
ću odgovarati za
njeno srce... Samo
da je malo više
smelosti s tvoje
strane i oboma bi
vam bilo lakše.*

*Pamtiš li šta je
mesje La Rošfuko
nedavno rekao:
„Razumni čovek
koji je zaljubljen i
može se ponašati
kao ludak, ali
se ne može i ne
sme ponašati kao
idiot.“*

ŽIVOT, PISMA
I EPIKUREJSKA
FILOZOFIJA
NINON DE LAKLO,
1623–1706.

Možda je za početak najbolja prilika za to neka vrsta delikatnog pregovaranja, neka diskusija u kojoj se od tebe traži da odrediš sebi cenu. A koliko ćemo samo često sebe omalovažiti u takvim situacijama tražeći premalo, dok je, na primer, Kristifor Kolumbo, tražeći od španskog dvora da finansira njegov put u Ameriku, postavio i ludački smeo zahtev da ga zovu „velikim admiralom okeana“. I dvor je na to pristao. On je sebi postavio cenu i tu cenu su na kraju prihvatili – jer zahtevao je da se odnose prema njemu s poštovanjem, i tako je i bilo. I Henri Kisindžer je znao da je u pregovorima bolje postaviti smeo zahtev nego krenuti od pojedinačnih ustupaka u nadi da ćeš se naći s drugom osobom na pola puta. Odredi, dakle, za sebe visoku cenu, pa je onda digni više.

Ljudi imaju šesto čulo za tuđe slabosti. Ako pri prvom susretu pokažeš volju da praviš ustupke, da ustukneš, da se povučeš, izazvaćeš aždaju čak i u osobi koja u biti nije krvožedna. Od toga kako te ljudi vide sve zavisi i ako se jednom pokažeš kao neko ko brzo počinje da se brani i čini ustupke, ko je popustljiv i voljan da pregovara, bez milosti će se poigravati s tobom kako im volja. Stoga je najbolje nastupati smelo i pustiti da to ljudima bude prvi utisak o tebi.

Smeo potez ti daje veličinu i moć, a još ako ga napraviš iznenada, brzo i spretno kao zmija, plašiće te se više. Zastrahi ljude jednim smelim poduhvatom i napravićeš presedan: pri svakom sledećem susretu će imati odbrambeni stav u strahu da ćeš udariti ponovo.

Simbol: Lav se ne zaustavlja na svom putu – kreće se prebrzo, čeljusti su mu suviše hitre i snažne. Plašljivi će zec, s druge strane, učiniti sve da izbegne opasnost, ali u žurbi da se povuče i pobegne, upada u zamke i uskače pravo u čeljust grabljivica.

Izvor: Smatram da je bolje biti naprasiti negoli smotren, jer je sudbina žena, te ko hoće njome da zavлада, treba da je tuče i kroti. I vidi se da je pre savlađuju naprasiti negoli oni koji postupaju hladno. I stoga je uvek, kao žena, prijateljica mladića, zato što su nesmotreniji, ljuđi, pa joj i odvažnije zapovedaju.¹ (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

¹ Iz Makijavelijeveog *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON 29

UVEK ISPLANIRAJ SVE DO SAMOG KRAJA

SUD

Epilog je bitniji od svega. Uvek isplaniraj sve do samog kraja i nastoj da uzmeš u obzir sve moguće posledice, prepreke i preokrete zbog kojih plodovi tvog teškog rada mogu da pripadnu drugima. Ako pažljivo isplaniraš sve do samog kraja, neće te ophrvati sticaj okolnosti i znaćeš kada da staneš. Polako kuj sopstvenu sreću i odredi tok sudbine tako što ćeš planirati daleko u budućnost.

KLJUČ MOĆI

Po grčkoj mitologiji bogovi imaju potpuni uvid u budućnost. Vide sve što će se desiti i to u najsitnije detalje. Ljudi su, s druge strane, žrtve sudbine, zarobljeni u trenutku i u svojim osećanjima, nesposobni da vide dalje od neposredne opasnosti. Heroji, poput Odiseja, čiji je pogled sezao u budućnost i koji su planirali nekoliko koraka unapred gotovo su prkosili sudbini bližeći se bogovima u toj sposobnosti da određuju budućnost. To poređenje važi i danas – oni ljudi koji gledaju dalje u budućnost i koji su u stanju da svoje planove strpljivo i polako sprovode u delo izgledaju nam gotovo božanski.

Samo zato što je većina ljudi zarobljena u trenutku, smatra se da je moć sposobnost da se planira na duže staze, da se zanemaruju neposredne opasnosti i zadovoljstva. To i jeste moć – umeti da prevaziđeš prirodnu tendenciju ljudskog bića da na stvari reaguje kako se dese i umesto toga naučiti da se malo odmakneš i sagledaš širu sliku.

Atinjani su 415. p.n.e. napali Siciliju verujući da će tako obezbediti sebi bogatstvo i moć i tako slavno, nakon šesnaest godina, okončati Peloponeski rat. Nisu razmišljali o opasnostima koje prete od pohoda tako daleko od kuće; nisu predvideli da će se Sicilijanci boriti hrabrije jer se bitke vode na njihovoj teritoriji, nisu predvideli da će se svi njihovi neprijatelji udružiti protiv njih, niti da će se rat proširiti na nekoliko frontova i tako istanjiti njihove snage.

Tako se pohod na Siciliju okončao katastrofalno zbog čega je uništena jedna od

DVE ŽABE

Dve žabe boraviše u istoj bari. Kada bara presuši od letnje žege, one se otisnuše na put da traže nov dom. Na putu naiđoše na bunar pun vode i jedna žaba, videvši to, reče drugoj: „Hajde da se spustimo niz bunar i tu napravimo dom, jer pružiće nam i sklonište i hranu.“ A druga oprezno odgovori: „Ali šta ćemo ako nam voda opet presuši – kako ćemo se iskobeljati iz tako dubokog bunara?“ Naravoučenije: ne čini ništa pre nego što razmisliš o posledicama.

EZOPOVE BASNE,
VI VEK P.N.E.

*Ko od gatara
zatraži da mu
predvide sudbinu,
istog trenu
gubi onu svoju
unutrašnju slutnju
budućih događaja
koja je milion puta
tačnija od svega
što će mu one reći.*

VOLTER
BENDŽAMIN,
1892–1940.

najvećih civilizacija svih vremena. Atinja-
ne je u katastrofu odvelo njihovo srce, a
ne um. Oni su videli jedino priliku da se
proslave, ali ne i opasnosti koje su vrebale
u daljini.

Kardinal De Recu smatra da je „naj-
češći uzrok grešaka koje ljudi prave to što
ih previše plaši trenutna opasnost, a da-
leka opasnost nedovoljno“. Da opasnosti
koje su udaljene, koje vrebaju na razda-
ljini, možemo da previdimo dok nastaju,
koliko bismo samo grešaka izbegli. Koliko
bismo planova odmah napustili samo da
smo svesni da ćemo, izbegavajući manju
opasnost, upasti pravo u veću. Ogromnu
moć nećeš uvek dobiti ako što načiniš, već
ako nešto ne načiniš – recimo pre nagljene
i glupe poteze od kojih se moraš uzdržati
pre nego što te uvali u nevolju. Zato razra-
đuj detaljne planove pre nego što ćeš delati
– nemoj da te nedovoljno planiranje uvali
u nevolju. Razmisli: da li će to i to imati ne-
planirane posledice? Hoćeš li stvoriti nove
neprijatelje? Da li će neko drugi preuzeti
plod tvog rada? Nesrećan kraj je mnogo
češći nego srećan – nemoj da te zavara sre-
ćan kraj koji je samo u tvojoj glavi.

Kada si u stanju da vidiš nekoliko kora-
ka unapred, da isplaniraš poteze do samog
kraja, nećeš potpasti pod uticaj osećanja i
želje da improvizuješ. Imaćeš jasnu sliku
budućnosti koja će te osloboditi zebnje i
neizvesnosti zbog koje mnogi ne završe
uspešno svoje poduhvate. Tada ćeš jasno
videti epilog i izbeći ćeš svako odstupanje
na putu do njega.

Simbol: Bogovi na Olimpu. Posma-
trajući sa oblaka ljudski rod, oni
unapred vide epilog svih velikih
snova koji se okončavaju tragično.
U isto vreme se smeju našoj nes-
posobnosti da vidimo dalje od tre-
nutka u kome se nalazimo i tome
koliko sebe tako zavaravamo.

Izvor: Koliko je lakše uopšte se
nikad ne uvlačiti u nešto no što
je pokušavati da se kasnije iz toga
iskobeljaš! Ne smemo biti kao
trska koja, kada tek iznikne, kli-
ja pravo kao strela, ali se kasnije,
kao da je iscrpena... počinje uvijati
u guste čvorove i izgleda kao da
više nema onu snagu i životnost.
Suprotno tome, moramo započeti
svoju rabotu hladno i polako i ču-
vati snagu za trenutak kada ćemo
bodro napraviti taj konačni nalet i
dovršiti je. U početku mi imamo
moć nad stvarima i navodimo ih
u određenom pravcu, ali često se
desi da kada ih pokrenemo, doga-
đaji preuzmu kontrolu nad nama.
(Montenj, 1533–1592)

ZAKON 30

NEKA DELUJE DA SVE POSTIŽEŠ BEZ PO MUKE

SUD

Sva tvoja dela moraju izgledati kao da ih obavljaš bez napora i muke. Moraš prikriti sav trud i rad koji si uložio u njih, kao i sve lukave trikove kojima si se poslužio. Kada delaš, delaj bez napora, kao da si u stanju da uradiš i mnogo više od toga. Odolevaj iskušenju da obznaniš koliko vredno radiš, jer to će samo pokrenuti nepotrebna pitanja. I nemoj nikoga da učiš svojim trikovima, jer će ih samo upotrebiti protiv tebe.

KLJUČ MOĆI

Prvi koncept moći s kojim je čovečanstvo došlo u dodir došao je od prirode – to su, primera radi, munja, iznenadna poplava, brzina i krvožednost divlje zveri. Te prirodne sile nemaju iza sebe nikakav rad niti plan – one jednostavno svojom iznenadnom pojavom, elegancijom i vlašću nad životom i smrću izazivaju u nama strahopoštovanje i njihovu moć mi želimo da podražavamo. Kroz nauku i tehnologiju uspeli smo da oponašamo brzinu i uzvišenu moć prirode, ali nešto tu nedostaje: naše naprave proizvode mnogo buke i pokreta i tako odaju svoj rad i napor. Čak i najbolja tehnološka dostignuća ne mogu poništiti naše divljenje prema onome što se kreće lako i bez napora. Na primer, uvek ćemo se prikloniti dečjoj volji jer deca poseduju neki zavodljivi šarm koji osećamo kod stvorenja koja manje razmišljaju, a skladnije delaju od nas samih. Ne možemo se vratiti u to stanje, ali možemo svojoj pojavi dati tu lakoću s kojom prilazimo stvarima i tako izazvati u drugima to isto strahopoštovanje koje je priroda vazda izazivala u ljudskom biću.

Jedan od prvih evropskih pisaca koji je pisao o tome potekao je iz možda za to najprirodnijeg staništa – renesansnog dvora. U svojoj knjizi *Dvoranin*, objavljenoj 1528, Baldasare Kastiljone opisuje izuzetno složene i šifrovane manire savršenog dvoranina. Kastiljone nam objašnjava da se dvoranin ipak mora ponašati sa izvesnom *specaturom* – sposobnošću da teške zadatke naizgled obavlja s lakoćom. On savetuje svakog dvoranina da se u svemu „ponaša

Jedan će nam stih možda oduzeti sate, ali ako se ne čini kao inspiracija prava, sve će nam krpljenje i paranje biti zabadava.

ADAMOVO
PROKLETSTVO,
VILIJAM BATLER
JEJTS,
1865–1939.

Zadrži za sebe pun opseg svojih sposobnosti. Mudar čovek nikada neće otkriti drugima temelje svog znanja i sposobnosti ako želi da ga cene. On će ti dozvoliti da ih vidiš, ali ne i da ih razumeš. Nikada nikome ne sme otkriti pun raspon svojih sposobnosti da se grdno ne bi razočarao. Niko ga nikada ne sme u potpunosti dokučiti jer razmišljanja i nagađanja o njegovim sposobnostima će mu doneti više dubokog poštovanja nego tačno saznanje o njima, pa ma kolike bile.

BALTASAR
GRASIJAN,
1601–1658.

nonšalantno i tako skriva veštinu koja leži iza svake njegove reči i dela, pa će one tako delovati neplanirano i spontano“. Svi se divimo nekom neobičnom postignuću, ali ako mislimo da je ostvareno s prirodnom lakoćom i elegancijom, divićemo mu se sto puta više.

Pojam *sprecatura* izuzetno je značajan za sve oblike moći, jer moć zavisi od pojave i iluzije koju stvaraš. Tvoja javna dela su poput umetnina – moraju lepo izgledati, moraju izazivati strepnju i iščekivanje, čak i zabaviti. Ako otkriješ način na koji si ih postigao, postaješ samo još jedan običan smrtnik. Ono što razumemo ne uliva strahopoštovanje – reći ćemo da i nije ništa posebno i da bismo i mi to mogli da postignemo da samo imamo dovoljno novca i vremena. Stoga, odoli iskušenju da pokažeš koliko si pametan – mnogo je pametnije prikriti bučnu mašineriju svog uma.

Postoji još jedan razlog zbog koga moraš tajiti svoje trikove i prečice – ako ih otkriješ, daćeš ljudima ideju kako da ih iskoriste protiv tebe. Izgubićeš prednost koju si stekao ćutanjem. Čovek ima tendenciju da oglašava svetu šta je sve uradio, želi da zadovolji sujetu time što će mu aplaudirati – njegovom napornom radu i njegovoj pameti – i možda čak i želi da se sažale nad njim zbog sveg onog silnog vremena koje je utrošio razrađujući svoju veštinu. Nauči pak da obuzdaš tu želju da se hvališ, jer ćeš hvalisanjem postići potpuno suprotan efekat od onoga koji si očekivao. Zapamti ovo: što je tvoje delo tajnovitije, to tvoja moć izgleda veća. Izgledaće da si ti jedina osoba koja može sve to uraditi – a

neverovatno je moćno da izgleda kao da imaš neki poseban dar. Na kraju, ako ljudi veruju da sve postižeš s lakoćom i bez napore, verovaće da si u stanju da postigneš i mnogo više samo ako se malo namučiš. To će u njima izazvati ne samo divljenje već i strah jer tvoja moć tako postaje nepojmljiva – niko joj ne može naslutiti granice.

Simbol: Trkački konj. Izbliza bismo videli naprezanje i napor da se konj kontroliše i teško, bolno disanje, ali ako ga gledamo s tribina izgleda elegantno, kao da leti. Stoga, drži ljude podalje da jedino mogu da vide lakoću s kojom se krećeš.

Izvor: Kakvo god delo da krasi (nonšalantnost) nekoga, koliko god da je neznatno, ne samo da prikazuje njegovu veštinu već se često i ono samo čini značajnijim no što jeste. To je zato što će posmatrač pomisliti da taj što dela s takvom lakoćom mora imati više veštine nego što zapravo ima. (Baldasare Kastiljone, 1478–1529)

ZAKON 31

KONTROLIŠI SVE MOGUĆNOSTI: NEKA DRUGI IGRAJU KARTAMA KOJE IM TI PODELIŠ

SUD

Najbolja je obmana kada se drugima čini da im pružaš mogućnost izbora: oni mogu misliti da imaju kontrolu nad stvarima, ali ih u suštini držiš na uzici. Stoga im podari takvu mogućnost izbora da, šta god izaberu, to bude povoljno po tebe. Neka biraju manje od dva zla, a da oba služe tvojoj svrsi. Postavi ih pred robove dileme da se nabodu na koju god stranu da krenu.

KLJUČ MOĆI

Reči poput *slobode, opcije i izbora* izazivaju u ljudima asocijacije na pregršt mogućnosti koje su pred njima, iako to ne može biti dalje od stvarnih dobiti koje se kriju iza tih reči. Ako pažljivo pogledamo, svaki izbor koji nam nude – na pijaci, na izborima, u poslu – uvek je donekle ograničen: uvek je to odabir između A i B, dok čitav ostatak azbuke uopšte nije u igri. Ipak, dokle god imamo i najmanju fatamorganu izbora pred očima, uopšte ne razmišljamo o svim onim opcijama koje su izostavljene.

Ta činjenica pametnome i lukavome pruža neverovatno brojne mogućnosti da obmanjuje. Ako nekome ponudiš da bira između dve mogućnosti, on neće ni pomisliti da njime manipuliše i da ga obmanjuje; neće mu ni pasti na pamet da će to malo slobodne volje skupo platiti izvršenjem tvoje volje kako god okrene. Dakle, uvek među svoje načine obmanjivanja uvrsti i postavljanje nekog pred ograničen izbor.

