



# Libro ampliado: 48 leyes del poder, de Robert Greene

## ★ SINOPSIS INICIAL

- 📚 Temática: Psicología
- 💎 Pepitas de oro: 10
- ⏳ Tiempo de lectura: 20 Mins.

## Resumen rápido

✨ El poder, ese fenómeno por el que una persona puede influir en el comportamiento de otras. Muchos ansían conseguirlo, pero, ¿Qué es lo que hace a una persona poderosa? ¿Qué elementos caracterizan su personalidad y cómo podemos trabajarlos? En las respuestas a estas preguntas se halla el método para conseguir poder y mantenerlo.

## Top 3 Pepitas de Oro

### Nuestras favoritas

#### ★ 1/10 Aprende cómo tratar a quienes están por encima de ti

La búsqueda del poder comienza por aprender a controlar la relación que tenemos con aquellos que están por encima de nosotros. Al fin y al cabo, su influencia puede servirnos en nuestro camino a la cima. Por tanto, lo que hagas y digas debe estar muy medido y tener una finalidad.



- **1 Consejo 1: Sé indispensable.** Que despedirte suponga un enorme dolor de cabeza. No hace falta ser un genio para ello, basta con tener una habilidad que nos distinga de los demás.
- **Y puede que no sea la habilidad evidente por la que fuiste contratado:** Sino la habilidad de solucionar los problemas de tu jefe, hacerle quedar bien ante otros, o neutralizar sus defectos.
- **Por ejemplo:** Henry Kissinger sobrevivió a todos los despidos y problemas que hubo durante la legislatura de Nixon. No por ser el mejor. Sino porque estaba tan bien relacionado con las personas influyentes que hacían que todo funcionase, que echarle sería un caos.
- **¿No crees que sea posible ser imprescindible? Pues que sólo lo parezca.** Construye una imagen de persona experta y capaz. Es decir, sé un *vendehumos*. Putosmodernos sabe cómo.
- **2 Consejo 2: No seas ostentoso ni intentes eclipsar a tus superiores.** Para que estén cómodos contigo, es necesario que continúen sintiéndose por encima de ti. Siempre.
- **“Toda derrota es odiosa, y si es sobre el jefe, o es necia o es fatal”.** - Baltasar Gracián.
- **3 Consejo 3: Para que te adoren, aparenta que todo te resulta fácil:** Mejor que la gente crea lo fácil y rápido que hiciste algo, a que sepan que te fue difícil. Así, te verán como un genio.
- **4 Consejo 4: Cuida tu presencia:** tu imagen física y tu comunicación determinarán cómo los demás piensan sobre ti. Así que aprende a adaptar tu estilo comunicativo según la persona.
- **5 Consejo 5: Ten cuidado con las bromas en exceso y las críticas hacia otras personas.** Lo que dices sobre otros te hará quedar peor a ti que a ellos. ¡Y delante de tu jefe aun más!
- **6 Consejo 6: Ocúpate de ser una fuente de placer:** Si la persona tiene buenas sensaciones estando con nosotros, se arrimará más que si somos el mensajero que trae malas noticias.
- **7 Consejo 7: Puede que lo parezca, pero tu jefe no te quiere como amigo.** No intentes crear un vínculo que no existe y que, en realidad, tampoco te beneficia. Tu jefe es tu jefe. Mejor así.

## ★ 2/10 Elimina obstáculos de tu camino: derrota a tus oponentes

Persiguiendo tus objetivos, no siempre son tus amigos a quienes debes tener cerca. La clave del éxito en la búsqueda del poder está en identificar y acercarse a quienes suponen una barrera entre tú y aquello que deseas... y derrotarles en su terreno.





