

PENSAR N× DUELE

INFORMACIÓN

TÍTULO: LAS 48 LEYES DEL PODER

AUTOR: Robert Greene

PÁGINAS: 452

EDITORIAL: Espasa

AÑO:1998

LIBROS SIMILARES

El arte de la guerra, Sun Tzu. El Príncipe, Maquiavelo.

CUANDO APAREZCA LA ANOTACIÓN [PND] HARÁ REFERENCIA A COMENTARIOS O ANÁLISIS PERSONALES SOBRE EL TEXTO DEL LIBRO RESUMIDO.

Las 48 leyes del poder es un libro que podríamos resumir como políticamente incorrecto.

Censurado en varios países y en muchas cárceles por hablar de cómo ganar y mantener el poder con métodos fríos, calculados, poco empáticos y sin remordimiento alguno.

El libro es conocido también por ser una guía para varios personajes famosos como Jay-Z o Will Smith y muchos de los nombres de sus capítulos son protagonistas en tatuajes y portadas de discos o libros.

Personalmente no lo veo como una guía de pasos a seguir, si no como consejos que puedes adaptar a ciertas situaciones, sin que tengan por qué buscar un fin concreto, como pueda ser la obtención de poder, y como una advertencia de lo que los demás pueden usar para conseguir cosas de nosotros.

Conocer las armas de los que tenemos enfrente también es un arma en sí misma.

Úselo con responsabilidad.

Las 48 leyes del poder son:

Ley nº 1.- Nunca le haga sombra a su amo.

Si uno tiene ideas más creativas que su jefe, **debe asignárselas a él**, de la forma más pública posible.

Hay que dejar claro que sus consejos no son más que un mero reflejo de los de él.

Ley nº 2.- Nunca confíe demasiado en sus amigos; aprenda a utilizar a sus enemigos.

Nunca hay que dejar que la presencia del enemigo nos altere o nos preocupe – es mejor tener un oponente declarado, o dos, que no saber dónde están los verdaderos enemigos-. El hombre poderoso acepta el conflicto, utilizando a los enemigos para mejorar su reputación como un luchador seguro, en el que se puede confiar en momentos de incertidumbre.

Utilizar amigos siempre limitará el poder de quien los contrata, el amigo raramente será el más capaz de ayudarlo y puede convertirse en un mimado tiránico.

[PND] Como suele decirse, si quieres perder un amigo, monta un negocio con él.

Ley nº 3.- Disimule sus intenciones.

No debemos revelar nunca el objetivo detrás de nuestras acciones, para mantener a la gente desconcertada y desinformada.

Si uno anhela el poder, debe dejar a un lado la honestidad y entrenarse en el arte de ocultar las intenciones.

[PND] Esto sirve también a la hora de montar un proyecto, desarrollarlo y no contar nada a nadie hasta que ya lo tengas avanzado.

Ley nº 4.- Diga siempre menos de lo necesario.

Si se intenta impresionar a la gente con palabras, cuanto más se dice, más ordinario parece y menos controla la situación.

Al decir menos de lo necesario se crea una apariencia de tener conocimientos y poder y se corre el riesgo de decir alguna tontería.

Una vez que las palabras están dichas no se pueden retirar.

Ley nº 5.- Casi todo depende de su prestigio; defiéndalo a muerte.

La reputación es la piedra angular del poder, es inexpugnable, al igual que es el objetivo a destruir de tu enemigo. Después solo queda tomar distancia y que la opinión pública lo destruya.

Pero hay que destruirla con inteligencia, porque si no destrozaremos la nuestra.

Ley nº 6.- Busque llamar la atención a cualquier precio.

Lo que no se ve no tiene valor, la apariencia lo es todo. Hay que destacar.

Es mejor ser atacado o difamado que ignorado.

Cuando se está en una mala situación siempre es buena estrategia atacar a la persona con más visibilidad, si esta responde, nos pondrá el foco encima.

Hay que comprender que la gente se siente superior a la persona cuyas acciones pueden predecir.