Evo nekoliko najčešćih načina da se kontrolišu mogućnosti:

Uvek predstavi mogućnosti u određenom svetlu. To je bila Kisindžerova omiljena metoda. Kao Niksonov državni sekretar, sebe je smatrao uvek bolje informisanim od svog šefa, ali ako bi se sam usudio da donese neku odluku u državnim poslovima, znao je da bi time tog ozloglašeno nesigurnog čoveka uvredio ili možda čak i razbesneo. Stoga bi on stavio pred Niksona tri-četiri mogućnosti, i to bi ih tako predstavio da ona njegova uvek izgleda

Dž. P. Morgan Stariji jednom je prilikom pomenuo svom poznaniku draguljaru kako bi želeo da kupi bisernu iglu za šal. Posle samo nekoliko nedelja draguljar je nabasao na veličanstven biser. Namestio ga je na odgovarajuću iglu i poslao Morganu zajedno s računom od 5.000 dolara. Sledećeg dana dobio je paket natrag, a Morganovo pisanje koje je stiglo zajedno s njim ovako je glasilo: „Dopada mi se igla, ali mi se ne dopada cena. Ako si voljan da prihvatiš ček na 4.000 dolara koji ćeš naći u koverti, pošalji mi kutiju natrag neotvorenu.“ Gnevni draguljar odbi ček i s gađenjem posla glasnika natrag. Onda otvori kutijicu da izvadi neželjenu iglu, ali otkri da je više

tamo nema. Na njenom mestu bio je ček na 5.000 dolara.

IZ MALE
MRKE KNJIGE
ANEGDOTA, 1985,
UREDIO KLIFTON
FEDIMAN

bolje od ostalih. Nikson bi tako baš svaki put progutao taj mamac i ne sluteći da se kreće u pravcu kome ga Kisindžer navodi.

Prisili tvrdoglavca. To je dobra metoda kada imate posla s decom ili inače tvrdoglavima koji uživaju da rade suprotno od onoga što im se kaže: prisili ga da „izabere“ ono što ti želiš time što ćeš se zalagati za suprotno.

Promeni teren na kome igraš. Šezdesetih godina XIX veka Džon D. Rokfeler rešio je da napravi monopol na tržištu nafte. Dok je pokušavao da otkupi manja preduzeća za proizvodnju nafte, ljudi su shvatali njegov naum, te su počeli da mu se suprotstavljaju. Tada je, umesto toga, rešio da počne potajno otkupljivati železničke kompanije koje su prevozile naftu. Rokfeler je promenio teren i tako su mala preduzeća dobila samo izbor između mogućnosti koje im je on dao.

Pruski kancelar Bizmark je besneo od stalnih kritika koje je na njegov račun izricao Rudolf Virhof (nemački patolog i liberal), pa naloži slugama da ga izazovu na dvoboj.

„Kao izazvana strana imam pravo na izbor oružja“, reče Virhof, „pa ću izabrati ovo“, i pokaza dve velike i naizgled istovetne kobasice.

Smanjivanje mogućnosti. Podigni cenu onoga što nudiš svaki put kada kupac okleva i pušta da dani prolaze. To je odlična metoda za neodlučne koji će tako pomisliti da će bolje proći ako kupe danas nego ako ostave odluku za sutra.

Slabić na ivici provalije. Ta taktika je slična predstavljanju mogućnosti u određenom svetlu, s tim što sa slabima i neodlučnima moraš biti agresivniji. Udari na njihova osećanja – posluži se strahom i terorom da ih nagnaš na delanje. Ako se pozivaš na razum, oni će uvek naći načina da odu-

govlače. Opisuj im svakakve opasnosti (i beskrajno ih preuveličaj) sve dok ne počne da im se ukazuje ambis u kome god pravcu krenu (osim u onom u kome ti želiš da idu).

Rogovi dileme: To je klasična taktika kojom se služe advokati: zahtevaće od svedoka, na primer, da se odluči između dva objašnjenja događaja, a da oba ukazuju na rupe u njihovoj priči. Oni moraju da mu daju odgovore na pitanja, a kako god da odgovore, naudiće sebi. Ključ te tehnike je da udariš brzo i nenadano – ne daj žrtvi vremena da smisli kako da pobegne. Dok se vrpolje između rogova dileme, sami će sebi iskupati grob.

Simbol: Rogovi bika. Bik će te sabiti u čošak – ne jednim rogom, od kog i možeš pobeći, već sa oba, koji će te opkoliti. Na koju god stranu dabežiš, naletećeš na rog i bićeš proboden na smrt.

Izvor: Rane i druge boli koje čovek sam sebi spontano i svojim izborom nanese manje će ga, na duže staze, boleti od onih što mu ih drugi nanose. (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

„Jedna od ove dve je zaražena smrtonosnim bakterijama, a druga je savršeno bezopasna.

Neka Njegova ekscelencija izabere koju želi da pojede, a ja ću pojesti onu drugu.“ Gotovo istog trenutka glasnici se vratili s porukom da je kancelar rešio da otkaže dvoboj.

IZ MALE
MRKE KNJIGE
ANEGDOTA, 1985,
UREDIO KLIFTON
FEDIMAN

ZAKON
32

IGRAJ NA TUĐE ŽELJE I SNOVE

SUD

Istina se često izbegava jer je ružna i neprijatna. Nikada, stoga, ne igraj na kartu istine osim ako ne želiš da se suočiš sa srdžbom koja će poteći iz razočaranja surovom stvarnošću. Život je tako okrutan i stresan da su ljudi koji su u stanju da stvore romantiku i čaroliju kao oaze u pustinji: svi trče k njima. Veličina se moć krije iza sposobnosti da igraš na kartu ljudskih maštanja.

KLJUČ MOĆI

Fantazija nikako ne može da se izrodi sama od sebe. Uvek joj je potrebna pozadina jednoličnosti i ovozemaljskog. Uobrazilja se rađa i cveta u stvarnosti koja steže i guši.

Osoba koja u takvoj stvarnosti ume da stvori magiju imaće pristup neopisivoj moći nad ljudima. Ako si u potrazi za nekom čarolijom koja će opčiniti mase, dobro obrati pažnju na istinu i realnost koja nas sve okružuje. Nemoj se povesti za raskošnim autoportretima koje ljudi slikaju, već kopaj i traži dok ne nađeš ono što im je robija. Kada to nađeš, dobićeš čarobni ključ koji otvara vrata do neverovatne moći nad njima.

Iako se ljudi i vremena menjaju, neke teške istine uvek ostaju iste. Pogledajmo kako se možeš njima poigrati.

Stvarnost: Promena se dešava sporo i postupno. Za nju je potreban težak rad, malo sreće, podosta žrtvovanja i mnogo strpljenja.

Uobrazilja: Jednim jedinim fantastičnim potezom sudbine dešava se potpuni preobražaj, sve ti se u životu menja nabolje, potpuno mimoilazeći i rad i sreću i žrtvovanje.

To je, naravno, knjiški primer uobrazilje koju imaju šarlatani koji se i dan-danas kreću među nama. Obećaj ljudima velik i potpun preokret – siromašnih u bogate, bolesnih u zdrave, nesrećnih u srećne – i steći ćeš mnoštvo sledbenika.

Stvarnost: Društvo ima utvrđene granice i kodekse ponašanja. Mi ih u potpunosti razumemo i znamo da se iz dana u dan

Ako želiš da govoriš laži u koje će neko verovati, nemoj govoriti istinu u koju neće poverovati.

JAPANSKI CAR
TOKUGAVA IEJASU,
XVII VEK

moramo kretati u tim istim poznatim krugovima.

Uobrazilja: *Ulazimo u potpuno drugi svet s potpuno drugim pravilima ponašanja, prepun avanture koja samo na nas čeka.*

Početak XVIII veka čitav London je brujao o nekom tajanstvenom strancu po imenu Džordž Psalmanazar. On je bio tek pristigao iz zemlje koja je za većinu Engleza bila zemlja iz bajke – ostrvo Formoza (današnji Tajvan), u blizini kineske obale. Univerzitet u Oksfordu ga je odmah zaposlio kao profesora jezika tog ostrva; nakon nekoliko godina napisao je i knjigu – koja je odmah postala bestseler – o istoriji i geografiji Formoze. Englesko plemstvo je s njim jelo i pilo i gde god da je išao, zabavljao bi domaćine čarobnim pričama o svojoj domovini.

Pošto je Psalmanazar umro, otkrilo se da je on zapravo bio Francuz s bujnom maštom i sve što je o Formozi ikada rekao bila je pusta izmišljotina. On je jednostavno izmislio i detaljno razradio priču za koju je znao da će dobro proći kod Engleza željnih čudnovatog i egzotičnog. Pošto Britanci po prirodi imaju strogu kontrolu nad onim što sanjaju znao je da će mu to dati prostora da se pozabavi njihovim fantazijama.

Stvarnost: *Smrt. Ne može se izmeniti, prošlost se ne može vratiti.*

Uobrazilja: *Iznenadno preokrenuti tu nepodnošljivu istinu.*

Još davno su ljudi priznali i prihvatili lepotu i značaj Vermerove umetnosti. Međutim, njegove slike su malobrojne i retke.

Ipak, tridesetih godina XX veka počele su da se pojavljuju na tržištu umetninama. Stručnjaci su pozivani da daju svoj sud i oni su potvrdili da su u pitanju originali. To je bilo poput Lazarevog vaskrsenja: na čudan način Vermer se vratio u život i prošlost je preokrenuta.

Tek se kasnije saznalo da su nove Vermerove slike zapravo delo sredovečnog Holanđanina po imenu Hans van Megeren. On je za svoju prevaru odabrao baš Vermera jer je poznavao moć ljudske uobrazilje: znao je da će slike izgledati autentično jer su i kritičari i javnost želeli da budu autentične.

Zapamti: ključni element poigravanja fantazijama je distanciranost. Ono što je udaljeno uvek je poželjno i uvek obećava – deluje jednostavno i bez problema. Zato uvek nudi nešto što ljudi ne poznaju. Nemoj dozvoliti da im ikad postane obično i blisko, već nek uvek bude fatamorgana u daljini koja će nestati kada se ti lakovernici približe. Kao kovač čarolije, uvek žrtvu dovoljno približi da bude opčinjena, ali je drži na dovoljnoj udaljenosti s koje će joj čarolija uvek izgledati nestvarno i privlačno.

Simbol:

Mesec. Nedostupan,

uvek promenljiv, stalno nestaje i ponovo se vraća. Mi ga sa zemlje posmatramo, pitamo se i čeznemo – nikada nam neće biti blizak, većito će nam mamiti snove.

Ne nudi ljudima ono što je očigledno. Obećaj im mesec.

Izvor: Laž je šargarepa kojom se vabi čovek, izmišljotina koja se može uplesti u tkaninu čarolije. Može se zaodenuti odorom od mističnog pojma jer istina je hladna i trezni, i ne da se lako popiti. Laž je mnogo pitkija. Na svetu najviše preziru onog što uvek govori istinu i nikada ne izmišlja... Shvatio sam da je mnogo unosnije izmišljati nego govoriti istinu.⁷ (Džozef Vil, zvani Žuto Momče, 1877–1976)

⁷ Čuveni američki prevarant. (Prim. prev.)

ZAKON 33

SVAKOME NAĐI SLABU TAČKU

SUD

Svako ima neku slabost, neku pukotinu u zidinama svog zamka. Ta slabost je kod većine ljudi neka nesigurnost, osećanje ili potreba koju ne mogu kontrolisati. To može biti i neko malo potajno zadovoljstvo. U svakom slučaju, kada otkriješ šta je u pitanju, tu slabu tačku možeš okrenuti u svoju korist.

Desilo se tako da je lav gonio divokozu dolinom. Stiže dotle da ju je gotovo uhvatio, te poče sa željnim pogledom da se raduje skorom obedu. Izgledalo je gotovo nemoguće da žrtva pobjegne jer se uskoro ukaza velika provalija koja joj je, kao i lovcu, poprečila put. Tada okretna divokoza skupi svu snagu, pa kao strela preskoči ambis i nađe se na kamenj litici s druge strane, a lav tako osta kratkih rukava. Desi se da mu se u blizini nađe njegova prijateljica lisica. Ona mu reče: „Šta? Zar ćeš ti tako snažan pokleknuti pred slabašnom divokozom? Pa ti samo treba da naumiš, pa ćeš izvesti šta god poželiš. Iako je ambis dubok, sigurna sam da ga ti možeš preskočiti samo ako se u to

KAKO NAČI NEČIJU SLABU TAČKU

Akcioni plan

Svi ljudi ponekad pružaju otpor. Svi ljudi žive unutar nekog oklopa koji ih štiti od promene i prijatelja ili protivnika koji bi da im naruše privatnost. Međutim, vrlo je bitno znati da svaki čovek ima neku slabost, neki deo njihovog psihološkog oklopa koji neće pružati otpor, koji će popustiti pred tvojom voljom ako ga samo pronadeš i tu napadneš. Neki ljudi otvoreno pokazuju svoje slabosti, drugi ih maskiraju. One koji ih maskiraju najčešće je vrlo lako uništiti kroz to jedno naprsnuće u oklopu.

Kada planiraš napad, imaj na umu ove principe:

Obrati pažnju na pokrete i podsvesne signale. Sigmund Frojd je rekao: „Nijedan smrtnik ne može sakriti tajnu. Ako su mu i usta zatvorena, blebetaće prstima; kroz svaku poru će mu curiti znaci odavanja.“ To je važno u igri otkrivanja tuđe slabosti – slabost se otkriva kroz beznačajne pokrete i uzgredne reči.

Nije svrha samo znati šta tražiš nego i gde da gledaš. Svakodnevni razgovor je pravi rudnik slabosti, te nauči da slušaš.

Ako sumnjaš na nečiju slabu tačku, diskretno ga izazivaj. Istreniraj čula da obrate pažnju na sve: koliku napojnicu daju, šta ih oduševljava, kakvu poruku krije njihova odeća. Saznaj ko su im idoli, šta je to što obožavaju i za šta bi sve na svetu dali – možda im možeš biti i odgovor na njihova maštanja. I zapamti: pošto se svi trudimo da sakrijemo svoje slabosti, malo ćeš saznati iz nečijeg svesnog

ponašanja. Zato treba da obratiš pažnju na ono što će procuriti van njihove svesne kontrole.

Nađi bespomoćno dete u ljudima. Većina slabosti nastaje u detinjstvu, pre nego što svesni deo ličnosti izgradi odbrambene sisteme. Možda su nekome kao detetu previše ugađali u izvesnom aspektu života, ili mu možda izvesne potrebe nisu bile zadovoljene; kako odrasta, zakopaće taj osećaj zasićenosti ili neispunjenosti, ali on nikada neće nestati. Zato saznaj što više o njihovom detinjstvu, jer će ti to pružiti ključ za njihove slabosti.

Siguran znak slabosti tog tipa jeste njihova reakcija kada je se slučajno dotakneš: naime, ponašaće se kao deca. Obrati, dakle, pažnju na neko ponašanje koje je trebalo prerasti.

Traži kontraste u ponašanju. Izražena crta ličnosti često znači postojanje suprotne negde duboko. Čovek koji se busa u grudi najčešće je velika kukavica; zakopčani do grla često vape za avanturom. Ako ljuđe spretno isprovociraš, često ćeš naći na osobinu suprotnu onoj koju ti pokazuju.

Ispuni prazninu. Dve glavne emocionalne praznine koje traže ispunjenje jesu nesigurnost i depresivnost. Nesigurni su željni bilo kakve vrste društvenog priznanja; a što se tiče hronično depresivnih, moraš naći uzrok njihove depresije. Nesigurni i depresivni su dve vrste ljudi koje najteže kriju svoju slabu tačku. Ako si sposoban da ispuniš njihovu emocionalnu prazninu, steći ćeš nad njima moć, i to možda moć koju ćeš moći stalno da obnavljaš.

ozbiljno uneseš. Pa svakako možeš verovati meni, svom nesebičnom prijatelju. Ne bih ja nikako tvoj život izložila opasnosti da ne znam koliko si snažan i spretan.“ Lavu krv uzavre na te reči, pa se svom silinom baci preko provalije, ali nije se mogao dokopati druge strane, već se strovali i poginu. I šta onda učini njegova draga prijateljica? Oprezno se spusti do dna provalije, pa tamo, na otvorenom i na čistom vazduhu, vide da lavu sada više nije potrebna ni pokornost ni laskanje, pa s tugom poče da svom mrtvom drugu odaje počast i za mesec dana mu oglođa sve meso s kostiju.

