



“Las 48 Leyes del Poder”

Robert Greene

UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INDUSTRIA
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN CON ESPECIALIDAD EN
FINANZAS



ARQ. ALVARO COUTIÑO G.

Carnet 13004393

“Las 48 Leyes del Poder”

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
1. A su juicio, ¿Cuáles la Ley más aplicable en el caso de la política guatemalteca? ¿Por qué?, Explique su razonamiento.	4
2. ¿Cuál ley considera Usted que es factible de aplicarse en el ámbito empresarial?	6
3. ¿Cuál de las 48 leyes del poder, considera Usted que es la menos factible de aplicar? ¿Por qué? Explique su razonamiento.	9
4. La ley número 15: Aplasta por completo a tus enemigos. No sólo el cuerpo sino el espíritu. ¿Qué significa esta ley? ¿Se contrapone con Sun-Tzu? ¿Con Nicolás Maquiavelo? ¿Es del arte de la seducción?	10
5. BIBLIOGRAFÍA.....	12
6. ANEXOS.....	13
6.1. ANEXO 1:.....	13
LAS 48 LEYES DEL PODER	13
1. Ley N 1- Nunca le haga sombra a su amo.....	13
2. Ley N 2- Nunca confíe demasiado en sus amigos.....	13
3. Ley N 3- Disimule sus intenciones.....	13
4. Ley N 4- Diga siempre menos de lo necesario.....	13
5. Ley N 5- Casi todo depende de su prestigio. Defiéndalo a muerte.	13
6. Ley N 6- Busque llamar la atención a cualquier precio.	14
7. Ley N 7- Logre que otros trabajen por usted, pero no deje nunca de llevarse los laureles.	14
8. Ley N 8- Haga que la gente vaya hacia usted y, de ser necesario, utilice la carnada más adecuada para lograrlo.	14
9. Ley N 9- Gane a través de sus acciones, nunca por medio de argumentos.	14
10. Ley N 10- Peligro de contagio: evite a los perdedores y los desdichados.....	14
11. Ley N 11- Haga que la gente dependa de usted.	14

“Las 48 Leyes del Poder”

12.	Ley N 12- Para desarmar a su víctima, utilice la franqueza y la generosidad en forma selectiva.....	15
13.	Ley N 13- Cuando pida ayuda, no apele a la compasión o a la gratitud de la gente, sino a su egoísmo.	15
14.	Ley N 14- Muéstrese como un amigo pero actúe como un espía.....	15
15.	Ley N 15- Aplaste por completo a su enemigo.	15
16.	Ley N 16- Utilice la ausencia para incrementar el respeto y el honor.	15
17.	Ley N 17- Mantenga el suspenso.	16
18.	Ley N 18- No construya fortalezas para protegerse: el aislamiento es peligroso.....	16
19.	Ley N 19- Sepa con quién está tratando: no ofenda a la persona equivocada.....	16
20.	Ley N 20- No se comprometa con nadie.	16
21.	Ley N 21- Finja candidez para atrapar a los candidatos: muéstrese más tonto que su víctima.16	
22.	Ley N 22- Utilice la táctica de la capitulación. Transforme la debilidad en poder.	16
23.	Ley N 23- Concentre sus fuerzas.	17
24.	Ley N 24- Desempeñe el papel de cortesano perfecto.	17
25.	Ley N 25- Procure recrearse permanentemente.	17
26.	Ley N 26- Mantenga sus manos limpias.	17
27.	Ley N 27- Juegue con la necesidad de la gente de tener fe en algo, para conseguir seguidores incondicionales.....	17
28.	Ley N 28- Sea audaz al entrar en acción.	18
29.	Ley N 29- Planifique sus acciones de principio a fin.	18
30.	Ley N 30- Haga que sus logros parezcan no requerir esfuerzos.	18
31.	Ley N 31- Controle las opciones: haga que otros jueguen con las cartas que usted reparte. 18	
32.	Ley N 32- Juegue con las fantasías de la gente.	18
33.	Ley N 33- Descubra el talón de Aquiles de los demás.....	19
34.	Ley N 34- Actúe como un rey para ser tratado como tal.....	19

“Las 48 Leyes del Poder”

35.	Ley N 35- Domine el arte de la oportunidad.....	19
36.	Ley N 36- Menosprecie las cosas que no puede obtener: ignorarlas es la mejor de las venganzas.	19
37.	Ley N 37- Arme espectáculos imponentes.....	19
38.	Ley N 38- Piense como quiera, pero compórtese como los demás.....	19
39.	Ley N 39- Revuelva las aguas para asegurarse una buena pesca.	20
40.	Ley N 40- Menosprecie lo que es gratuito.	20
41.	Ley N 41- Evite imitar a los grandes hombres.....	20
42.	Ley N 42- Muerto el perro, se acabó la rabia.....	20
43.	Ley N 43- Trabaje sobre el corazón y la mente de los demás.....	20
44.	Ley N 44- Desarme y enfurezca con el efecto espejo.....	21
45.	Ley N 45- Predique la necesidad de introducir cambios, pero nunca modifique demasiado a la vez.	21
46.	Ley N 46- Nunca se muestre demasiado perfecto.....	21
47.	Ley N 47- No vaya más allá de su objetivo original; al triunfar, aprenda cuándo detenerse.	21
48.	Ley N 48- Sea cambiante en su forma.	21

“Las 48 Leyes del Poder”

INTRODUCCIÓN

En el trabajo siguiente, se pretende dar respuesta a ciertas interrogantes de la actualidad del comportamiento humano y de la sociedad competitiva en la que nos relacionamos.

Por lo tanto, el presente cuestionario, está dividido en 5 preguntas principales, las cuales estaremos respondiendo a continuación, utilizando como documentos de consulta los libros siguientes: “Las 48 Leyes del Poder” de Robert Greene, “El arte de la Guerra” de Sun-Tsu, “El Príncipe” de Nicolás Maquiavelo, “El Arte de la Seducción” de Robert Greene, entre otros autores y principalmente las opiniones del autor de este ensayo.

