

☐

I'm not robot


reCAPTCHA

Continue

48 laws of power francais pdf

Dans le monde d'aujourd'hui, les gens qui ont une soif intense de pouvoir ne sont pas bien perçus, car ils ont souvent l'impression de ne pas respecter les limites de l'égalité et de la justice.Cependant, Robert Greene avance l'idée que le pouvoir n'est ni bon ni mauvais. Ce qui peut être mauvais, c'est la façon dont vous choisissez de l'utiliser ou la façon dont ils l'utilisent contre vous.De cette façon, il est clair qu'il faut être préparé au pouvoir auquel nous sommes confrontés au quotidien et faire ainsi bon usage de cet outil essentiel.Dans son livre «Power», Robert Greene présente 48 lois du pouvoir, formulées à partir d'exemples historiques et d'études de renom.Dans ce résumé, nous avons sélectionné 10 de ces lois et nous les expliquerons plus loin. Suivons la lecture!À propos du livre «Power»«Power: les 48 lois du pouvoir», publié pour la première fois en 1998 dans «The 48 Laws of Power», l'ouvrage propose une collection complète de lois basées sur l'analyse de plus de 3000 ans d'utilisation du pouvoir par l'humanité.Chacune de ces lois est expliquée dans 441 pages, en présentant l'interprétation de l'auteur Robert Greene, des exemples de l'endroit et du moment où elle a été observée et des conséquences de sa transgression.Depuis son lancement, l'œuvre s'est vendue à plus d'un million d'exemplaires, traduits en 24 langues.À propos de l'auteur Robert GreeneRobert Greene est un auteur et conférencier connu pour son contenu sur la stratégie, la séduction et le pouvoir. Diplômé en études classiques de l'Université de Californie, il a également écrit le livre à succès «The Art of Seduction» et plus de 30 ouvrages.À qui convient ce livre?Les lois présentées par Robert Greene fascineront les lecteurs intéressés à s'identifier et à se défendre des armes du pouvoir, contrôlant ainsi parfaitement leurs relations interpersonnelles.En outre, «Power» apporte de nombreuses informations historiques sur l'utilisation du pouvoir, susceptibles d'intéresser ceux qui aiment ce segment.Les idées principales du livre «Power»En présentant les lois du pouvoir, l'auteur Robert Greene met en évidence les points suivants:Vous ne devez pas juger les personnes en fonction des actions qu'ils prétendent accomplir, mais de leurs conséquences.Les personnes qui prétendent refuser le pouvoir en raison de valeurs morales sont souvent de grands manipulateurs;Pour maîtriser le jeu du pouvoir, vous devez avoir la capacité de contrôler vos émotions afin qu'elles ne perturbent pas votre jugement;Il faut accepter que le désenchantement fait partie de l'interaction humaine.Vue d'ensemble: Parlez toujours moins que nécessaireDes le début du livre «Power», nous apprenons que les personnes qui ne peuvent pas contrôler leurs mots montrent qu'elles ne peuvent pas se contrôler elles-mêmes, ce qui les rend moins respectueuses.C'est parce que les mots sont très puissants et qu'une fois qu'ils ont été prononcés, il n'est pas possible de les récupérer. Donc, Robert Greene fait remarquer qu'il est très important de toujours garder vos mots sous votre contrôle.L'auteur explique que le pouvoir est souvent un jeu d'apparences. Pour cette raison, lorsque vous parlez moins que nécessaire, vous paraissez inévitablement plus gros et meilleur que vous ne l'êtes réellement.Vue d'ensemble: Gagnez par vos actions, pas par vos argumentsRobert Greene souligne que lorsque vous «gagnez» une discussion, même si vous avez expliqué votre point de vue de manière optimale à l'autre personne, cette personne n'en sera pas totalement convaincue.Cela leur permet de changer rapidement d'avis et tous les efforts que vous avez déployés au cours de la discussion ont été vains.L'auteur explique dans «Power» donc que vous devenez beaucoup plus puissant lorsque vous convainquez les gens par vos actions. Il est préférable de démontrer que d'expliquer.Vue d'ensemble: Lorsque vous demandez de l'aide, faites appel à ce qui est intéressant pour l'autre personneLorsque vous êtes dans une situation où vous avez besoin d'aide, vous ne pouvez pas vous permettre de dépendre totalement de la compassion ou de la gratitude de l'autre personne.Plusieurs fois, la personne ne cherchera pas uniquement la gentillesse et la volonté de vous aider.