Ley nº 7.- Logre que otros trabajen por usted, pero no deje nunca de llevarse los laureles.

Hay que utilizar la sabiduría, el conocimiento y el trabajo de los demás en beneficio propio., al final los ayudantes serán olvidados y nosotros destacaremos.

Hay que encontrar a gente con una habilidad que no tengamos y luego poner nuestro nombre por encima o encontrar la manera de hacer su trabajo nuestro.

“Los tontos aprenden por la experiencia. Yo prefiero sacar provecho de la experiencia de otros”. Bismarck.

Ley nº 8.- Haga que la gente vaya hacia usted y, de ser necesario, utilice la carnada más adecuada para lograrlo.

Hay que obligar a los demás a actuar y nosotros mantener el control. Atraerlo con ricas ganancias y luego atacar.

La manipulación es un juego peligroso. Una vez que alguien sospecha que se le controla es más difícil hacerlo, pero si lo invitamos a nuestro terreno creerán que tienen el control

La esencia del poder está en la capacidad de mantener la iniciativa, de hacer que otros reaccionen ante nuestros movimientos, a que estén a la defensiva.

Ley nº 9.- Gane a través de sus acciones, nunca por medio de argumentos.

Cualquier triunfo momentáneo obtenido por una discusión no es más que una victoria pírrica.

El resentimiento y la animadversión que se crean son más fuertes y duraderos que cualquier cambio momentáneo de parecer.

Hay que hacer cambiar a los demás a través de las acciones, no de la palabra.

“La verdad generalmente se ve, raramente se escucha”, Baltasar Gracián.

Ley nº 10.- Peligro de contagio: evite a los perdedores y los desdichados.

Se puede morir por la miseria de otro, los desafortunados atraerán la mala suerte a ellos y a los demás, debemos asociarnos con los felices.

No hay que arrimarse a los que tienen los mismos defectos que uno.

Ley nº 11.- Haga que la gente dependa de usted.

Para lograr la independencia hay que lograr que los demás dependan de nosotros, cuanto más se cuente con nosotros más libertad tendremos.

No debemos enseñarles todo, solo lo suficiente, para que dependan de nosotros.

Mejor que dependan de nosotros por temor a las consecuencias a que nos dejen por amor.

Ley nº 12.- Para desarmar a su víctima, utilice la franqueza y la generosidad en forma selectiva.

Una acción sincera y honesta tapaná otras muchas deshonestas, y bajará la guardia de los suspicaces. Una vez que consigamos atravesar esa armadura se les puede engañar y manipular a voluntad.

La esencia del engaño esta en la distracción. Distraerlos del tiempo y el espacio para realizar una acción sin que se den cuenta.

La amabilidad y la honradez son una buena manera de distraer y hacer bajar las defensas. Si hacemos creer a alguien, al principio de nuestra relación, que somos honrados y honestos, costará mucho más hacer o que le hagan cambiar esa opinión de nosotros.

Un regalo es el objeto perfecto para esconder un engaño.

[PND] Esto se hace mucho en ventas. Se regala algo porque luego crea la necesidad de tener que devolver ese gesto con una compra.

Ley nº 13.- Cuando pida ayuda, no apele a la compasión o a la gratitud de la gente, sino a su egoísmo.

Para pedir un favor no hay que recodar favores del pasado, hay que descubrir en qué podría salir ese aliado favorecido y exagerarlo desmedidamente.

Tenemos que entrar en la mente del otro para conocer sus necesidades e intereses, si lo conseguimos, la resistencia a ayudarnos desaparecerá mágicamente.

Ley nº 14.- Muéstrese como un amigo, pero actúe como un espía.

Hay que conocer a nuestro rival y sacar toda la información posible para usarla a nuestro favor, pero podemos sacarla nosotros mismos. En encuentros sociales tenemos que hacer las preguntas indirectas para que ellos mismos revelen sus intenciones y debilidades.

Si hacemos ver que abrimos el corazón a otra persona, es más probable que nos revelen sus propios secretos.