RUSKE BASNE,
IVAN KRILOF,
1768-1844.

Hrani se nečijom neobuzdanom emocijom. Osećanje nad kojom neko nema kontrolu može biti, na primer, paranoični strah – strah nesrazmeran situaciji – ili neka niska pobuda poput požude, pohlepe, sujete ili mržnje. Ljudi koji su oprhvani tim osećanjima najčešće ne mogu ovladati njima, ali zato ti možeš.

Simbol: Kvaka. Svi imaju neku tajnu koju čuvaju i misle da se ne može skriti, ali odaće se na način koji je van njihove kontrole. Krije se negde ta kvaka – na njihovom licu, u srcu, u stomaku. Kada je nađeš, pritisni je i ući ćeš u njihov um, pa ih posle kontroliši kako ti je volja.

Izvor: Nadi svima slabu tačku. To je način da ih kontrolišiš. I on zahteva više veštine nego odlučnosti. Moraš znati s koje strane svakom da pristupiš. Svačija volja ima motivaciju koja varira od jednog do drugog. Svi ljudi prave idole – neki slavi, drugi sebičnom interesu, većina zadovoljstvu. Veština se ogleda u pronalaženju i uvođenju tih idola u igru. Ako poznaješ vrelo nečijih motiva, ti takoreći držiš u rukama ključ njihove volje. (Balasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON 34

NOSI SE KRALJEVSKI: AKO SE PONAŠAŠ KAO KRALJ, I GLEDAĆE TE KAO KRALJA

SUD

Često će način na koji se ljudi ponašaju prema tebi zavisiti od toga kako se ti ponesesh pred njima: ako izgledaš prosto i obično, na duže staze ti se neće ukazivati poštovanje. Kralj poštuje sebe, a izaziva to osećanje i u drugima. Ako se ponašaš kraljevski i imaš samopouzdanje u svoju moć, izgledaćeš kao da ti je i suđeno da nosiš krunu.

Kod svih velikih varalica javlja se jedna značajna crta koja je zaslužna za moć koju poseduju.

Naime, kada obmanjuju, oni su toliko prepuni vere u sebe da to ljude u njihovoj okolini načisto omađija i obuzme.

FRIDRIH NIČE,
1844–1900.

KLJUČ MOĆI

Svi započinjeno odrastanje u izobilju, tražeći i zahtevajući od sveta da nam da sve što poželimo. To ponašanje se obično prenosi i u naš prvi pohod na društvo, na samom početku karijere. Ali kako starimo, odbijanja i neuspesi s kojima se susrećemo utvrđuju neke granice koje vremenom samo jačaju. Očekujući od sveta manje nego ranije, prihvatamo neka ograničenja koja smo zapravo sami sebi nametnuli. Tada se i za najmanje stvari se obraćamo ljudima s poteškoćom, pogrbljeni, uz izvinjenja. Rešenje za takvo sužavanje horizonta jeste da počnemo da silimo sebe da se ponašamo suprotno – da omalovažavamo neusphe i zanemarujemo ograničenja, da počnemo od drugih više da očekujemo i zahtevamo, baš kao kad smo bili deca. Da bismo to postigli, moramo na sebi primeniti strategiju. Nazovimo ju je „strategija krune“.

„Strategija krune“ zasniva se na prostom lancu uzroka i posledica: ako verujemo da smo predodređeni za velike stvari u životu, ta naša vera će zračiti iz nas, baš kao što kraljevska kruna zrači na neki način. Na ljude iz okoline to zračenje će nesumnjivo uticati i oni će misliti da sigurno imamo neki razlog što smo tako puni samopouzdanja.

Kroz istoriju su se mnogi ljudi skromnog porekla – vizantijski Teodor, Kolumbo, Betoven, Dizreli – služili ovom strategijom i toliko imali vere u sopstvenu veličinu da se to na kraju ispostavilo kao samoispunjavajuće proročanstvo. Trik je jednostavan: budi prepun vere u sebe. Čak i kada si svestan da se samozavaravaš, po-

našaj se kao kralj. Tada je verovatno da će se tako i ponašati prema tebi.

Kruna će te možda i izdvojiti od drugih ljudi, ali ti moraš tu izdvojenost oživetiti: moraš da se ponašaš drugačije i time pokažeš da ona s razlogom postoji. Jedan način da budeš drugačiji jeste da se uvek ponašaš dostojanstveno, bez obzira na okolnosti koje te okružuju.

I ne smeš da mešaš kraljevsko ponašanje i aroganciju. Možda i deluje da je kralju dozvoljeno da bude arogantan, ali takvim ponašanjem on zapravo samo pokazuje svoju nesigurnost. Arogancija je sušta suprotnost kraljevskom držanju.

Dostojanstvo je, zapravo, maska koju uvek možeš navući na sebe u teškim okolnostima: s njom ćeš izgledati kao da te se ništa ne dotiče i kao da imaš sve vreme ovog sveta da reaguješ na to što ti se dešava. Dostojanstvo je izuzetno moćan stav.

I na kraju, postoje neke taktike vezane za tvoju pojavu pred svetom koje ti mogu pomoći da podupreš unutrašnje, psihološke taktike kojima pokušavaš da proizvedeš efekat kraljevskog držanja. Pod jedan, imamo „strategiju Kolumbo“: postavljaš smeđe zahteve. Podigni sebi cenu i ne daj se pokolebati. Pod dva, nameri se na najmoćniju osobu u kompaniji. To te odmah stavlja na istu ravan s tim glavnim direktorom koga napadaš. Ta strategija se zove David i Golijat – ako izabereš moćnog protivnika, i sam odaješ utisak moćnosti. Pod tri, uruči neki poklon svojim nadređenima. To je strategija za one koji imaju mentore: tim darivanjem im zapravo stavljaš do znanja da ste jednaki.

Nikada ne gubi samopoštovanje i nikad čak ni sam sa sobom ne budi previše blizak. Neka ti sopstveni integritet postavlja standarde ispravnog ponašanja i odgovaraj više svome strogom sudu, a manje spoljašnjim propisima. Okani se neprikladnog ponašanja, ne radi spoljnog autoriteta, već radi poštovanja svoje sopstvene vrline. Izazovi u sebi strahopoštovanje i neće ti biti potreban nikakav Senekin imaginarni učitelj.¹

BALTASAR
GRASIJAN,
1601–1658.

¹ Seneka je bio stoik, a fraza „imaginarni učitelj“ odnosi se na imaginarnog autora stoičkih Homilija u kojima se nalaže sledbenicima kako da žive. (Prim. prev.)

I zapamti: ti si taj koji sebi mora da podigne cenu. Ako malo tražiš, malo ćeš i dobiti. A ako tražiš mnogo, to će svima biti znak da vrediš koliko i kralj. Čak i ako te odbiju, ceniće tvoje samopouzdanje, a ne možeš ni da zamisliš koliko će ti se to na kraju isplatiti.

Simbol: Kruna. Turi je sebi na glavu i zauzmi drugačiji stav – budi smiren, ali isijavaj sigurnošću u sebe. Nikad ne pokazuj sumnju u sebe, nikad ne gubi dostojanstvo dokle god ti je kruna na glavi, jer ti neće pristajati. Izgledaće kao da je suđena nekome ko ju je dostojniji. Ne čekaj da te drugi krunišu; najmoćniji vladari uvek krunišu sami sebe.

Izvor: Svako treba na sebi sopstven način da se ponaša kraljevski. Nek ti postupci, iako nisu postupci jednog kralja, budu u tvom malom svetu dostojni kralja. Nek ti dela budu prefinjena, a misli uzvišene, i nek se u svemu što činiš vidi da zaslužuješ da budeš kralj, iako u stvarnosti to nisi. (Baltasar Gracijan, 1601–1658)

ZAKON 35

NAUČI DA VLADAŠ VREMENOM

SUD

Nikada ne izgledaj kao da negde žuriš – žurba oslikava nedostatak kontrole nad sobom i svojim vremenom. Uvek odaj utisak strpljivosti, kao da si svestan da će se naposletku sve ostvariti u tvoju korist. Nauči da spaziš pravi trenutak; oslušni duh vremena, trendove koji ti mogu doneti moć. Nauči kako da odstupaš kada nije pravi trenutak i kako da udariš sa žestinom kada trenutak sazri.

Sultan (persijski) osudio je jednom dvojicu ljudi na smrt. Jedan od njih je tada, znajući koliko sultan mari za svog pastuva, predložio da u zamenu za svoj život nauči konja da leti u roku od godinu dana. Sultan, pošto mu je godila pomisao da bude jedini čovek na svetu koji će leteti na konju, prihvati nagodbu. Drugi zatvorenik pogleda svog druga u neverici: „Znaš da konji ne mogu leteti. Otkud ti takva luda pomisao pade na pamet? Samo odlažeš neizbežno.“ „Ne baš“, odgovori ovaj, „ja sam sebi ovako dao četiri šanse da steknem slobodu. Pod jedan, sultan može umreti u roku od godinu dana. Pod dva, ja mogu umreti. Pod tri, konj može uginuti.

KLJUČ MOĆI

Vreme je veštačka tvorevina koju su ljudi napravili da bi lakše izišli na kraj s bezgraničnošću i večnošću kosmosa i približili ga sebi. Pošto smo sami izmislili vreme, to znači da se s njim možemo donekle i poigravati i oblikovati ga kako nam odgovara. Na primer, vreme u dečjem svetu traje dugo i sporo prolazi i čini se da ga je previše; vreme u svetu odraslih zastrašujuće brzo prozuj. Vreme, dakle, zavisi od toga kako ga vidimo, a percepcija jeste nešto na šta znamo da možemo uticati. To je prvi princip dobrog osećaja za vreme.

Postoje tri tipa vremena s kojima imamo posla i svaki nosi moguće probleme koje možemo da rešimo uz malo vežbe i veštine. Pod jedan, tu je *vreme koje dugo traje*: vreme koje se razvlači, koje izgleda kao da traje godinama i prema kome moramo da se odnosimo strpljivo i skladno. Tu je i *vreme koje bismo da ubrzamo*: kratak period kojim možemo da manipulišemo i pretvorimo ga u ofanzivno oružje i tako narušimo osećaj za vreme svojih protivnika. Na kraju, imamo *završni momenat* kada moramo svoj plan privesti kraju brzo i delotvorno. Trenutak na koji smo dugo čekali i koji moramo iskoristiti bez oklevanja.

Vreme koje dugo traje. Ako iz straha ili nestrpljenja ubrzaš korak, stvorićeš gomilu problema koje ćeš potom morati da rešavaš i na kraju će sve potrajati duže nego što bi trajalo da si jednostavno čekaš. Oni koji žure možda će ponekad i stići brže na svoje odredište, ali će se na njihovom putu radati nove opasnosti i stalno će biti u krizi, pa će

biti primorani da rešavaju probleme koje su sami stvorili. Ponekad možda i nije najbolji potez delati kada si suočen sa opasnošću, možda je ponekad bolje jednostavno namerno usporiti i čekati. Kako vreme prolazi, na kraju će se izroditi nove mogućnosti o kojima ranije nisi ni sanjao.

To ne znači da ćeš ti namerno usporiti vreme da bi živeo duže ili više uživao u trenutku, već da bi s većim uspehom igrao igru moći. Ako ti um nije zaokupljen neprestanim nenadanim nevoljama, moći ćeš da vidiš dalje u budućnost. Tako ćeš takođe moći da odoliš iskušenjima koje ti drugi postavljaju i nećeš postati još jedna nestrpljiva naivčina. Postavljanje temelja tvojoj moći može potrajati godinama, pa se pobrini da ti temelji budu jaki. Nemoj da budeš samo još jedna varnica koja na trenutak zaiskri – jedini uspeh koji traje jeste uspeh koji se gradi dugo i pouzdano.

Vreme koje bismo da ubrzamo. Trik ubrzavanja vremena je poremetiti osećaj za vreme drugih – naterati ih da budu u žurbi, pa da potom čekaju, da izgube korak s vremenom, te na kraju potpuno izgube osećaj za vreme. Ako poremetiš tuđi osećaj za vreme, a ti ostaneš strpljiv, vreme će raditi za tebe, a time je pola igre već rešeno u tvoju korist.

Naterati ljude da čekaju moćno je oružje, sve dok tvoj protivnik nema pojma šta se dešava. Ti kontrolišeš kazaljke sata, oni vise u nekom međutrenutku – i tako postižeš njihovo potpuno gubljenje u vremenu, što ti otvara bezbroj mogućnosti. Ili suprotna situacija, koja je jednako moćna: nateraj protivnike da žure. Prvo odugovlači, pa im potom iznenada stvori pritisak, da imaju

I pod četiri... možda i mogu naučiti konja da leti!"

PRIČA IZ UMEĆA MOĆI R. G. H. SIFA, 1979.

*Prostor i možemo
povratiti, ali vreme
nikad.*

NAPOLEON
BONAPARTA,
1769–1821.

utisak kao da se sve dešava odjednom. Ljudi koji nemaju vremena da misle praviće greške, zato im postavljalj rokove.

Završni trenutak. Možeš odigrati igru savršeno – možeš pažljivo čekati na pravi trenutak, izbaciti protivnika iz koloseka time što ćeš mu potpuno poremetiti osećaj za vreme – ali ništa ti to neće značiti ako ne znaš kako da daš završni udarac. Strpljenje je potpuno beskorisno ako nisi u stanju da se u pravom trenutku svom silom obrušiš na neprijatelja. Možeš čekati koliko je god potrebno da dođe taj završni trenutak, ali kada se desi, moraš ga iskoristiti brzo i delotvorno. Budi brz i parališi protivnika.

Simbol: Soko. Kruži nebom tiho i strpljivo visoko iznad zemlje i svojim savršenim vidom obuhvata sve, a oni pod njim nisu ni svesni da ih prati. Iznenada, kada dođe pravi trenutak, soko saleće žrtvu brzinom od koje se ne može odbraniti.

I pre nego što plen shvati šta se dešava, kandže ga poput klešta odnose u nebo.

Izvor: Postoji plima u poslovima ljudi što, iskorišćena kad je na vrhuncu, Vodi sreći, ali propuštena gura Ceo naš život na bedu i sprud.⁸
(*Julije Cezar*, Šekspir, 1564–1616)

⁸ *Julije Cezar*, Vilijam Šekspir, priredili Borivoje Nedić i Živojin Simić. (Prim. prev.)

ZAKON 36

OMALOVAŽAVAJ ŠTO NE MOŽEŠ IMATI: IGNORISANJE JE NAJBOLJA OSVETA

SUD

Ako priznaš da postoji neki nebitan problem, samo ćeš mu dati na važnosti. Što neprijatelju ukazuješ više pažnje, to će on jačati; a mala greška se ponekad samo uveća i pogorša kada pokušaš da je ispraviš. Ponekad je najbolje ostaviti stvari na miru. Ako postoji nešto što želiš, a ne možeš imati, najbolje je da to omalovažiš. Što pokazuješ manje interesovanja, to ćeš delovati nadmoćnije.

Kada je jednom
Džordž Bernard
Šo u štampi
kritikovao stavove
o ekonomiji G.
K. Čestertonu,
Čestertonovi
prijatelji su
uzalud čekali
da on uzvрати
paljbu. Kada ga
je istoričar Hiler
Belok prekorio,
Česterton mu
ovako odgovori:
„Ja sam mu već
uzvratio. Za
čoveka Šoove
pameti čutanje je
jedini nepodnošljiv
odgovor.“

IZ MALE MRKE
KNJIGE
ANEGDOTA, 1985,
UREDIO KLIFTON
FEDIMAN

KLJUČ MOĆI

Želja ponekad stvara paradoks: što nešto više želiš i više za tim juriš, to ti više izmiče. Što više interesovanja pokazuješ, to više obijaš od sebe predmet svoje želje. To se dešava zato što ti je zainteresovanost prevelika, pa izaziva u drugima neprijatnost, možda čak i strah. Nesavladiva želja od tebe pravi slabića, nedostojnika i jadnika.

Stoga moraš okrenuti leđa predmetu svoje želje i pokazati prema njemu prezir i gađenje. To je vrlo moćan pristup koji će ga načisto izludeti. On će na njega odgovoriti sopstvenom željom, željom da ima neki, bilo kakav, uticaj na tebe – možda da te poseduje, možda da te povredi. Ako bude želeo da te poseduje, to znači da si uspešno napravio prvi korak u igri zavođenja, a ako bude želeo da te povredi, to znači da si ga makar uzburkao i naterao ga da igra po tvojim pravilima.

