

Análisis libro: Las 48 leyes del poder

Modulo: Gerencia y Liderazgo

Grupo 3:

2015-0675 Mergin Meran

2015-1034 Denny Furcal

2014-1831 Gustavo Reynoso

2013-1526 Dilenia Quezada

2011-2370 Jhery Coronado

Grupo 4:

2014-1830 Juan Tejada

2015-0510 Rafaela A. González Canario

2014-0804 Ludwing Hernández

2014-1569 Starling Germosen Reynoso

\_\_\_\_\_\_\_\_ German Bierd

Grupo 5:

2015-0668 Mary Angel Soto

2008-1854 Merilyn Mojica

2001-2628 William Arias

2014-0660 Freidy Núñez

2014-1532 Zobiesky Ovalle Pérez

Julio 2015

Profesor: Manuel Antonio Molina Colon

UNAPEC, Maestría en Comercio Electrónico

Julio 2015

Tabla de Contenido

[ANALISIS GENERAL 4](#_Toc426374578)

[1. NO LE HAGA SOMBRA A SU AMO 5](#_Toc426374579)

[2. NUNCA CONFIAE DEMASIADO EN SUS AMIGOS; Y APRENDA UTILIZAR A SUS ENEMIGOS 5](#_Toc426374580)

[3. DISIMULE SUS INTENCIONES 5](#_Toc426374581)

[4. DIGA SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO 6](#_Toc426374582)

[5. CASI TODO DEPENDE DE SU PRESTIGIO; DEFIENDALO A MUERTE 6](#_Toc426374583)

[6. BUSQUE LLAMAR LA ATENCION A CUALQUIER PRECIO 6](#_Toc426374584)

[7. LOGRE QUE OTROS TRABAJEN POR USTED, PERO NO DEJE NUNCA DE LLEVARSE LOS LAURELES 7](#_Toc426374585)

[8. HAGA QUE LA GENTE VAYA HACIA USTED Y DE SER NECESARIO, UTILICE LA CARNADA MAS ADECUADA PARA LOGRARLO 7](#_Toc426374586)

[9. GANE A TRAVES DE SUS ACCIONES, NUNCA POR MEDIO DE ARGUMENTOS 8](#_Toc426374587)

[10. PELIGRO DE CONTAGIO: EVITE A LOS PERDEDORES Y LOS DESDICHADOS 8](#_Toc426374588)

[11. HAGA QUE LA GENTE DEPENDA DE USTED 9](#_Toc426374589)

[12. PARA DESARMAR SU VÍCTIMA UTILICE SU FRANQUEZA Y LA GENEROSIDAD EN FORMA SELECTIVA 9](#_Toc426374590)

[13. CUANDO PIDA AYUDA A OTRA PERSONA NO APELE A LA COMPASIÓN O A LA GRATITUD DE LA GENTE SINO A SU EGOÍSMO 10](#_Toc426374591)

[14. MUÉSTRESE COMO UN AMIGO PERO ACTÚE COMO UN ESPÍA 10](#_Toc426374592)

[15. APLASTE POR COMPLETO A SU ENEMIGO 11](#_Toc426374593)

[16. UTILICE LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR EL RESPETO Y EL HONOR 11](#_Toc426374594)

[17. MANTENGA EL SUSPENSO. MANEJE EL ARTE DE LO IMPREDECIBLE 12](#_Toc426374595)

[18. NO CONSTRUYA FORTALEZAS PARA PROTEGERSE: EL AISLAMIENTO ES PELIGROSO 12](#_Toc426374596)

[19. SEPA CON QUIEN ESTA TRATANDO: NO OFENDA A LA PERSONA EQUIVOCADA 13](#_Toc426374597)

[20. NO COMPROMETERSE CON NADIE 13](#_Toc426374598)

[21. FINJA CANDIDEZ PARA ATRAPAR A LOS CANDIDOS: MUESTRESE MÁS TONTO QUE SU VICTIMA 14](#_Toc426374599)

[22. UTILIZAR LA TÁCTICA DE LA CAPITULACION. TRANSFORME LA DEBILIDAD EN PODER 14](#_Toc426374600)

[23. CONCENTRE SUS FUERZAS 15](#_Toc426374601)

[24. DESEMPEÑE EL PAPEL DE CORTESANO PEREFCTO 15](#_Toc426374602)

[25. PROCURE RECREARSE PERMANENTEMENTE 15](#_Toc426374603)

[26. MANTENGA SUS MANOS LIMPIAS 15](#_Toc426374604)

[27. JUEGUE CON LA NECESIDAD DE LA GENTE DE TENER FE EN ALGO, PARA CONSEGUIR SEGUIDORES INCONDICIONALES 16](#_Toc426374605)

[28. SEA AUDAZ AL ENTRAR EN ACCION 16](#_Toc426374606)

[29. PLANIFIQUE SUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN 16](#_Toc426374607)

[30. HAGA QUE SUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZOS 16](#_Toc426374608)

[31. CONTROLE LAS OPCIONES: HAGA QUE OTROS JUEGUEN CON LAS CARTAS QUE USTED REPARTE 17](#_Toc426374609)

[32. JUEGUE CON LAS FANTASIAS DE LA GENTE 17](#_Toc426374610)

[33. DESCUBRA EL TALON DE AQUILES DE LOS DEMAS 18](#_Toc426374611)

[34. ACTUE COMO UN REY PARA SER TRATADO COMO TAL 20](#_Toc426374612)

[35. DOMINE EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD 20](#_Toc426374613)

[36. MENOSPRECIE LAS COSAS QUE NO PUEDE OBTENER: IGNORARLAS ES LA MEJOR DE LAS VENGANZAS 21](#_Toc426374614)

[37. ARME ESPECTACULOS IMPONENTES 22](#_Toc426374615)

[38. PIENSE COMO QUIERA, PERO COMPORTESE COMO LOS DEMAS 22](#_Toc426374616)

[39. REVUELVA LAS AGUAS PARA ASEGURARSE BUENA PESCA 24](#_Toc426374617)

[40. MENOSPRECIE LO QUE ES GRATUITO 24](#_Toc426374618)

[41. EVITE IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES 26](#_Toc426374619)

[42. MUERTO EL PERRO, SE ACABO LA RABIA 27](#_Toc426374620)

[43. TRABAJE SOBRE LA MENTE Y EL CORAZON DE LOS DEMAS 27](#_Toc426374621)

[44. DESARME Y ENFUREZCA CON EL EFECTO ESPEJO 28](#_Toc426374622)

[45. PREDIQUE LA NECESIDAD DE INTRODUCIR CAMBIOS, PERO NUNCA MODIFIQUE DEMASIADO A LA VEZ 29](#_Toc426374623)

[46. NUNCA SE MUESTRE DEMASIADO PERFECTO 30](#_Toc426374624)

[47. NUNCA SE MUESTRE DEMASIADO PERFECTO 30](#_Toc426374625)

[48. SEA CAMBIANTE EN SU FORMA 30](#_Toc426374626)

# ANALISIS GENERAL

El Grupo 5 como parte de las asignaciones del profesor procedió a leer este interesante libro “**Las 48 leyes de Poder**” del Robert Greene y a realizar el análisis de las leyes No.33 al 48 del mismo, de forma general son leyes o reglas para conocer el lado oscuro del poder así como actuar con inteligencia, engaño y liderazgo.