Pregunta 1:

1. A su juicio, ¿Cuáles la Ley más aplicable en el caso de la política guatemalteca? ¿Por qué?, Explique su razonamiento.

Como primer punto, me gustaría definir que en nuestro criterio no existe una única ley de Greene que influye en el entramado político guatemalteco, sino por el contrario, creemos que existen muchas correlaciones e interacciones con los diferentes intereses y actores de la política guatemalteca, los cuales se mueven en un ecosistema político-empresarial subterráneo y sobre todo, con grandes intereses en el Poder, atrás de la silla presidencial de turno, así, estos actores sin rostro, son los que realmente mueven los hilos del gran escenario político.

En consecuencia, el deseo de perpetuarse en el poder, y el no alineamiento con los poderes económicos tradicionales ha motivado a varios gobiernos, a crear programas que ofrecen beneficios a determinados grupos de escasos recursos, aunque, en esencia, lo que pretenden es comprar la preferencia de esos sectores y como ya dijimos perpetuarse en el poder y romper los lazos con el poder económico.

Según (Maquiavelo, 2014) “Los Estados bien organizados y los príncipes sabios siempre han procurado no exasperar a los nobles y, a la vez, tener satisfecho y contento al pueblo”.

En consecuencia, esta frase de Maquiavelo, nos ayuda a entender la política guatemalteca, en donde, como ya dijimos en este primer punto, hay varias leyes que se comunican entre sí como un gran monstruo maquiavélico de múltiples tentáculos, sin embargo, dentro de ellos existe, según nuestro criterio, una ley que destaca dentro de las demás y, por lo consiguiente consideramos que es la principal; la Ley No. 1: “Nunca le

“Las 48 Leyes del Poder”

haga sombra a su amo” (Poder económico tradicional), es la que más caracteriza al escenario político guatemalteco, en donde todo se mueve en torno a los intereses de los poderosos.

Además podemos mencionar como otras leyes se entremezclan y pasan a formar parte del gran espectáculo político (Ley 37 Arme espectáculos imponentes), nacen y mueren partidos políticos a conveniencia (Ley 26 Mantenga sus manos limpias y Ley 48 Sea cambiante en su forma).

En consecuencia, los actores principales aplastan a sus enemigos cuando ya nos les son útiles, (Ley 15), los envían a la cárcel o planifican para enviarlos a la quiebra (Ley 29) y disimulan sus intenciones (Ley 3) para mantenerse en el poder detrás del trono. Por lo tanto, son maestros en el arte de la seducción y del engaño.

Tabla 1: Principales leyes que se relacionan entre sí en la política guatemalteca:

Ley No.	Target	Sociedad	Empresa	Clientes	Mercado	Yo	País
1	Tipo intervención	Nunca le haga sombra a su amo					
3	Propuesta valor	Disimule sus intenciones					
6	Empaquetamiento	Busque llamar la atención a cualquier precio					
7	Diferenciadores	Logre que otros trabajen por usted, pero no deje nunca de llevarse los laureles					
11	Complementadores	Haga que la gente dependa de usted					
14	Otros	Muéstrese como un amigo pero actúe como un espía.					
15		Aplaste por completo a su enemigo					
23		Aplaste por completo a su enemigo					
26		Mantenga sus manos limpias.					
27		Juegue con la necesidad de la gente de tener fe en algo, para conseguir seguidores incondicionales					
29		Planifique sus acciones de principio a fin					
31		Controle las opciones: haga que otros jueguen con las cartas que usted reparte.					
32		Juegue con las fantasías de la gente					
35		Domine el arte de la oportunidad					
37		Arme espectáculos imponentes					
39		Revuelva las aguas para asegurarse una buena pesca					
45		Predique la necesidad de introducir cambios, pero nunca modifique demasiado a la vez.					
48		Sea cambiante en su forma					

Divisiones del objetivo problema

1. El target o segmento objetivo: Mis posibles clientes.
2. El tipo de intervención: Las posibilidades de soporte que estoy en capacidad de ofrecer.
3. La propuesta de valor inicial: Los ítems que forman parte de mi propuesta.
4. Empaquetamiento: La manera de hacer tangible la presentación del servicio.
5. Diferenciadores potenciales: Las posibilidades de entregar valores diferentes a los que ofrecen otras firmas o compañías competidoras.
6. Complementadores: Todo lo que complementa mi servicio básico y que aumenta mi propuesta de valor para los clientes.

“Las 48 Leyes del Poder”

Pregunta 2:

2. ¿Cuál ley considera Usted que es factible de aplicarse en el ámbito empresarial?

Como primer punto nos gustaría desarrollar la siguiente definición:

¿Qué es un cliente?:

- Según la American Marketing Association (A.M.A.), el cliente es "el comprador potencial o real de los productos o servicios.
- Según The Chartered Institute of Marketing (CIM, del Reino Unido), el cliente es "una persona o empresa que adquiere bienes o servicios (no necesariamente el Consumidor final)"
- Según el Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., encontramos que "cliente" es un "término que define a la persona u organización que realiza una compra. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro, como el caso de los artículos infantiles. Resulta la parte de la población más importante de la compañía.

Por lo tanto, teniendo en cuenta todo lo anterior, podemos definir que:

- Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

Según (Kotler, 2012)

- “Si no prestan atención a sus clientes, alguna otra empresa lo hará”
- “Las empresas deben considerar a sus clientes como un activo que debe ser gestionado como cualquier otro activo de la empresa”.
- “Los productos van y vienen. El reto de las empresas se centra en que sus clientes duren más que sus productos. Tienen que considerar más los conceptos ciclo de vida del mercado y ciclo de vida del cliente en lugar del concepto ciclo de vida del producto”

En consecuencia, podemos asegurar que la ley principal con relación al marketing es la Ley No. 1: Nunca le haga sombra a su amo (Cliente). Por lo tanto, no permita que sus deseos de satisfacer completamente a sus clientes o impresionar a los que ya tiene o por una buena porción del mercado lo lleven a pensar que usted es superior a la competencia.