Otra opción es irritar al interlocutor, así tendrá una reacción más emocional y aflorarán sus verdaderos pensamientos.

[PND] ¿Cuántas verdades se han dicho en medio de una discusión?

Ley nº 15.- Aplaste por completo a su enemigo.

Si dejas una ascua encendida, por muy apagada que parezca, acabará renaciendo. El enemigo se recuperará y querrá venganza.

Ley nº 16.- Utilice la ausencia para incrementar el respeto y el honor.

Cuanto más se vea y se oiga a una persona, más corriente parece. Si ya tenemos una posición en un grupo, una retirada temporal hará que se nos trate con más admiración. Hay que crear valor por medio de la escasez.

Si uno se hace demasiado accesible se perderá el aura de poder.

Cuando uno se instaura demasiado tiempo en el poder, la gente se cansa de ellos y, por lo tanto, se les pierde el respeto. Hay que saber jugar con las ausencias.

[PND] Esto es algo que choca un poco con la regla nº6, aunque se entiende que una cosa es llegar al poder y otra mantenerlo.

Ley nº 17.- Mantenga el suspenso. Maneje el arte de lo impredecible.

Si somos predecibles, damos a los demás una sensación de control. Un comportamiento que parezca no tener consistencia mantendrá a la gente alerta, incluso llevada al extremo puede intimidar y aterrorizar.

Si cambiamos las costumbres suscitaremos interés y se hablará de nosotros.

[PND] El típico dictador del que no puedes predecir su próxima acción, ese es el más temido.

Ley nº 18.- No construya fortalezas para protegerse: el aislamiento es peligroso.

El aislamiento nos expone al peligro más que protegernos de él. Cortamos nuestro acceso a información importante, llamamos la atención y terminamos por ser un blanco perfecto.

Al encerrarnos nos empezamos a apoyar en un círculo cada vez más pequeño para obtener información y perdemos perspectiva de los hechos que ocurren alrededor.

Si se engaña o se manipula a determinadas personas, pasarán el resto de su vida buscando venganza. Hay que escoger bien a víctimas y oponentes:

- Arrogante y orgulloso: Cualquier pequeño desaire hará que busque venganza.
- Inseguro sin remedio: Es menos violento que el anterior, pero más difícil de descubrir. Si nos damos cuenta de que hemos engañado a esta clase de persona no hay que intentar negociar y solo huir.
- El señor desconfiado: Solo ve lo malo en los demás y piensa que todo el mundo intenta engañarle. Hay que usar esa inseguridad para que se vuelva contra otra gente.

- La serpiente con mucha memoria: Cuando se siente engañado no lo sabrás inmediatamente, se vengará fríamente. Se le puede reconocer por la premeditación en otras acciones de su vida. O se acaba con él o mejor desaparecer.
- Simple, modesto y poco inteligente: Al tener poca inteligencia es difícil engañarlo ya que le cuesta ver el cebo. Su peligro es hacernos perder el tiempo.

[PND] Esto ocurre mucho en Redes Sociales, bloqueamos cierto tipo de contenido y opiniones y vivimos en nuestra burbuja donde todo lo que consumimos es de nuestro gusto sin nadie que ponga en duda nuestra postura.

Ley nº 20.- No se comprometa con nadie.

Es de idiota apresurarse a tomar partido. Si se mantiene la dependencia se llegará a mandar en los demás. Al no unirse a una idea o grupo tendrás la fama de inaccesible.

No hay que rechazar a todo el mundo, a veces hay que hacer concesiones, pero no ir demasiado lejos.

Hay que ponerse en el medio de potencias competidoras. Atraer a cada bando y, mientras cada uno hacen su lucha de poder, nosotros pareceremos más poderosos.

Ley nº 21.- Finja candidez para atrapar a los cándidos: muéstrese más tonto que su víctima.

A nadie le gusta sentirse más tonto que el de al lado. El truco es hacer creer a la víctima que es más inteligente que uno. Una vez convencidos no creerán nuestras intenciones ocultas.

[PND] Esto es el truco del tocomochito de toda la vida.