Estas leyes en general han sido de mucha controversia, y hay muchas muy útiles que pueden abrirnos los ojos y prepararnos para el entorno altamente competitivo en el que nos movemos, destacamos que el poder en una organización o en cualquier grupo social requiere de estrategias y de mucha inteligencia para obtenerlo.

En todo el libro el autor nos lleva por pasajes históricos donde se han aplicado cada una de estas leyes, encontramos líderes como  Napoleón, Julio César, Hitler, Gengis Kan y como estos han aplicado estas leyes en determinadas situaciones. Así como pensadores como Confucio, Maquiavelo, que complementan y hasta sustentan muchas de estas reglas.

Al analizar y reflexionar estas leyes, principalmente de la No.33 a la No.48, que es en donde enfocamos nuestro análisis, reconocemos que no todas pueden ser útiles por lo radical que son varias, pero podemos aprovechar muchas de éstas, en este mundo donde debemos estar alerta y entrar en acción en todo momento, porque cuando dejamos que los demás nos controlen y decidan por nosotros, estaremos en parte perdidos.

Mary Angel Soto, 2015-0668

# NO LE HAGA SOMBRA A SU AMO

Esta ley es muy clara y cierta, el que opta por hacer sombra a su amor puede tener serias consecuencias, como dice el autor, en un minuto puede pasar de la gloria al infierno. Todo amo desea brillar más que todos a su alrededor. Debemos hacer creer que los que están por encima de uno se sientan lo suficientemente superiores. No es buena idea pasarse con halagos públicamente, puede ser contraproducente.

Consiguiendo que nuestros jefes o amos brillen más, llegaremos a la cima del poder.

Mergin Meran, 2015-0675

# NUNCA CONFIAE DEMASIADO EN SUS AMIGOS; Y APRENDA UTILIZAR A SUS ENEMIGOS

En parte no estoy de acuerdo con esta ley, el relato del libro puede ser muy verdad, pero no fue el amigo el problema del rey, fue la confianza extrema en este. Existen personas como el rey que no evalúan los consejos de los demás, entiendo que ese debe ser otro punto a tomar en cuenta. En el caso de las relaciones de trabajos con amigos se deben separar muy bien las funciones, para así evitar confusiones. Y en la vida real no es tan fácil tener acceso a los enemigos como para congraciarnos con ellos tan fácilmente.

Mergin Meran, 2015-0675

# DISIMULE SUS INTENCIONES

Esta ley nos habla de que no rebelemos nunca nuestras intenciones, que nuestras mejores cartas con las que tenemos escondidas, así mantenemos a nuestros oponentes desconcertados y desinformados. Si no se tiene una pista de nuestras intenciones el otro no puede prepararse o defenderse eficazmente. “Los mejores burladores usan una fachada inocente para no llamar la atención de su presa”. También el libro nos dice que si una persona es famosa por mentir, le costara mucho parecer lo contrario.

Mergin Meran, 2015-0675

# DIGA SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO

En resumen, que no se debe hablar tanto, pues las otras personas sabrán de nosotros lo que les interesa y lo que no. Terminarán aburridos de nuestra presencia. Que se debe cuidar mucho lo que se dice que una vez que las palabras han salido de nuestra boca no hay forma de recogerlas. Las personas calladas suelen intrigar e impresionar más que las elocuentes.

Al hablar mucho se puede perder el sentido a lo que se dice.

Mergin Meran, 2015-0675

# CASI TODO DEPENDE DE SU PRESTIGIO; DEFIENDALO A MUERTE

Nuestra reputación es la base del poder. Sólo a través de la reputación se puede intimidar y ganar; una vez que se pierde, sin embargo, uno se vuelve vulnerable y blanco de ataques por todos los lados. La reputación debe ser algo que no entre en discusión. Siempre hay que estar alerta ante la posibilidad de un ataque, para defenderse antes de que ocurra. Mientras, hay que saber destruir al enemigo haciendo obvios sus desaciertos en cuanto a su reputación. Después dejar que todo caiga por su propio peso.

Denny Furcal, 2015-1034

# BUSQUE LLAMAR LA ATENCION A CUALQUIER PRECIO

Casi todo se juzga por la apariencia; pero no estoy muy de acuerdo en que llamar siempre la atención sea uno de los caminos correctos para llegar al éxito. Aunque no es bueno perderse entre la muchedumbre ni quedar en el olvido. Hay que destacar de buena manera. Entiendo que se debe llamar la atención haciendo las cosas bien y lo correcto, entiendo que el que vive llamando la atención a toda costa puede que tenga problemas de autoestima.

Denny Furcal, 2015-1034

# 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 pero en beneficio de todos, eso de usar el trabajo ajeno para sus beneficios no es lo correcto. Cuando los superiores dan los créditos del trabajo a cada quien el empleado se siente más a gusto, es uno de los incentivos que produce un buen clima laboral. No suelen caer bien a sus subordinados los superiores que implementan esta acción.

Denny Furcal, 2015-1034

# HAGA QUE LA GENTE VAYA HACIA USTED Y DE SER NECESARIO, UTILICE LA CARNADA MAS ADECUADA PARA LOGRARLO

Debemos planificar con cautela(el momento y el lugar), atrayendo a nuestra victima de manera sutil, de ser necesario, llevando a cabo una serie de movimientos audaces(obligando a nuestro adversario a operar en terreno extraño, para que asuma una posición defensiva, generando la ilusión de que nuestro adversario tiene el control), tomando siempre en cuenta , las debilidades de nuestra víctima, manejándonos en un segundo plano, utilizando una acción eficaz en vez de una acción agresiva, logrando que los demás reaccionen frente a sus acciones y conseguir que sus adversarios y quienes les rodean se pongan a la defensiva, para que nuestras victimas venga hacia nosotros, de esta manera nos aseguramos que estamos controlando la situación. Para lograr esto, debemos aprender a controlar/dominar la influencia de la ira.

