



# Libro Las 48 leyes del poder

Robert Greene  
Profile Books, 2000  
Primera Edición:1998  
También disponible en: Inglés

## Reseña

Este libro es amoral, inquietantemente verdadero e indispensable. Debe estar en el librero de todo aquel que anhele algún nivel de éxito en cualquier organización o profesión. No debe acumular polvo, sino leerse regularmente de acuerdo con un plan – una ley al día, por ejemplo, assimilarla lentamente y considerarla a fondo. Robert Green recurre a una rica variedad de fuentes, incluyendo libros tan amenazantes que fueron proscritos por los antiguos chinos. Menciona las memorias de Maquiavelo, a varios estafadores y muchos otros que desecharon lo que debe ser para enfocarse en lo que es. Parecería que cualquiera que siga todas estas leyes en su riqueza de detalles y narrativa sería una persona muy desagradable. Pero probablemente no sea así. *BooksInShort* sospecha, por el contrario, que la persona que domine las leyes del poder será sumamente agradable, con un encanto irresistible y un don de simpatía, pero imponente y controladora – aunque no siempre de manera obvia. ¿No le parece tentador?

## Ideas fundamentales

- Todos quieren poder. Para obtenerlo, aplique algunas reglas manifiestas, pero efectivas.
- Véase siempre bien, siempre con estilo. Llame la atención.
- Nunca confíe en nadie – los enemigos son más confiables que los amigos.
- Haga que todo parezca fácil.
- Utilice la debilidad y puntos frágiles de otros para controlarlos.
- Planee minuciosamente y nunca trate de ir más allá de su plan.
- No obligue a la gente a hacer lo que usted quiere; sedúzcala e indúzcala.
- Hable lo menos posible, pues hablar demasiado es peligroso.
- Manténgase a distancia para imponer respeto.
- Hágase el tonto, pues si la gente piensa que es más lista que usted, cometerá errores.

## Resumen

### Los modos del poder

La necesidad de poder es tan fundamental, tan esencialmente humana, que cuando uno siente que no tiene poder sobre la gente o los acontecimientos, es probable que se deprima. Las personas que pretenden no tener anhelo de poder se engañan o tratan de engañar a otros. Todas quieren poder. Entre más tienen, más quieren. El poder es como una droga, pero no debilita. Por el contrario, fortalece.

“El momento de la victoria es, a menudo, el momento de mayor peligro”.

Sin embargo, se considera descortés y vulgar, casi una atrocidad, quererlo abiertamente. Aquellos que quieren poder deben aparentar que no les interesa. De hecho, deben fingir que sólo se preocupan por los demás. La persona que mejor proyecte una imagen de no interesarse por el poder será la más poderosa. Es paradójico y tal vez poco saludable, pero no se puede buscar el poder honesta y directamente. Deben disfrazarse los medios y los fines. No es necesario mentir. De hecho, es malo mentir, no porque sea inmoral, aunque de acuerdo con los códigos morales sí lo es, sino porque el riesgo de verse expuesto es enorme. El poder depende de la confianza. Nadie confía en el mentiroso conocido y, por lo tanto, él pierde poder. La duplicidad es otro asunto. Estas leyes pueden parecer escandalosamente francas,

no puede aplicarse sin violar ninguna estructura de moralidad pública. De hecho, así es como se obtienen los mejores resultados.

“El espejo refleja la realidad, pero también es la herramienta perfecta para el engaño: cuando imita a sus enemigos, y hace exactamente lo mismo que ellos, no podrán descubrir su estrategia”.