A las personas hay que darles a entender, de manera subliminal, que son más inteligentes que nosotros y que necesitamos su ayuda. Eso les hará relajarse en su desconfianza.

Ley nº 22.- Utilice la táctica de la capitulación. Transforme la debilidad en poder.

Si se está en una posición débil no se debe luchar, hay que capitular. La rendición da tiempo para que el ganador pierda su poder, da tiempo para recuperarnos y pensar una táctica para volver a la lucha.

El poder siempre está en movimiento. Si uno se encuentra debilitado temporalmente, la rendición es una buena técnica para levantarse de nuevo. Enseña paciencia y autocontrol y disfraza la ambición.

Ley nº 23.- Concentre sus fuerzas.

Hay que conservar la fuerza y el poder concentrándolo en su punto más fuerte. La intensidad siempre vence a la extensión.

En el mundo del poder necesitamos ayuda constante de otras personas. Se ahorra mucha energía y se obtiene más poder concentrándose en una fuente única y adecuada de poder.

Ley nº 24.- Desempeñe el papel de cortesano perfecto.

Domina el arte de la indirecta, adula, cede ante tus superiores y ejerce poder sobre otros de la forma más oblicua y educada.

- Evitar hacer ostentación.
- Actuar con desenfado.
- No ser excesivo con los halagos.
- Conseguir destacar.
- Alterar el estilo y el idioma según la persona con la que se trate.
- Nunca ser portador de malas noticias.
- Nunca establecer una amistad ni intimidad con el patrón.
- Nunca criticar directamente a los que están por encima.
- No pedir demasiados favores a los superiores.
- Nunca bromear sobre las apariencias o el gusto.
- No ser el cínico de la corte.
- Ser capaz de verse a uno mismo.
- Controlar las emociones.
- Estar al día.
- Ser una fuente de placer.

Ley nº 25.- Procure recrearse permanentemente.

No hay que aceptar los papeles que se le imponen. Crea una nueva identidad que exija atención y no aburra a la audiencia.

Hay que ser el dueño de nuestra propia imagen en vez de que otros la creen. Hay que moldear las expresiones del rostro de manera que se adapten a lo que se necesita en cada situación.

Adaptar la máscara.

Quien llora en público puede transmitir simpatía temporalmente, si dura, se pasa a la burla.

Otro paso es crearse un personaje memorable.

Ley nº 26.- Mantenga sus manos limpias.

Hay que parecer un ejemplo de civismo y eficiencia. Hay que utilizar a otros como chivos expiatorios para ocultar la propia implicación.

Las disculpas no sirven para desvanecer equivocaciones, es mejor apartar la atención de uno mismo y buscar un chivo expiatorio que, en muchas ocasiones, es la víctima más inocente posible.

Pero hay que tener cuidado con no crear un mártir, si se es demasiado cruel con los ataques o el castigo puede volverse en contra de uno mismo.

El poderoso nunca debe mancharse las manos de sangre, pero no debe dejar de aplastar al enemigo, por lo que necesitaremos a alguien que haga este trabajo por nosotros, normalmente, de fuera de nuestro círculo.

Se suele usar dándole una información falsa o seleccionada y este esparcirá la palabra.

Ley nº 27.- Juegue con la necesidad de la gente de tener fe en algo, para conseguir seguidores incondicionales.

La gente quiere creer en algo. Hay que ofrecer una nueva causa o fe. Palabras vagas pero llenas de promesas, de entusiasmo, pedir sacrificios en tu nombre.

Hacerlo vago y sencillo: Mediante la palabra, no acciones. Promesas de algo grande y con capacidad de transformación, pero sin decir nada en concreto.

Enfatizar lo visual y lo sensual frente a lo intelectual: Evitar el aburrimiento y el escepticismo. Lo mejor es hacerlo mediante el teatro, rodearse de lujo, enredar con esplendor visual, llenar los ojos del espectador.

Tomar prestadas las formas de la religión organizada para estructurar el grupo: Que llenen las arcas de uno, que hagan sacrificios y aumenten nuestro poder.