Prezrenje je povlastica kralja. Ono što mu privuče pogled i što on reši da vidi, stvarno postoji, a čemu okrene leđa i zanemari ga – kao da ga nikada nije ni bilo. To je, na primer, bilo oružje Luja XIV – koga on nije voleo, jednostavno ne bi obraćao pažnju na njega i tako bi održavao svoju nadmoćnost, potpuno presekavši svaki tok komunikacije s njim. To je moć koju možeš osigurati za sebe ako igraš na kartu ignorisanja i prezrenja i povremeno staviš ljudima do znanja da možeš i bez njih.

Ako ignorisanje uvećava tvoju moć, sledi da te pristup suprotan tome – predavanje i vezivanje – često čini slabim. Ako ništavnom neprijatelju ukažeš nepotrebnu

pažnju, ti ćeš izgledati ništavno, i što ti je više vremena potrebno da uništiš neprijatelja, to će on izgledati veće i snažnije.

Evo i druge opasnosti: ako i uspeš da uništiš onog ko te je povredio, ili ga samo i raniš, izazvaćeš samilost u ljudima prema strani koja u toj priči ispada slabija.

Jeste primamljivo pokušavati da ispravimo grešku, ali često se dešava da, što se više trudimo, samo više pogoršavamo stvari. Ponekad je bolja politika da ih ostavimo na miru. Često je mnogo mudrije izigravati prezrivo aristokratu koji problem ne želi ni da udostoji jedne jedine misli nego nehotice usmeriti pažnju na njega i samo ga pogoršati objavljivanjem celom svetu koliko te brige i zebnje staje. Tu taktiku možeš primeniti na više načina.

Pod jedan, imaš strategiju „kiselog grožđa“. Ako nešto mnogo želiš, a ne možeš to imati, bilo bi najgore po tebe da se na to žališ i tako samo privučeš pažnju na svoje razočaranje. Mnogo je moćnija taktika ako se ponašaš kao da ti do toga nikada nije ni bilo stalo.

Pod dva, ako te napada neko ko ti je podređen, umanj pažnju koju će to ljudima privući stavljajući im do znanja da ti taj napad uopšte i ne primećuješ. Skreni pogled na drugu stranu ili odgovori slatkorečivo i tako pokaži koliko te taj napad uopšte ne zabrinjava. Slično tome, ako sam negde zgrešiš, umanj značaj te greške time što ćeš joj olako prilaziti.

I zapamti: najbolji način da odreaguješ na bedne i ništavne kritike i izazivanja jeste da odreaguješ s prezrenjem i gađenjem. Nemoj nikada pokazivati da te nešto vređa

I staviše, ne škodi ophoditi se ponekad prema nekim ljudima sa zrnom prezira; tako će tvoje prijateljstvo više vrednovati. Chi non istima vien stimato, kako kaže ova oštroumna italijanska izreka – nepoštovanjem stićeš poštovanje. A ako o kome dobro mišljenje imamo, moramo to od njega skriti po svaku cenu. Ovo možda nije najugodnije ponašanje, ali je ispravno. Pa zaboga, ni pas ne bi podneo da se prema njemu odnosimo s prevelikom dobrotom, a kamoli čovek!

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

ili pogađa – to samo govori da priznaješ da postoji problem. Prezir se najbolje služi hladan i bez osećanja.

Simbol: Ranica.

Mala je, ali boli i iritira. Probaš da je odstraniš svakakvim mastima, žališ se, češeš je i čeprkaš. Doktori samo pogoršaju stvar time što ranicu pretvore u nešto krupno. E, da si je samo ostavio na miru i pustio da se vremenom sama zaleči, rešio bi sebe brige.

Izvor: Nauči da igraš na kartu prezrenja jer prezrenje je najdiplomatskiji vid osvete. I mnogo je takvih o kojima ništa ne bismo znali, samo da ih njihovi istaknuti protivnici nisu uzeli zaozbiljno. Nema bolje osvete od zaborava, jer on nedostojne ukopava u prah njihove sopstvene ništavnosti. (Baltasar Grasijan, 1601–1658)

ZAKON

37

PRAVI PREDSTAVE KOJE OSTAVLJAJU BEZ DAHA

SUD

Upečatljivi vizuelni efekti i veličanstveni simbolični nastupi stvaraju auru moći oko onog ko ih izvodi – i svi na njih reaguju. Stoga priređuj ljudima spektakle, neka zrače vizuelnom simbolikom koja će ih opčiniti i uvećati tvoju pojavu. Ljudi će biti zasenjeni onim što im je pred očima i niko neće primetiti šta se uistinu zbiva iza scene.

Baš zato što druge zvezde obasjava i kao da ih okuplja oko sebe i svog dvora, što svakog podjednako zracima miluje, što donosi život, rad i sreću, što je uvek postojano – baš zato odabrah Sunce da bude simbol velikog vladara.

LUJ XIV,
KRALJ SUNCE,
1638–1715.

KLJUČ MOĆI

Opasno je rečima se boriti za svoj cilj: jer reči su nezgodno oružje i često će poseći koga ne bi trebalo. Kada nas ljudi rečima pokušavaju ubediti u nešto, oni od nas zapravo traže da o tome promislimo služeći se *sopstvenim* rečima; tako ćemo preživkati to što su oni rekli i na kraju ćemo stići do zaključka koji je potpuno suprotan onom u šta su hteli da nas ubede. (To je, recimo, jedan aspekt naše naopake prirode.) Isto se može desiti i da nas nečije reči uvrede jer pobude u nama neke misli i asocijacije koje uopšte nisu bile namerene.

S druge strane, vizuelno lako zaobilazi taj lavirint reči. Vizuelno udara na naša osećanja u trenutku i ne ostavlja vremena i prostora za razmišljanje i sumnju. Kao i muzika, vizuelno s lakoćom preskače racionalne i razumne misli.

To neka ti bude jasno: reči te uvek stavljaju u odbrambeni položaj – jer ako ti nekome moraš da se pravdaš i objašnjavaš, tvoja moć je samim tim pod znakom pitanja. S druge strane, vizuelni prikaz se nameće kao nešto dato. On obeshrabruje zapitkivanje, stvara moćne asocijacije, izbegava nenamerna tumačenja, uspostavlja komunikaciju i stvara veze koje prevazilaze društvene razlike. Dok reči izazivaju prepirke i podele, vizuelno spaja ljude. Vizuelno je stoga klasični instrument vlasti.

Simbol će imati istu tu moć nad ljudima, bez obzira na to da li je u pitanju nešto vizuelno ili verbalni opis vizuelnog (na primer, Kralj Sunce). Simbol je tu namesto nečeg drugog, nečeg apstraktnog, a taj apstraktni koncept – poput čistote, pa-

triotizma, hrabrosti, ljubavi – pun je emocionalnih i snažnih asocijacija.

Evo primera. Rimski car Konstantin celog se života klanjao bogu sunca; međutim, jednoga dana je pogledao u nebesa i video simbol krsta ukršten sa suncem. Ta vizija krsta i sunca za njega je predstavljala uspon nove religije, te je ubrzo potom preobratio u hrišćanstvo ne samo sebe već i čitavo carstvo. Sve propovedi i jevanđelja ovog sveta nisu imali toliku moć kao jedan jedini prizor. Tako i ti, pronađi tako moćne simbole i prikaze i asociraj s njima svoju pojavu, pa ćeš steći neiskazanu moć.

Najdelotvornije je da predstaviš okolini nešto novo, napraviš dotad neviđenu kombinaciju i spoj prizora i simbola, i da način na koji su povezani i prikazani jasno širi tvoju misao, tvoju poruku i religiju. Stvaranje novih simbola od starih i poznatih ima skoro poetičan efekat; tako ćeš stvoriti milion neobuzdanih asocijacija u umu posmatrača i on će se osećati kao ravnopravan učesnik u spektaklu.

Posluži se snagom simbola da okupiš, angažuješ i ujediniš svoje trupe. Za vreme pobune protiv francuske krune 1648. godine rojalisti su omalovažavali pobunjenike poredeći ih s pračkama (*fronda* na francuskom) kojima mali dečaci pokušavaju da uplaše velike. Kardinal Rec je tada rešio da taj omalovažavajući izraz upotrebi kao simbol pobunjenika: tako je pobuna postala poznata pod nazivom *Fronde*, a pobunjenici su se nazivali *fronderima*. Počeli su da na šeširima nose trake koje su bile simbol pračke i tom rečju su pozivali na borbu. Bez tog simbola njihova borba

Beše jednom čovek po imenu Sakamotoja Hečigvan, koji življaše na gornjem Kjotu... Kada je (car) Hidejoši održavao čajnu ceremoniju desetog meseca 1588. godine, Hečigvan postavi veliki suncobran dva metra visok i tri metra u prečniku. Potom mu na pola metra od drške postavi crvenu ogradu, pa se zraci sunca od nje odbijaše i razlivaše pod suncobranom razne boje. Ta naprava je Hidejošiju toliko bila po volji da u ime nagrade oslobodi Hečigvana nameta.

A. L. SEDLER,
ČA-NO-JU:
JAPANSKA ČAJNA
CEREMONIJA,
1933.

bi se na kraju iscrpla. Uvek, dakle, pronađi neki simbol koji će predstavljati tvoj cilj – i što više emocionalnih asocijacija proizvede, to bolje.

Najbolje bi ti bilo da simbole i pojave povežeš u jednu veliku predstavu koja će zapanjiti gledaoce i odvratiti ih od neprijatne stvarnosti. To je lako uraditi jer ljudi vole divovske, spektakularne i veličanstvene prizore. Udari na osećanja i dotrčaće ti horde ljudi. Vizuelno je najlakši put do njihovog srca.

Simbol:

Krst i sunce.

Raspeće i isijavanje.

Jedno ukršteno s drugim označava stvaranje nove realnosti – uspeće nove vlasti. Kada postoji simbol, nema potrebe za rečima.

Izvor: Ljudi uopšte više sude očima no ušima; jer svako vidi, a malo njih čuje... Zato (vladalac) povremeno mora da okuplja narod na svetkovine i predstave.⁹ (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

⁹ Iz *Vladaoca*, prevod Miodraga T. Ristića. (Prim. prev.)

ZAKON

38

MISLI ŠTA GOD HOĆEŠ, ALI PONAŠAJ SE KAO SVI OSTALI

SUD

Ako ističeš da ideš protiv vremena, ako se razmećeš svojim nekonvencionalnim idejama i nesvakidašnjim ponašanjem, ljudi će misliti da si samo žedan pažnje i da ih posmatraš s visine, pa će i naći način da ti se osvete za taj osećaj podređenosti koji u njima izazivaš. Mnogo je bezbednije da se utopiš u sredinu i držiš se običnih manira, a svoju originalnost deli s trpeljivim prijateljima i onima koji umeju da cene tvoju jedinstvenu prirodu.

VAROŠANIN I
TURISTA

„Pogledaj“, reče varošanin turisti, „ovo je najveći trg na svetu.“ „O, pa to je nemoguće“, reče na to turista. „Pa dobro, možda nije najveći, ali je sigurno najbolji.“ „E, pa tu sigurno grešite“, odvrati turista, „evo ja mogu reći da...“ Stranca do sumraka ukopaše.

BASNE, ROBERT
LUIS STIVENSON,
1850–1894.

KLJUČ MOĆI

Svi mi ponekad lažemo i krijemo istinska osećanja jer je potpuno slobodno izražavanje nemoguće. Još od detinjstva učimo da krijemo svoje stavove, da preosetljivima i svadljivcima govorimo ono što znamo da žele da čuju, sve pazeći da ih ne uvredimo. Za većinu ta sposobnost dolazi potpuno prirodno – jednostavno postoje stavovi i vrednosti kojih se većina drži i nema svrhe da se opovrgavaju. Nama je, dakle, dozvoljeno da verujemo u šta god želimo, ali spolja svi nosimo maske.

Međutim, ima ljudi za koje je takvo ponašanje neizdrživo ograničavanje njihove slobode i koji imaju potrebu da drugima dokažu nadmoćnost svojih stavova i uverenja. Na kraju će njihovi argumenti možda ubediti nekolicinu, ali će zato uvrediti sve ostale. Argumenti uglavnom ne funkcionišu jer se većina ljudi slepo drži svojih stavova i uverenja i ne razmišljajući o njima, a svi su oni vrlo emocionalno poduprti zbog sledećeg: ljudi u biti zaista ne žele da preispituju i menjaju svoj način razmišljanja, pa ako ih na to izazoveš, bilo neposredno svojim argumentima ili posredno svojim ponašanjem, postaju neprijateljski raspoloženi.

Mudri i pametni pak rano nauče kako da se konvencionalno ponašaju i izražavaju konvencionalne stavove, a da ni u šta od toga ne veruju. Snaga takvog uklapanja u društvo leži u tome što su tako ostavljeni na miru sa svojim idejama, da te ideje dele sa onima koji ih žele čuti, a da ne moraju pri tom biti izolovani i izgnani iz društva. Kada stignu do određenog stepena vlasti,

e onda mogu pokušati da ubede širi krug ljudi u svoje stavove, možda kroz indirektno delanje.

Nemoj da budeš blesav i misliš da u današnje vreme nema više starih konvencija. Na primer, Džonas Salk je mislio da je u današnje vreme nauka izvan političkih tokova i protokola. Tako je u svom radu na vakcini za dečju paralizu rešio da prekrši sva pravila i javnosti obznani svoje otkriće pre nego što ga je podelio s naučnim svetom i tako preuzme sve zasluge i stekne slavu zanemarujući pri tom sve one naučnike pre njega koji su tom otkriću utabali put. Javnost ga možda jeste volela, ali su mu zato naučnici okrenuli leđa. Pošto je pokazao nepoštovanje prema naučnim konvencijama, ostao je potpuno sam i godinama se uzalud trudio da zaleči taj raskol i izbori se za sredstva i nečiju saradnju.

Moćni ljudi treba da budu u stanju ne samo da izbegnu Salkovu grešku već i da budu lukavi kao lisice i da znaju kako da igraju na kartu narodskog ponašanja. Time su se vekovima služili i prevaranti i političari. Vođe poput Julija Cezara i Frenklina Ruzvelta naučili su da ostave iza sebe svoje aristokratsko poreklo i komuniciraju s prostim čovekom. To su pokazivali nekim malim, simboličnim postupcima kojima su javnosti stavljali do znanja da, uprkos drugačijem društvenom statusu, ipak dele s njima neke narodske vrednosti.

Iz svega toga logično sledi da ćeš biti sposoban da svakom čoveku budeš šta god on poželi. Kada se nađeš u društvu, ostavi iza sebe sve svoje stavove i vrednosti i navuci masku najpogodniju za krug ljudi

Da je Makijaveliju vladalac bio učenik, prvo bi mu naložio da napiše knjigu protiv makijavelizma.

VOLTER,
1694–1778.

u kome se nađeš. Bizmark je godinama sa uspehom igrao tu igru – bilo je onih koji su donekle imali neku predstavu šta on radi, ali ne dovoljno jasnu predstavu da bi ga se to ikako doticalo. Ljudi će progutati tvoj mamac zato što im godi da misle kako deliš njihove ideje i ako si pažljiv, nikada neće pomisliti da si licemer, jer kako te mogu optužiti za licemerje ako nikada ne saznaju šta zapravo misliš. Takođe, neće smatrati da nemaš sistem vrednosti – naravno da imaš, i isti je kao njihov, dokle god si u njihovom društvu.

Simbol: Stado će izbegavati crnu Crna ovca. ovca, nesigurno u to da li joj je mesto među njima. Zato će crna ovca ili zaostati ili pak odlutati svojevoljno od stada, pa će je već negde sačekati vuk da je proždere. Drži se krda. Što vas je više, to si sigurniji. Razlikuj se umom, a ne runom.

Izvor: Ne dajte svetinje psima; niti mećite bisera svog pred svinje da ga ne pogaze nogama svojim i vrativši se ne rastrgnu vas.¹⁰ (Isus Hrist, Jevanđelje po Mateju 7:6)

¹⁰ Prevod Emilija Čarnića. (Prim. prev.)

ZAKON 39

USTALASAJ VODU DA ULOVIŠ RIBU

SUD

Gnev i osećajnost strateški su potpuno kontraproduktivni. Zato se moraš truditi da uvek ostaneš smiren i objektivan. Ako uspeš da razgneviš protivnika, a ti ostaneš smiren, steći ćeš znatnu prednost. Zato izbaci neprijatelja iz koloseka – pronađi neku pukotinu u njegovoj sujeti kroz koju ćeš dopreti do njega i naterati ga da igra kako ti sviraš.

Ako je moguće, ni prema kome ne treba pokazivati omrazu...

Nepotrebno je govoriti s nekim ljutito, pokazivati izgledom ili rečima mržnju – zapravo, opasno je, glupo, smešno i vulgarno.