“Las 48 Leyes del Poder”

Otras Leyes de Greene que podemos mencionar y que las podemos correlacionar con el marketing son las siguientes:

- Ley no. 2: Nunca confié demasiado en sus proveedores, aprenda a utilizar a los enemigos de sus proveedores. Por lo tanto, forme alianzas con empresas proveedoras que compartan las mismas metas claves y la capacidad de dar respuesta en el momento oportuno.
- Ley No. 5: Absolutamente todo depende de su prestigio de su marca y producto, defiéndalo hasta la muerte. Por lo tanto, el buen nombre, la marca y el prestigio, son elementos claves en la competitividad.
- Ley No. 7: Logre que otros trabajen por usted, pero no deje nunca de llevarse los laureles. Por lo tanto, utilice la inteligencia, los conocimientos y el trabajo físico de otros para promover su propia causa
- Ley no. 11: Haga que la gente dependa de usted. Por lo tanto, conviértase en el único que sepa hacer lo que hace y entrelace el destino de quienes lo contratan con el suyo propio, de manera que les resulte imposible desprenderse de usted. De lo contrario, algún día se verá obligado a desaparecer.
- Ley No. 32: Juegue con las fantasías de la gente. Por lo tanto, la gente tiene una necesidad irrefrenable de creer en algo. Conviértase en el centro focalizador de esa necesidad ofreciéndoles una causa o una nueva convicción a la que adherir.
- Ley No. 35: Domine el arte de la oportunidad. Por lo tanto, demuestre tener control sobre el tiempo y sobre su propio accionar.
- Ley No. 28: Sea audaz al entrar en acción. Por lo tanto, la timidez es sumamente peligrosa: es mejor encarar toda acción con audacia. Cualquier error que usted cometa por ser audaz se corregirá con facilidad mediante más audacia.
- Ley No. 23: Concentre sus fuerzas. Por lo tanto, conserve sus fuerzas y su energía manteniéndolas concentradas en su punto más fuerte. Ganará más descubriendo un rico yacimiento y explotando en su profundidad que pasando de un yacimiento a otro pobre a otro: la intensidad siempre triunfa sobre la dispersión. Así, no se distraiga de lo que usted hace mejor.

“Las 48 Leyes del Poder”

- Ley No. 26: Mantenga sus manos limpias. Por lo tanto, es necesario que en todo momento usted aparezca como paradigma de la corrección y de la eficacia. Sus manos se ensuciaran por ilícitos o descuidos.
- Ley No. 37: Arme espectáculos imponentes. Por lo tanto, una imaginación impactante y gestos simbólicos grandiosos genera un aura de poder, ya que ejercen gran atracción sobre todos. Presente espectáculos imponentes para quienes lo rodean, plenos de elementos visuales fascinantes y radiantes simbolismos que enfaticen su presencia.

Tabla 2: Leyes de Greene y Marketing.

	Target	Sociedad	Empresa	Clientes	Mercado	Yo	País
1	Tipo intervención	Nunca le haga sombra a su amo					
4	Propuesta valor	Diga siempre menos de lo necesario					
5	Empaquetamiento	Casi todo depende de su prestigio. Defiéndalo a muerte					
6	Diferenciadores	Busque llamar la atención a cualquier precio					
8	Complementadores	Haga que la gente vaya hacia usted y, de ser necesario, utilice la carnada más adecuada para lograrlo					
11	Otros	Haga que la gente dependa de usted					
14		Muéstrese como un amigo pero actúe como un espía					
15		Aplaste por completo a su enemigo.					
29		Planifique sus acciones de principio a fin					
32		Juegue con las fantasías de la gente					
33		Descubra el talón de Aquiles de los demás					
35		Domine el arte de la oportunidad.					
47		No vaya más allá de su objetivo original; al triunfar, aprenda cuándo detenerse					
48		Sea cambiante en su forma					

Tabla 1 Leyes de Greene y el Marketing. Fuente: Elaboración propia.

Divisiones del objetivo problema

1. El target o segmento objetivo: Mis posibles clientes.
2. El tipo de intervención: Las posibilidades de soporte que estoy en capacidad de ofrecer.
3. La propuesta de valor inicial: Los ítems que forman parte de mi propuesta.
4. Empaquetamiento: La manera de hacer tangible la presentación del servicio.
5. Diferenciadores potenciales: Las posibilidades de entregar valores diferentes a los que ofrecen otras firmas o compañías competidoras.
6. Complementadores: Todo lo que complementa mi servicio básico y que aumenta mi propuesta de valor para los clientes.

“Las 48 Leyes del Poder”

Pregunta 3:

3. ¿Cuál de las 48 leyes del poder, considera Usted que es la menos factible de aplicar? ¿Por qué? Explique su razonamiento.

Robert Greene y las 48 Leyes del Poder presenta diferentes escenarios de cómo actuar ante ciertas situaciones, te presenta el escenario de la vida de una forma cruda y diferente, y te plantea que puedes ser más audaz e inteligente que las demás personas que están a tu alrededor, y por lo tanto, lograr acceder al poder.

Al mismo tiempo, te plantea la forma de cómo lograr llamar la atención de las personas, a saber utilizar a nuestros enemigos para alcanzar nuestros objetivos, y sobre todo, según (Greene, 1999) nos plantea de una forma real y con ejemplos verídicos e históricos, como es que debemos comportarnos ante un ecosistema de competencia.

Así, para poder lograr ese poder que siempre hemos anhelado, en donde la moral, los valores y la ética, no tienen cabida y el arte del engaño, lo sutil y ser el más despiadado de todos, es el que tiene el mayor éxito.

Por consiguiente, las 48 Leyes del Poder, te ayuda a evaluar tus valores y te ayuda a ver cómo es la sociedad de hoy en día. Evidencia la forma en que las relaciones de poder se entretrejen con los intereses y te sirve para visualizar e interpretar acciones y estrategias que antes no habíamos evaluado con anterioridad.

De ahí que, según (Greene, 1999) te sirve para sobresalir ante lo que se te pone enfrente y empezar a modificar el estilo de vida y dejar de ser una víctima de la sociedad y poder ser una persona más ágil, mejor competidor y un buen estratega. Según (Sun-Tzu, 2014) “El enemigo es vencido por el empleo de la estrategia”.