Gustavo Reynoso, 2014-1831

# GANE A TRAVES DE SUS ACCIONES, NUNCA POR MEDIO DE ARGUMENTOS

El argumentador no comprende que las palabras nunca son neutrales, y que discutir con su superior impugna la inteligencia de alguien más poderoso que él, debemos imponer nuestra posición a través de las acciones, en lugar de recurrir a argumentos verbales.

La argumentación tiene una función vital en el ámbito del poder: distraer y tapar huellas, cuando queremos engañar a alguien o nos sorprendan en una mentira.

Nunca discuta, en una sociedad no debe discutir nada; sólo debemos presentar resultados.

Gustavo Reynoso, 2014-1831

# PELIGRO DE CONTAGIO: EVITE A LOS PERDEDORES Y LOS DESDICHADOS

La desdicha de los demás nos puede conducir a la muerte: Evitemos a los desdichados, no discutamos con ellos, no le ayudemos, no presentamos esta persona a nuestras amistades, así que debemos de huir de la presencia de la persona toxica, ya que las consecuencias son nefastas si mantenemos algún tipo de relación. No se gana nada asociándose con quienes solo contagian de miseria y sus desgracias. En cambio, al acercarse a los afortunados solo ganara poder y buena suerte.

Gustavo Reynoso, 2014-1831

# HAGA QUE LA GENTE DEPENDA DE USTED

Para mantener la independencia es necesario e indispensable que los demás lo requieran y lo necesiten, cuanto más confíen y dependan de usted, tanto más libertad usted tendrá. Haga que la gente dependa de usted para lograr su felicidad y prosperidad y no tendrá nada que perder. Nunca enseñe a los demás lo suficiente como para que puedan arreglárselas sin su ayuda. La necesidad gobierna el mundo, la gente rara vez actúa si no se ve obligada a ello, si usted no se hace indispensable prontamente será descartado a la primera oportunidad que se presente.

Recomendaciones: El máximo poder reside en lograr que los demás hagan lo que usted quiere. Usted necesita a los demás como aliados inherentes o incluso como amos débiles que servirán de fachada.

Como conseguir que los demás dependan de usted, utilizando la táctica de servicio secreto, conociendo los secretos de los demás.

No compartan las mismas convicciones políticas.

No piense que por depender de usted su amo lo querrá al contrario.

Dilenia Quezada, 2013-1526

# PARA DESARMAR SU VÍCTIMA UTILICE SU FRANQUEZA Y LA GENEROSIDAD EN FORMA SELECTIVA

Un gesto sincero y honesto compensara desenas de actitudes dictadas por hipocresía y la falsedad el gesto de franca y honesta generosidad hace bajar la guardia a un al individuo mas desconfiado. Una vez que su sinceridad haya abierto una brecha en la armadura del otro podrá manipularlo y embaucarlo a su antojo.

Claves para alcanzar el poder:

La esencia del engaño es la distracción, lo mejor es aplicar honestidad selectiva desde el primer encuentro con otra persona.

Dilenia Quezada, 2013-1526

# CUANDO PIDA AYUDA A OTRA PERSONA NO APELE A LA COMPASIÓN O A LA GRATITUD DE LA GENTE SINO A SU EGOÍSMO

Si necesita la ayuda de un aliado no se moleste en recordarle el apoyo que le dio en el pasado o sus bunas acciones. El pasado se ignora o se olvida, por el contrario al formular su pedido de colaboración usted muestra elementos que beneficiaran a la otra persona y hacen hincapié en ello, su contrincante responderá con entusiasmo a su petición al detectar el beneficio que obtendrá por ello. La norma siempre ha sido que los más débiles se someten a los más fuertes.

Claves para alcanzar el poder: Pedir ayuda es un arte que depende de la habilidad que usted posea para comprender a la persona que está tratando y confundir sus propias necesidades con las del otro. El interés propio es lo que mueve a la gente. En el camino de adquisición de poder usted debe de aprender a meterse en la mente del otro ver sus necesidades e intereses y hacerse una pantalla de sentimientos propios que les impiden ver la verdad.

Dilenia Quezada, 2013-1526

# MUÉSTRESE COMO UN AMIGO PERO ACTÚE COMO UN ESPÍA

En esta ley, la persona comienza a investigar a sus objetivos con el fin de aprender lo más que pueda sobre los mismos y así poder predecir los posibles movimientos que hará esa persona y anticiparse a ellos; otra técnica empleada es la de sacar información de forma sutil utilizando lo que podría parecer una inocente conversación en donde usted comienza a ganarse la confianza de la otra persona y deja que la otra persona hable de sí mismos, para que así se abra y revele sus secretos.

Otra forma de lograr que su objetivo haga lo que usted desea, es suministrando información falsa, sabiendo usted como esa otra persona va a reaccionar, puede utilizar esta coyuntura para que esa otra persona haga algo que usted espera que haga.

Jhery Coronado, 2011-2370

# APLASTE POR COMPLETO A SU ENEMIGO

En esta ley se pude ver como es una necesidad imperiosa el aplastar de manera total al enemigo, no solo es derrotarlo, sino aplastarlo y destruirlo por completo, sin dejar espacio de que tenga una oportunidad de levantarse o recuperarse, pues de hacerlo el mismo volverá en contra de usted para vengarse.

También demuestra lo que tiene que ser capaz una persona para mantenerse en el poder, pues mientras más poder logre una persona tener, más enemigos levantara en su contra y si quiere prevalecer y continuar en el poder debe de emplear ese mismo poder para destruirlos por completo.

Jhery Coronado, 2011-2370

# UTILICE LA AUSENCIA PARA INCREMENTAR EL RESPETO Y EL HONOR

En esta ley se hace un uso intensivo de la ausencia, la misma se utiliza solo cuando se llega a tener cierto poder y estatus, de modo que la otra u otras personas “extrañaría” su presencia, esta ausencia creara en las personas el sentir o la necesidad de su personas y una vez que regrese al escenario pública, la gente no solo lo recibirá, sino que lo trataran con más respeto de cómo lo trataban antes.

Esto se ve mucho en parejas de novios en donde uno de los dos en cierto momento decide alejarse o cortar la relación, esto crea en la otra persona un sentir de necesidad de su persona.

