入选美国《财富》杂志

“20世纪75本最使人睿智的必读书”

权力48法则

[美]罗伯特·格林 [美]朱斯特·艾尔弗斯/著 金马 卢安安 张小玲/译

人民文学出版社 天地出版社

Tabla de contenido

pagina del titulo
La página de derechos de autor
Tabla de contenido
prefacio
Ley del poder n.º 1: Nunca eclipses a tu jefe
Law of Power 2 Nunca confíes demasiado en tus amigos, aprende a usar a tus enemigos
Ley del poder 3 Oculta tus intenciones
Ley 4 del poder: Siempre diga menos de lo necesario
Leyes del poder 5: Defiende tu reputación con tu vida
Ley del poder 6 Sea atractivo a toda costa
Ley del poder 7 Haz que los demás te hagan un favor y llévate el mérito
Ley del Poder 8 Deja que otros caigan en su trampa - usa cebo si es necesario
Ley del Poder 9 Ganar por la acción, no por el debate
Leyes del poder 10 Evite los infelices y los infelices
Ley de Potencia 11 Aprende a mantener a otros dependientes de ti
Ley del poder 12 Usa la honestidad y la generosidad de forma selectiva para que tus oponentes depongan las armas
Ley del Poder 13 Cuando pidas ayuda, apela al interés propio de la otra persona, nunca para suplicar misericordia o gratitud
Ley del poder 14 Fingiendo ser amigo y haciendo el trabajo de un espía
Leyes del poder 15 Elimina a tus enemigos
Ley del Poder #16 Usa tu ausencia para que la gente te respete más y aumente tu prestigio
Ley del Poder 17 Hacer temblar a los demás y crear una atmósfera de inescrutabilidad
Ley del poder #18 No construyas una fortaleza para defenderte - El aislamiento es peligroso
Ley del Poder #19 Sepa con quién está tratando - nunca se equivoque y ofenda a la persona equivocada
Ley del poder 20 No te apegues a nadie
Ley del poder 21 Pretende ser más estúpido que tu oponente - Gana siendo estúpido
Ley del poder 22 Usando la estrategia de rendición: convertir la debilidad en fuerza gradualmente
Ley del poder 23 Reúne tu fuerza

Leyes del poder 24 Jugar al perfecto cortesano
Leyes del poder 25 Remodelación de su imagen
Ley del poder 26 Manténgase limpio y limpio
Ley del Poder 27 Manipular las debilidades de las personas que requieren actividades de fe para crear un grupo de seguidores
Ley del poder 28 Actúe con valentía
La ley del poder 29 Piense en general, planee hasta el final
Ley del poder 30 Haz que el logro parezca sin esfuerzo
Ley del poder 31 Dominar las elecciones: Deje que otros jueguen las cartas que le reparten
Ley del Poder 32 Aprovechando los Sueños del Pueblo
Ley del poder 33 Encuentra los defectos de todos
Ley del Poder #34 Para lograr que alguien te trate como un rey, primero debes actuar como un rey
Ley del poder 35 Aprendiendo el arte del control del tiempo
Ley del Poder #36 Despreciar lo que no se puede tener, ignorarlo es la mejor venganza
Ley del poder 37 Crea una apariencia impresionante
Ley del poder 38 Las ideas pueden ser libres, las acciones deben seguir a la multitud
Ley del Poder 39 Agitar el agua para pescar en aguas turbulentas
Leyes del poder 40 Desprecio por un almuerzo gratis
Ley del Poder 41 Trata de evitar heredar el manto de los grandes hombres
Ley del poder 42 Ataca al pastor y el rebaño corre alrededor
Ley del Poder 43 Trabajando en los Sentimientos y Corazones de los Demás
Ley del poder 44 Usa el efecto espejo para desarmar y enfurecer a los enemigos
Ley del poder 45 Abogue por la necesidad de reforma, pero no reforme demasiado a la vez
Ley del poder 46 No seas perfecto
Ley del Poder 47 No vayas más allá de lo que apuntas, en la victoria, aprende a detenerte en el momento adecuado
Ley del poder 48 Adáptate a los cambios, supera lo invisible