Por lo tanto, el objetivo principal es plantearnos una serie de estrategias que nos mantengan alerta ante las manipulaciones del mundo, en donde no todo es bueno ni malo. Así, hay que saber manejar a las personas, manipularlas, utilizarlas, chantajearlas, si fuera necesario, con el objetivo principal de ver en un primer lugar por nuestros intereses y si se quiere ser un poco idealista, deberíamos en segundo lugar ver por el bien común y el medio ambiente.

En consecuencia, al interpretar las leyes y usarlas para tu beneficio, te sugieren como debe ser tu comportamiento en el mundo comercial, estratégico y en las relaciones

“Las 48 Leyes del Poder”

interpersonales, y en general, en cualquier sitio que tengamos que competir y subsistir dentro de la sociedad y el mundo actual.

No obstante, es contradictorio, pero a la vez útil y sobre todo te dice de qué manera debes aplicar las estrategias que se correlacionan.

Por consiguiente, lo podríamos denominar un modelo o una guía que te aporta nuevos conceptos de vida, para que aprendas a tomarlo con madurez y con toda la astucia posible.

En resumen:

Todo es aplicable, cada una de las leyes son parte de la historia de la civilización humana, buena o no tan buena, es la realidad, vista desde la perspectiva del hombre y de la evolución de la civilización moderna.

En consecuencia, al analizar cada una de las leyes individualmente, podemos observar su relación continua y cotidiana en todas las relaciones entre los hombres, países, empresas y corporaciones.

Es indudable que las 48 Leyes del Poder, son parte intrínseca del comportamiento histórico de la humanidad y fiel reflejo de su comportamiento.

Por lo tanto, queda al individuo, cliente, corporación, y sociedad, la decisión última de la aplicación correcta o incorrecta de los conceptos de Greene y que basados en los valores éticos individuales o colectivos, puedan evaluarse en el futuro si fueron beneficiosos o sencillamente fruto de la ambición, odio y ansias de poder.

Pregunta 4:

4. La ley número 15: Aplasta por completo a tus enemigos. No sólo el cuerpo sino el espíritu. ¿Qué significa esta ley? ¿Se contrapone con Sun-Tzu? ¿Con Nicolás Maquiavelo? ¿Es del arte de la seducción?

Esta obra recopila tres mil años de historia del poder en 48 leyes concisas y aplicables, que sintetizan y comparten las filosofías y conceptos de Maquiavelo, Sun-Tzu, Vargas Llosa, Savater, Sachs, Porter, Appleyard, Ferguson, Carr, Fukuyama, Stiglitz, entre otros.

En consecuencia, es por algunos calificada como amoral, implacable, astuta e instructiva, no obstante, por otros, una obra maestra, que nos ayuda a entender las relaciones de poder, sexo, amor, éxito y fracaso, odio y en general la historia del comportamiento humano.

“Las 48 Leyes del Poder”

En resumen:

Como primer punto, algunas de las leyes enseñan la necesidad de prudencia, las virtudes de la cautela y hasta la necesidad de carecer de misericordia ante el enemigo. Como segundo punto, nos recuerdan la existencia en este mundo tan competitivo que el que tenga la información y proceda con inteligencia, es el que tiene el Poder.

No obstante, si nos ubicáramos en tiempos de la Ley No. 15: Aplasta por completo a tus enemigos. No sólo el cuerpo sino el espíritu. Nos daríamos cuenta del porqué de su existencia, en esos épocas se entendía que según Sun-Tzu “Lo más importante en una operación militar es la victoria y no la persistencia” y que “El enemigo es vencido por el empleo de la estrategia”. Sin embargo, la evolución de la sociedad nos llevó siglos adelante con Maquiavelo, a pensamientos similares “Digamos primero que hay dos maneras de combatir: una, con las leyes; otra con la fuerza”, y continuando con la evolución histórica de la sociedad moderna hasta nuestro días. Por lo tanto, cabe hacernos la siguiente pregunta:

- ¿Hemos evolucionado como hombres y sociedad, hasta el punto de que la Ley No. 15 ya no es aplicable en nuestros días?

Lamentablemente la respuesta a esta pregunta es sencillamente no. De ahí que en la búsqueda de la máxima rentabilidad ante cualquier precio, la sobreexplotación de los recursos naturales, las diferencias sociales, la búsqueda del poder, la corrupción, y la pérdida de los valores, entre otras, nos hacen reflexionar sobre la poca evolución que hemos tenido como sociedad.

Por lo tanto, la sociedad, el mercado, las naciones, el hombre sigue comportándose como hace 3,000 años, es insaciable en la búsqueda de riqueza, máxima rentabilidad sin importar los medios para conseguirla, y el fin último....PODER....!



Ilustración 1 Poder detrás del trono.

“Las 48 Leyes del Poder”

5. BIBLIOGRAFÍA

- Davis, K., & Newstrom, J. W. (2003). *Comportamiento humano en el trabajo* (Onceava ed.). D. F., México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V.
- Drucker, P., & Flaherty, J. E. (2001). *La esencia de la administración moderna*. Ciudad de México, D. F., México: Pearson Educación.
- Greene, R. (1999). *Las 48 leyes del PODER*. Buenos Aires: Atlantida.
- Kotler, P. (2012). *Las Preguntas más frecuentes del Marketing*. Colombia: Buena Semilla.
- Luthans, F. (2008). *Comportamiento organizacional* (Undécima ed.). México D. F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Maquiavelo. (26 de Enero de 2014). *Google*. Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://www.philosophia.cl/biblioteca/Maquiavelo/El%20pr%EDncipe.pdf>
- Muñoz Machado, A. (1999). *La gestión de calidad total en la administración pública*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos S. A.
- Rifkin, J. (2010). *La civilización empática* (Primera ed.). Madrid, España: PAIDÓS.
- Samuelson, P. A. (1999). *Economía* (Décimosexta ed.). Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
- Sun-Tzu. (26 de Enero de 2014). *Google*. Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://elartedelaguerrapdf.com/docs/el-arte-de-la-guerra.pdf>
- Weber, M. (1979). *Economía y sociedad*. México: Fondo de cultura Económica.
- Weber, M. (1999). *ECONOMIA Y SOCIEDAD* (Décimotercera ed.). México. D. F., D. F., México: Fondo de Cultura Económica.