- **Cuidado con la amistad en el trabajo:** La eficacia en el trabajo es lo que más importa. Y por no dañar a un amigo, quizás, no llegues a decirle lo que debes para que las cosas funcionen.
- **"Todas las situaciones de trabajo requieren que haya cierta distancia entre la gente".**  
- Robert Greene
- **Por ejemplo:** Talleyrand, ministro de Napoleón, se alió con Joseph Fouché, jefe de la policía secreta y su enemigo más odiado, para derrocar al emperador. ¿Por qué? Porque sabía que los sentimientos de amistad no interferían en el objetivo que tenían en común.
- **Nuestros amigos suelen confiarse en nuestra compañía, por lo que carecen de ambición. Pero “[un enemigo, como] tiene algo que demostrar moverá montañas”, decía Robert Greene.**
- **Por consiguiente, identifica bien quiénes son tus rivales.** Además, es mejor tener un oponente o dos de manera abierta y transparente, que tener varios y no saber dónde están.
- **Ahora, identificado tu enemigo, tienes dos opciones: (1) Aliarte con él para vencer a otro. O (2), abatirlo. Como dijo Napoleón: “Para obtener la victoria final, hay que ser implacable”.**
- **Lo único que no debes hacer es dejar las disputas a medias. Si tienes un conflicto abierto, finalízalo cuanto antes. “La única paz y seguridad que podemos esperar de nuestros enemigos es su desaparición”, aseguraba Robert Greene.**
- **¿Cómo lo hacemos? Pues descubriendo el talón de Aquiles de tus oponentes:** ¿Qué gestos inconscientes suele tener? ¿Qué debilidades o necesidades arrastra sin haber resuelto aún?

**¡Extra!** ¿Cómo puedo saber qué carencia o necesidad tiene una persona? Para saber dónde buscar te dejamos [este artículo](#).

## ★3/10 El silencio: El arma de los poderosos

No se es poderoso si no se controla la impresión que el resto tiene sobre nosotros. Poder decidir qué imagen se llevan los demás de nosotros mismos, parte del autocontrol y de entender cómo lo que digo y hago impacta en los demás. Y no hace falta hacer mucho ruido para conseguirlo...





- **1 Truco 1: ¡Abandona la transparencia!** Las personas respetan más a alguien cuando no saben qué intenciones tiene. Cuanto más impredecible seas más incógnitas se crearan a tu alrededor.
- **2 Truco 2: Sé dueño de lo que dices y habla menos.** Así tendrás el control de tu narrativa. Al final, cuanto más dices más posibilidades hay de que los demás descubran tus debilidades.
- **Por ejemplo:** Nadie sabía lo que pensaba Franklin D. Roosevelt por la impasibilidad de su cara. E intimida más una persona que dice poco, que no te deja entenderla, que la que se calla.
- **🗣 No revelar lo que pensamos nos da una ventaja en un conflicto, incluso antes de haber hecho nada siquiera.** “*Hay que obtener la victoria antes de declarar la guerra*” - Ninon de Lenclos.
- **3 Truco 3: La gente suele percibir los silencios como algo incómodo** (aquí una explicación de este fenómeno). ¡Genial! Aprende a usarlos para controlar los nervios de los demás.
- **🗣 “He aprendido que se tiene más poder si se cierra el pico”.** - Andy Warhol.
- **🗣 De hecho, las acciones dicen y demuestran mucho más que las palabras.** “*La verdad generalmente se ve, rara vez se escucha*”, dijo Baltasar Gracián.
- **4 Truco 4: Usa la honestidad de forma selectiva.** Es decir, sé honesto cuando te haga ganar algo, como la confianza de alguien. Pero si no, no reveles nada a tus potenciales enemigos.
- **🗣 “Uno es sincero para obtener la confianza y los secretos del otro”.** - La Rochefoucauld.
- **5 Truco 5: No se trata sólo de lo que digamos, sino del cómo.** Aprender a utilizar la entonación y a manejar tu forma de hablar te ayudará a convencer a los demás. Una voz segura no vibrará desconfiada, y aunque lo que digas sea una mentira, calará en los demás.
- **6 Truco 6: No dudes en hacerte el ingenuo.** Cuando las personas se sientan más inteligentes que nosotros, bajan la guardia y nos revelan sus trucos y debilidades. Úsalos a tu favor.
- **7 Truco 7: Lleva la contraria para sacar información:** Arthur Schopenhauer sugería que llevar la contraria todo el rato hacia que la otra persona perdiera el control y revelara sus intenciones.