入选美国《财富》杂志

“20世纪75本最使人睿智的必读书”

权力48法则

[美]罗伯特·格林 [美]朱斯特·艾尔弗斯/著 金马 卢安安 张小玲/译

人民文学出版社 天地出版社

权力48法则

[美]罗伯特·格林 [美]朱斯特·艾尔弗斯/著
金马 卢安安 张小玲/译

人民文学出版社 天天出版社

Registro de contrato de derechos de autor: Figura 01-2010-8291

Copyright © Joost Elffers y Robert Greene, 1998
Reservados todos los derechos

Datos de catalogación de libros en publicación (CIP)
Las 48 leyes del poder / (EE. UU.) Verde, (EE. UU.) Angulas; Golden Horse, Lu Anan, traducción de Zhang Xiaoling. —Pekín: Editorial Tiantian, 2013
ISBN 978-7-5016-0363-3

I. ① Correcto... II. ①Ge...②Ai...③Jin...④Lu...⑤Zhang...III. ①Poder—Lectura popular IV. ①D033-49

Núcleos de datos CIP de la biblioteca de edición de China (2011) No. 073923

Editor a cargo: Zhang Yuntao
Editor de arte: Luo Xiting
Impresión responsable: Li Shusen Kang Yuanchao

Dirección: No. 42, calle Dongzhong, Pekín
Código postal: 100027
Departamento de marketing: 010-64169902
Fax: 010-64169902
http://www.tiantianpublishing.com
Correo electrónico: tiantiancbs@163.com

Impresión: Sanhe Sanjia Printing and Binding Co., Ltd.
Distribución: Librería Xinhua
Formato: 710×1000 1/16
Hojas: 28
Enero 2013 Pekín 1ª edición
1ª impresión, enero de 2013
Recuento de palabras: 400 mil palabras
Tirada: 1-10.000 volúmenes

ISBN 978-7-5016-0363-3

Precio: $49.00

Todos los derechos reservados · La infracción debe ser investigada
Si hay algún problema con la calidad de impresión, comuníquese con el departamento de marketing de nuestra empresa para obtener un reemplazo.
Tabla de contenido

CONTENIDO

prefacio
Ley del poder n.º 1: Nunca eclipses a tu jefe
Law of Power 2 Nunca confíes demasiado en tus amigos, aprende a usar a tus enemigos
Ley del poder 3 Oculta tus intenciones
Ley 4 del poder: Siempre diga menos de lo necesario
Leyes del poder 5: Defiende tu reputación con tu vida
Ley del poder 6 Sea atractivo a toda costa
Ley del poder 7 Haz que los demás te hagan un favor y llévate el mérito
Ley del Poder 8 Deja que otros caigan en su trampa - usa cebo si es necesario
Ley del Poder 9 Ganar por la acción, no por el debate
Leyes del poder 10 Evite los infelices y los infelices
Ley de Potencia 11 Aprende a mantener a otros dependientes de ti
Ley del poder 12 Usa la honestidad y la generosidad de forma selectiva para que tus oponentes depongan las armas
Ley del Poder 13 Cuando pidas ayuda, apela al interés propio de la otra persona, nunca para suplicar misericordia o gratitud
Ley del poder 14 Fingiendo ser amigo y haciendo el trabajo de un espía
Leyes del poder 15 Elimina a tus enemigos
Ley del Poder #16 Usa tu ausencia para que la gente te respete más y aumente tu prestigio
Ley del Poder 17 Hacer temblar a los demás y crear una atmósfera de inescrutabilidad
Ley del poder #18 No construyas una fortaleza para defenderte - El aislamiento es peligroso
Ley del Poder #19 Sepa con quién está tratando - nunca se equivoque y ofenda a la persona equivocada
Ley del poder 20 No te apegues a nadie
Ley del poder 21 Pretende ser más estúpido que tu oponente - Gana siendo estúpido