Jhery Coronado, 2011-2370

# MANTENGA EL SUSPENSO. MANEJE EL ARTE DE LO IMPREDECIBLE

El ser humano tiene la capacidad de modificar de manera consciente su comportamiento, improvisar y superar el peso del hábito y la rutina. Sin embargo, la mayoría de los hombres no toman conciencia de su poder. Prefieren la comodidad de la rutina, ceder a la naturaleza animal que los impulsa a repetir, una y otra vez, los mismos actos compulsivos. Lo hacen porque ello no exige esfuerzo alguno y porque creen, erróneamente, que si no desconciertan o perturban a los demás, éstos los dejarán tranquilos. Es necesario comprender algo fundamental: una persona poderosa despierta un cierto grado de temor, desconcertando en forma deliberada a quienes la rodean, a fin de tener siempre la iniciativa. A veces es necesario golpear sin previo aviso, hacer temblar a los demás cuando menos lo esperan. Es un arma que los poderosos han usado durante siglos.

Juan Tejada, 2014-1830

# NO CONSTRUYA FORTALEZAS PARA PROTEGERSE: EL AISLAMIENTO ES PELIGROSO

Esta ley hace un llamado a que los líderes deben mezclarse, y y que estar lejos de la acción, que el aislamiento puede poner en peligro su proyecto de vida. Y que tener las personas indicadas a su alrededor garantiza su permanencia y seguridad.

Juan Tejada, 2014-1830

# SEPA CON QUIEN ESTA TRATANDO: NO OFENDA A LA PERSONA EQUIVOCADA

Nunca suponga que la persona con la que está tratando es más débil o menos importante que usted. Algunos hombres tardan en ofenderse, lo que hace que usted malinterprete su actitud y los insulte sin preocuparse por ello. Pero si usted llega a ofender el honor y el orgullo de estos individuos, lo harán blanco de una violencia que parecerá repentina y exagerarla, en vista de la lentitud de sus reacciones anteriores. Si usted quiere rechazar a este tipo de persona, le conviene hacerlo cón cortesía y respeto, aun cuando sienta que su petición es impertinente, o su oferta, ridícula. Nunca los rechace con un insulto hasta no conocerlos más a fondo; siempre es posible que se encuentre frente a una persona no esperada.

Juan Tejada, 2014-1830

# NO COMPROMETERSE CON NADIE

Esta ley nos quiere decir que es tonto o idiota la persona se apresura a tomar decisiones sin pensar ante diferentes situaciones; debemos tratar de ser pacientes y no ser impulsivos, escuchar a los demás y luego actuar. En medio de un percance entre diferentes partes; seduzca a una de las partes con promesas de ayuda; la otra parte, que siempre tratará de superar al enemigo, también lo cortejará. Mientras cada una de las partes compita con la otra por la atención de usted, usted parecerá una persona muy influyente y deseable. Logrará acumular más poder que si se hubiese comprometido con uno u otro bando.

Sin embargo para ser claros al accionar de esta forma tendremos que mantenernos interiormente libre de ataduras emocionales y ver a quienes nos rodean como escalones en su ascenso a la cima del poder. No podemos permitir ser uso de nadie.

Rafaela A. González Canario, 2015-0510

# FINJA CANDIDEZ PARA ATRAPAR A LOS CANDIDOS: MUESTRESE MÁS TONTO QUE SU VICTIMA

El actuar como tontos o idiotas nos hace parecer brutos o pocos inteligentes ante los demás; sin embargo nuestra artimaña consiste en hacer sentir superiores a los demás, mostrarnos débil o pocos inteligentes; disfrazarnos de corderos y crear un aura de debilidad.

De esta forma crearemos un camuflaje o percepción de nosotros ante esa persona, pero en realidad buscamos la oportunidad para sacar nuestras garras y atacar a nuestra víctima.

Rafaela A. González Canario, 2015-0510

# UTILIZAR LA TÁCTICA DE LA CAPITULACION. TRANSFORME LA DEBILIDAD EN PODER

Según mi punto de vista la debilidad no es un pecado, y en algunos casos, hasta puede convertirse en un punto a favor si sabemos manejarla de la manera adecuada. El rendirnos nos hace ver débiles, sin embargo en ciertos momentos, lleva implícito un gran poder: el de adormecer al enemigo y hacerlo sentir seguro, con lo cual se gana tiempo para recomponer fuerzas, tiempo para boicotear al enemigo, tiempo para la venganza.

Si observamos que ante una situación tenemos todas las de perder, no vale la pena esforzarse por honor. Nunca sacrifiquemos este tiempo a cambio del honor; pero hay momentos en que debemos poner la otra mejilla y desconcertar a nuestro contrincante.

Rafaela A. González Canario, 2015-0510

# CONCENTRE SUS FUERZAS

No se puede andar como locos atacando a todos los enemigos, debemos centrarnos en puntos estratégicos, ser intensos nos garantizara el triunfo.

Ludwing Hernández, 2014-0804

# DESEMPEÑE EL PAPEL DE CORTESANO PEREFCTO

Ser lambón, lengua de corbata y otros términos despectivos que usamos para los aduladores, es una buena estrategia política, a quien va a retribuir mas nuestro jefe, al callado que hace bien su trabajo pero odia al jefe y su puesto, o al que hace el trabajo medianamente bien pero siempre esta pendiente del jefe y alagándolo?.

Ludwing Hernández, 2014-0804

# PROCURE RECREARSE PERMANENTEMENTE

No te mantengas aburrido, siempre entretente, no seas uno más del montón en base a lo que la sociedad entienda, llama la atención.

Ludwing Hernández, 2014-0804

# MANTENGA SUS MANOS LIMPIAS

El modus operandis de líderes como Balaguer y Leonel Fernández, cuando tengas que desacerté de un rival, procura que parezca todo como que fue casualidad, si ese empleado que te quiere serruchar el puesto es despedido por una falla inesperada en el sistema en que ambos trabajaban, procura que no hallan evidencias de que fuiste tu quien lo hizo intencionalmente, un líder siempre debe mantenerse impecable.

Starling Germosen Reynoso, 2014-1569

# JUEGUE CON LA NECESIDAD DE LA GENTE DE TENER FE EN ALGO, PARA CONSEGUIR SEGUIDORES INCONDICIONALES

Los líderes de las iglesias son los expertos en este tema, un líder también sabe jugar con la esperanza de los demás, pues en el fondo, y esto es algo estudiado, a nadie le gusta que le digan la verdad.

Starling Germosen Reynoso, 2014-1569

# SEA AUDAZ AL ENTRAR EN ACCION

No puedes entrar con dudas en acción, si tienes dudas es mejor no hacerlo, pues es muy peligroso, hay que saber cuándo actuar, arriesgarse es de valientes, pero arriesgarse con dudas es de idiotas.

Starling Germosen Reynoso, 2014-1569

# PLANIFIQUE SUS ACCIONES DE PRINCIPIO A FIN

Planifique su camino teniendo en cuenta todas las consecuencias posibles, todos los obstáculos y todos los giros del azar que puedan incidir de manera negativa sobre su trabajosa elaboración y otorgar la gloria a otros. Planificar todo un proceso, de principio a fin, evitará que lo abrumen los factores negativos y le permitirá saber con exactitud cuándo detenerse. Maneje la fortuna con cuidado y determine el futuro planificando a largo plazo.