# Sigamos aprendiendo

## Completando el libro

### 4/10 Para ser poderoso, que tu imagen lo sea primero

Una buena reputación, que esté bien establecida entre quien te conoce, genera un impacto en cómo la gente te percibe y te trata sin que tú tengas que hacer demasiadas peripecias. Moldear cómo el mundo nos percibe y crear una imagen importante es posible (si sabes cómo).

- **1 Paso 1:** Para construir esta buena reputación no necesitas mucho, solo una única **cualidad** bien vista: la eficacia, la inteligencia, capacidad de liderazgo... Elige una, no te compliques.
- **2 Paso 2:** Pero también necesitas hacerte memorable moldeándote para ser recordado. Toma el ejemplo de Abraham Lincoln, que se dejó barba para parecer más cercano al pueblo.
- **3 Paso 3:** Eso sí, para que te vean poderoso, antes debes creerte tú mismo que lo eres. Lo que piensas de ti mismo tiene un efecto sobre la imagen que desprendes hacia los demás.
- **Por ejemplo:** Napoleón Bonaparte fue un emperador que se coronó así mismo. Y para lograr algo así, lo que debes hacer es empezar por mejorar tu autoestima. Quererte y sentirte fuerte.
- **4 Paso 4:** No se trata de ser demasiado perfecto. Eso solo causaría desconfianza, pues no hay nadie perfecto. Para confiar en alguien, necesitamos verle al menos alguna debilidad. El truco está en enseñar defectos inofensivos que te humanicen pero que no te afecten.
- **5 Paso 5:** Una vez poderoso tendrás que defender tu imagen. Cuando tu poder cause debilidad en los demás te atacarán. ¿Y qué es lo mejor que puedes hacer? Devolver el golpe sólo te hará ver como alguien débil. Tus alternativas son: **(1) Ignorar.** **(2) Contestar con humor.** Queda mejor alguien que bromea tranquilamente que alguien que se pone a la defensiva...
- **Aunque ser criticado, si lo piensas, no está tan mal.** Es mejor una mala crítica que ser ignorado. Pero si te preocupa, te dejamos estas 12 estrategias para responder a las críticas.
- **“Incluso cuando se me recrimina algo, recibo mi cuota de reconocimiento”** - Pietro Aretino.
- **6 Paso 6:** No te disculpes. Las excusas y las disculpas hacen que se nos vea inseguros. Evítalas y aprende a desviar la atención del error hacia otro lado.
- **“Todos los hombres cometen errores, pero con esta diferencia: los sabios disimulan los ya hechos, pero los necios mencionan hasta los que harán”** - Baltasar Gracián.
- **7 Paso 7:** Renueva tu reputación. tu imagen tiene fecha de caducidad y la gente tenderá a olvidarte. Para evitarlo, ve cambiando el método que usas para destacar. Como Picasso, que cambiaba su estilo artístico de vez en cuando para sorprender y que el público lo recordase.

### 💡 Pepita WOW: 5/10 Conviértete en una leyenda a ojos de los demás

No basta sólo con hacer las cosas bien. Para alcanzar el poder necesitas que los demás te vean como una leyenda: Capaz de ser calmado y seguro cuando los demás no pudieron. Y capaz de no sudar ante las dificultades, ni temer a la incertidumbre, cuando el resto se paralizó ante el miedo. ¿Cómo uno puede mantener esa imagen tranquila, cuando a tu alrededor el mundo es un caos?