“Las 48 Leyes del Poder”

6. ANEXOS

6.1. ANEXO 1:

LAS 48 LEYES DEL PODER

1. Ley N 1- Nunca le haga sombra a su amo.

Esfuércese siempre por lograr que quienes están jerárquicamente por encima de usted se sientan cómodos con su sensación de superioridad. No permita que sus deseos de complacerlos o impresionarlos lo induzcan a hacer ostentación de sus talentos y de su capacidad, ya que ello podrá generar un efecto opuesto al deseado, es decir, inspirar temor e inseguridad en sus superiores. Hágalos aparecer siempre más brillantes de lo que en realidad son... y accederá a la cumbre del poder.

2. Ley N 2- Nunca confíe demasiado en sus amigos.

Aprenda a utilizar a sus enemigos Desconfíe de los amigos; suelen ser los primeros en traicionarlo, ya que caen fácilmente presa de la envidia. También suelen convertirse en irrespetuosos y tiranos. En cambio, emplee a quien haya sido su enemigo, y le será más leal que un amigo, ya que deberá hacer mayores esfuerzos por demostrar su adhesión. Lo cierto es que usted debe temer más a sus amigos que a sus enemigos. Si no tiene enemigos, busque la forma de creárselos.

3. Ley N 3- Disimule sus intenciones.

Desconcierte a la gente y manténgala en la mayor ignorancia posible, sin revelar nunca el propósito de sus acciones. Si no tienen la menor idea de qué es lo que usted quiere lograr, les resultará imposible preparar una defensa. Condúzcalos por el camino de las falsas suposiciones, envuélvalos en una nube de humo y verá que, cuando al fin caigan en la cuenta de las verdaderas intenciones de usted, ya será tarde para ellos.

4. Ley N 4- Diga siempre menos de lo necesario.

Cuando intente impresionar a la gente con palabras, tenga en cuenta que cuanto más diga tanto más vulnerable será y tanto menor control de la situación tendrá. Incluso cuando lo que diga sea sólo banalidad, parecerá una idea original si la plantea en forma vaga, abierta y enigmática. Las personas poderosas impresionan e intimidan por su parquedad. Cuanto más hable, mayor será el riesgo de decir alguna tontería.

5. Ley N 5- Casi todo depende de su prestigio. Defiéndalo a muerte.

Su renombre y su prestigio constituyen la piedra angular del poder. Basta el prestigio para intimidar y ganar. Sin embargo, una vez que decae, usted se tornará vulnerable y será atacado por todos los flancos. Convierta su prestigio en una fortaleza inexpugnable. Manténgase alerta frente a cualquier tipo de ataques potenciales y desbarátelos antes de que se produzcan. Al mismo tiempo,

“Las 48 Leyes del Poder”

aprenda a destruir a sus enemigos abriendo brechas en la reputación de ellos. Luego dé un paso al costado y deje que la opinión pública lo crucifique.

6. Ley N 6- Busque llamar la atención a cualquier precio.

Todo es juzgado por su apariencia; lo que no se ve no cuenta. Nunca acepte perderse en el anonimato de la multitud o ser sepultado por el olvido. Ponga toda su fuerza en destacarse. Conviértase en un imán que concentre la atención de los demás, mostrándose más atractivo y más misterioso que la gran masa, tímida y anónima.

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

Utilice la inteligencia, los conocimientos y el trabajo físico de otros para promover su propia causa. Ese tipo de ayuda no sólo le permitirá ahorrar mucho tiempo y energía, sino que le conferirá un aura divina de rapidez y eficiencia. A la larga, sus colaboradores serán olvidados y todos lo recordarán a usted. Nunca haga lo que otros pueden hacer por usted.

8. Ley N 8- Haga que la gente vaya hacia usted y, de ser necesario, utilice la carnada más adecuada para lograrlo.

Cuando obligue a otro a actuar; deberá ser usted quien en todo momento ejerza el control. Siempre es mejor lograr que su contrincante se acerque a usted y abandone, en este proceso, sus propios planes. Atráigalo con ganancias fabulosas... y después proceda a atacar. Usted tiene todos los ases en la mano.

9. Ley N 9- Gane a través de sus acciones, nunca por medio de argumentos.

Cualquier triunfo circunstancial que usted obtenga a través de argumentación verbal en realidad es sólo una victoria pírrica: el resentimiento y la mala voluntad que así genera son más intensos y duraderos que cualquier acuerdo momentáneo que haya logrado. Es mucho más eficaz lograr la coincidencia de otros con la coincidencia de otros con usted a través de sus acciones, sin decir palabra alguna. No explique, demuestre.

10. Ley N 10- Peligro de contagio: evite a los perdedores y los desdichados.

La desdicha de los demás puede conducirlos a la muerte: los estados de ánimo son tan contagiosos y tóxicos como una enfermedad infecciosa. Aunque sienta que debe tenderle una mano a alguien que se está hundiendo, lo único que logrará con ello será acelerar su propia caída. A menudo, los perdedores, son los artífices de su propia desgracia y terminan por transmitirla a quien quiere ayudarlos. Evítelos y, en cambio, frecuente a individuos ganadores y felices.

11. Ley N 11- Haga que la gente dependa de usted.

Para mantener su independencia, es indispensable que los demás lo quieran y necesiten. Cuanto más confíen y dependan de usted, tanto más libertad usted tendrá. Haga que la gente dependa de

“Las 48 Leyes del Poder”

usted para lograr su felicidad y prosperidad, y no tendrá nada que temer. Nunca enseñe a los demás lo suficiente como para que puedan arreglárselas sin su ayuda.