German Bierd,

# HAGA QUE SUS LOGROS PAREZCAN NO REQUERIR ESFUERZOS

Toda la práctica y el esfuerzo que usted realice, así como todas las habilidosas artimañas a las que recurra, deberán permanecer ocultos. Cuando actúe, hágalo como si la tarea que tiene entre manos fuese algo de lo más sencillo, como si pudiese hacer todavía mucho más. Evite la tentación de revelar lo mucho que usted trabaja, pues con ello sólo generará cuestionamientos. No le enseñe a nadie sus trucos especiales, o los usarán contra usted.

German Bierd,

# CONTROLE LAS OPCIONES: HAGA QUE OTROS JUEGUEN CON LAS CARTAS QUE USTED REPARTE

El mejor engaño es aquel que aparenta ofrecer opciones al otro: sus víctimas sienten que controlan la situación. Pero en realidad no son sino títeres en sus hábiles manos. Presente opciones que siempre le sean favorables, independientemente de cuál de ellas elijan los demás. Oblíguelos a optar entre el menor de dos males y logre que cualquiera de las dos elecciones resulte a favor de usted. Haga que cualquier alternativa por la que se decidan sus rivales, los perjudique a ellos y lo beneficie a usted.

German Bierd,

# JUEGUE CON LAS FANTASIAS DE LA GENTE

Muchas veces se evita la verdad porque suele ser dura y desagradable. Nunca recurra a la verdad, ni a la realidad, salvo que esté dispuesto a enfrentar la ira que genera la desilusión. La vida es tan dura y problemática que aquellas personas capaces de inventar ilusiones o conjurar fantasías son como oasis en el desierto: todos van hacia ellas. Apelar a las fantasías de las masas es una fuente inmensa de poder.

German Bierd,

# DESCUBRA EL TALON DE AQUILES DE LOS DEMAS

Como seres humanos, todos tenemos fortalezas y debilidades, y son estas últimas las que nos pueden hacer vulnerables a los demás. Las debilidades suelen consistir en inseguridades, necesidades insatisfechas, o incluso placeres secretos.Todos las tenemos, pero unos tratamos de cubrirlas más que otros, y muchos otros ni siquiera son conscientes de que las poseen, o de en que consisten sus debilidades.

Normalmente, hay quienes muestran sus debilidades abiertamente, mientras que otros prefieren esconderlas detrás de un caparazón, sin embargo son estos los que sucumben más rápido, una vez han sido localizadas las mismas.

El autor propone los siguientes principios para conocer cuales son las debilidades de un individuo, y por lo tanto lo que lo mueve:

1. **Prestar atención a los gestos y las señales subconscientes**

En teoría, las personas tratan de guardar secretos pero se delatan involuntariamente. El autor cita a Freud:

“Ningún mortal puede guardar un secreto. Si sus labios callan, parlotea con las yemas de los dedos; se delata a través de todos los poros”.

Una de las técnicas para sacarle información a la persona, consiste en confesar un secreto ya sea cierto o falso, que no tenga mayor importancia; escuchar al individuo, hacer como que se sincera con él y esperar a que suelte su secreto. Una vez haya ocurrido esto, la información obtenida tendrá esa debilidad que se esconde.

Además, puede estudiar sus reacciones y las cosas que le gustan, e incluso detalles como la cantidad de propina que da, o su reacción ante un cumplido, o algún vicio desapercibido. En los detalles se pueden encontrar las pequeñas fisuras del carácter.

1. **Descubrir al niño indefenso**

A veces, las debilidades se generan en la infancia, ya sea por exceso de complacencia o falta de amor, el punto es que si se toca un punto donde la persona comienza actuar de manera infantil o inmadura, entonces estamos ante una debilidad.

1. **Buscar los contrastes**

En ocasiones, las carencias se encubren haciendo o actuando exactamente de manera contraria, de forma que sea difícil sospechar lo que realmente mueve a ese individuo. Una forma de averiguar esa debilidad secreta es observarndo las apariencias, al menos popularmente siempre se dice que los calladitos son peligrosos, y algo de verdad debe tener esta frase. En fin, alguien muy tímido probablemente le guste la idea de ser el foco de atención, etc.

1. **Encontrar el eslabón débil**

Si hay alguien que aparentemente no tiene ninguna debilidad, es porque probablemente su debilidad sea una persona. Normalmente, las personas que ocupan una alta posición tienen a otros que son grandes influenciadores, y que juegan un papel muy importante en las desiciones que toma dicha persona. Sin embargo, los que están a la sombra suelen ser el eslabón débil, por lo que será más fácil llegar a esa persona que está en el poder, a través de ellos.

1. **Llenar el vacío**

Según el autor los vacíos emocionales más importantes son: la inseguridad y/o la infelicidad. Si se es capaz de llenar los vacíos de una persona, será muy posible entonces tener una gran influencia sobre ella.

1. **Aprovechar las emociones incontrolables**

Las personas que no son capaces de controlar sus emociones o un determinado vicio o práctica, son fáciles de dominar si se les ayuda a controlar aquello que se les va de las manos, por lo que es posible convertirse en un agente de influencia para las mismas.

Respecto a esta ley, es necesario tomar en cuenta que la manipulación tiene riesgos y que a veces las personas son altamente impredecibles, principalmente aquellas que son emocionales o muy pasionales, así que es necesario ser sútil y no exceder los límites, pues de otra manera podrían tenerse consecuencias inesperadas.

Merilyn Mojica, 2008-1854

# ACTUE COMO UN REY PARA SER TRATADO COMO TAL

Básicamente, lo que esta ley dice es “pídale mucho a la vida”.

Particularmente, considero que si se exige poco se consigue poco o nada, mientras que si se pide “mucho” se consigue bastante, o por lo menos a la altura de las expectativas.

Normalmente, esta ley solemos aplicarla cuando somos niños, sin embargo con los tropiezos y los golpes que nos da la vida, esta actitud suele dejarse y la reemplazamos por una actitud más conformista.

Considero esta, una de las leyes más importantes para triunfar u obtener lo que nos hemos propuesto. Esta táctica, llamada en el libro “La estrategia de la corona” nos hace dignos de lo mejor y nos llama a trabajar nuestra autoestima. Además, obedece un principio muy simple, pero importante: “el primero que debe creer en usted, es usted mismo”.