Gnev i mržnju jedino treba pokazivati delima, i ta osećanja će u delanju biti mnogo delotvornija sve dokle ih drukčije ne pokazuješ.

Otrovan je ujed jedino hladnokrvnih životinja.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

KLJUČ MOĆI

Gnevni ljudi najčešće bivaju smešni jer njihova reakcija obično izgleda nesrazmerna onome što ju je prouzrokovalo – uglavnom preozbiljno shvate i prenaduvaju bol i uvredu koja im je naneta i toliko su osetljivi na neko moguće omalovažavanje da je zapravo komično koliko sve shvataju lično. Još je komičnija njihova uverenost da je takva reakcija odraz njihove moći. Istina je baš obrnuta: zlovolja je najčešće znak bespomoćnosti. Ljude i može trenutno zaplašiti njihov napad besa, ali će na kraju izgubiti svako poštovanje za njih. Isto će im i postati jasno da nekog s tako malo samokontrole mogu lako podrivati.

Međutim, odgovor nije u potiskivanju besa i osećanja jer potiskivanje nam crpi energiju i izaziva nenormalno ponašanje. Odgovor je u promeni načina razmišljanja i prihvatanju činjenice da u društvu i igri sticanja moći ništa nije lično.

Svako od nas je upleten u lanac događaja koji dugo prethodi sadašnjosti. Bes koji doživljavamo u nekom trenutku najčešće ima uzrok u našem detinjstvu ili u ponašanju naših roditelja, koje pak ima uzrok u njihovom detinjstvu. Taj bes je često i posledica naših odnosa s ljudima, svih prošlih razočaranja i boli. Ponekad će nam se i učiniti da je određeni pojedinac odgovoran za našu emocionalnu reakciju, ali je sve uglavnom složenije – uzrok je negde dalje u prošlosti, daleko od bilo čega što nam je taj neko uradio. Zato, ako se neko razbesni na tebe (a tebi deluje da je to potpuno preterana reakcija na to što si rekao ili učinio), samo se podseti da taj bes nije usmeren samo

na tebe – ne budi toliko sujetan. Razlog je mnogo veći i značajniji i seže daleko u prošlost, ima veze s mnogim prošlim bolima i zapravo nije ni vredan tvog razmišljanja i tumačenja. Nemoj da shvataš stvari lično i gledaj na taj emotivni prasak kao na potez u igri moći, njihov pokušaj da te kontrolišu ili da ti naude zaodnuti u uvređenost i gnev.

Kada tako promeniš ugao gledanja, moći ćeš da nastaviš igru moći s mnogo bistrijim umom i s mnogo više energije. Nemoj da sam neprikladno odreaguješ na njihovo ponašanje i nemoj da upadneš u zamku njihovih osećanja, već preokreni njihov gubitak kontrole u svoju korist.

Evo primera. Za vreme važne bitke u ratu triju carstava u III veku savetnici komandujućeg Cao-Caoa pronašli su papire koji su ukazivali na to da su neki njegovi generali kovali zaveru s neprijateljem, te su ga savetovali da ih uhapsi i pogubi. Međutim, Cao-Cao im je naložio da te papire spale i zaborave čitavu stvar. Znao je da bi mu se u tako kritičnom momentu obilo o glavu da ga to poremeti i da krene da traži pravdu. Osim toga, njegova gnevna reakcija bi privukla pažnju vojnika kojima bi vest o izdaji samo narušila moral. Rešio je da pravda može da čeka i da će se generalima pozabaviti kada za to dođe vreme. Cao-Cao je tako održao hladnu glavu na ramenima i doneo ispravnu odluku.

Ljutnja samo umanjuje broj mogućnosti, a moćni mogu napredovati samo ako imaju što više opcija. Kada naučiš da ne shvataš stvari lično i da kontrolišeš svoje reakcije, stavićeš sebe u strahovito snažan položaj: jer moći ćeš da se poigravaš s re-

Imao je Kin'jo, oficir drugog reda, brata prvosveštenika po imenu Riogaku, koji beše čovek izuzetno loše naravi. Rastao je pokraj njegovog manastira veliki koprivić,¹ pa ga zato počеше zvati „prvosveštenik Koprivić“. „To je nečuveno“, reče on i poseče drvo. Pošto od drveta osta panj, počеше da ga zovu „prvosveštenik Panjić“. Još gnevniiji, on iskopa panj i baci ga, a na njegovom mestu osta jarak, pa ga onda nazvaše „prvosveštenik iz jarka“.

ESEJI IZ
DOKOLICE,
KENKO, JAPAN,
XIV VEK

¹ Drvo (*Celtis Occidentalis*); ima gde ga zovu još i bodoš. (Prim. prev.)

akcijama drugih ljudi. Uznemiri ih tako što ćeš im udarati na muževnost ili mlatarati mogućnošću lake pobeđe pred nosom.

Na kraju, znaj da je za protivnika koji plane najbolja reakcija uopšte ne odreagovati. Ništa ga neće više pomamiti nego neko ko čuva prisebnost dok je ostali gube. Ako će ti odgovarati da uznemiriš protivnika, jednostavno zauzmi stav aristokrate – ponašaj se kao da te umara; ne pokazuj ni ruganje ni likovanje, već jednostavno budi ravnodušan. To će mu upaliti fitilj. Ako se obruka padanjem u vatru, ti ćeš odneti nekoliko pobeđa odjednom. Jedna od njih je pobeđa dostojanstva i smirenosti nad nezrelim i detinjastim ponašanjem.

Simbol: Ribnjak. Voda je bistra i mirna i ribe su duboko ispod površine. Zatalasaj vodu i one će se pojaviti. Uzburkaj je još malo i naljutiće se, pa će zaplivati ka površini grizući sve redom, uključujući i tvoj mamac.

Izvor: Ako ti je protivnik plah, izazivaj ga. Ako je arogantan, udaraj mu na ego... Ko je umešan u manipulisanju neprijateljem umešan je jer zna da stvori situaciju u kojoj neprijatelj mora odreagovati, pa ga mami nečim što će zagristi. Stalno ga tako drži mamcem nekim u pokretu, pa potom odabranim snagama kreni u napad. (Sun Cu, IV vek p.n.e.)

ZAKON 40

NE PRIHVATAJ NIŠTA ŠTO JE ZABADAVA

SUD

Sve što je besplatno opasno je – obično krije ili neki trik ili neku skrivenu obavezu. Što god nešto vredi, vredno je i novca. Kada plaćaš svoje, ne moraš da razmišljaš o zahvalnosti, krivici ili obmani. Takođe je mudro platiti punu cenu – ako negde nešto uštediš, trpeće kvalitet. Budi izdašan i neka se novac uvek obrće, jer velikodušnost je i znak moći i magnet za moć.

Jedan je tvrdica da bi osigurao svoju imovinu prodao sve što je imao i za novac dobio komad zlata koji je sakrio pod zemljom i svakodnevno tako išao da ga obilazi i proverava. Takvo njegovo ponašanje izazva podozrenje jednog njegovog radnika, koji, misleći da se tamo krije bogatstvo, čim mu gospodar okrenu leđa, ode na to mesto i ukrade zlato. Kada se tvrdica vratio i video šta se zbilo, poče da kuka i čupa kosu s glave, a sused njegov, kada vide taj ogroman bol i sazna šta ga je prouzrokovalo, reče: „Ne pati se više, no kamen jedan odnesi na to mesto i pretvaraj se da je zlato; jer, kako nikad nisi ni mislio da ga koristiš, isto će ti biti.“ Naravoučenije: vrednost novca

U sticanju moći o svemu se sudi na osnovu toga koliko košta, te sve ima svoju cenu. Ono što se nudi zabadava ili sa ogromnim sniženjem obično dolazi sa psihološkom cenom – komplikovanim osećajima obaveze, ustupaka kada je u pitanju kvalitet, neizvesnošću koja ide uz ustupke i tako dalje. Moćnici rano nauče da treba da štite svoje najvrednije resurse, a to su nezavisnost i prostor za manevrisanje. Plaćajući punu cenu pošteđede se opasnog uplitanja i briga.

Ako si s novcem slobodan i fleksibilan, spoznaćeš vrednost velikodušnosti, što je varijacija na staru taktiku „daj pre nego što ćeš uzeti“. Davanjem prikladnog poklona stvorićeš osećaj obaveze u onome ko ga prihvata. Velikodušnost će smekšati ljude – taman da ih možeš obmanuti. Ako stekneš glas nekog ko je izdašan, ljudi će ti se diviti, a neće imati pojma kakvu igru igraš.

Koliko god da je njih koji znaju kako da se poigraju novcem, ima ih na hiljade više koji su zarobljeni u samouništilačkom odbijanju da se novcem služe kreativno i strateški. Takvi tipovi ljudi predstavljaju suprotnost moćnima i moraš naučiti da ih otkriješ – ili da bi ih izbegavao, njih i njihovu otrovnu prirodu, ili da bi ih iskoristio.

Gramežljiva sorta. Gramežljivac novcu oduzima njegovu ljudsku stranu. On je hladan i nemilosrdan i pred sobom vidi samo beživotni bankovni balans; drugi ljudi su za njega ili pioni ili prepreke na putu gromilanja njegovog bogatstva; gazi po tuđim

osećanjima i otuđuje vredne saveznike. S njim niko ne želi da sarađuje i na kraju je izolovanost njegov usud. Lako ga je obmanuti: jednostavno mu postavi na udicu malo lake zarade i progutaće je i sa štapom! Takvog ili izbegavaj pre nego što te iskoristi ili preokreni njegovu pohlepu u svoju korist.

Sorta koja se cenka. Moćni ljudi sve procenjuju na osnovu toga koliko košta, ne samo u novcu, već i u vremenu, dostojanstvu i mirnom snu. I to je baš ono za šta sorta koja se cenka nije sposobna. Prvo, troše dragoceno vreme kopajući za nečim povoljnim, drugo, neprestano razmišljaju o tome jesu li negde mogli da prođu jeftinije. I povrh toga, to što kupe najčešće je oštećeno – te će možda morati skupo da plate da ga oprave ili će morati da ga zamene novim komadom koji je duplo skuplji. Taj tip možda deluje kao da samo sebi može da naudi, ali, veruj, njihovi stavovi su zarazni.

Sadista. Finansijski sadisti igraju zle igre moći i služe se novcem kao sredstvom potvrđivanja svoje sile. Oni će ti, na primer, odugovlačiti s vraćanjem novca koji ti duguju, stalno obećavajući da je ček već poslat. Sadisti misle i da ako za nešto plaćaju, imaju pravo da prodavca muče i zlostavljaju. Oni nemaju nikakav osećaj za dvorske manire kada je novac u pitanju. Ako toliko nemaš sreće pa imaš posla s takvima, možda je i bolje prihvatiti da si izgubio novac nego dozvoliti da te upletu u svoje destruktivne igre moći.

nije u njegovom posedovanju, već u korišćenju.

EZOPOVE BASNE,
VI VEK P.N.E.

Postoji popularna japanska izreka koja kaže: „Ono što je jeftino uvek najviše košta.“

PREĆUTNI
OBIČAJI, MIŠIRO
MACUMOTO,
1988.

Davalac koji deli svima redom. Velikodušnost u igri moći ima tačno određenu funkciju – privlači ljude, smekšava ih i pravi od njih tvoje saveznike, ali mora se primenjivati strateški, s tačno određenim ciljem. S druge strane, davaoci koji ne prave razliku kome daju velikodušni su prema svima samo zato što žele da ih svi vole i da im se dive, a njihova velikodušnost je toliko nesmislena i toliko ih čini bednim i očajnim u tuđim očima da možda neće ni imati željeni efekat: jer ako darivaju svakoga, zašto bi se onaj koji dobije osećao posebno? I ma koliko ti bilo privlačno da takvog uzmeš za metu, na kraju će te samo iscrpeti njegove emocionalne potrebe.

Simbol: Reka. Da bi zaštitio sebe ili svoje resurse, postavljaš branu. Međutim, voda postaje memljiva i otrovna. U toliko ustajaloj vodi mogu obitavati samo najodvratniji organizmi; tom vodom ništa ne plovi i sav saobraćaj prestaje. Uništi branu. Kada voda teče i kreće se, stvara obilje, bogatstvo i moć u sve većim krugovima. Reka povremeno mora i da plavi da bi se dobre stvari rađale.

Izvor: Veliki čovek koji je škrtica velika je budala. Ne može biti većeg poroka za nekog na visokom položaju od tvrdičluka. Škrt čovek ne može osvojiti ni zemlju ni titule, jer neće imati izobilje prijatelja koji će sprovoditi njegovu volju. Ko god želi prijatelje ne sme gajiti ljubav prema svojim dragocenostima, već prijateljstvo mora darivanjem stvarati; jer kako magnet tanano privlači gvožđe, tako srebro i zlato što ih čovek dariva privlače ljudska srca. (*Roman o ruži*, Gijom de Loris, između 1200 i 1238)

ZAKON 41

TRUDI SE DA NE NASLEDIŠ VELIKANA

SUD

Kada se nešto desi prvi put u istoriji, uvek izgleda bolje i originalnije od svega što usledi. Ako, dakle, naslediš velikog čoveka ili čuvenog roditelja, moraćeš duplo više postići da bi ih nadmašio. Nemoj da te proguta njihova senka niti prošlost koju nisi ti stvarao: napravi za sebe ime i svoj identitet tako što ćeš naći nov pravac. Ukloni tiranskog oca, omalovaži nasleđe što od njega ostane i stekni moć tako što ćeš zasijati na sopstvenom putu.

KLJUČ MOĆI

U mnogim drevnim kraljevstvima, poput Bengala ili Sumatre, podanici bi svog kralja pogubili posle nekoliko godina vladanja. To su činili delimično u ime rituala obnove, ali isto i da mu ne bi dozvolili da postane suviše moćan. I pošto na taj način počasti više ne bi išle na njegovu krunu, počeli bi da ga obožavaju kao boga. U međuvremenu bi se račistio teren za novog i mladog vladara da uspostavi svoju vladavinu.

Dvoznačan i neprijateljski stav prema kralju ili očinskoj figuri često je izražen i u legendama o herojima koji nikada nisu upoznali svog oca. Na primer, Mojsije, arhetip moćne osobe, nikada nije upoznao svoje roditelje jer su ga našli napuštenog u trsci; tako je on, bez oca s kojim bi se nadmetao ili koji bi ga ograničavao, uspeo da dosegne neverovatne visine. Takođe Aleksandar Veliki, govorio je kasnije u životu da je njemu Zevs Amon bio otac a ne Filip Makedonski. Takvi rituali i legende uklanjaju zemaljskog oca jer on predstavlja razarajuću silu iz prošlosti.

Prošlost sprečava mladog heroja da stvori sopstveni svet – on mora da radi isto što i njegov otac, čak i pošto njegov otac umre ili izgubi moć. Taj heroj mora da se klanja i pada ničice pred svojim pretходnikom i poštuje i prihvati tradiciju i prošlost.

Moć zavisi od sposobnosti da se popuni upražnjeno mesto, da se zauzme položaj s kog je skinut mrtav teret prošlosti. Dakle, tek pošto se očinska figura potpuno ukloni, moći ćeš da stvoriš i uspostaviš nov po-

IZUZETNOST PRVOGA

Mnogi bi kao feniks zasijali u svojim poslovima da ih drugi u tome nisu pretekli. Biti prvak velika je prednost; ako si još i uspešan, dvaput je veća. Podeli prvu ruku u kartama i steći ćeš prednost... Oni koji prvu slavu steknu rođenjem i oni koji slede primer prvoga jesu kao drugorođeni sinovi koji se stalno s prvorođenim nadmeću, a slabe su im šanse... Solomon je mudro odabrao mirotvorstvo naspram ratovanja kojim se njegov otac bavio. Promenio je pravac i našao lakši put do herojstva... I naš veliki Filip II koji je s trona svoje mudrosti vladao celim svetom i zapanjio stoleća. Ako je njegov nikad nepokoreni otac i bio savršen primer

energičnosti, Filip je bio primer mudrosti... Takva novina je pomogla tom pametnom čoveku da se uključi u redove velikana. Dovitljivi nađu načina da, ne menjajući svoj zanat, pa makar to bila i neka stara, isprobana profesija, batale ubičajeni put i nađu sopstvenu stazu do uzvišenosti. Tako je i Horacije epsku poeziju ostavio Vergiliju, a Marcijal lirsku Horaciju. Terencije je odabrao komediju, a Persije satiru, svaki se nadajući da će biti prvak u svom žanru. Ođvažna misao se teško oponaša.

BALTASAR
GRASIJAN,
DŽEPNO
OGLEDALO ZA
HEROJE, PREVEO
KRISTOFER
MAURER, 1996.

redak. Da bi to postigao, možeš se poslužiti nekom od sledećih strategija.