Pour contourner ce problème, Robert Greene explique que votre demande d'aide doit contenir un élément qui peut être bénéfique pour l'autre partie.À partir de là, vous devez toujours souligner le gain que la personne obtiendra en vous aidant. De cette façon, sa réaction sera beaucoup plus forte en réalisant que vous lui offrez quelque chose qui est dans son intérêt.Vue d'ensemble: Utilisez l'absence pour augmenter votre respectPensez de la même manière qu'un marché de produits: plus il y a de circulation, plus son prix est bas.L'idée de l'auteur suit le même principe avec cette loi. Plus vous êtes vu et entendu, plus vous devenez commun. Essayez de rester à l'écart pendant un moment, cela fait parler de vous. Vous pouvez créer de la valeur à partir de la rareté.Cependant, il est important de veiller à être absent au bon moment, car le livre «Power» explique que cette pratique peut avoir l'effet inverse si elle est mal faite.Vue d'ensemble: Sachez à qui vous avez affaireVous devez comprendre que les gens sont très différents les uns des autres et que tous ne réagiront pas de la même manière à leurs attitudes et à leurs comportements, comme souligné dans «Power».Il est donc extrêmement important que vous connaissiez les réactions possibles de la personne avec laquelle vous traitez. Robert Greene explique qu'il est essentiel de rechercher des informations sur l'autre partie avant de s'engager dans un conflit de pouvoir.De cette façon, vous pouvez adapter votre comportement pour le rendre plus approprié à la conversation.Vue d'ensemble: Ne vous engagez en faveur de personnelL'auteur Robert Greene vous explique que le seul côté ou la seule cause pour laquelle vous devez réellement vous engager est le vôtre. Cela vous permet de garder le contrôle car cela ne dépend pas d'autres personnes.Bien sûr, établir des partenariats est important, car personne ne peut rien faire à lui tout seul, mais l'idée ici est de faire attention à toujours vous placer en premier.Vue d'ensemble: Concentrez vos forcesVous devriez être capable d'identifier vos forces et ce qui vous apportera le plus de retour, et, selon le livre «Power», à partir de là, concentrez vos efforts et votre énergie sur eux.L'auteur fait une analogie avec l'exploitation d'une mine: vous obtiendrez de meilleurs résultats en exploitant un seul gisement riche qu'en variant entre plusieurs gisements peu profonds.Vue d'ensemble: Contrôlez votre tempsComme mentionné précédemment, le jeu de pouvoir passe souvent par des apparences. Donc, ne laissez jamais montrer que vous êtes en retard et pressé - cela donne l'idée que vous n'avez aucun contrôle.Robert Greene enseigne que vous devriez toujours paraître patient, confiant que les choses se passeront comme prévu.Cette loi peut être mise en pratique avec les enseignements de Kevin Kruse dans «15 Secrets Successful People Know About Time Management» où il explique 15 secrets que les personnes qui réussissent connaissent la gestion du temps.Vue d'ensemble: Mépris du déjeuner gratuitSelon le dicton, «il n'y a pas de déjeuner gratuit», c'est-à-dire, ne vous laissez pas charmer par une offre qui semble trop belle pour être vraie, soyez toujours suspicieux.Le livre «Power» clarifie qu'il y a probablement un coût ou une astuce derrière cela qui sera utilisé pour vous contrôler, ce que vous ne pouvez pas vous permettre.Robert Greene explique qu'il n'y a pas de raccourci vers l'excellence. Donc, si vous pensez que le prix correspond à la valeur qui vous est offerte, achetez cette idée.Vue d'ensemble: Évitez d'avoir une forme préciseAu moment où vous assumez une forme et une façon d'agir uniques, vous devenez très prévisible, une proie facile à contrôler pour vos adversaires.En outre, vous pourriez être surpris par un changement circonstanciel soudain, qui peut vous faire perdre le contrôle et finir par être vaincu.C'est pourquoi l'auteur Robert Greene souligne qu'il est très important d'accepter le fait que rien n'est figé, c'est-à-dire que les choses peuvent toujours changer et que vous devez rester préparé à ces grandes transformations.Qu'est-ce que les autres auteurs en disent?Sun Tzu, auteur du livre «L'art de la guerre», souligne l'importance de l'information, ainsi que la pertinence de disposer de connaissances afin de prédire l'avenir, favorisant ainsi un avantage concurrentiel. Il conclut en disant que les espions sont nécessaires pour étudier la stratégie des «ennemis» et en tirer parti.Dans le livre «Le Prince», Niccolo Machiavel explique qu'un prince doit poursuivre ses objectifs à tout prix, en faisant tout son possible pour y parvenir. Pour renforcer son point de vue, la célèbre phrase «la fin justifie les moyens» a été créée.Pour Adam Grant, dans le livre «Donnant, donnant», il y a 3 types de personnes: le donneur, le preneur, et le compensateur. Le premier s'intéresse à la manière dont ses actions vont aider l'entreprise. Le preneur est l'opposé du donateur, il est égoïste. Le compensateur est une moyenne d'entre eux, toujours en quête de réciprocité.D'accord, mais comment puis-je appliquer cela à ma vie?Les 48 lois du pouvoir peuvent être utilisées dans tous les domaines de votre vie, peut-être pensez-vous maintenant que certaines d'entre elles n'ont pas de rapport avec vos attitudes. Mais avec le temps, vous vous rendrez compte de l'impact de chacun d'eux.Maintenant que vous avez une meilleure vision du sujet, vous pouvez évaluer vos actions passées et ainsi parvenir à une meilleure maîtrise de vos problèmes d'après ce que vous avez appris dans «Power».Avez-vous aimé ce résumé du livre «Power: les 48 lois du pouvoir»?Que pensez-vous de «Power: les 48 lois du pouvoir», de Robert Greene? Laissez-nous vos commentaires pour que nous sachions ce que vous pensez et que nous vous offrions toujours le meilleur!Si vous souhaitez lire cet ouvrage dans son intégralité, cliquez sur l'image ci-dessous: Want more? Advanced embedding details, examples, and help!