12. Ley N 12- Para desarmar a su víctima, utilice la franqueza y la generosidad en forma selectiva.

Un gesto sincero y honesto compensará docenas de actitudes dictadas por la hipocresía y la falsedad. El gesto de franca y honesta generosidad hace bajar la guardia aun al individuo más desconfiado. Una vez que su sinceridad selectiva haya abierto una brecha en la armadura del otro, podrá manipularlo y embaucarlo a su antojo. Un obsequio oportuno -especie de caballo de Troya- podrá cumplir el mismo objetivo.

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

Si necesita recurrir a la ayuda de un aliado, no se moleste en recordarle el apoyo que usted le dio en el pasado o sus buenas acciones. Lo pasado se ignora o se olvida. Si, en cambio, al formular su pedido de colaboración, usted muestre elementos que beneficiarán a la otra persona y hace gran hincapié en ellos, su contrincante responderá con entusiasmo a su solicitud, al detectar el beneficio que podría obtener.

14. Ley N 14- Muéstrese como un amigo pero actúe como un espía.

Es de fundamental importancia saberlo todo sobre su rival. Utilice espías para reunir información valiosa que le permita mantener siempre una ventaja sobre él. Y mejor aún: haga usted mismo de espía. Aprenda a sondear con cuidado a la gente en corteses encuentros sociales. Formule preguntas indirectas para lograr que el otro revele sus intenciones y sus debilidades. Toda ocasión es buena para ejercer el arte del espionaje.

15. Ley N 15- Aplaste por completo a su enemigo.

Empezando por Moisés, todos los grandes líderes de la historia sabían que era necesario aplastar por completo al enemigo al que temían. (En algunas oportunidades aprendieron esta lección a fuerza de golpes). Si se deja encendido un solo brasa, por muy débil que sea, siempre se corre el riesgo de que vuelva a desencadenarse un incendio. Se ha perdido más por una aniquilación a medias que por una exterminación total: el enemigo se recuperará y buscará venganza. Destruyalo por completo, no sólo física sino también espiritualmente.

16. Ley N 16- Utilice la ausencia para incrementar el respeto y el honor.

Demasiada oferta reduce el precio: cuanto más lo vean y oigan, tanto menos necesario lo considerarán los demás. Si ya ha afirmado su posición dentro de un grupo determinado, un alejamiento temporario hará que hablen más de usted, e incluso que lo admiren. Deberá aprender cuándo alejarse. Recuerde que la escasez de un recurso incrementa su valor.

“Las 48 Leyes del Poder”

17. Ley N 17- Mantenga el suspenso.

Maneje el arte de lo impredecible. El ser humano es hijo del hábito y tiene una necesidad insaciable de sentirse familiarizado con las actitudes de quienes lo rodean. Si usted se muestra predecible, confiere a los demás la sensación de tener cierto control sobre usted. Invierta los papeles: muéstrese deliberadamente impredecible. Las actitudes que en apariencia carecen de coherencia o propósito desconcertarán a los demás, que se agotarán tratando de explicarse sus movimientos y acciones. Llevada a un extremo, esta estrategia puede intimidar y aterrorizar.

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

El mundo es un sitio peligroso y los enemigos acechan por doquier; todos necesitan protegerse. Una fortaleza se presenta como la alternativa más segura. Pero el aislamiento lo expone más de la que la protege de los peligros que la rodean, ya que la aísla de información valiosa y la destaca como un blanco difícil para los demás. Es mucho más seguro circular, mezclarse entre la gente y buscar aliados. La multitud lo protege de sus enemigos.

19. Ley N 19- Sepa con quién está tratando: no ofenda a la persona equivocada.

En el mundo hay muchas clases de personas diferentes, y usted no puede suponer que todos reaccionarán de la misma manera frente a sus estrategias. Hay ciertas personas que, si usted las manipula o engaña, pasarán el resto de su vida procurando vengarse. Serán, desde el momento de la ofensa, lobos con piel de oveja. Elija con cuidado a sus víctimas y a sus contrincantes, y nunca ofenda o engañe a la persona equivocada.

20. Ley N 20- No se comprometa con nadie.

Sólo los tontos se apresuran siempre a tomar partido. No se comprometa con ninguna posición o causa, salvo con la suya propia. El hecho de mantener su independencia lo convierte en el amo de los demás. Obtenga beneficios oponiendo a las personas entre sí.

21. Ley N 21- Finja candidez para atrapar a los cándidos: muéstrese más tonto que su víctima.

A nadie le gusta sentirse más estúpido que los demás. Por lo tanto, el truco consiste en hacer sentir sagaces e inteligentes a sus víctimas y, sobre todo, más sagaces e inteligentes que usted. Una vez que las haya convencido de esto, nunca sospecharán que usted tenga motivaciones ocultas contra ellos.

22. Ley N 22- Utilice la táctica de la capitulación. Transforme la debilidad en poder.

Cuando usted sea el más débil, nunca luche simplemente por salvar su honor. Opte, en cambio, por la capitulación. Rendirse le dará tiempo para recuperarse, tiempo para atormentar e irritar al vencedor, tiempo para esperar a que el poder de éste se diluya. No le dé la satisfacción de luchar y

“Las 48 Leyes del Poder”

ser vencido por él. Capítule antes de ser derrotado. Al volver la otra mejilla, enfurecerá y desconcertará a su contrincante. Convierta la capitulación en un instrumento de poder.

23. Ley N 23- Concentre sus fuerzas.

Conserve sus fuerzas y su energía manteniéndolas concentradas en su punto más fuerte. Ganará más descubriendo un rico yacimiento y explotándolo en profundidad, que pasando de un yacimiento pobre a otro: la intensidad siempre triunfa sobre la dispersión. Cuando busque fuentes de poder que puedan promoverlo, procure encontrar siempre el patrón clave único, la vaca lechera que puedan ordeñar durante largo tiempo.

24. Ley N 24- Desempeñe el papel de cortesano perfecta.

El cortesano perfecto, adulator e intrigante, prospera y alcanza su plenitud en un mundo en el cual todo gira en torno del poder y de la habilidad política. Domina a la perfección el arte de la oblicuidad. Adula, se somete a sus superiores y reafirma su poder sobre los demás de la forma más encantadora y graciosamente indirecta y falsa. Aprenda a aplicar las leyes del cortesano, y su ascenso dentro de la corte no conocerá límites.