Ocultar fuentes de ingresos: No parecer tener ansia por el dinero ni demostrar que tu fuente de ingreso viene de ellos.

Establecer una dinámica de nosotros contra ellos: Cuando el grupo va creciendo hay que evitar el aburrimiento por lo que hay que buscar un ente o grupo contra el que enfrentarse que quiere acabar con vosotros.

[PND] El buscar un enemigo común contra el que luchar es el ABC de cualquier movimiento nuevo, aunque ese enemigo no tenga ni idea de nosotros.

Ley nº 28.- Sea audaz al entrar en acción.

Si no tenemos claro el camino que debemos seguir al entrar en acción, no debemos iniciarlo.

La timidez es peligrosa, mejor entrar con audacia.

Hay que practicar y desarrollar la audacia. El mejor lugar para empezar es en el mundo de la negociación, concretamente de precios. A menudo nos rebajamos pidiendo muy poco.

El movimiento audaz nos hace parecer más poderoso de lo que somos.

[PND] «El mundo entero se aparta ante un hombre que sabe adónde va» Antoine de Saint Exupery

Ley nº 29.- Planifique sus acciones de principio a fin.

La conclusión lo es todo. Hay que preparar todos los detalles, problemas, consecuencias y fatalidades posibles que puedan apartarnos de nuestro objetivo. Si se planea todo uno no se verá abrumado por las circunstancias.

Hay que evitar la tendencia humana de reaccionar a las cosas cuando suceden, y en lugar de eso retroceder, imaginando cosas más importantes que adquieren su configuración más allá de la mirada inmediata de uno.

¿Tendrán mis acciones consecuencias inesperadas? ¿Me crearé nuevos enemigos?

Los finales desgraciados son mucho más comunes que los felices.

Ley nº 30.- Haga que sus logros parezcan no requerir esfuerzos.

Cuando se actúa hay que hacerlo sin esfuerzo, como si se pudiera haber hecho mucho más.

Las acciones propias deben parecer naturales y hechas sin ningún tipo de esfuerzo.

“Una línea de poesía quizás llevará horas. Pero si no tiene la apariencia de ser el pensamiento de un momento, nuestro coser y descoser no habrá servido de nada”. William Butler Yates.

La sprezzatura (hacer las cosas sin esfuerzo) evita que uno revele las acciones interiores de la creación propia, cuando eso ocurre nos convertimos en simples mortales, por lo tanto, da la sensación de que cualquiera podría hacerlo.

Ley nº 31.- Controle las opciones: haga que otros jueguen con las cartas que usted reparte.

Los mejores engaños son aquellos en los que se hace creer a la otra persona que tiene una oportunidad, sienten que controlan la situación. Tenemos que ofrecer opciones que siempre jueguen a nuestro favor, elijan lo que elijan.

A menudo es una elección entre A y B, sin darnos cuenta de que falta el resto del abecedario.

En cuanto aparece la más leve opción de elección no nos damos cuenta de todas las otras opciones que faltan.

Quien elije no cree que esta siendo manipulado, a cambio de un pequeño espacio para maniobrar se le cede a la otra persona toda la voluntad de elección.

- Dar colorido a las opciones: dar una variedad limitada de opciones en la que la mejor opción y la que parece mejor es la que nosotros queremos que escoja.
- Forzar al que se resiste: empujar a alguien a que escoja algo haciéndole creer que queremos lo contrario.
- Alterar el terreno de juego: Si conoces el terreno o el tema mejor que la otra persona podrás hacerle creer qué opción es la mejor, y será la que más te conviene.
- Las opciones limitadas: Por ejemplo, subir el precio cada día que un cliente duda en la compra de tu servicio.
- El hombre débil en el precipicio: Trabajar sus emociones, no dejar que razones, exagerar los peligros de no escoger la opción que queremos.

- Las dos opciones del dilema: No hay opción buena en la que salga ganando, como el abogado que fuerza al testigo a escoger una declaración y ambas debilitan la veracidad de su historia.