Ley del poder 22 Usando la estrategia de rendición: convertir la debilidad en fuerza gradualmente
Ley del poder 23 Reúne tu fuerza
Leyes del poder 24 Jugar al perfecto cortesano
Leyes del poder 25 Remodelación de su imagen
Ley del poder 26 Manténgase limpio y limpio
Ley del Poder 27 Manipular las debilidades de las personas que requieren actividades de fe para crear un grupo de seguidores
Ley del poder 28 Actúe con valentía
La ley del poder 29 Piense en general, planee hasta el final
Ley del poder 30 Haz que el logro parezca sin esfuerzo
Ley del poder 31 Dominar las elecciones: Deje que otros jueguen las cartas que le reparten
Ley del Poder 32 Aprovechando los Sueños del Pueblo
Ley del poder 33 Encuentra los defectos de todos
Ley del Poder #34 Para lograr que alguien te trate como un rey, primero debes actuar como un rey
Ley del poder 35 Aprendiendo el arte del control del tiempo
Ley del Poder #36 Despreciar lo que no se puede tener, ignorarlo es la mejor venganza
Ley del poder 37 Crea una apariencia impresionante
Ley del poder 38 Las ideas pueden ser libres, las acciones deben seguir a la multitud
Ley del Poder 39 Agitar el agua para pescar en aguas turbulentas
Leyes del poder 40 Desprecio por un almuerzo gratis
Ley del Poder 41 Trata de evitar heredar el manto de los grandes hombres
Ley del poder 42 Ataca al pastor y el rebaño corre alrededor
Ley del Poder 43 Trabajando en los Sentimientos y Corazones de los Demás
Ley del poder 44 Usa el efecto espejo para desarmar y enfurecer a los enemigos
Ley del poder 45 Abogue por la necesidad de reforma, pero no reforme demasiado a la vez
Ley del poder 46 No seas perfecto
Ley del Poder 47 No vayas más allá de lo que apuntas, en la victoria, aprende a detenerte en el momento adecuado
Ley del poder 48 Adáptate a los cambios, supera lo invisible
prefacio

No poder tener el poder para navegar la situación, para controlar las cosas, a menudo es insoportable para nosotros, y las personas a menudo se sienten impotentes y tristes por eso. Nadie quiere menos poder, todos quieren más poder. Pero en el mundo de hoy, parecer demasiado hambriento de poder y buscar el poder abiertamente y sin vergüenza, puede ser peligroso. Por lo tanto, debe ser íntegro, decente y elegante en público. Pero al mismo tiempo debemos tener tacto y tacto, tanto "adecuados" como "astutos", tanto "democráticos" como "retorcidos".

Este tipo de juego de poder que siempre sigue el principio de la "duplicidad" es particularmente prominente en las antiguas cortes aristocráticas donde prevalecen las intrigas y los conflictos mutuos. A lo largo de la historia, todas las historias cortesanas han girado en torno a reyes, reinas, emperadores y caciques que ejercían un gran poder. Los cortesanos en el palacio se encuentran a menudo en una situación delicada y complicada: por un lado, deben servir a sus amos y complacer la adulación; por otro lado, si su adulación es demasiado obvia, otros cortesanos prestarán atención y vigilancia, y tomarán medidas hostiles. acciones Por lo tanto, para ganar el favor y el favor de su maestro, debe usar medios inteligentes para que sea difícil que otros lo noten, y estas habilidades hábiles y excelentes también pueden protegerlo de aquellos colegas que intentan deliberadamente derribarlo.

Sin embargo, la corte siempre ha sido considerada como un lugar de alta civilización y elegancia, y cualquier violencia o intimidación abierta causará resentimiento. Los cortesanos, por lo tanto, actuaron en silencio y en secreto contra aquellos de entre ellos que tenían poder sobre ellos.

Por lo tanto, los cortesanos se encontraban en un dilema: mostrar plena gracia y nobleza, pero también utilizar los medios más ingeniosos para frustrar a esos poderosos oponentes. **Los cortesanos probados y exitosos aprendieron a desviarse hábilmente de cada paso del camino.** Para clavar un cuchillo en la espalda de un oponente, uno debe "tener guantes de terciopelo en las manos y la sonrisa más dulce en la cara". En lugar de la coerción o la traición pura y simple, los mejores cortesanos logran sus fines a través de la seducción, el encanto, el engaño y las ingeniosas estratagemas, siempre con varios movimientos planeados de antemano. La vida en la corte es un juego de poder sin fin, que requiere una vigilancia constante y astutas consideraciones tácticas. Es más una guerra de civilizaciones.