25. Ley N 25- Procure recrearse permanentemente.

No acepte los papeles que la sociedad le ha endilgado. Fórgese una nueva identidad que atraiga la atención y nunca aburra al público. Sea el dueño de su propia imagen, en lugar de permitir que otros la definan por usted. Incorpore elementos dramáticos en sus gestos y acciones públicas, y su poder se verá reforzado y su personalidad crecerá en forma asombrosa.

26. Ley N 26- Mantenga sus manos limpias.

Es necesario que, en todo momento, usted aparezca como paradigma de la corrección y la eficiencia. Sus manos nunca se ensuciarán por ilícitos o descuidos. Mantenga esa apariencia impecable, utilizando a otros como testaferreros o pantallas para ocultar, cuando sea necesario, su participación personal en hechos de esta índole.

27. Ley N 27- Juegue con la necesidad de la gente de tener fe en algo, para conseguir seguidores incondicionales.

La gente tiene una necesidad irrefrenable de creer en algo. Conviértase en el centro focalizador de esa necesidad, ofreciéndoles una causa o una nueva convicción a la que adherir. Formúlela en términos vagos pero plétóricos de promesas. Enfatice el entusiasmo por sobre el pensamiento claro y racional. Dé a sus nuevos discípulos, rituales que realizar y exíjales sacrificios. Ante la ausencia de una religión organizada y grandes causas en las que puedan creer, su nuevo sistema de convicciones le conferirá un poder inaudito.

“Las 48 Leyes del Poder”

28. Ley N 28- Sea audaz al entrar en acción.

Si se siente inseguro frente a determinado curso de acción, no lo intente. Sus dudas y titubeos se transmitirán a la ejecución del plan. La timidez es sumamente peligrosa; lo mejor es encarar toda acción con audacia. Cualquier error que usted cometa por ser audaz se corregirá con facilidad mediante más audacia. Todo el mundo admira al audaz; nadie honra al timorato.

29. Ley N 29- Planifique sus acciones de principio a fin.

Un final brillante constituye el corolario que da énfasis a todo su accionar. 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.

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

Su accionar deberá parecer natural y de fácil ejecución. 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.

31. Ley N 31- 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. Oblígueles 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.

32. Ley N 32- Juegue con las fantasías 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.

“Las 48 Leyes del Poder”

33. Ley N 33- Descubra el talón de Aquiles de los demás.

Todo individuo tiene un punto débil, una fisura en la muralla que rodea su fortaleza. Por lo general, esa debilidad es algo que le causa inseguridad, o una emoción o una necesidad que lo supera. También puede ser un pequeño placer secreto. Sea lo que fuere, una vez que usted la haya descubierto, esa debilidad se convierte en un elemento de presión que podrá manejar a su antojo y, por su puesto, siempre a su favor.

34. Ley N 34- Actúe como un rey para ser tratado como tal.

Su forma de actuar determinará cómo lo tratarán los demás: a la larga, una presencia vulgar o común hará que la gente le pierda el respeto. Porque un rey se respeta a sí mismo e inspira el mismo sentimiento en los demás. Al adoptar una actitud de rey, mostrando confianza en su propio poder, logrará que lo consideren destinado a llevar una corona real sobre la cabeza.

35. Ley N 35- Domine el arte de la oportunidad.

Nunca demuestre tener prisa, ya que el apuro delata una falta de control sobre el tiempo y sobre su propio accionar. Muéstrese siempre paciente, como si supiera que, con el tiempo, todos sus deseos se cumplirán. Conviértase en especialista en el arte de detectar el momento propicio para cada cosa. Descubra el espíritu de los tiempos actuales y las tendencias que lo llevarán al poder. Aprenda a mantenerse a la expectativa cuando el momento propicio no haya llegado, y a golpear con fuerza cuando la oportunidad le sea propicia.

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

Al prestar atención a un problema trivial, lo convierte en real y le confiere importancia. Cuanta más atención le preste a un enemigo, más lo fortalecerá. Y a menudo, un pequeño error se magnifica en el intento de corregirlo. A veces, lo mejor es dejar ciertas cosas por completo de lado. Si hay algo que usted desea pero no puede obtener, menosprécíelo. Cuanto menos interés demuestre, mayor será el nivel de superioridad que verán los demás en usted.

37. Ley N 37- Arme espectáculos imponentes.

Una imagería impactante y gestos simbólicos grandiosos generan aura de poder, ya que ejercen gran atracción sobre todos. Presente espectáculos imponentes para quienes lo rodean, plenos de elementos visuales fascinantes y radiantes simbolismos que enfatizen su presencia. Encandilados por las apariencias, los demás no se darán cuenta de lo que usted está haciendo en realidad.

38. Ley N 38- Piense como quiera, pero compórtese como los demás.

Si usted hace ostentación de ir contra la corriente, alardeando acerca de sus ideas poco convencionales y sus actitudes heterodoxas, la gente pensará que usted sólo desea llamar la atención y que desprecia a los demás. Encontrarán la forma de castigarlo por hacerlos sentir inferiores. Es

“Las 48 Leyes del Poder”

mucho más seguro confundirse con la masa y adoptar un cierto aire "común". Limítese a compartir su originalidad con amigos tolerantes y con aquellas personas de las que está seguro que aprecian su forma de ser diferente y especial.

39. Ley N 39- Revuelva las aguas para asegurarse una buena pesca.

La ira y las emociones son estratégicamente contraproducentes. Siempre deberá mantenerse sereno y objetivo, pero si puede enfurecer a sus enemigos mientras usted conserva la calma, obtendrá una ventaja decisiva. Desorienta a sus enemigos: descubra la grieta, a través de la cual pueda sacudirlos y manejarlos.

40. Ley N 40- Menosprecie lo que es gratuito.

Todo lo que es gratuito es peligroso, ya que por lo general implica alguna treta o un compromiso oculto. Las cosas que tienen valor valen la pena pagarse. De esta manera, no estará obligado a gratitud alguna, se verá libre de culpa y evitará fraudes y engaños. Lo más inteligente es, a menudo, pagar el precio total. Cuando hablamos de excelencia no hay gangas. Sea generoso con su dinero y hágalo circular, dado que la generosidad es señal e imán de poder.