[PND] Se usa mucho en técnicas de venta. Por ejemplo, cuando te presentan varios precios y se hace de manera que el cliente cree que escoge el que él quiere. Como el principio de contraste, por ejemplo, usado al vender coches, cuando, por complementos del coche, se pagan precios desorbitados porque comparado con el del valor del coche nos parecen asumibles.

Ley nº 32.- Juegue con las fantasías de la gente.

La verdad se evita porque es fea y desagradable. Quien sepa crear romanticismo o provocar fantasía conseguirá ser como un oasis en el desierto, todo el mundo querrá estar cerca de ellos. Hay que aprovecharse de las fantasías de las masas.

Quien pueda crear fantasía de una realidad opresora tendrá un poder ilimitado.

Por ejemplo, El cambio es lento y gradual, requiere mucho esfuerzo y constancia e incluso golpes de suerte. Esto se puede fantasear con que una transformación repentina conseguirá hacernos llegar a nuestros sueños de manera rápida y evitando esfuerzos o dolores de ningún tipo.

[PND] Muy actual con el tema “hazte millonario rápido” y cursos de vendehúmos. Al igual que las fotos con lambos, mujeres y dinero para demostrar que son personas de éxito y venderte algo para que tú también lo consigas.

Ley nº 33.- Descubra el talón de Aquiles de los demás.

Todos tenemos una debilidad. Ya sea una inseguridad, emoción o necesidad incontrolable. Si lo encontramos, podemos explotarlo en beneficio propio.

- Un plan estratégico de acción: Hay que buscar una estrategia para poder entrar en esa armadura que todos llevamos cada día que oculta nuestras debilidades.
- Prestar atención a los gestos y señales inconscientes: Lo que no se dice con los labios se dice a través de los gestos, y no solo qué busca, si no cómo lo busca también da muchas pistas, además de las conversaciones cotidianas, mina de información.
- Conocer sus ídolos, lo que adora, aquello por lo que haría cualquier cosa.
- Descubrir al niño desamparado: La mayoría de las debilidades comienzan en la infancia. Conocer esa debilidad infantil nos dará pistas para descubrir las del adulto.
- Buscar los contrastes: Aquello de lo que uno se pavonea suele ser lo contrario a lo que se es. Debilidades en lo opuesto a lo que ponen de manifiesto.
- Llenar el vacío: Los dos mayores vacíos son la inseguridad y la infelicidad. Si eres capaz de llenar ese vacío tendrás ventaja.
- Alimentar las emociones incontrolables: Quien tiene temores o deseos incontrolables son los más fáciles de atacar y de controlar.

Ley nº 34.- Actúe como un rey para ser tratado como tal.

La manera en que uno se comporta determina el tratamiento que recibe. Si actuamos de manera vulgar, a largo plazo se nos perderá el respeto.

Porte regio. Actuar con dignidad siempre, es la máscara perfecta.

Presentar siempre peticiones audaces.

Atacar a la persona más elevada del entorno, eso nos pondrá a la misma altura.

Algún regalo al jefe, eso indica que sois iguales.

Ley nº 35.- Domine el arte de la oportunidad.

No hay que dar nunca la impresión de actuar apresuradamente. Hay que dar la sensación de que se es paciente. Tiene que descubrir los tiempos y tendencias que nos llevarán al objetivo, y mantenerse al margen cuando no sea la hora y atacar en el momento preciso.

[PND] Esto vale para el amor, la guerra, las artes marciales e incluso hasta para aparcar.

Ley nº 36.- Menosprecie las cosas que no puede obtener: ignorarlas es la mejor de las venganzas.

Al reconocer un problema insignificante se le otorga existencia y credibilidad. Cuanta más atención se le preste a un enemigo más se le fortalece. Incluso aunque sepamos que podemos vencer puede ser que, tras la victoria, el vencido levante más simpatías que el vencedor.

[PND] También afectan al ánimo. Valorar la opinión de un hater, contestarle y entrar en un debate absurdo desgasta física y mentalmente. Normalmente estos haters buscan lo que ya hemos visto en otras leyes, ponerse el foco encima al tú tratarlo como un igual y llevarte al límite para descubrir donde esta y quién eres realmente en un momento visceral.