Možda je najjednostavniji način da se pobegne od senke prošlosti taj da se prošlost omalovaži, da se igra na kartu bezvremenog antagonizma između generacija i tako mladi podbodu protiv starih. Za to će ti biti potrebna zgodna starija osoba koju ćeš žigosati.

Uvek to distanciranje od svog prethodnika moraš na neki način učiniti simboličnim da bi ga na taj način reklamirao pred javnošću. Na primer, Luj XIV je tako postupio kada je odbio da živi u dvorcu koji je bio tradicionalno prebivalište kraljeva i umesto toga sebi sagradio nov dvorac, Versaj. Stoga sledi njegov primer: ne daj da izgleda kao da koračaš stazama svojih prethodnika. Ako to budeš radio, nikad ih nećeš nadmašiti. Moraš, dakle, svoju različitost prikazati fizički, stvoriti simbol i stil koji te izdvaja od drugih.

Ima neka uporna ljudska glupost koja se ponavlja kroz istoriju i velika je prepreka sticanju moći: naime, to je verovanje da ako je neko pre tebe uspeo radeći A, B i C, i ti ćeš postići uspeh ako uradiš isto. To ponašanje po kalupu će zavesti nekreativne jer je lako slediti ga i odgovaraće njihovoj plašljivosti i lenjosti. Međutim, okolnosti se nikada u svemu ne ponavljaju. Prema prošlosti moraš usvojiti nemilosrdan stav: spali sve knjige svojih prethodnika i nauči da na okolnosti reaguješ kako ti se dese.

Naposletku, izobilje i prosperitet nas mogu olenjiti: jer kada osiguramo moć, više nemamo potrebu da delamo. To je izuzetno opasno. Moraš biti u stanju da

se psihološki vratiš na nulu, a ne da se od prosperiteta debljaš i olenjiš. Koliko samo često rana pobjeda napravi karikature od nas. Moćnici stoga nauče da prepoznaju te zamke i da neprestano iznova stvaraju novog sebe. Tako se ni ocu ne sme omogućiti povratak, već ga moramo uklanjati s puta na svakom koraku.

Simbol: Otac. Na svoju decu baca ogromnu senku, drži ih na povocu vezujući ih za prošlost i dugo pošto ode, ruši im mladalački duh i tera ih na put po istoj zamornoj stazi kojom je on kročio. Mnogi su njegovi trikovi. Na svakom raskršću moraš ukloniti oca i iskoračiti iz njegove senke.

Izvor: Čuvaj se koračanja stopama velikana – moraćeš duplo postići da bi ga nadmašio. Oni koji slede uvek se uzimaju za imitatore i ma koliko znoja da proliju, nikada neće sa sebe taj teret skinuti. Nesvakidašnja je veština naći nov put do izuzetnosti, modernu putanju do čuvenja. Dosta je staza kojima se stiže do jedinstvenosti, a mnoge se ne daju lako prepešačiti. Novije možda i jesu naporne, ali su često prečice do veličine (Baltasar Grasijan, 1601–1658).

ZAKON 42

UDARI NA PASTIRA I STADO ĆE SE RAZBEŽATI

SUD

Nevolja najčešće potiče od jednog jakog pojedinca – jednog bukača, arogantnog podstrekiivača, trovača dobre volje. Ako takvima dozvoliš da rade to što rade, drugi će potpasti pod njihov uticaj. Zato ne čekaj da se nevolje koje oni stvaraju umnože i ne pokušavaj da s njima pregovaraš – jer im pomoći nema. Neutrališi njihov uticaj tako što ćeš ih izolovati ili proterati. Ako udariš na uzročnika nevolje, ovce koje ga prate će se razbežati.

KLJUČ MOĆI

U prošlosti bi čitavim nacijama vladali jedan kralj i šačica njegovih poslanika. Jedino su odabrani imali moć i mogli njome da se igraju. Međutim, kako su vekovi prolazili, moć i vlast su postajale sve rasprostranjenije i demokratizovanije, a to je stvorilo zabludu da grupe više nemaju centre moći i da je moć raštrkana na sve strane i dostupna svima. Zapravo, moć se možda jeste promenila kada je u pitanju broj onih koji je imaju, ali ne i kada je njena suština u pitanju. Možda ima manje moćnih tirana koji vladaju životima i smrću miliona ljudi, ali zato ima na hiljade sitnih tirana koji vladaju manjim carstvima i svoju moć sprovode kroz posredne igre, harizmu itd. U svakoj grupi moć je skoncentrisana u rukama jedne ili dve osobe, jer to je aspekt ljudske prirode koji se nikada neće promeniti: ljudi će se okupljati oko jedne snažne ličnosti kao zvezde koje kruže oko Sunca.

Raditi pod iluzijom da takvi centri moći više ne postoje, znači praviti bezgranične greške i trošiti vreme i snagu. Moćnici nikada ne gube vreme. Spolja i mogu glumiti da se slažu sa opštim shvatanjem – mogu se pretvarati da se moć deli između mnogo ljudi – ali u sebi će paziti na nekolicinu koja u jednoj grupi ljudi neizbežno drži sve karte. I ti su predmet njihovog interesovanja i rada. Kada se javi neka nevolja, oni joj traže uzrok i početak, tu jednu snažnu osobu koja je uzburkala vodu i čijim će se nestankom voda ponovo umiriti.

Baveći se porodičnom terapijom doktor Milton Erikson je otkrio da ako su po-

Kada drvo padne, majmuni se razbeže.

KINESKA IZREKA

*Jednom davno
vukovi poslaše
međ ovce
izaslanike
nadajući se da
će za ubuduće
moći da zaključe
mir. „Pa zaboga“,
rekoše, „zar mi
zanavek ovako da
se krvimo? Ma oni
prokleti psi su za
sve krivi, oni na
nas neprestano
laju i samo nas
huškaju. Samo
ih vi oterajte i
neće više biti
prepreke našem
večnom miru i
prijateljstvu.“
Budalaste ovce
ih poslušale,
raspustiše pse i
tako stado, bez
svojih najvernijih
zaštitnika,
lako pade šaka
prevrtljivom
neprijatelju.*

EZOPOVE BASNE,
VI VEK P.N.E.

rodični odnosi narušeni, obično postoji jedna osoba koja je do toga dovela, jedna osoba koja pravi probleme. Za vreme sesansi on bi tu osobu, tu trulu jabuku, simbolično izolovao nateravši je da sedi odvojena makar i metar dalje od ostalih. I polako bi tada ostali članovi porodice počeli tu fizički odvojenu osobu da posmatraju kao izvor svojih problema. Kada otkriješ bukača, dovoljno će biti da na njega samo ukažeš drugima. I zapamti: bukači cvetaju kada su sakriveni u grupi, kada svoja dela kriju među reakcijama drugih. Izvedi im postupke na svetlost dana i izgubiće tu moć da potajno dižu na pobunu.

Ključni element u igrama moći je izolovati neprijatelj izvor snage. U šahu se, na primer, trudiš da kralja sateraš u ugao. U kineskoj igri go trudiš se da izoluješ neprijateljske figure jednu po jednu, pa ih tako onesposobljavaš. Često je bolje izolovati no uništiti neprijatelja – jer delovaćeš manje okrutan. A rezultat će opet biti isti jer u igri moći izolacija znači smrt.

Najbolji način da izoluješ protivnika jeste da ga nekako odvojiš od baze njegove moći i vlasti. Na primer, kada je Mao Cedung rešio da uništi jednog neprijatelja iz vladajućeg sloja društva, nije direktno s njim došao u sukob. Tiho je i krišom radio na tome da ga izoluje, da napravi raskol među njegovim saveznicima i okrene ih protiv njega, te tako umanjiti potporu koju ima. Ubrzo potom taj čovek je sam od sebe nestao.

I na kraju, na pastira udaraš jer će to ovcama urušiti motivaciju preko svake mere. Kada nema vođe, nema ni centra

gravitacije – nemaju se oko čega okretati i sve se raspada. Ciljaj na vođe, njih smakni i čekaj na beskrajne mogućnosti koje će ti se javiti u zbrci koja nastane.

Simbol: Stado ovaca. Ne gubi dragoceno vreme pokušavajući da ukradeš ovcu-dve; ne rizikuj život time što ćeš se izlagati psima koji ih čuvaju. Ciljaj na pastira. Odmami ga na stranu i psi će poći za njim. Udari na njega i ovce će se razbežati, a ti ih potom možeš kupiti jednu po jednu.

Izvor: Ako zatežeš luk, zategni najjači. Ako li se latiš strele, nek bude najduža. Da bi ustrelio jahača, prvo mu ustrelji konja. Da bi uhvatio bandu razbojnika, prvo im zarobi vođu. Kao što zemlja ima granice, tako granice ima i ubijanje ljudi. Ako napad protivnika lako možeš zaustaviti (jednim udarcem u glavu), što bi imao više ranjenih i mrtvih no što moraš. (Kineski pesnik Du Fu, iz dinastije Tang, VIII vek)

ZAKON 43

POSVETI SE TUĐEM UMU I SRCU

SUD

Prinuda uvek proizvodi reakciju koja će ti se na kraju obiti o glavu. Stoga moraš zvesti druge tako da oni sami zažele da pođu u pravcu koji ti odrediš. Tako osoba koju si zaveo postaje tvoj odani pion. Ljude ćeš lako zvesti ako se pozabaviš njihovim unutrašnjim psihičkim životom i njihovim slabostima. Oslabi njihov otpor tako što ćeš im igrati na osećanja, na ono što im je drago i ono čega se plaše. Ako u svom radu zanemaruješ tuđi um i srce, na kraju će te narod zamrzeti.

KLJUČ MOĆI

U svakoj igri moći moraš da znaš da si okružen ljudima koji nemaju nikakvog razloga da ti pomognu osim ako im je to u interesu. Ako njihovom ličnom interesu nemaš šta da ponudiš, samo će se prema tebi postaviti neprijateljski, smatrajući te za još jednog nadmetača s kojim gube vreme. Tu početnu preovlađujuću nezainteresovanost može prevazići samo neko ko pronade ključ koji vodi do srca i uma tog neznanca i pomoću kojeg će ga pridobiti, ili pak, ako je to potrebno, pripremiti teren za udarac koji sledi. Ipak, većina ljudi nikad ne nauči da se može i tako igrati. Na primer, kad upoznaju neku novu osobu, umesto da malo ispipaju tle s njom i vide po čemu je karakteristična, oni odmah počnu da pričaju o sebi, željni da nametnu svoje stavove i predrasude. Ljudi ne znaju da tako u toj osobi automatski stvaraju neprijatelja, jer ništa neće razbesneti više od osećaja da te ignorišu i previđaju kao ličnost.

Zapamti zato: ključni element u igri zavođenja jeste smekšati ljude i polako ih slomiti. Opkoli ih sa dve strane: na jednoj igraju na njihova osećanja, a na drugoj na njihove intelektualne slabosti. Obrati pažnju i na ono što ih izdvaja od drugih (individualni psihološki sklop) i na ono što im je zajedničko sa svima (proste emocionalne reakcije). Ciljaj na najprimitivnija osećanja – ljubav, mržnju, ljubomoru. Dovoljno je da im jednom izazoveš emocionalnu reakciju i time ćeš umanjiti kontrolu koju imaju nad situacijom i biće prijemčljiviji za tvoje ubeđivanje.

Kada se T. E. Lorens borio protiv Turaka u pustinjama Bliskog istoka za vreme

Vlade su ljude videle samo kao jednu masu; ali naše ljudstvo, budući dobrovoljci, nisu formacija, već skup individua... Naše kraljevstvo počiva na umu svakog pojedinca.

SEDAM STUBOVA
MUDROSTI,
T. E. LORENS,
1888–1935.

Ljudi koji su promenili svet nikada tu nisu dospeli baveći se vođama, već narodnim masama. Bavljenje vođama nije ništa do jedan metod spletkarenja i doneće samo sporedne rezultate. S druge strane, bavljenje masama je potez genija i promeniće svet zauvek.

NAPOLEON
BONAPARTA,
1769–1821.

Prvog svetskog rata, doživeo je provide-nje – shvatio je da konvencionalna pravila ratovanja više nemaju nikakvu vrednost. Staromodni tip vojnika se gubio u ogromnim armijama tog vremena i postao be-životni pion kome su svi zapovedali kako im volja. Lorens je želeo da to promeni. Za njega je um svakog pojedinačnog vojnika postao jedno kraljevstvo koje je trebalo osvojiti. Znao je da će požrtvovani i moti- visani vojnik borbi prići s više žestine i maštovitosti od pukog pozorišnog lutka.

Lorensovo gledanje na stvari možda i više dobija na jačini danas kada se svi mi osećamo otuđeno, anonimno i kada smo sumnjičavi prema vlasti, zbog čega očigled- ni potezi s ciljem sticanja moći i upotreba sile postaju opasniji i kontraproductivniji. Nemoj da budeš neko ko samo manipuli- še pionima – neka oni koji su pod tvojim upravljanjem budu ubeđeni i uzbuđeni zbog ideje za koju si ih izabrao da se bore. Da bi to postigao, moraš se pozabaviti nji- hovim pojedinačnim psihološkim sklopom. Nemoj nikada glupavo pretpostavljati da će taktika koja je funkcionisala na jednom bitu uspešna i na nekom drugom.

Najbrži način da osiguraš nečiju za- interesovanost jeste da mu, koliko je god moguće prosto, pokažeš kako će imati ko- risti od tebe. Lični interes je najjače sred- stvo motivacije: pozivanje na velike ideje će ih možda i osvojiti na trenutak, ali čim prođe to neko početno uzbuđenje, zainte- resovanost će im klonuti – osim ako u sve- mu tome nemaju neku dobit za sebe. Lični interes je kamen temeljac u stvaranju sva- kog dobrog vojnika.

Na ljudski um s najvećim uspehom deluju umetnici, intelektualci i ljudi poete. To je zato što se ideje lakše prenose kroz metafore i simbole. Zato je uvek dobro imati u rukavu bar jednog intelektualca ili umetnika koji može tako direktno da se obrati ljudskom umu.

Na kraju, uvek vodi računa o brojka- ma. Što ti je šira osnova, to ti je jača moć. I ti sam moraš neprestano stvarati nove sa- veznike na svim nivoima, jer doći će vre- me kada će ti zatrebati.

Simbol:

Ključaonica. Ljudi
grade zidove oko sebe
da te ne bi pustili unutra;
zato nikad ne ulazi na silu –
naići ćeš samo na još zidova.
Postoje vrata, vrata koja vode do
uma i srca, i ona imaju malecne
ključaonice. Proviri kroz klju-
čaonicu i nađi ključ kojim ćeš
otvoriti vrata, pa ćeš imati
pristup njihovoj volji
bez gadnih znako-
va provale.

Izvor: Kada je veština ubeđivanja u pitanju, moja poteškoća je u načinu da poznam srce ubeđivanog, pa da se potom moje reči u njega uklope... Stoga, ko god proba da krunu u što ubedi, mora pažljivo proučiti vladarevu ljubav i mržnju, potajne želje i strahove pre nego što zaželi da mu pokori srce. (Han Fej Cu, ki- neski filozof, III vek p.n.e.)

ZAKON
44

PONAŠAJ SE KAO I PROTIVNIK,
PA GA TAKO RAZORUŽAJ I RAZLJUTI

SUD

Ogledalo odslikava stvarnost, ali je isto tako savršen instrument obmane: ako si u svom delanju ogledalo svog protivnika, on neće shvatiti šta se dešava. Takvim ponašanjem ćeš ga ismejati i omalovažiti i on će preterano odreagovati. Ako si ogledalo njegove psihe, zavešćeš ga iluzijom da deliš njegov sistem vrednosti; ako si ogledalo njegovog dela, održaćeš mu lekciju. Malo njih će ostati jako pred efektom ogledala.

KLJUČ MOĆI

Ogledala umeju da nas uznemire. Gledajući svoj odraz u ogledalu najčešće vidimo ono što želimo da vidimo – sebe onako kako nam to najviše odgovara. Trudimo se da se ne upiljimo previše blizu, da ne vidimo bore i nepravilnosti. Ako ponekad dugo gledamo sebe u ogledalu, počinjemo da vidimo nešto drugo – ono što drugi vide, sebe kao objekt, a ne subjekt.

Tako i mi možemo biti ogledalo koje će uznemiriti druge, ogledalo tuđim mislima i delima – tako što ćemo imitirati njihovo ponašanje s ciljem da ih poremetimo ili razgnevimo. Ako se osećaju ismejano, klonirano, kao objekt, kao lik bez duše, razbesneće se. Ako ponoviš to isto što su oni uradili, samo malo drugačije, biće razoružani jer si savršeno odslikao njihove želje i motive. Efekat ogledala je toliko moćno oružje jer igra na kartu najprimitivnijih osećanja.