Es necesario tomar en cuenta que tener la actitud que enuncia esta ley no se trata de volverse altanero o arrogante y ver a los demás por encima del hombro, sino de tener confianza en nosotros mismos y tener la certeza de que somos valiosos, que tenemos algo importante que aportar y que merecemos lo mejor.

Merilyn Mojica, 2008-1854

# DOMINE EL ARTE DE LA OPORTUNIDAD

Esta ley nos indica que no hay que dar la impresión de actuar apresuradamente, porque eso denota en uno mismo la falta de control. Algo importante es saber que siempre hay que dar la sensación de que es paciente en todos los aspectos para proyectar una mejor imagen, es decir, como si supiera administrar su tiempo para conseguir todo lo que se emprenda en la vida.

La percepción es tiene que ver con el tiempo, ya que el cual puede alterarse de alguna manera su voluntad, por ello, es importante comprender como manejar el arte descontrolar el tiempo pero es también importante saber el determinar el momento oportuno para actuar y realizar actividades planificadas, ya que una vez que se sepa controlar las respuestas emocionales, el tiempo será suficiente para lograr los objetivos planteados.

Hay tres tipos de tiempos que se deben aprender a manejar y muy importante saber que cada uno representa sus propios problemas que se pueden resolver con prácticas y habilidades, a continuación los mismos:

* El tiempo a largo plazo: que se expande a través de los años.
* El tiempo forzado: es el tiempo que se logra manipular mediante una defensa agresiva.
* El tiempo final: es un tiempo en el cual debe ejecutarse con rapidez y violencia.

William Arias, 2001-2628

# MENOSPRECIE LAS COSAS QUE NO PUEDE OBTENER: IGNORARLAS ES LA MEJOR DE LAS VENGANZAS

Cuando reconocemos un problema insignificante se le otorga existencia y credibilidad a nuestra forma de ser en cuanto a la atención que se le presta a un enemigo, y aunque ante una pequeña equivocación se empeora y se hace más visible cuando se intenta arreglar el problema.

Si la decisión es ignorar a las personas entonces glorifica el poder que posee, se puede deducir que la perspectiva de involucrarse y comprometerse lo debilita a menudo. Ahora bien, debemos tener cuidado en presentarle mucha atención a un enemigo insignificante porque puede volverse igual, por eso es bueno estar claro que cuanto más tiempo nos lleve humillar a un contrincante, más grande se vuelve el enemigo.

Casi siempre se debe tener una actitud indiferente antes los adversarios cuando no se logra lo que se quiere, demostrándole no importarle mucho ya que esa actitud generará un aire de poder por quien lo práctica o lo usa como arma de defensa para no hacerle ver su fracaso ante la situación presentada.

William Arias, 2001-2628

# ARME ESPECTACULOS IMPONENTES

Una persona imponente puede causar una impresión de admiración, sorpresa, respeto o miedo, cuando el autor de la misma se enfatiza en que el individuo debe armar espectáculos imponentes, es decir, se refiere a la forma que una persona tenga una actitud simbólica más evidente ante la multitud que lo rodea.

Cuando expresamos con palabras una causa, esto puede acarrear una actitud arriesgada, ya que, las palabras son armas peligrosas de las cuales debemos obtener un control de lo que hablamos porque a veces no dan resultados esperados. Es decir, las palabras que usan la mayoría para tratar de persuadir, muchas veces generan controversia por traducirlo de manera distintas y por eso lo interpretamos de manera opuesta a lo que realmente fue dicho originalmente provocando así un descontrol de nuestras palabras.

William Arias, 2001-2628

# PIENSE COMO QUIERA, PERO COMPORTESE COMO LOS DEMAS

Por lo general tenemos una tendencia prácticamente natural e instintiva de hacer valer y hacer notar nuestros criterios y forma de pensamiento aun cuando estos no necesariamente sean los más compartidos por la generalidad, y sin importar si estos puedan diferir en gran parte de nuestros círculos sociales y familiares, de hecho si estas diferencias pueden provocar susceptibles heridas u ofender el modo de pensar de otros haciéndoles sentir en algún modo inferiores, pocas veces nos detenemos a reflexionar sobre lo que vamos a expresar.

También existen hábitos de expresar con ímpetu y a viva voz nuestro parecer con la motivación de ir contra la corriente aunque esto no vaya a coadyuvar a nada productivo ni aporte ningún valor, muy posiblemente contingencia que no lleve a ningún lado. Hacer un espectáculo solo por ir en contra de los tiempos, o presumir de las ideas pocos convencionales y las costumbres poco ortodoxas, puede devenir en que los demás piensen que se quiere llamar la atención y que se les está despreciando. En este sentido, encontrarán una manera de castigar a la persona por hacerles que se sientan inferiores. Por esta razón, en la manera de lo posible, resulta más seguro e inteligente mezclarse con las demás ideas, con la corriente general y las costumbres sociales siempre y cuando esto no afecte nuestra integridad y no atente contra nuestra ética. Podríamos encontrar incluso formas y oportunidades para nutrirnos de otros pareceres, de otras opiniones. Por lo tanto, sólo se debe compartir la originalidad con amigos tolerantes y con aquellos con los que se está seguro de que apreciarían un carácter único y verdadero.

Puede ocurrir que quienes hacen alardes por su encanto de expresar una cultura diferente, se sientan despreciados por parte de las otras personas e incluso por la suya propia y a su vez mostrar una apariencia extravagante para diferenciarse de los demás y aunado a esto, expresar un grado de superioridad. En caso contrario podrían tener una actitud digna y respetuosa hacia aquellos que no comparten las mismas ideologías. El respeto ante todo, no estar de acuerdo en algo no significa que haya que implantar nuestras ideas o insistir en mostrar que somos diferentes.

Generalmente esas necesidades impartidas por el individuo suelen ser causas de hostilidad por aquellos quienes persisten verse desafiados de manera indirecta y sutil, por el cual, muchas veces resultan ser ofensivas.

Las personas sabias y perspicaces aprenden a tener un comportamiento convencional y expresan ideas normales sin necesidad de creer en ellos, ese poder que deriva de esas formas de ser, les permite gozar de la libertad de pensar lo que quieren y actuar según le convengan, sin aislarse del entorno. Por lo general, no todas las personas pueden encontrar afinidad con nuestras ideologías, y a veces puede resultar desgastante tratar de explicarlas, aproveche, mézclese, compórtese como los demás y tenga la libertad de pensar lo que quiera.

Zobiesky Ovalle, 2014-1532

# REVUELVA LAS AGUAS PARA ASEGURARSE BUENA PESCA

Algo importante que debemos tener en cuenta es que hay que mantenerse siempre calmado y enfocado en el objetivo, ahora bien, si logramos que el enemigo se enfurezca mientras este calmado, se puede obtener una indudable ventaja para dominar el terreno. Uno de los puntos claves es desconcertar al enemigo porque ayuda a mantener el dominio de la situación.