La lucha por el poder a la que nos enfrentamos hoy en día es muy similar a la paradójica situación de los antiguos cortesanos: por un lado, todo lo que hagamos debe ser civilizado, noble, democrático y justo; tomemos las reglas al pie de la letra, y

seremos aplastados por esos oponentes inteligentes a nuestro alrededor! Como escribió Maquiavelo, el gran diplomático y cortesano del Renacimiento **: "Cualquiera que intente ser bueno para siempre debe ser destruido a manos de aquellos que intentan hacer el mal".**

La corte antigua se consideraba a sí misma un lugar donde el cultivo moral alcanzaba su pináculo, pero debajo de su apariencia deslumbrante, emociones oscuras y feas como la codicia, la envidia, el deseo y el odio estaban en constante conmoción. De manera similar, nuestro mundo de hoy también piensa que ha alcanzado el pináculo de la equidad y la justicia, pero las mismas emociones feas siguen turbulentas en nuestros corazones y son atemporales. A pesar de las diferentes épocas, los juegos son todos iguales. Exteriormente, debes comportarte con gracia y dignidad, pero en realidad debes aprender rápidamente a ser prudente y a hacer lo que dijo Napoleón: poner tu mano de hierro en un guante de terciopelo. ¡A menos que seas un tonto! Si puedes, como esos exitosos cortesanos de la antigüedad, domina el arte de los desvíos y el encubrimiento, aprende a seducir, confundir y engañar, y burla astutamente a tus oponentes, para escalar hasta la cima del poder. Doblarás a la gente a tu voluntad sin saber lo que has hecho. Mientras no perciban lo que estás haciendo, no se resentirán ni se rebelarán contra ti.

No sorprende que a los corderos no les gusten las aves rapaces, pero no hay razón para oponerse a que las aves rapaces tomen corderos. Los corderos susurraban entre ellos: "Estas rapaces carnívoras son unos malos, así que tenemos derecho a gritar: ¡cualquiera que esté en contra de las rapaces carnívoras debe ser una buena persona!" Dilo así: "No tenemos nada en contra de estos buenos corderos". , de hecho los amamos, ¡porque nada sabe mejor que un tierno cordero!"

— Nietzsche (1844-1900)

Los únicos medios por los que los hombres alcanzan sus fines son la fuerza y la astucia. "El amor también", dijeron. Pero eso necesita esperar a que salga el sol, y la vida debe aprovechar cada segundo.

——Goethe (1749～1832)

Hay quienes pensarían que el juego de poder consciente, sin importar cuán encubierto sea, es malvado y egoísta, un mal legado de los viejos tiempos. Piensan que mientras hagan cosas y no jueguen juegos de poder, pueden permanecer fuera del juego de poder. Se debe prestar especial atención a esas personas, porque las personas que expresan sus puntos de vista tan abiertamente suelen ser los manipuladores más sofisticados. Simplemente están utilizando tácticas inteligentes para evitar hábilmente ser arrastrados a una lucha por el poder. Por ejemplo, tales personas generalmente muestran que son débiles, impotentes e impotentes para mostrar sus sentimientos morales, pero de hecho, las personas que realmente no tienen ninguna intención de poder no declararán abiertamente su debilidad para ganarse la simpatía o el cariño de

la gente. En el juego del poder, mostrar debilidad es en realidad una estrategia muy efectiva, muy sutil y engañosa (ver Ley del Poder 22: Usando la Estrategia de Rendición).

Otra táctica para aquellos que dicen ser apolíticos es exigir igualdad en todas las esferas de la vida. Creen que todos deben ser tratados por igual, independientemente de su poder y estatus. Y si realmente tratas de tratar a todos por igual y de manera justa, te encontrarás con un problema: algunas personas hacen las cosas mejor que otras, y tratar a todos por igual significa ignorar esta diferencia y elogiar a los demás. Las personas con pocas habilidades abruman a las que tienen un alto rendimiento. En realidad, muchos de los que hacen esto están empleando otra estrategia de poder: determinar las recompensas que se redistribuyen a otros únicamente por su propia voluntad.