Ley nº 37.- Arme espectáculos imponentes.

Las imágenes sorprendentes y los grandes gestos simbólicos crean el aura del poder. Abrumados por las apariencias, nadie se percatará de lo que estamos haciendo realmente.

Usar el poder de los símbolos e imágenes a partir de lo antiguo tendrá un efecto poético, y la asociación del que lo ve dispara su sensación de participación.

Ley nº 38.- Piense como quiera, pero compórtese como los demás.

Si hacemos espectáculo por ir en contra de los tiempos, y nos pavoneamos de nuestras ideas poco convencionales, los demás pensarán que queremos llamar la atención y que los despreciamos. Es más seguro fundirse con la corriente general y nutrirse de ella. Solo hay que compartir la originalidad con amigos tolerantes y con los que creemos que lo apreciarán.

Necesitamos representar todo tipo de papeles de cara a todo el mundo. Colocarse de nuevo la máscara.

Ley nº 39.- Revuelva las aguas para asegurarse una buena pesca.

Hay que mantenerse siempre calmado y objetivo. Si se puede conseguir enfurecer al enemigo mientras se mantiene la calma se obtiene una gran ventaja. Si se encuentra el talón de Aquiles de su vanidad, tendremos las riendas de la situación.

La gente irritada termina pareciendo ridícula, da la impresión de ser desproporcionada su reacción.

Nada en el ámbito del poder es personal. Las causas suelen ser anteriores, incluso desde la infancia.

Una vez que uno comprende que no es algo personal y se mantiene frío, se puede jugar con esas emociones de la otra persona y sacar rédito.

Ley nº 40.- Menosprecie lo que es gratuito.

Lo que se ofrece gratis tiene peligro, lleva implícito algún intercambio oculto. Paga por lo que realmente valga la pena, así se libra uno de la gratitud, la culpa y el fraude. La generosidad es un símbolo de poder.

Al dar el regalo adecuado se coloca al receptor en una situación de obligación.

[PND] Si te pido tu email a cambio de algo gratis será porque en algún momento quiero venderte algo. O si entras en una discoteca sin pagar entradas es porque el reclamo eres tú.

Ley nº 41.- Evite imitar a los grandes hombres.

Lo que ocurre primero siempre parece mejor y más original que lo que viene después. Si sucedes a alguien famoso tendrás que hacer el doble de esfuerzo para superarle. Hay que "matar al padre", despreciar el legado y brillar con luz propia.

Establecer una cierta distancia con respecto al predecesor exige, a menudo, algún tipo de simbolismo, una manera de anunciarla públicamente.

No se puede recrear lo que ya ha tenido éxito, no sale bien.

Ley nº 42.- Muerto el perro, muerta la rabia.

A menudo se puede seguir la pista de un problema hasta un individuo fuerte. Si se permite que tengan espacio acabarán con nuestra influencia. Es necesario neutralizarlo, aislándolo o alejándolo.

Atacar al pastor desalienta a las ovejas, se pierde el centro de gravedad.

Ley nº 43.- Trabaje sobre el corazón y la mente de los demás.

La coacción provoca reacciones que acaban volviéndose contra nosotros. Hay que seducir para que nos sigan, suavizar al contrario manejando sus emociones.

La gente no quiere ayudarte a nada, solo mira por su propio interés. Si no tienes nada que ofrecer a ese egoísmo resultarás desagradable.

Hay que jugar con sus emociones y con su capacidad intelectual.

La manera más efectiva de entrar en su mente es demostrando, tan sencillamente como sea posible, como les beneficiará una acción.

Ley nº 44.- Desarme y enfurezca con el efecto espejo.

Cuando reflejamos el comportamiento de un enemigo, actuando igual que él, no logra entender nuestra estrategia.