Esta ley nos indica en pocas palabras, fíjese bien por donde pisa, es decir, conocer bien a quienes nos rodean, pero a saber que no es saludable quedarse con lo que se lleva por fuera porque la parte interior de la persona es la más importante. Por lo tanto para no vernos afectados en el futuro por personas inescrupulosas, debemos saber elegir en los que más nos conviene a presente y futuro y eso nos hará sentir cada vez más confiado en nosotros mismos, sin remordimientos, ni odios, ni mucho menos venganzas ante el enemigo porque siempre existirán.

William Arias, 2001-2628

# MENOSPRECIE LO QUE ES GRATUITO

Esta ley señala que por lo general todo lo que es gratis viene con algún compromiso oculto, con alguna obligación escondida o por lo menos se espera alguna retribución por parte de quien recibe algo gratis. Cuando pagamos el precio justo por algo obtenemos la seguridad de la desvinculación, no hay deuda pendiente, pagando lo que corresponde se libra uno de la gratitud, la culpa y el fraude. A menudo también resulta inteligente pagar el precio sin rebajas: no existen los atajos maravillosos. Hay que ser pródigo con el dinero y mantenerlo en circulación, porque la generosidad es un signo del poder y un imán para atraerlo.

Podríamos hacernos la siguiente conjetura: ¿está mal entonces recibir algún obsequio por parte de algún familiar, amigo o incluso de nuestra pareja? Ciertamente lo antes expresado queda definido en el marco de relaciones y círculos sociales o de negocios que no tengan un carácter sentimental y autenticidad envuelto. Me he permitido interpretar esta ley de una forma no absolutista.

En tal sentido, tal como lo explica el autor, lo que se ofrece gratis puede forjar muchas veces que la persona sienta obligaciones futuras, que le coloca en una posición comprometedora; es muy común encontrar ejemplos en el ámbito político y en círculos de poder.

De acuerdo al comportamiento en un contexto de poder los individuos, según explica Greene (1999), pueden adoptar varias actitudes que constituye el lado opuesto de los poderosos, y por el cual es necesario aprender a identificar. Entre ellos se tienen los siguientes:

El pez codicioso: Es aquel que es frío e inescrupuloso y solo le interesa el dinero fácil, porque se dedica exclusivamente a la cifra y se desvía del fraude que puede generarse en algunos casos.

El demonio del regateo: Es aquel que siempre busca obtener un objeto por un costo menor, sin importarle el tiempo, la calidad, la dignidad y la tranquilidad interior. Este tipo de actitud no solo se daña a sí mismo, sino que también puede generar sensación de contagio hacia los demás.

El sádico: Es aquel que se muestra astuto en los juegos de poder con el dinero, con el propósito de reafirmar su dominio hacia los demás. Por ejemplo, siempre lo deja en espera de pagarle la deuda pendiente con una mera excusa de varias explicaciones al respecto.

El dadivoso que no discrimina: Es aquel que se muestra muy generoso cumpliendo la función en el ámbito del poder de atraer a la gente, luego lo debilita y por último lo convierte en socio, con el propósito de que lo admiren.

Zobiesky Ovalle, 2014-1532

# EVITE IMITAR A LOS GRANDES HOMBRES

Esta ley se refiere aspectos muy importante relacionados a que las personas no nos perdamos en la sombra de esos grandes hombres que a través de la historia han tenido éxito ya sea en nuestra familias, países, ect, ni nos podemos quedar estancado en su pasado, nos hace un llamado a encontrar nuestra propia identidad y a reafirmarla con acciones diferentes, a ganar reconocimientos pero por méritos propios, se trata de no seguir el camino de su predecesor, debemos demostrar que somos diferentes, estableciendo un estilo propio, no tratando de superarlo, más bien de diferenciarse de él lo más posible.

Destaca esta ley que la necesidad es lo que impulsa a los hombres a la acción y una vez pasada esa necesidad, solo queda la podredumbre y la decadencia.

Destaca aspectos importantes en relación a que aprendamos a reaccionar frente a las circunstancias y de que el poder depende de la habilidad para llenar un vacío para ocupar un campo que ha sido despejado del peso muerto del pasado.

Entiendo que se debe aprovechar las sombras de los grandes hombres o de grandes predecesores pero de forma ventajosa sin mantenerse atado al pasado si se desea por elección, se puede hacer como táctica, porque muchas veces el pasado tiene elementos de los que vale la pena adueñarse, habilidades, o cualidades que no se pueden rechazar solo por la necesidad de hacer cosas diferentes.

Mary Angel Soto, 2015-0668

# MUERTO EL PERRO, SE ACABO LA RABIA

Esta ley, al igual que muchas otras del libro, es bastante radical, eso en lo personal no me molesta, y en particular esta me ley me parece muy acertada, existen situaciones y circunstancias en las que un individuo o incluso un elemento no necesariamente una persona, puede ser el motivo para que todo un entorno, un proyecto, una organización o un grupo se vea seriamente afectado, por lo que creo firmemente que no aplican mediaciones ni tratamientos diplomáticos, cuando el peligro es inminente y no se vislumbra solución alguna, la respuesta es cortar de tajo la carcoma y así eliminar el deterioro del resto del grupo, sin vacilaciones. Es necesario neutralizar su influencia por medio del aislamiento o del alejamiento. Si se le permite que tales personas tengan espacio para actuar, otras sucumbirán a su influencia.

Lo que explica el autor con esta siguiente ley, tal como se titula en forma simple, “Muerto el perro se acabó la rabia”, metafóricamente hablando, significa que cuando existe un comportamiento muy agresivo y peligroso, puede verse como una enfermedad que no tiene cura, y la única forma que hay para eliminarla es sacrificando; es decir, matando el problema que se genera por la causa de esa enfermedad o actitud de una persona.

En modo alguno el autor hace referencia literal a la frase, lo que supone en todo momento es a una separación del grupo o entidad, no a ningún acto de violencia. Esta separación del resto supone ser la solución de cara a la organización o grupo, empero si castiga al sembrador de inquinas y resentimientos, al instigador, al subalterno arrogante, tal como se describe en el texto.