41. Ley N 41- Evite imitar a los grandes hombres.

Lo que se produce por primera vez siempre parece mejor y más original que lo que viene después. Si usted sucede a un gran hombre o tiene padres célebres, deberá lograr el doble para superar la imagen de ese "modelo". No se pierda en la sombra de esos "grandes" ni se quede estancado en un pasado que no es obra suya: encuentre su propia identidad y reafírmela con su accionar diferente. Elimine a ese padre dominante, reniegue de su herencia y gane poder a través de sus propios méritos.

42. Ley N 42- Muerto el perro, se acabó la rabia.

Los problemas suelen tener su origen en un solo individuo fuerte: el instigador, el subalterno arrogante, el sembrador de inquinas y resentimientos. Si usted deja espacio para el accionar de este tipo de individuo, otros sucumbirán a la influencia del personaje. No espere a que los problemas que él causa se multipliquen, y no trate de negociar con él, pues es irrecuperable. Neutralice esa influencia, aislándolo o eliminándolo. Recuerde que, muerto el perro, se acabó la rabia.

43. Ley N 43- Trabaje sobre el corazón y la mente de los demás.

La coerción provoca una reacción que, con el tiempo, puede actuar contra usted. Es necesario lograr, mediante maniobras de seducción, que los demás se muevan en la dirección que usted desea. Una vez seducida, la persona se convierte en su leal servidor. Y la forma más eficaz de seducir a alguien, consiste en manejar con habilidad las flaquezas y la psicología del individuo. Debilite la resistencia del otro a través de la manipulación de las emociones, jugando con lo que el otro ama y valora, o lo que teme. Si usted ignora el corazón y la mente de los demás, terminarán odiándolo.

“Las 48 Leyes del Poder”

44. Ley N 44- Desarme y enfurezca con el efecto espejo.

El espejo refleja la realidad pero también es el arma perfecta para el engaño: cuando usted refleja a sus enemigos, haciendo exactamente lo que hacen ellos, sus rivales no lograrán deducir su estrategia. El efecto espejo los burla y humilla, lo cual los lleva a reaccionar en forma desmedida. Al poner un espejo frente a su psique, usted los seduce con la ilusión de que comparte sus valores. Al reflejar sus acciones en un espejo, les enseña una lección. Son muy pocos los que pueden resistirse al poder del efecto espejo.

45. Ley N 45- Predique la necesidad de introducir cambios, pero nunca modifique demasiado a la vez.

En teoría, todo el mundo comprende la necesidad del cambio, pero en el nivel cotidiano el ser humano es hijo de la costumbre. Demasiada innovación resulta traumática y conducirá a la rebelión. Si usted es nuevo en una posición de poder, o un tercero que intenta construir una base de poder, haga alarde de respetar la forma tradicional de hacer las cosas. Si se impone un cambio necesario, hágalo aparecer como una leve modificación positiva del pasado.

46. Ley N 46- Nunca se muestre demasiado perfecto.

Siempre es peligroso mostrarse superior a los demás, pero lo más peligroso de todo es parecer libre de toda falla o debilidad. La envidia genera enemigos silenciosos. Lo inteligente es poner de manifiesto, de vez en cuando, sus defectos y admitir vicios inofensivos, a fin de desviar la envidia y parecer más humano y accesible. Sólo los dioses y los muertos pueden parecer perfectos impunemente.

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

El momento del triunfo es a menudo el momento de mayor peligro. En el fragor de la victoria, la arrogancia y un exceso de confianza en sus fuerzas pueden llegar a impulsarlo más allá de la meta que se había propuesto en un principio, y al ir demasiado lejos, serán más los enemigos que le creará que los que logren vencer. No permita que el éxito se le suba a la cabeza. No hay nada como la estrategia y la planificación cuidadosa. Fíjese un objetivo y, cuando lo alcance, deténgase.

48. Ley N 48- Sea cambiante en su forma.

Al adoptar una forma definida y tener un plan claro para todo el mundo, usted se convertirá en el blanco de ataques diversos. En lugar de brindar a sus enemigos algo concreto que atacar, manténgase flexible, adaptable y en movimiento. Acepte el hecho de que nada es absoluto y de que no existen leyes fijas. La mejor manera de protegerse es mantenerse tan fluido y amorfo como el agua. Nunca apueste a la estabilidad ni a un orden perdurable. Todo cambia.

“Las 48 Leyes del Poder”

49. BIBLIOGRAFÍA

- Davis, K., & Newstrom, J. W. (2003). *Comportamiento humano en el trabajo* (Onceava ed.). D. F., México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V.
- Drucker, P., & Flaherty, J. E. (2001). *La esencia de la administración moderna*. Ciudad de México, D. F., México: Pearson Educación.
- Greene, R. (1999). *Las 48 leyes del PODER*. Buenos Aires: Atlantida.
- Kotler, P. (2012). *Las Preguntas más frecuentes del Marketing*. Colombia: Buena Semilla.
- Luthans, F. (2008). *Comportamiento organizacional* (Undécima ed.). México D. F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Maquiavelo. (26 de Enero de 2014). *Google*. Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://www.philosophia.cl/biblioteca/Maquiavelo/El%20pr%EDncipe.pdf>
- Muñoz Machado, A. (1999). *La gestión de calidad total en la administración pública*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos S. A.
- Rifkin, J. (2010). *La civilización empática* (Primera ed.). Madrid, España: PAIDÓS.
- Samuelson, P. A. (1999). *Economía* (Décimosexta ed.). Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
- Sun-Tzu. (26 de Enero de 2014). *Google*. Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://elartedelaguerrapdf.com/docs/el-arte-de-la-guerra.pdf>
- Weber, M. (1979). *Economía y sociedad*. México: Fondo de cultura Económica.
- Weber, M. (1999). *ECONOMIA Y SOCIEDAD* (Décimotercera ed.). México. D. F., D. F., México: Fondo de Cultura Económica.