Les ridiculiza y humilla, haciendo que reaccionen de forma excesiva. Si le ponemos un espejo delante de su mente, lo seducimos porque cree que pensamos igual, pero si lo hacemos delante de las acciones, le damos una lección.

- Efecto neutralizador: Imitar sus acciones, estrategia de la mímica.
- Efecto Narciso: Todos estamos enamorados de nosotros mismos. Hay que mirar profundamente en el alma del resto de la gente, desentrañando sus deseos más íntimos, valores y gustos, y nos reflejamos en ellos, haciendo que se vean a ellos mismos y que caigan en la trampa.
- Efecto moral: Enseñar una lección dándoles de su propia medicina. Hacerles lo que nos han hecho a nosotros para que sientan lo mismo.
- Efecto alucinógeno: Hay que crear una copia perfecta de un objeto, lugar o persona. La gente toma el objeto por real porque tiene su apariencia física. Es lo que suelen usar los timadores.

Ley nº 45.- Predique la necesidad de introducir cambios, pero nunca modifique demasiado a la vez.

Las personas son criaturas de costumbres. Una excesiva innovación les resulta traumática. Si se es nuevo en una posición de poder, debe demostrar respeto hacia la antigua manera de hacer las cosas.

Hay que dotar los cambios de la cómoda apariencia de antiguos acontecimientos y tradiciones, haciendo declaraciones públicas de apoyo a los valores del pasado, que servirán para que los nuevos cambios sean mejor acogidos.

Ley nº 46.- Nunca se muestre demasiado perfecto.

Parecer mejor que los demás siempre resulta peligroso, pero lo más expuesto de todo es aparentar no tener ningún defecto. La envidia provoca enemigos silenciosos. Es inteligente en alguna ocasión mostrar algún defecto y reconocer algún vicio inofensivo.

Ley nº 47.- No vaya más allá de su objetivo original; al triunfar, aprenda cuándo detenerse.

El momento de la victoria es peligroso, la arrogancia y el exceso de confianza pueden empujarnos más allá de la meta que nos habíamos marcado y, al ir demasiado lejos, pueden aparecer nuevos enemigos. Marcarnos una meta y, cuando la alcancemos, detenernos.

Ley nº 48.- Sea cambiante en su forma.

En lugar de mantener una forma que el enemigo pueda agarrar, tenemos que mantener la capacidad de adaptación y estar en movimiento. No hay que apostar nunca por la estabilidad y el orden duradero. Todo cambia.

El poder solo puede prosperar si es flexible en su forma y uno de los requisitos es no tomarse nada personalmente.

EJERCICIOS Y PREGUNTAS PARA PENSAR

En esta sección te planteo varias preguntas y ejercicios para que despierten dudas y te generen distintas inquietudes y te lleven a mejorar por ti mismo. Si quieres compartirlas conmigo puedes hacerlo por redes sociales o al email oscar@pensarnoduele.es

No pienses en estas leyes como algo ceñido a alguien que quiera poder a toda costa, hay muchos aprendizajes, pregúntate, ¿Cuál de estas leyes podría adaptar en mi día a día (trabajo, pareja, etc.)?

¿Has reconocido algún comportamiento de estas leyes que te hayan hecho a ti mismo? ¿Cuál?

¿Podrías contratacar si alguien intenta usar contigo alguna de estas leyes? Escoge alguna y piensa como lo harías.

Escoge tres de estas leyes y úsalas, adaptadas a tu objetivo, en la próxima semana, ya sea con conocidos o en tu entorno.

SI TE HA GUSTADO ESTE RESUMEN CON COMENTARIOS PUEDES ENCONTRAR MÁS TEMAS
PARA HACERTE PENSAR EN

PENSAR N×DUELE

WEB> [PENSARNODUELE.ES](https://pensarnoduele.es)

COMUNIDAD> [DISCORD](#)

SI TIENES CUALQUIER SUGERENCIA QUE HACERME, PREGUNTA, PROPUESTA O, SIMPLEMENTE,
CONECTAR, PUEDES HACERLO EN INSTAGRAM O EN EL CORREO OSCAR@PENSARNODUELE.ES