- 🍀 **No trabajes duro, que lo hagan los demás:** delega tareas y que parezca que las hiciste tú. Así, ellos quedan olvidados como ayudantes y tú recordado como un genio entre los genios.
  - 💬 “*Los tontos dicen que aprenden por la experiencia. Yo prefiero sacar provecho de la experiencia de otros*” - Otto von Bismarck.
  - **Por ejemplo:** El artista Pedro Pablo Rubens, contrató a un grupo de pintores para que pareciese que era él quien pintaba varios cuadros a la vez. ¡Sus clientes quedaban impresionados!
  - 😊 **De hecho, todo lo que hagas debe parecer hecho sin esfuerzo,** como si te resultara muy fácil. Te dejamos estos consejos para aprender a transmitir esa seguridad y calma.
  - 📖 **Es importante que sepas observarte para saber cómo te ven los demás.** Ser un libro abierto no te será de ayuda. Te ofrecemos estas 10 técnicas para controlar tus emociones.
  - 😊 **La indiferencia será tu mayor arma en este aspecto.** Construir un muro que impida a los otros ver cómo haces las cosas o cómo te sientes al hacerlas, ¡te hará ver que puedes con todo!
  - 💬 “*El sabio no permite que su conocimiento y capacidades sean reconocidas, si desea ser honrado por todos. Permite que se conozcan pero no que se comprendan*” . - Baltasar Gracián.
  - 🚫 **Y nunca des la impresión de ir a toda prisa.** Es mejor parecer paciente, como si supieras que vas a conseguirlo todo con el tiempo. Que parezca que la incertidumbre no te afecta.
- 💡 ¡Extra!** Para seguir perfeccionando tu propio renombre, te dejamos estas 10 claves para construir y mantener tu reputación personal y profesional.
- ### 🟡 6/10 Evita a personas que no te permiten prosperar
- En la búsqueda del poder, es importante el círculo de personas que eliges para tener cerca. ¿Por qué? Porque los humanos somos susceptibles a las emociones ajenas y a todo cuanto oímos.
- 👤 **¡Júntate a personas felices! Pero felices, felices, ¡feliiiiices!** La **psicología social enseña** de qué manera tu entorno social construye quién eres y las decisiones que tomas. ¡Es así!
  - ✗ **Evita, por tanto, personas que tengan tus mismos defectos.** ¡No quieras potenciarlos más!
  - 💬 “*Se puede morir por la miseria de otro. Los estados emocionales son tan contagiosos como las enfermedades*” - Robert Greene.
  - **Un ejemplo práctico:** Es muy común buscar grupos de apoyo y juntarte con quien está saliendo del mismo hoyo que tú (y no está mal del todo). Pero es mejor juntarte con quien ya está fuera del hoyo, para que sus cualidades positivas se peguen a ti como un chicle a un zapato. ¡Prueba!
  - **Un ejemplo real:** Durante su reinado, el emperador Napoleón se arrimó al ministro francés Talleyrand, porque quería contagiarse de su inteligencia, cultura y conocimiento del mundo.
  - 🔎 **Ahora, puede ser difícil hacer esto si tu entorno no es así.** Quizá sea momento de cambiar de aires y rodearte de gente más vivaz. Te dejamos estos truquillos para encontrarlos.



-  **"Camina con los soñadores, los creyentes, los valientes, los alegres, los planificadores, los hacedores, las personas exitosas con la cabeza en las nubes y los pies en el suelo".** - Wilfred Peterson.

 ¡Extra! ¿Cuánto poder tienen las palabras en influir cómo somos y cómo actuamos?  
Te dejamos [esta conferencia](#) para indagar en el tema.

## ● 7/10 ¿Y si tengo que pedir ayuda?

En algún punto de nuestro camino llegará el momento en el que tengamos que pedir ayuda a alguien. ¿Cómo conseguir lo que queremos sin parecer débiles y vernos perjudicados?

-  **Algo a recordar:** A las personas les mueve su interés personal. Lo que tú quieras, da igual.
-  **Por eso, para conseguir ayuda (y no parecer débil) debes conocer lo que quiere el otro.** Es decir, ¿qué lo motiva? ¿Qué puedes ofrecerle tú, que quiera él? De esta forma te ayudará y no parecerá un favor, sino un intercambio. Así evitas quedar en deuda y deberle un favor a nadie.
- **Por ejemplo:** Gengis Khan estaba decidido a destruir China. Hasta que un hombre, Yelu Ch'u-Ts'ai, queriendo proteger al país, le sugirió aprovechar sus riquezas en lugar de destruirlas. ¿Lo consiguió pidiéndole un favor? No. Lo consiguió conociendo el interés de Khan: ¡su avaricia!
-  **"La forma mejor y más rápida de hacer fortuna es dejar que los demás vean claramente que está en su propio interés promocionar el tuyo".** - Jean de La Bruyère. (Frase maravillosa).
-  **Ay, otra cosa.** Además de acercarte y conocer a la persona, su lenguaje no verbal puede ofrecerte mucha más información sobre ella. Te dejamos estas [técnicas](#). O este [libro](#). O este [libro](#).
-  **"La autoridad apremia a la obediencia, pero la razón persuade"**, decía Cardenal Richelieu. Y Ralph Waldo Emerson: **"La clave para llegar a cada hombre, es su pensamiento"**.