Zobiesky Ovalle, 2014-1532

# TRABAJE SOBRE LA MENTE Y EL CORAZON DE LOS DEMAS

Existe mucha competencia en el ámbito laboral, donde las personas que no tienen ningún motivo para ayudar a otras personas no les interesan el ayudarse sino el lograr con que los otros le den la mayor información posible con el fin de que sus objetivos se llevan a cabo, solo si ganan algún beneficio personal. La forma más rápida de conquistar a la mente de los demás es demostrándole de que manera alguna acción puede beneficiarlos, es decir, manejarlo con una psicología individual, sin embargo la táctica no siempre funciona para todo el mundo, debe primero lograr que esa persona se sincere. Cuando más hable más se integrará y a la final terminará revelándolo todo.

Freidy Núñez, 2014-0660

# DESARME Y ENFUREZCA CON EL EFECTO ESPEJO

Esta ley es un llamado a utilizar el efecto espejo, que no es más que ese en el que tú eres espejo de la otra persona, para recrear y adquirir movimientos, caracteres o hasta personalidades de los que vemos.

Establece esta ley que el espejo refleja la realidad pero también es el arma perfecta para el engaño. Destaca aspectos relacionados a que debemos hacer lo mismo que hacen nuestros enemigos, imitar las acciones de ellos lo mejor posible y no podrán detectar nuestras verdaderas intenciones, porque están cegados por el espejo.

El autos destaca varios efectos del espejo, los cuales son:

**El Efecto Neutralizador:** Refiriéndose a imitar y hacer lo que hacen los enemigos, para reunir información que le permitirá neutralizar más adelante las estrategias del contrincante.

**Efecto narciso:** Haciendo referencia a que todos tenemos un problema similar al de Narciso: estamos profundamente enamorados de nuestra persona, pero dado que ese amor excluye a un objeto de amor externo a nosotros mismos, permanece insatisfecho y no realizado, usted mira hasta el fondo del alma de la otra persona, instruye sus más íntimos deseos, gustos, etc., y refleja todo esto, convirtiéndose en una especie de imagen reflejada del otro. Cuando usted refleja a sus enemigos, haciendo exactamente lo que ellos hacen, sus rivales no lograran deducir su estrategia.

**El efecto Moral:** en este la persona refleja lo que otros le hacen, este es la forma perfecta de demostrar las propias ideas a través de la acción. En resumen, damos a otros a otros una lección al hacerles lo mismo que ellos pretenden hacer con usted. Usted les hace sentir que se han comportado con usted de manera desagradable o hiriente en lugar de quejarse y lamentarse, lo cual sólo los pone a la defensiva

**Efecto Alucinatorio:** en este efecto se crea una copia perfecta de un objeto o de una persona o lugar. Ésta es fundamentalmente la técnica utilizada en cualquier situación que requiera de camuflaje

Me parece un poco radical esta ley, entiendo que debemos cuidarnos de los espejos, porque contienen un gran poder pero también peligrosos escollos, una situación que parece reflejar otra previa, sobre todo en forma y aspecto superficial. A menudo, usted podrá caer en una situación semejante sin comprenderla por completo, mientras que quienes lo rodean la comprenden muy bien y comparan (tanto a la situación como a usted) con lo que ha sucedido antes.

Mary Angel Soto, 2015-0668

# PREDIQUE LA NECESIDAD DE INTRODUCIR CAMBIOS, PERO NUNCA MODIFIQUE DEMASIADO A LA VEZ

Nos referimos que por muy necesario sea el cambio, puede generar intransigencia entre las personas que no están acostumbradas ni resisten al cambio repentinamente. Hay que adiestrarlos previamente con pasos lentos en su construcción ya que puede generar inquietudes entre ellos, aún sabiendo los beneficios que puede obtener.

Freidy Núñez, 2014-0660

# NUNCA SE MUESTRE DEMASIADO PERFECTO

No podemos subestimar el poder de la envidia, ni hacerles creer que tiene un aire de superioridad sobre los otros, porque eso podría acarrear situaciones engorrosas y ofensivas hacia los otros que los perciben. Por ello, las estrategias que convienen utilizar para manejar la envidia. En primer lugar, aceptar que siempre serán de alguna manera superior a algunas personas, en segundo lugar, comprender además que a medida que se vaya ganando el poder dentro de su organización, los que están por debajo le tendrán envidia. Por lo tanto, debe controlar el sentimiento de envidia que les propaga en su entorno, dado que surten efectos muy serios entre los colegas.

Freidy Núñez, 2014-0660

# NUNCA SE MUESTRE DEMASIADO PERFECTO

Aquellos que logran alcanzar el poder, saben controlar sus propios ritmos y pautas, se detienen a observar la dirección hacia donde van y prosiguen a continuar. De otra forma, también preparan con moderación su debilidad, lo cual hará que su poder se minimize. En cierta medida, conocen sus límites y se detienen en el momento justo y se retiran después de la gran victoria, eso les permite seguir cosechando a futuro más éxitos en el camino.

Freidy Núñez, 2014-0660

# SEA CAMBIANTE EN SU FORMA

Esta última ley trata acerca de ser flexibles. Ser predecible cuenta como una debilidad, ya que automáticamente deja descubierto los pasos que va a dar, y el enemigo simplemente tendrá una respuesta para cada uno.

Nuestro mundo está en constante movimiento, lo que es igual a constantes cambios. Quedarnos rezagados y no darnos cuenta de esto, es el peor error que podríamos cometer; es como volvernos insensibles a lo que sucede día tras día y sucumbir en el proceso.

Casi todos, como seres humanos, en nuestra juventud hemos roto las reglas y hemos estado a la moda, acorde a los tiempos, pero con los años vamos perdiendo la habilidad de innovar y de percibir el cambio, nos volvemos pesados y nos encerramos en el pasado.

Sin embargo, es un error querer hacer lo mismo una y otra vez. Algunos dirán, que el ser cambiante nos hace individuos sin una personalidad propia, pero la verdad es que hay que adaptarse. Implementar los patrones que nos dieron el éxito una vez, no nos garantizarán el éxito en un futuro.

Simplemente imagine un comediante que todo el tiempo haga el mismo chiste, utilizando las mismas palabras, los mismos gestos y los mismos elementos, en muy poco tiempo el chiste dejará de ser un chiste y se volverá insípido. Lo mismo sucede en los negocios, y en los diversos problemas que enfrenta una persona. En la vida, sería lo que llamamos rutina; en una empresa sería el estancamiento.

En conclusión, la mayoría de las personas que adquieren el poder mediante su habilidad para cambiar permanecen en constante evolución mental, haciéndose cada vez más veloces. La forma de adaptarse al cambio, es no mostrarse a la defensiva, puesto que si se actúa de esta manera se revelan las emociones, y por ende, los adversarios se darán cuenta de inmediato. Lo mejor es entrenarse y aprender a adaptarse a los nuevos acontecimientos que generan cambios circunstanciales.

Merilyn Mojica, 2008-1854