Además, existe otra forma de eludir el juego del poder, y es la completa honestidad y franqueza, ya que los medios principales de quienes buscan el poder son el encubrimiento y el engaño. Y la absoluta franqueza inevitablemente ofende y hiere a muchos, algunos de los cuales toman represalias. Nadie pensará que su franqueza es completamente objetiva y completamente desprovista de motivos personales. En realidad, podrían tener razón. De hecho, ser honesto es realmente una táctica de poder, tratando de convencer a otros de tu nobleza, desinterés y buena voluntad. Esta es una forma de persuasión, incluso un ingenioso medio de coerción.

Finalmente, aquellos que profesan no jugar juegos de poder son los mejores en adoptar un aire de inocencia para protegerse del estigma de perseguir el poder. Una vez más, sin embargo, hay que tener cuidado, porque una apariencia inocente puede ser un engaño muy efectivo (ver Ley del Poder 21: Finge ser más estúpido que tu oponente – Ganar siendo estúpido). Incluso los verdaderamente inocentes no pueden resistir la tentación del poder. Los niños pueden ser inocentes de muchas maneras, pero también suelen tener una necesidad instintiva de controlar y dirigir a quienes los rodean. No tienen poder en el mundo de los adultos, por lo que encontrarán formas de obtener su poder a su manera. Los verdaderamente inocentes también ejercen el poder, ya menudo con asombro, porque no tienen barreras internas. Una vez más: ¡los que se dicen o se muestran inocentes son los peores!

El mundo entero es como una gran corte de intrigas, todos estamos atrapados en ella, y es inútil tratar de permanecer fuera del juego. Porque eso solo hará que pierdas tu poder, y sin tu poder estarás en una situación miserable. Es mejor tratar de dominar los caminos del poder que luchar contra las leyes de la inevitabilidad para discutir,

resentirse o llenarse de culpa. **De hecho, cuanto mejor ejerzas el poder, mejor serás como amigo, amante, esposo o esposa.** Siga los caminos de un cortesano exitoso hacia el poder (vea la Ley del Poder #24: Jugar al cortesano perfecto), y hará que los demás se sientan mejor y sea una fuente de alegría para ellos. Confiarán en tus talentos y en el deseo de reunirse a tu alrededor.

Al dominar las 48 leyes de este libro, puede evitar el dolor de no conocer el poder, como jugar con fuego sin conocer su naturaleza. Si los juegos de poder son inevitables, es mejor ser un artista del poder que negarse o titubear para enfrentarlos.

Aprender las reglas de Game of Thrones implica mirar el mundo de cierta manera, cambiar de perspectiva, y requiere mucho trabajo y años de práctica, porque la mayoría de las maquinaciones no surgen de forma natural. Se requieren ciertas habilidades básicas, y una vez que las domines, podrás usar las Leyes del Poder con facilidad.

La más importante de estas habilidades, y la piedra angular más crítica del poder, es la capacidad de controlar las propias emociones. Reaccionar emocionalmente ante cualquier situación o situación es el mayor obstáculo en el camino hacia el poder, y errores como este te pueden costar muy caro. Las emociones pueden nublar la razón. Si no puedes ver la situación con claridad, no puedes prepararte, responder correctamente y tomar el control con calma.

La ira es la más destructiva de las respuestas emocionales. La ira bloquea tu visión y puede crear una reacción en cadena que puede hacer que las situaciones sean inmanejables e incluso fortalecer la resolución de tus enemigos. Si quieres destruir a un enemigo que te ha lastimado, la mejor manera es fingir ser amistoso en lugar de enojado, dejándolo desprevenido.

El amor y el afecto son igualmente potencialmente destructivos. Te cegarán ante el egoísmo de los demás, para que nunca sospeches que te están jugando una mala pasada. Si bien es difícil reprimir el amor o la ira, es difícil e inevitable evitar esos sentimientos, pero debes saber cómo expresarlos con cuidado. Lo más importante, nunca permita que el amor y la ira influyan en sus planes y estrategias, sin importar las circunstancias.