## ● 8/10 La autoridad: ¿Cómo se consigue?

Incluso habiendo cultivado una imagen de poder y confianza en uno mismo, tener autoridad e influencia en los demás no es algo que se consiga de la noche a la mañana. Requiere paciencia y, por supuesto, entender qué cosas hacen que los demás se convenzan de seguir nuestros pasos.

- **1 Truco 1: Usa la ausencia a tu favor.** Cuanto más presente está alguien, más probable es que se convierta en algo corriente y sin importancia. Aléjate, pues, que se te vea pocas veces.
-  **"El primer hombre que vio un camello huyó; el segundo, se acercó pero mantuvo la distancia; el tercero se atrevió a ponerle un ronzal por el cuello. La costumbre en nuestra existencia hace dóciles a todas las cosas".** - Jean de la Fontaine.
- **Bueno y ¿por qué pasa esto?** Porque la distancia crea fantasía. Nos hace imaginar, llenar los huecos que faltan. ¿Quién será? ¿Qué hará en su vida? ¿Cómo vive? Te vuelves misterioso.



- “*Si se me ve a menudo, la gente dejará de notar mi presencia*”, decía Napoleón Bonaparte.
  - **2 Truco 2. Sé impredecible:** Para seguir aumentando ese halo de misterio sobre ti, oculta tus intenciones. Porque la gente respeta a quien no comprende, a quien no sabe cómo se moverá.
  - **1. “Cuanto más caprichosos parezcamos, más respeto infundiremos. Sólo los subordinados terminales actúan de una forma predecible”** .- Robert Greene.
  - **3 Truco 3. No te aísles.** Encerrarte tras una muralla puede protegerte, pero te convierte en un blanco fácil. Para tener poder, hay que moverse y no dejar que sepan donde estás. No ser fácil.
  - **4. Es mejor moverse y salir ahí fuera para encontrar buenas alianzas.** Pero para acercarlas a tu lado tendrás que darlas algo a cambio y hacerles creer que te necesitan más que ellas a ti.
  - **5 Truco 4. Ignora las adversidades. Mirarlas atentamente sólo las hace más grandes de lo que son. “Al reconocer un problema insignificante se le otorga existencia y credibilidad. Cuanta más atención se le presta a un enemigo, más se le fortalece”** .- Robert Greene.
- 9/10 Haz una cosa, solo una, y ganarás poder**
- En el mundo tan frenético en el que vivimos, en el que siempre hay más estímulos, es difícil concentrarse en una sola cosa. Nuestras fuerzas siempre están divididas en esto y aquello. Pero para conseguir el poder, y para tu tranquilidad, sólo necesitas ser poderoso en una única cosa.
- **1 Truco 1: Cuando tengas claro tu objetivo, concéntrate sólo en eso.** Así toda tu fuerza de voluntad y cualidades estarán dedicadas únicamente a tu propósito. La fuerza de concentrarse...
  - “*Si no sabes a dónde vas, probablemente terminarás en otro lugar*” - Lawrence J. Peter.
  - **2 Truco 2: Para eliminar tantas posibilidades y conseguir centrarte en una sola cosa, identifica cuál es tu objetivo vital.** Te dejamos algunos trucos para ayudarte a arrancar.
  - **1. “Siempre he creído que cuando a un hombre se le mete en la cabeza hacer algo y cuando se ocupa exclusivamente de hacerlo, tiene que tener éxito, cualesquiera que sean las dificultades”**. - Giacomo Casanova.
  - **3 Truco 3: Cuando elijas tus objetivos, sé ambicioso.** La gente acostumbra a apuntar por lo bajo creyendo que será más fácil. Pero la vida está llena de gente así, poco ambiciosa. Apuntar alto no sólo te hará cosechar respeto y poder, sino que será más fácil por haber menos gente.
  - **1. “El gran peligro para la mayoría de nosotros no está en establecer metas demasiado altas y quedarse corto, sino en establecer metas demasiado bajas y alcanzarlas”**. - Miguel Ángel Buonarroti.
  - **2. Y James Clear: “Cuando juegas en pequeño, tu comportamiento es tímido, te sientes menos [...] Cuando juegas en grande, tu comportamiento es seguro, te sientes motivado”**.
  - **3 Truco 4: Aunque parezca imposible, no dejes que tu cabeza se disperse con objetivos pequeños.** Combatir la dispersión mental te acercará más fácilmente a lo que buscas.
  - **4. “No puedes acertar dos blancos con una flecha”** - Robert Greene.