U području moći postoje četiri glavne varijacije na taj efekat:

Neutrališući efekat. Ako radiš isto što i tvoj neprijatelj i oponašaš njegove postupke najbolje što umeš, on neće moći da vidi šta mu se sprema jer će biti zaslepljen ogledalom. Njegova strategija u borbi s tobom obično zavisi od toga kako ćeš reagovati na njegove postupke, a u skladu sa sopstvenim karakterom; zato to neutrališi tako što ćeš umesto sopstvenih reakcija usvojiti njegove. Ta taktika može da ismeje, ali i da razgnevi protivnika. Svi pamtimmo kako se kada smo bili mali dešavalo da neko uzme da ponavlja naše reči – i kako

Kada se uhvatiš u koštac s neprijateljem i s njime se biješ, a vidiš da ne možeš prednost steći, tada se jednostavno „utopi“ u njega, te postanite jedno. Potom, kada ste tako isprepletani, možeš iskoristiti kakvu god želiš pogodnu strategiju. Često možeš zasvagda odneti pobeđu ako znaš da se „utopiš“ u neprijatelja, dok, ako bi se od njega udaljio, izgubio bi mogućnost da pobeđiš.

MIJAMOTO
MUSAŠI, KNJIGA
PET PRSTENOVA,
JAPAN, XVI VEK

Kad zaželim da saznam koliko je neko mudar, ili glup, ili dobar ili pokvaren, ili šta misli ovog momenta, ja napravim takav izraz lica da što približnije moguće bude jednak njegovom, i tada čekam da vidim kakve će se misli i osećanja izroditi u mom umu i srcu, a koji će tom izrazu lica odgovarati.

EDGAR
ALAN PO,
1809–1849.

smo ubrzo zatim poželeti da ga odalavimo. Kao odrasla osoba i dalje možeš postići s neprijateljem taj efekat, samo ako igru igraš diskretnije nego kad si bio dete. I tako, dok ogledalom sakrivaš sopstvenu strategiju, možeš neprijatelju postavljati nevidljive zamke ili ga pak gurati u iste zamke koje je on tebi postavio.

Efekat Narcisa. Svi smo mi duboko zaljubljeni u sebe. Stoga efekat Narcisa igra na kartu tog opšteg narcizma i funkcioniše na sledeći način: duboko se zagledaj u dušu drugih ljudi; spoznaj njihove najskrivenije želje, sisteme vrednosti, ukus, duh; pa ih sam odslikaj, stvarajući tako efekat ogledala onoga što im je na duši. Ako si sposoban da tako odražavaš njihovu psihu, steći ćeš nad njima veliku moć; možda će se čak malo i zaljubiti u tebe.

Efekat naravoučenija. Ako se služiš ovom strategijom, održaćeš ljudima lekciju tako što ćeš ih naterati da kušaju malo čorbe koje su zapržili drugima. Uradi im ono što su uradili tebi i to na način koji im jasno stavlja do znanja da radiš to što su tebi uradili. Tako ćeš im, umesto da se žališ i kukaš (što bi ih samo stavilo u odbrambeni položaj), pokazati kako je njihovo ponašanje bilo neprijatno. Ako oseće posledice takvog ponašanja na sopstvenoj koži, shvatiće na najdoslovniji mogući način koliko su tim ponašanjem povredili ili kaznili druge.

Efekat halucinacije. Ogledala su strahovito varljiva jer stvaraju efekat realnosti, a zapravo, to što vidiš samo je komad stakla koji, svi

to znamo, ne pokazuje svet onakav kakav zaista jeste: jer u ogledalu je sve obrnuto.

Efekat halucinacije se stvara kada napravimo savršenu kopiju nekog predmeta, mesta, osobe. Ta kopija je lažnjak – ljudi misle da je u pitanju prava stvar samo zato što izgleda pravo. To je značajna strategija profesionalnih prevaranata koji podražavaju stvarnost da bi nas zavarali. Taj efekat takođe nalazi primenu u situacijama gde je bitno prikrivanje.

Simbol:

Persejev štit.

Uglačan do tog stepena da izgleda kao ogledalo.

Meduza Perseja ne može videti, već vidi samo sopstvenu odvratnost koja se ogleda u štitu. A iza njega je možeš obmanjivati, rugati joj se i razbesneti je, a da ona ništa ne posumnja. Tako ćeš joj jednim udarcem odrubiti glavu.

Izvor: Zadatak u svakoj vojnoj operaciji je tajno se ponašati u skladu s namerama neprijatelja... prvi se dočepati onog što on želi, predvideti svaki njegov pokret. Biti disciplinovan i prilagoditi se neprijatelju... Tako si ti isprva krotak kao jagnje i neprijatelj ti otvara vrata; a potom postaješ kao pas pušten s lanca i neprijatelj te ne može više izbaciti. (Sun Cu, IV vek p.n.e.)

ZAKON 45

ZAGOVARAJ PROMENE, ALI GLEDAJ DA NIKAD NE BUDU PREVELIKE

SUD

Svi mi razumemo potrebu za promenama na nekom apstraktnom nivou, ali u svakodnevnom životu ljudi su ipak stvorenja navike. Prevelika promena koja se desi odjednom može biti traumatična i dovešće do ogorčenosti. Ako si tek dospo do moćnog položaja ili si autsajder koji se još bori za položaj, otvoreno stavljaš do znanja koliko si za držanje starih vrednosti. Ako je promena i neophodna, neka izgleda kao da tek malčice poboljšavaš ono što je staro.

KLJUČ MOĆI

Ljudska psiha krije mnoge dvojnosti, a jedna od njih je to što, koliko god da su svesni potrebe za promenama, za obnavljanjem i pojedinaca i institucija, ljudima će ipak smetati i ipak će ih poremetiti promene koje ih lično pogađaju. Znaju oni da su promene neophodne i da novina odnosi dosadu, ali duboko u sebi ipak će se držati prošlosti. Oni žele apstraktnu ili površnu promenu, ali dubinska, koja remeti samu srž njihovih navika i rutina, duboko će ih uznemiriti.

Nijedna revolucija nije prošla bez snažne kasnije reakcije, jer na duže staze svaka revolucija ostavlja neku ispraznost s kojom se ljudsko biće teško nosi jer podseća na smrt i kaos. Mogućnost promene i preporoda može i privoleti ljude na stranu revolucije, ali kad ushićenost iščili, a hoće, ostaje ta praznina i ljudi žudeći za prošlošću otvaraju prolaz da je puste natrag.

Što se Makijavelija tiče, prorok koji propoveda i donosi promene može preživeti jedino ako se lati oružja: ako na mase primeni silu kad počnu žudeti za prošlošću. Međutim, ni naoružani prorok ne može dugo opstati ako brzo ne donese nove vrednosti i rituale da zamene stare i umire one koji strepe od promene. Mnogo je lakša i bezbolnija prevara. Propovedaj promene koliko god hoćeš i sprovodi reforme ako želiš, ali uvek održavaj bezbedan privid starih rituala i tradicije.

Načini jednostavan gest, na primer posluži se starim nazivom ili brojem, pa ćeš se tako vezati za prošlost i dobiti potporu koju autoritet prošlih vremena daje.

POREKLO BOŽICA

Proslava Nove godine je drevni običaj. Stari Rimljani su slavili Saturnalije, praznik u slavu Saturna, boga žetve, između 17. i 23. decembra. To je bio najradosniji praznik u godini. Svi radovi i trgovina bi stali i ulice bi se ispunile narodom i paradnom atmosferom. Robovi bi dobili privremenu slobodu i sve kuće bi se okitile lovorovim vencima. Ljudi su tada išli jedni drugima u posetu, noseći darove, voštane sveće ili glinene figurice. Dugo pre Hristovog rođenja Jevreji su proslavljali osmodnevni Festival svetlosti (koji je padao u isto vreme), a verovalo se i da su germanski narodi održavali svetkovine

ne samo za dugodnevicu već i kratkodnevicu, kada bi proslavljali ponovno rođenje sunca i odavali počasti bogovima plodnosti Vodenbogu i Freji, Donaru (Toru) i Frejr... Godine 274. rimski car Aurelijan (214–275) uspostavio je zvanični kult boga sunca Mitre i proglasio dan njegovog rođenja, 25. decembar, za državni praznik. Kult Mitre, arijskog boga svetlosti, proširio se iz Persije preko Male Azije i Grčke i Rima sve do germanskih zemalja i britanskog ostrva. Mnogobrojni ostaci njegovih svetilišta svedoče o tome koliko su ga obožavali, naročito rimski legionari koji su ga smatrali vesnikom plodnosti, mira i pobeđe. Zato je bilo vrlo mudro što je hrišćanska crkva pod vođstvom

Druga strategija maskiranja promene jeste da što glasnije zagovaraš vrednosti od starine. Izgledaj kao zanesenjaka za tradiciju i malo će njih primetiti koliko si zapravo nekonvencionalan. Na primer, Firenca je u doba renesanse vekovima bila republika i nije marila ni za koga ko je odbacivao tu tradiciju. Zato je Kozimo Mediči ulagao veliki napor da javnosti pokaže koliko se zalaže za republiku, a zapravo je sve vreme radio na tome da dovede svoju bogatu porodicu na njeno čelo. Tako su Medičijevi zvanično održali republiku, a u stvarnosti su joj oduzeli svu moć. Na taj način su tiho izvršili radikalnu promenu, a sve vreme se pretvarajući da čuvaju tradiciju.

Stoga je odgovor na ljudski urođeni konzervativizam samo na rečima podržavati tradiciju. Uoči i iskoristi neke elemente u revoluciji koju planiraš, koji mogu izgledati kao da se nastavljaju na prošlost. Govori ono što treba, pretvaraj se da si komformista, a u međuvremenu neka tvoje teorije obavljaju svoj radikalni posao.

Konačno, znaj da moćni ljudi uvek vode računa o duhu vremena. Ako je njihova reforma suviše ispred svog vremena, malo njih će je razumeti, pa će samo uznemiriti ljude i oni će je strahovito pogrešno protumačiti. Promene koje unosiš, dakle, moraju izgledati manje inovativne no što jesu.

Oslušni duh vremena. Ako delaš u trusno vreme, možeš steći moć zagovaranjem povratka u prošlost, sigurnost, tradiciju i ritual. S druge strane, za vreme stagnacije igra na kartu reforme i revolucije – ali

vodi računa šta ćeš time uzburkati jer oni koji revoluciju privedu kraju retko su isti oni koji su je i započeli.

pape Liberija (352–366) preuzela dan Mitrinog rođenja i proglasila ga danom Hristovog rođenja.

ANA-SUZANA
RIŠKE, NOVE
CIRIŠKE NOVINE,
25. DECEMBAR
1983. GODINE

Simbol: Mačka.

Stvorenje navike koje voli toplinu što pruža poznato. Naruši joj rutinu, ugrozi prostor i postać neobuzdana i psihotična. Umiri je čuvanjem njenih rituala. Ako je već promena neopohodna, zavaraj je tako što ćeš sačuvati miris prošlosti; postavi poznate predmete na prava mesta.

Izvor: Ko želi da reformišu vladu jedne države i hoće da narod to prihvati, mora makar održati privid starinskih formi; tako će se ljudima činiti da nikakve promene nije bilo u njihovim institucijama iako su one zapravo potpuno različite od starih jer se većina ljudi da zadovoljiti prividom, kao da je stvarnost u pitanju. (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

ZAKON 46

NIKADA NE DELUJ SUVIŠE SAVRŠENO

SUD

Uvek je opasno delovati bolji od drugih, ali nema ničeg opasnijeg no delovati da nemaš baš nikakvih mana ni slabosti. Zavist stvara potajne neprijatelje. Mudro je s vremena na vreme pokazati koji nedostatak ili bezazleni porok da bi tako umanjio zavist kod drugih i delovao ljudskije i pristupačnije. Jedino savršenstvo bogova i pokojnih prolazi nekažnjeno.

KLJUČ MOĆI

Ljudsko biće teško izlazi na kraj sa osećajem podređenosti. Često se pred nadmoćnijom veštinom, talentom ili snagom potresemo i uznemirimo; to se dešava stoga što je većina nas prenaduvala osećaj sopstvene veličine i kada sretnemo one koji su od nas bolji, jednostavno spoznamo da smo osrednji ili u najboljem slučaju ni približno sjajni koliko smo zamišljali. To remećenje sopstvene slike o sebi neće onda proći tek tako, već će uzburkati neke druge emocije. Na početku osećamo zavist, ali zavist nam ne pruža utehu niti nas približava po vrednosti tom nekome. Osim toga, ne možemo ni priznati da osećamo zavist, jer to je društveno neprihvatljivo i predstavlja zapravo priznanje manje vrednosti. Zavist zbog toga prikrivamo na razne načine, na primer, nalazimo razlog da kritikujemo osobu koja je u nama izaziva.

Postoji više načina da se boriš protiv tog podmuklog i razarajućeg osećanja. Pod jedan, moraš da shvatiš da, kako tvoja moć raste, oni pod tobom osećaju sve veću zavist prema tebi. Možda je i ne pokazuju, ali je svakako osećaju. Nemoj uzimati zdravo za gotovo fasadu koju ti prikazuju – čitaj između redova, primećuj njihove uzgredne sarkastične primedbe, pronalazi znake izdaje, preteranu hvalu kojom ti spremaju pad, mržnju u očima. Pedeset posto problema sa zavišću dolazi otuda što je kasno uočimo.

Drugo, uvek očekuj da će drugi, kada ti zavide, raditi protiv tebe podmuklo. Postavljajće ti na put prepreke koje nećeš očekivati. Od takve vrste napada teško je bra-

Zavidnik se krije vešto kao potajni požudni grešnik i beskrajne trikove i lukavštine izvodi da se prikrije. Tako je on sposoban da nadmoćnost koja mu izjeda dušu naizgled ignoriše, kao da je i ne vidi i ne čuje, kao da je nikada nije bio svestan, kao da nikada za nju nije znao. On je majstor pretvaranja. S druge strane, trudi se iz sve snage da spletkari i tako spreči da se pokaže bilo kakva nadmoćnost. A ako se pokaže, on na nju baca tminu i kritiku, sarkazam i klevetu, kao žaba što bljuje otrov. A opet će izdizati u visine na isti način beskrajno beznačajne osrednje ili čak inferiorne ljude.

ARTUR
ŠOPENHAUER,
1788–1860.

niti se. Budući da je mnogo lakše sprečiti zavist nego li je se otarasiti, deluj strateški da je preduprediš. Budi svestan osobina i dela koja izazivaju zavist, pa ćeš joj otupeti ujed pre nego što te na smrt izjede.

Velika opasnost u sticanju moći preti od iznenadnog boljitka – nekog neočekivanog unapređenja, pobede ili uspeha koji izgledaju kao da su pali s neba. To će zasigurno izazvati zavist među tvojim bivšim kolegama.

Kada je 1651. godine nadbiskup Rec unapređen u kardinala, on je dobro znao da će mu mnoge bivše kolege na tome zavideti. Znajući koliko je glupavo otuđiti one ispod sebe, trudio se koliko je mogao da umanjí značaj tog unapređenja i da ga pripíše sreći. Da bi opustio ljude oko sebe, bio je vazda skroman i pun poštovanja. Kasnije je pisao da je ta mudra politika proizvela dobar efekat, jer je umanjila zavist koja bi se protiv njega stvorila. Sledi njegov primer. Diskretno naglasi koliko si sreće imao da ti se to desi, pa će tada tvoj uspeh delovati ostvarljivije i drugima i tako ublažiti zavist koju osećaju.

Da bi umanjio zavist, možeš i pokazati svetu neku slabost, neku malu društvenu indiskretnost, bezazleni porok.

Čuvaj se prikrivene zavisti. Na primer, ako te neko preterano hvali, to je gotovo siguran znak da ti zavidi; time ti ili priprema pad – jer nikako ne možeš dostići visine na koje te postavlja – ili ti pak oštri nož iza leđa. Isto tako, oni koji te preterano kritikuju i opanjkavaju u javnosti verovatno ti takode zavide. Prihvati njihovo ponašanje kao prikrivenu zavist i izbeći ćeš tako

međusobno blaćenje i primanje njihovih kritika k srcu. Osveti im se tako što ćeš ignorisati ili izbegavati njihovo bedno prisustvo i tako ih ostavi da se kuvaju u paklu koji su sami stvorili.

Simbol: Bašta puna korova. Možda ga ti ne hraniš, ali korov se širi dok ti zalivaš baštu. I pre nego što postaneš toga svestan, on naraste gadan, proširi se po celoj bašti i spreči sve što je lepo da cveta u njoj. Ne zalivaj previše dok ne bude kasno. Uništi korov zavisti tako što mu nećeš dati ništa od čega bi se hranio.