## Las leyes

1. **Nunca eclipse a sus superiores** – Siempre refuerce el cómodo sentido de superioridad de sus jefes. Probablemente estén muy conscientes de sus defectos e incompetencia, y alertas a cualquier amenaza que venga de abajo. Si los hace quedar mal, lo aplastarán, bloquearán y lo harán desdichado. Demuestre su utilidad. Nunca los opaque.
2. **No confíe en los aliados, pero entienda la utilidad de los enemigos** – Los amigos lo traicionarán por envidia. Tienen una lamentable tendencia a esperar demasiado de la amistad y a convertirse en fastidiosos exigentes. No contrate ni asigne amigos. Contrate enemigos. El enemigo a quien perdona siempre sentirá que tiene que probar su lealtad. Si no tiene enemigos, póngase a trabajar para hacerse de algunos.
3. **No enseñe sus cartas** – Si la gente no sabe cuál es su meta, no podrá defenderse de usted. Mantenga sus intenciones en secreto. Muévase detrás de una cortina de humo.
4. **Escatime las palabras** – Los poderosos casi nunca hablan. Entre más hable, más se expone y más familiar es. Entre más familiar sea, menos imponente será. Hable poco.
5. **Proteja su reputación** – La reputación lo puede defender de cualquier ataque, pero una vez dañada es inútil. Nunca tolere ni ignore ninguna amenaza que manche su reputación.
6. **Busque ser el centro de atención** – La gente juzga de acuerdo con lo que ve. No sabe lo que no ve. Olvídense de trabajar a oscuras. La única recompensa será más trabajo y más oscuridad. Haga un espectáculo de sí mismo.
7. **Adjudíquese el crédito del trabajo de otros** – Hay que reconocer que no es agradable apropiarse el crédito del trabajo de otros, pero es muy eficaz y sería muy tonto no hacerlo. Parecerá un milagro de velocidad y competencia, y nadie recordará a aquellos que hicieron su éxito posible, así que no pueden amenazarlo.
8. **Atraiga a la gente** – Cuando hace que otras personas se muevan primero, usted tiene el control. El poder significa tener el control. Nunca sea el primero en actuar; nunca vaya a los terrenos de otros. Haga que los adversarios vengan a usted. Cébelos, engatúselos, sedúzcalos, pero atraígalos.
9. **Gane con acciones, no con controversias** – En vez de discutir (que genera perdedores rencorosos), gane con acciones. Demuestre que tiene razón con hechos, no con peleas.
10. **Rehúya a los perdedores; la infelicidad y la mala suerte son contagiosas** – El hombre que se está ahogando arrastra a quienes lo rescatan. Evite a los perdedores. Frecuente a los ganadores. Evite a los pobres, desafortunados, mal queridos e infelices.
11. **Haga que la gente lo necesite** – Es bueno tener personas que dependan de usted. Manténgalas dependientes, y tendrá el control. Nunca les enseñe tanto que puedan salir adelante solos o competir con usted. Tenga uno o dos secretos que conserven su poder.
12. **Diga parte de la verdad y sea estratégicamente generoso** – Si es honesto y generoso, las personas se relajan y empiezan a confiar en usted. Luego son vulnerables y quedan efectivamente en su poder. Dé obsequios. Recuerde la historia del caballo de Troya: funcionó de maravilla.
13. **Cuando pida ayuda, dígalos cómo se beneficiarán** – No espere altruismo. Cuando las personas son altruistas (raramente), usted está en deuda. Por lo general, no querrán ayudarlo sólo porque sí. Para que lo apoyen, apele al interés de ellas. Si algo las va a beneficiar, exagérelo descaradamente; se apresurarán a ayudarlo.