La mejor manera de mejorar su capacidad para controlar sus emociones es dejarse llevar por la situación o las cosas que tiene delante y pensar con calma y objetividad sobre el pasado y el futuro. Al igual que Canus, el santo patrón de Roma de dos caras, tiene la capacidad de observar dos aspectos al mismo tiempo, sin importar de qué dirección provenga el peligro, puedes enfrentarlo y resolverlo. **Así que tienes que crear dos caras para ti mismo: una que mire constantemente hacia el futuro y otra que mire hacia atrás.**

Hay un dicho sabio sobre el futuro: “No bajes la guardia.” Nada te asustará porque los prevés antes de que sucedan. En lugar de pasar el tiempo soñando con finales felices, es mejor organizar y deducir con cuidado y cuidado varios posibles resultados, pasos y errores repentinos. Cuanto más lejos puedas ver y mejor planifiques, más fuerte serás.
Otro rostro de Ganus, el Patronus, mira constantemente hacia atrás. No se trata de insistir en las heridas y los resentimientos del pasado, que solo limitarán su capacidad para seguir adelante. Por un lado, mirar hacia el pasado es aprender a olvidar los hechos concretos del pasado que te erosionaron y te hicieron perder la cabeza; por otro lado, es educarte a ti mismo, usar el pasado como referencia y enfrentar mejor el futuro (muchos casos históricos en este libro le permitirán beneficiarse enormemente). Entonces, al mirar hacia atrás, puede examinar cuidadosamente sus propias acciones y las de sus amigos en el presente. Puede aprender mucho de aquí, y todo proviene de la experiencia práctica concreta.
Revisa cuidadosamente los errores del pasado que han obstaculizado seriamente tu progreso. Puedes usar las 48 reglas de este libro para analizar, sacar lecciones de ellas y decirte a ti mismo: "Nunca volveré a cometer el mismo error, y nunca volveré a caer en él". .” La misma trampa.” Si puede observarse y evaluarse a sí mismo adecuadamente, puede aprender a romper con patrones pasados, y esta es una habilidad invaluable.
Para ganar poder se requiere la habilidad de jugar al hombre de las miles de caras. Para ello, deberás aprender a llevar múltiples máscaras y estar preparado para todo tipo de engaños. El engaño y la simulación no deben verse simplemente como feos e inmorales, la interacción humana requiere engaño de muchas maneras. En cierto sentido, lo que distingue a los humanos de los animales es su capacidad para mentir y engañar. En la mitología griega antigua, la epopeya india "Mahabharata" y la epopeya de Oriente Medio "Gilgamesh", el uso del engaño es prerrogativa de los dioses. Si bien un gran héroe, como Odyssey, es reconocido como capaz de rivalizar con los dioses, es a través de la astucia y la astucia que roba el poder de los dioses. El engaño es un arte muy desarrollado en la sociedad civilizada, y es también el arma más poderosa en el campo de la lucha por el poder.

Una flecha disparada por un arquero no necesariamente puede matar a un hombre, pero un hombre intrigante puede incluso matar a un bebé en el útero.

- Filósofo indio Kautya (siglo III a. C.)

Estaba pensando en cuántos trucos ha usado la gente, cuántos trucos ha usado, cuántas técnicas extrañas ha inventado y cuánto esfuerzo ha puesto para agudizar su sabiduría del engaño. Es debido a estos cambios que el mundo se ha vuelto más hermoso.

—Francisco Vettori (principios del siglo XVI)

No hay pautas, solo eventos. No hay bueno o malo, solo situación. Los que sobresalen están aprovechando eventos y situaciones para tomar la iniciativa.

- Balzac (1799-1850)

Tu engaño no tendrá éxito a menos que destaques, a menos que uses la máscara necesaria cuando la necesites y te conviertas en el Hombre de Muchos Rostros. Sea flexible con una variedad de apariencias, incluida la suya, sin llevar una pesada carga de culpa, ya que puede hundir a muchas personas. Haz que tu cara sea tan maleable como la de un actor, llena de cambios, esconde tus intenciones de los demás y practica atraer a otros a una trampa. Con una variedad de apariencias y dominando el arte del engaño, tendrás una vida buena y feliz, que es la clave de tu poder.