## ● 10/10 Controlar y ganar

Muy bien, y ahora, ¿Cómo consigo lo que deseo de los demás? **Controlar las decisiones ajenas pasa por entender cómo funcionan las mentes y utilizar esto a tu favor.** ¡Controla el juego!

- **1 Consejo 1: ¿Cómo controlar la situación sin que lo sepan los demás?** El truco está en dar dos opciones o más al otro y que todas te beneficien. Así, creerán que eligen pero lo haces tú.
-  *"Los mejores engaños son los que parecen proporcionar a la otra persona una oportunidad"* - Robert Greene.
- **2 Consejo 2: Haz que la opción que más te favorece parezca más atractiva.** Kissinger siempre le daba varias opciones al presidente Nixon, unas muy malas y una buena. ¡La que él quería!
- **Se añade persuasión si, además, presentas el resto de opciones como elecciones fatídicas.** Cuanto más peligro y riesgo exista en esas opciones, más probable será que escojan la tuya.
- **3 Consejo 3: Si alguien tiende a decir que no, actúa como que prefieres lo contrario.** Así, de una forma u otra, "escogen" lo que tú persigues. Es lo que se llama psicología inversa.
- **4 Consejo 4: Hazles sentir urgencia.** Si alguien duda cuando le ofreces ciertas opciones, dale peores opciones al día siguiente para ponerle nervioso y que acabe aceptando sin pensar.
- **Para indagar aún más en estas técnicas, te invitamos a escuchar esta conferencia acerca de técnicas de persuasión que pueden serte útiles.**

## Ponlo en práctica

### Ejecución y estrategia

 **Plántate frente al espejo y obsérvate.** ¿Transmite seguridad tu postura? ¿Qué dice de ti la forma en que te peinas? Moldéate para proyectar la imagen que deseas.

 **Elabora un mapa conceptual con imágenes de personas a las que admires.** De esta forma podrás ver elementos en común en su vestimenta y usarlos para mejorar la forma en que vistes.

 **¿Qué significa el poder para ti? Elabora una lista de cosas que deseas conseguir a largo plazo,** pero enunciándolas como si ya las tuvieras. En vez de escribir "quiero..." escribe "tengo..." o "soy...". Así, empiezas a construir aquello que deseas.

 **Tus gestos, tu forma de hablar, todo influye en cómo eres percibido.** ¡Practica frente al espejo!

## Más conocimiento

### Para los más ansiosos



## Artículos

-  [Consejos para cuidar tu imagen personal](#)
-  [11 claves para hablar con seguridad y confianza](#)
-  [5 trucos para influenciar y conseguir lo que quieras](#)
-  [Qué es la reputación online y cómo gestionarla](#)

## Audiovisual

-  [Dominando las leyes del poder, con Robert Greene](#)
-  [Un resumen completo de las 48 leyes del poder](#)
-  [Cómo entender el poder](#)
-  [El poder según Foucault](#)

## Libros

-  [Las 48 leyes del poder - Robert Greene](#)
-  [El arte de la guerra - Sun Tzu](#)
-  [Rompe la barrera del no - Chris Voss](#)
-  [Influencia: La psicología de la persuasión - Robert B. Cialdini](#)
-  [El principio - Nicolás Maquiavelo](#)

🎉 ¡Libro leído, enhorabuena! 🎉

*Correo presentado por:*

**Charlye Dem**

**Equipo Libro al día.**