14. **Aparente ser amigo para reunir inteligencia** – Sáquele información a la gente. Haga preguntas sesgadas. Haga que se abran. Desarme a los rivales aparentando ser su amigo.
15. **Destruya a su enemigo** – Cuando pelee, no deje a su enemigo vivo para pelear un día más. Anúlelo. Déstruyalo totalmente. Hasta una pequeña chispa puede empezar un gran incendio. Apague cualquier brasa ardiente.
16. **Auséntese para imponer temor** – Cuando la gente lo ve demasiado, no lo respeta. Esté fuera de la vista para intimidar e incluso inspirar temor. Lo escaso es valioso.
17. **Sea impredecible para inspirar miedo** – Si es impredecible, la gente se agotará tratando de saber cómo es. En casos extremos, los cambios volátiles de humor, de carácter o de plan le apoderarán como tirano, lo que le permite aterrorizar a sus subordinados.
18. **No se aparte por completo; el aislamiento tiene sus peligrosos** – Una cosa es hacerse ver poco, y otra es esconderse tras una fortaleza. No puede confiar en nadie que le dé información precisa, por lo que no puede estar totalmente oculto. Muévase por todos lados suficientemente para saber qué pasa.
19. **Sepa con quién trata; no ofenda a la persona equivocada** – Sea capaz de interpretar a la gente. Conozca el poder y los amigos que frecuentan antagonistas. No suponga nada. Las personas a menudo fingen ser lo que no son, y podrían acumular rencor durante años hasta tener la oportunidad de vengarse.
20. **No haga promesas** – Usted es su único compromiso. Evite aliados inseparables. Como aconsejó Washington, evite alianzas enredadas.
21. **Hágase el tonto** – No tiene sentido verse más inteligente que la gente. La pone a la defensiva. Desarme a sus víctimas haciendo que se sientan más inteligentes. Les gustará y los liberará de cualquier sospecha y miedo, para poder manipularlos a su antojo.
22. **Ríndase para ganar poder** – Si es más débil que su oponente, olvídense de pelear por lograr la gloria. Ríndase en términos que le permitan conservar el mayor poder posible. Espere a que su oponente dé un paso en falso, y ataque inesperada y repentinamente.
23. **Concentre su fuerza** – Elija un punto y ponga todas sus fuerzas ahí. No disperse su energía o poder. Cultive a un solo mentor o patrocinador poderoso asiduamente.
24. **Sea fino** – El cortesano es adepto a la intriga, la manipulación, la imagen, la adulación, el flirteo y la conversación. El cortesano perfecto se ve bien y se las arregla para acumular poder sin parecer que lo arrebató. Para controlar, incluso al rey, sea el cortesano perfecto.
25. **Reinvéntese** – No sea lo que otra gente quiera obligarlo a ser. Fórgese una identidad propia que llame la atención. Sea interesante, nunca aburrido. Sea dramático; tenga gestos, hechos e incluso una manera de vestir característicos, para que la gente siempre sepa quién es usted.
26. **No se ensucie las manos** – Use a alguien que haga el trabajo sucio. Luego encuentre a alguien más para echarle la culpa. Los chivos expiatorios y los títeres tienen sus usos.
27. **Explote las necesidades de la gente para crear su culto** – La gente quiere creer. Casi no importa qué o en quién cree. Ofrézcale algo en qué confiar, alguien a quien seguir. Use palabras alentadoras e insinúe grandes promesas, pero ahórrese los detalles para que nada lo acuse de no cumplirlas. Haga que sus discípulos se sacrifiquen por usted. Lo apoderarán.