Izvor: Kada je za to prilika, prikaži poneku bezazlenu falinku u svome karakteru jer zavidni će najsavršenijeg okriviti za greh bezgrešnosti. Postaju kao Argus¹¹ i sve su im oči uprte u nalaženje mane nečemu što je savršeno – jer to im je jedina uteha. Ne daj zavisti da prsne i pusti svoj otrov – pretvaraj se da ti fali pameti ili hrabrosti, pa ćeš je unapred onesposobiti. Tako ćeš pred rogove zavisti zanjihati svojim crvenim plaštom i spasti svoju besmrtnost (Baltasar Grasijan, 1601–1658).

*Malo će ljudi,
izreka kaže,
ljubiti bez zavisti
prijatelja koji u
svojim poslovima
prosperira; a
zavidni um duplo
trpi svaki bol
koji ga zadesi
zbog tog hladnog
otrova koji se za
njega drži. On
mora svoje rane
lečiti dok će mu
tuda radost biti
prokletstvo.*

AGAMEMNON,
ESHIL,
OKO 525–456.
GODINE P.N.E.

*Potrebni su veliki
talenat i veština da
se sakriju talenat i
veština.*

LA ROŠFUKO,
1613–1680.

¹¹ Div sa stotinu očiju iz grčke mitologije. (Prim. prev.)

NE NASTAVLJAJ DALJE KAD POSTIGNEŠ ŠTO SI ZACRTAO; KADA POBEĐUJEŠ, ZNAJ DA SE ZAUSTAVIŠ

SUD

Trenutak pobeđe je najčešće trenutak najveće opasnosti. U žaru pobeđe tvoja te arogancija i preterano samopouzdanje mogu poterati dalje od cilja koji si prvobitno sebi postavio, i ako odeš predaleko, možeš sebi više neprijatelja stvoriti no što si ih porazio. Ne daj da ti uspeh udari u glavu. Nema ničeg boljeg od taktike i pažljivog planiranja. Zato odredi šta ti je cilj i čim ga dostigneš, zaustavi se.

KLJUČ MOĆI

Igra moći ima sopstveni ritam i šablone. Pobjednici u toj igri su oni koji imaju kontrolu nad šablonima i koriste ih po volji, tako postavljajući tempo dok druge izbacuju iz koloseka. Suština strategije je sposobnost da se kontroliše sledeći korak, a ushićenje zbog pobeđe može tu kontrolu poremetiti na dva načina. Prvi je to što svoju pobjedu duguješ određenom obrascu koji ćeš se truditi da ponoviš. Trudićeš se da nastaviš u istom pravcu, ne zaustavljajući se da vidiš da li ti taj pravac uopšte više i odgovara. Drugo, postoji tendencija da ti uspeh udari u glavu i da te nadvladaju emocije. Osećaćeš se nepovredivo, pa ćeš nasilno načiniti poteze koji će na kraju poništiti tu pobjedu koju si izvejavao.

Lekcija je, dakle, jednostavna: moćnici znaju kako da se služe šablonima i obrascima, da menjaju pravac, da se prilagode okolnostima i nauče da improvizuju. Oni ne daju da ih pobjednički zanos odvede napred, već zastanu, sagledaju situaciju i pogledaju kuda idu. Oni kao da u krvnom toku imaju neki protivotrov za intoksikaciju koju pobjeda donosi, pa im on kontroliše osećanja i omogućava da naprave psihičku stanku kada postignu uspeh. Oni mogu da zastanu i omogućiti sebi da porazmisle o tome što se zbilo i prouče ulogu sreće i sticaja okolnosti u svom uspehu.

Sreća i sticaj okolnosti uvek igraju neku ulogu u igri moći, ali šta god ti mislio, dobra sreća je opasnija od loše. Loša sreća će te naučiti vrednim lekcijama o strpljenju, izboru pogodnog trenutka i potrebi da se pripremiš na najgore; dobra sreća

Dva su se petlića borila povrh gomile balege. Jedan beše jači i ubrzo pobjedi drugog i otera ga sa gomile. Sve se koke onda okupiše oko njega i počese da ga hvale. Petlić onda zažele da o njegovoj snazi i slavi čuju oni i iz susednog dvorišta. On prhnu na vrh štale, zamaha krilima i zakukurika: „Pogledajte me, svi vi. Ja sam pobjednik petlić. Nijedan petlić na svetu nije snažan kao ja.“ Petlić i ne završi kad ga orao dohvati, ubi i u kandžama odnese u гнездо.

BASNE, LAV
TOLSTOJ,
1828–1910.

Kada god unakrsno ispituješ... najvažnije je, opet ovu zapovest da ponovim, znati kada je pravo vreme da se zaustaviš. Najbitnije je završiti unakrsno ispitivanje kao pobednik. Toliko advokata uspe da svedoka uhvati u nekoj ozbiljnoj protivrečnosti; ali onda im ovo ne bude dosta, pa nastave da ga ispituju sve dok se ispitivanje potpuno ne istanji i ona prednost što su je kod porote stekli potpuno ne nestane.

FRENSIS
L. VELMAN,
UMETNOST
UNAKRSNOG
ISPITIVANJA, 1903.

će te samo zaludeti suprotnim – mislju će te tvoja blistavost progurati u životu, jer sreća će ti sigurno kad-tad okrenuti leđa, a kad se to desi, bićeš potpuno nepripremljen. Dobra sreća koja ti pomaže da se uspeš ili ti pak zapečati uspeh treba jedino da ti pomogne da ti se otvore oči i da shvatiš da koliko si se brzo popeo na vrh, toliko brzo te točak sreće može spustiti na dno. Ako se pripremiš na pad, mnogo će biti teže uništiti te kada se pad dogodi.

Ritam moći često će od tebe tražiti smenjivanje sile i lukavosti. Previše sile će izazvati suprotnu reakciju, a previše lukavosti, ma koliko da si lukav, izazvaće predvidljivost. Dakle, kada si u pobedničkoj fazi, primiri se i neka se neprijatelj tako ušuška i postane neaktivan. Te promene ritma su izuzetno moćne.

Ljude koji prekorače postavljeni cilj često motiviše želja da zadovolje gospodara dokazujući mu svoju posvećenost. Međutim, zbog preteranog napora koji ulažu mogu kod gospodara izazvati podozrivost. Na primer, često se dešavalo da Filip Makedonski generale koji su služili pod njim javno osramoti i smakne s položaja baš pošto su armiji doneli veliku pobedu; jer Filip je ovako rezonovao – još jedna takva pobjeda i ovaj će mi postati suparnik, a ne potčinjeni. Kada imaš gospodara kome služiš, najpametnije je da odmeriš svoje pobjede i uvek pustiš da on odnese svu slavu, da se ne bi osećao poljuljano. Takođe, bilo bi mudro da se ponašaš po obrascu striktnosti da bi zadobio njegovo poverenje.

Na kraju, trenutak kada se zaustaviš u svom pohodu veoma je bitan u dramskom

smislu. Ono što se desi poslednje ostaje upečaćeno, kao znak uzvika. Nema boljeg trenutka da se zaustaviš i odeš nego posle pobjede. Ako nastaviš, efekat se može umanjiti a može čak i poraz nastupiti. Kako advokati kažu za unakrsno ispitivanje, „uvek se zaustavi kada dobijaš“.

Simbol: Ikar koji pada s neba. Njegov otac Dedal napravio je krila od voska koja su im pomogla da pobjegnu iz lavirinta i od Minotaura. Ponet tim trijumfom i osećanjem koji pruža letenje, Ikar leti sve više, dok mu sunce ne istopi krila i on se ne suzvratiti u smrt.

Izvor: Vladaoci i republike bi trebalo da se zadovolje pobjedom, jer ako ciljaju na nešto više, obično će izgubiti. Kada s neprijateljem koristimo uvredljive reči, to najčešće potiče od oholosti pobjede ili lažne nade da ćemo pobediti, što ljude često navodi na pogrešan put, kako u rečima, tako i u delima; jer kada ta lažna nada nadvlada um, ona ljude tera na put dalje od zacrtanog cilja i čini da sigurno dobro žrtvuju radi nesigurnog boljeg. (Nikolo Makijaveli, 1469–1527)

ZAKON 48

BUDI BEZOBLIČAN

SUD

Kada imaš određenu formu i vidljiv plan, otvoren si za tuđi napad. Nemoj, dakle, uzeti obličje koje će tvoj neprijatelj poznavati i razumeti, već budi prilagodljiv i večito u pokretu. Prihvati činjenicu da ništa nije izvesno i nijedan zakon nije uklesan u kamenu. Najbolji način da se zaštititiš jeste da budeš bezobličan i pokretan kao voda; nikada ne računaj na stabilnost i stalni poredak. Sve teče.

KLJUČ MOĆI

Ljudsko biće je karakteristično po stalnom stvaranju oblika i formi. Na primer, ono retko svoja osećanja izražava direktno; umesto toga, izražava ih kroz jezičku formu ili društveno prihvatljive rituale. Svoja osećanja ne možemo ni saopštavati, a da im ne damo neki oblik.

Međutim, ti oblici i forme koje stvaramo stalno se menjaju – kada je u pitanju moda, stil i svi oni fenomeni koji zavise od raspoloženja koje nosi određeni trenutak. Mi neprestano menjamo forme koje smo nasledili od prethodnih generacija i ta promena je znak života i vitalnosti. I zaista, one forme koje nisu podložne promeni i koje se okamene podsećaju nas na smrt, te ih uništavamo.

Moćnici su najčešće oni koji u mladosti ispolje neverovatnu kreativnost u prikazivanju čega novog kroz novu formu. Stoga ih društvo nagrađuje i daruje im moć, jer je gladno novine. Problem se javlja kasnije, kada ostare, kada postanu konzervativni i posesivni i više ne sanjaju o stvaranju novih formi; tada već imaju utvrđene identitete, okorele navike i njihova ih nefleksibilnost čini lakim metama.

Moć može rasti samo ako se ispoljava kroz fleksibilne forme delanja. Biti bezobličan ne znači biti amorfan; jer sve ima neko obličje i to je nemoguće izbeći. Bezobličnost moći je više poput bezobličnosti vode ili žive – poprima oblik svega što je okružuje. Stalno se menja i nikad se ne može predvideti.

Prvi psihološki uslov za bezobličnost jeste istrenirati se da ništa ne primaš lično. Nikada se ne brani. Ako se braniš, pokazuješ emocije i tako otkrivaš određenu

U borilačkim veštinama izuzetno je važno imati nedokučivu strategiju – forma da bude tajena, pokreti neočekivani, te pripremljenost protivnikova nemoguća.

Dobrom generalu stalnu pobedu omogućava nedokučiva mudrost i način rada koji ne ostavlja tragove. Jedino bezoblični ostaju nedodirljivi. Mudraci se kriju iza nedokučivosti, te im se tako osećanja ne daju videti; oni delaju bez forme, pa im se na puteve ne može stati.

KNJIGA
HUAINSKIH
FILOZOFA, KINA,
II VEK P.N.E.

Mudrac se ne trudi niti da sledi običaje od starina niti da uspostavi neke nove koji će zasvagda biti utvrđeni, no svoje vreme proučava i gleda kako će u njemu postupati. Beše tako jedan čovek u pokrajini Sung koji oraše njivu usred koje je stajalo drvo. Zbilo se tad da jedan zec u trku udari u to drvo, slomi vrat i ugine. Na to čovek odmah baci plug i sede da gleda u drvo, sve se nadajući da će mu tako dolijati još jedan zec. Ali to se ne desi i njega ceo Sung počeo da ismeva. Sad, ako pretpostavimo da bi neko želeo da narodom upravlja služeći se politikom starih vladara, isti bi taj bio kao ovaj čovek što je sedeo zagledan u drvo.

HAN-FEJ-CU,
KINESKI FILOZOF,
III VEK P.N.E.

formu. Protivnici će shvatiti da su te pogodili u živac, u Ahilovu petu, pa će nastaviti da te udaraju iznova i iznova. Zato navuci bezobličnu masku na lice i svoje češ spletkaroške kolege i protivnike time razljutiti i dezorijentisati.

Tom tehnikom se sa uspehom služio baron Jakob Rotšild. Kao nemački Jevrej in u Parizu, u sredini koja je izuzetno neprijateljski nastrojena prema strancima, on nijedan napad nikada nije shvatao lično. Štaviše, uvek se prilagođavao političkoj klimi, ma kakva da je bila. Sve ih je on prihvatao i uklapao se u duh vremena. I dok se on prilagođavao i tako uspeva u društvu, sve ostale velike familije koje su na početku veka bile izuzetno bogate potpuno su propale zbog promena i preokreta u tom periodu. Te familije su se držale prošlosti i tako otkrile određenu formu.

Stoga, što si stariji, moraš naučiti da se sve manje oslanjaš na ono što je prošlo. Budi na oprezu da se obličje koje je tvoja ličnost poprimila ne okošta i na kraju te ne pretvori u relikv.

Međutim, ne zaboravi da je bezobličnost strateški stav. Ona ti omogućava da spremaš protivniku taktička iznenađenja; i dok se neprijatelj muči da pogodi tvoj sledeći potez, otkriva ti sopstvenu strategiju i ti si u sigurnoj prednosti. Tako ti u potpunosti preuzimaš inicijativu, a on je taj koji uvek reaguje, a ne dela prvi. Time mu i onemogućavaš praćenje i špijuniranje. I zapamti ovo: bezobličnost je oruđe. Nemoj da je mešaš sa stavom „živim od danas do sutra“, niti s religioznim predavanjem rukama sudbine jer ne služiš se bezobličnošću da bi stekao unutrašnji mir i harmoniju, već moć.

I naposljetku, ako se prilagođavaš okolnostima kako se one menjaju, naučićeš da vidiš svet sopstvenim očima i zanemariš savete koje ljudi neprestano pokušavaju da ti utrape. Na kraju krajeva, to znači da moraš odbaciti zakone koje drugi propovedaju i knjige u kojima ti nalažu šta da radiš i mudre savete starih. Ako se previše oslanjaš na tuđe ideje, poprimićeš obličje koje nisi sam stvorio. Budi okrutan prema prošlosti, naročito svojoj, i ne uvažavaj nikakve filozofije koje ti se spolja naturaju.

Simbol: Merkur. Krilati glasnik, bog trgovine, zaštitnik lopova, kockara i svih koji obmanjuju kroz snalažljivost. Čim se rodio, istog dana je izumeo liru, a do večeri je Apolonu ukrao marvu. Od tog dana skitaće svetom i uzimati kakav god oblik zaželi. Kao i tečni metal po njemu nazvan,¹² on je otelotvorenje neuhvatljivog i nepojmljivog – moći koju bezobličnost nosi.

Izvor: Svrha obrazovanja armije jeste da se dostigne bezobličnost. Pobjeda u ratu se ne ponavlja uvek na isti način, već većito oblik menja i prilagođava... Kađ što voda nema stalni oblik, ni vojna sila nema stalnu formaciju: sposobnost da se pobjedi vlastitom promenom i prilagođavanjem neprijatelju može se nazvati genijalnom (Sun Cu, IV vek p.n.e.).

¹²Mercury (engl.) = Merkur, ali i živa. (Prim. prev.)

Moć ima svoje pozitivne i negativne strane. Dolazak do moći nije jednostavan, a najčešće podrazumeva i velike žrtve. Objedinivši čovekova iskustva od postanka do danas, Grin je formulisao četrdest osam zakona moći. Svakom zakonu dato je ime i svaki je objašnjen pomoću četiri aspekta: pravilna upotreba, neuspeh, suština zakona i kada ga ne treba primenjivati. Od prvog do poslednjeg zakoni su nabrojani sa svim svojim ključnim elementima, povoljnim i nepovoljnim posledicama, ali i načinima na koje se mogu okrenuti protiv vas. Ako želite da se popnete na vrh, ova knjiga će vam u tome pomoći.



ROBERT GRIN (Los Angeles, 14. maj 1959) jedan je od najpopularnijih američkih pisaca i predavača. Završio je klasične studije na Univerzitetu Berkli. Živeo je u Njujorku, Londonu, Parizu i Barseloni. Govori više jezika i neko vreme je radio kao prevodilac. Njegova prva knjiga *48 zakona moći* (*The 48 Laws of Power*) postala je bestseller i prevedena je na sedamnaest jezika. Na osnovu iskustva iz ratova, knjiga *33 strategije ratovanja* pruža savete za svakodnevne životne borbe. Čak su i neki popularni reperi poput Kenija Vesta, Janga Baka i Baste Rajmsa pominjali Grinove knjige u svojim pesmama. Robert Grin trenutno živi u Los Angelesu.