28. **Actúe audazmente** – Nunca sea tímido. Tome acciones audaces, decisivas. Cualquier duda de su parte será un impedimento e incrementará la probabilidad de fracaso. Nunca falle en público. Los errores del audaz se perdonan; los tropiezos del tímido, no.
29. **Planee todo** – No deje nada al azar. Planee cada paso, incluyendo el último y el que le sigue. Muchos han perdido los frutos de sus maquinaciones por no planear la conclusión. Como resultado, el crédito, dinero o poder pasan a alguien más.
30. **Aparente que todo lo que hace es fácil** – Nunca muestre esfuerzo. Nunca sude la gota gorda. Los magos ocultan su material del escenario y eso debe hacer usted. Asombre a otros con la facilidad de sus logros. Especialmente cuando ha llegado lo más lejos posible y está a punto de desfallecer, aparente estar lleno de energía y listo para la siguiente.
31. **Debe repartir las cartas para controlar el juego** – Debe fingir que da a otros libertad de elección, pero siempre controle de manera invisible los límites de sus elecciones. Déles opciones que le dan la ventaja a usted, sin importar qué alternativa elijan.
32. **Simule ofrecer lo que la gente ha soñado y anhelado** – Nunca haga que las personas se enfrenten con la cruda verdad. Déles lo que soñaron y ellos le darán poder.
33. **Descubra dónde duele y úselo** – Todos tienen una debilidad, vulnerabilidad, inseguridad, necesidad o sensibilidad. Conózcala y explótelas. Inflija o mitigue el dolor de manera que sirva a sus propósitos.
34. **Actúe como rey y la gente lo tratará con mucha pompa** – Manéjese como rey. Respétese y valórese. Otras personas lo verán como se ve usted mismo.
35. **El momento apropiado lo es todo** – El acto correcto en el momento incorrecto es un acto incorrecto. El acto incorrecto en el momento adecuado es el acto correcto. El momento apropiado lo es todo. Parte de parecer seguro de sí mismo es la virtud de la paciencia. Nunca aparente estar apresurado, agobiado o tener cabos sueltos. Compórtese como si todo estuviera de maravilla y funcionara a su favor.
36. **Desprecie lo que no puede obtener** – Como la zorra y las uvas ácidas de Esopo, si no puede alcanzar un premio codiciado, desprécielo. Si indica que reconoce un problema o a una persona problema, le da poder al problema o a la persona. Si parece ignorar y despreciar lo que otros codician o temen, parecerá superior y se sentirán intimidados.
37. **Sea espectacular** – No esconda su luz. Utilice símbolos, gestos exagerados, palabras dramáticas y el escenario adecuado para sobresalir y llamar la atención.
38. **Piense lo que quiera, pero actúe como la multitud** – No hay ventaja alguna en hacerse el excéntrico o el tonto. Si va demasiado en contra de la corriente de los tiempos y de las prácticas habituales, la gente no le tendrá confianza y lo despreciará. Muestre su inventiva y originalidad sólo a aquellos que sean cercanos a usted.
39. **A río revuelto, ganancia de pescadores** – Nunca se enoje. Nunca dé cabida a emociones fuertes. Que lo hagan sus enemigos. Cuando ataquen enojados, lo harán sin precisión, y quedarán abiertos al paciente y bien planeado contraataque de usted.
40. **Nada es gratuito; desprecie lo que lo parezca** – Si algo parece gratuito, no lo es. Algo que vale la pena vale lo que cuesta. Haga el esfuerzo; cargue su propio peso. No deba nada. No dependa de la generosidad de otros; haga que otros dependan de la suya.
41. **No acepte algo que le quede grande** – Si los zapatos le quedan grandes, se tropezará y se verá impertinente. Si quien lo precedió en el cargo era grande, usted trabajará bajo su sombra. Emprenda el camino por sí mismo; muévase en una nueva dirección.
42. **Hiera al pastor y se derramarán las ovejas** – Si el grupo está intranquilo o agresivo, busque a quien genera los problemas. A menudo, un solo descontento puede envenenar a toda la comunidad. Hiera a esa persona y destruirá todo el movimiento.
43. **Gane corazones y mentes** – No obligue a la gente a hacer lo que usted quiere. Ésta resentirá la fuerza y alimentará deseos de rencor. Gánesela con astucia, adulación y artimañas; deje que la gente piense que hace lo que quiere. Luego le será fiel por gusto, y deseará servir aún más.
44. **Enfurezca a la gente imitándola** – Haga lo que hacen sus enemigos. Fuérceles a verse a sí mismos. Se verán a ellos y no a usted. Los enfurecerá, desarmará y vencerá.
45. **Hable de reformas, pero haga cambios lentamente** – A la gente le gusta hablar de cambios, pero odia cambiar. Si llega usted al poder, no haga grandes cambios rápidos. Hable de reformas, aliente sueños de cambio, pero sólo haga cambios pequeños y trabaje con paciencia.
46. **Nunca se vea perfecto** – Si se ve demasiado bien, tratarán de destruirlo por envidia. Mencione un defecto tan ligero que casi sea virtud, pero reconózcalo como defecto.
47. **Cuando alcance su meta, deténgase** – Muchos han perdido el premio por ambiciosos y arrogantes. No se extralimite. Cuando logre la victoria, es que llegó al final de su plan. Deténgase. No vaya más adelante sin un nuevo plan.
48. **Sea proteico** – Si no tiene una forma definida, la gente no podrá encontrar su centro y no podrá atacarlo. Sea flexible. Ajústese a cada circunstancia. Como el agua, adaptese a cualquier recipiente.

# Sobre el autor

**Robert Greene** tiene un título en estudios clásicos y ha sido editor de *Esquire* y otras revistas.

---