Si el engaño es el arma más afilada de tu arsenal, entonces la paciencia con todo es tu escudo indispensable. La paciencia puede evitar que cometas grandes errores estúpidos. Al igual que controlar tus emociones, la paciencia es una habilidad y no es algo con lo que se nace. Asimismo, el poder no nace, es más como un dios que cualquier otra cosa en el mundo natural, y la paciencia es la virtud suprema de este dios. La paciencia requiere nada más que tiempo. Si das suficiente tiempo y miras hacia el futuro, todas las cosas buenas sucederán, al igual que la hierba verde nacerá de nuevo. Por otro lado, la impaciencia solo te debilita, lo cual es el principal obstáculo en el camino hacia el poder.

En esencia, el poder no tiene nada que ver con la moralidad y está más allá del alcance de la moralidad. Una de las habilidades más importantes para obtener poder es la capacidad de percibir, juzgar y responder a las situaciones a medida que cambian, en lugar de considerarlas buenas o malas. El poder es una competencia, y esta afirmación debe repetirse muchas veces. En esta contienda, todo se gana o se pierde por el resultado de las acciones, no por las intenciones morales del oponente. Debes medir la estrategia y la fuerza de tu oponente por lo que ves y sientes. En cuanto a sus intenciones personales, solo confundirá conceptos, desdibujará el tema y jugará un papel en el engaño.

¿Qué pasa si tu amigo, que tiene buenas intenciones y siempre está trabajando para tu bien, actúa solo para causar un gran daño y confusión? Estas personas, naturalmente, encontrarán todo tipo de razones para encubrir sus acciones, fingiendo que todas tienen buenas intenciones. Debes reírte por dentro cada vez que escuches esto, y tienes que aprender a nunca juzgar las intenciones y acciones de otros con moral fija, para no caer en la trampa. Los juicios morales son a menudo una excusa para reunir fuerzas.

Es una competencia y tu oponente está sentado justo frente a ti. Ambos se comportan como caballeros y damas, conociendo y siguiendo estrictamente las reglas del juego. Tienes que planear una buena estrategia, mantener la mayor calma posible y observar cuidadosamente cada movimiento de tu oponente. Al final del juego, agradeces a tu oponente por su cortesía y educación, no por sus buenas intenciones. Tienes que entrenar tus ojos para mantener tus ojos en los resultados de sus acciones y cambios en la situación externa, y no distraerte con otras cosas.

Para ser bueno manipulando el poder, debes saber lo que no puedes hacer y en lo que no quieres involucrarte. Para dominar esta habilidad, debes aprender a juzgar las cosas en términos de cuánto te pueden costar. Como dijo Nietzsche: **"A veces el valor de una cosa no radica en lo que obtenemos de ella, sino en lo que pagamos por ella, es decir, el precio que pagamos"** . ¿pero a qué precio? Puede usar este estándar para todo, incluso para cooperar o ayudar a otros. Al final del día, la vida es corta, las oportunidades son pocas y distantes entre sí, y no hay mucho que puedas poner en ello. En este sentido, el tiempo es un factor importante que debe ser considerado. No pierda su precioso tiempo, ni perturbe su tranquilidad mental, en el negocio de otra persona, o será demasiado costoso.

El poder es un juego social, y para aprender y dominar las formas del poder, debes desarrollar tu capacidad de estudiar y comprender a los demás. Como dijo Baltasar Gracián, el gran pensador y cortesano del siglo XVII: "Mucha gente dedica tiempo a estudiar las características de los animales y las hierbas, pero el estudio de las características humanas es mucho más importante que esto. ¡Vive o muere!". experto en la manipulación del poder, también debe ser un buen psicólogo, capaz de ver a través de la niebla de la oscuridad para ver los motivos ocultos de los demás; esta es la habilidad más asombrosa que puede ayudarlo a obtener poder. Puede abrir infinitas posibilidades para el engaño, la seducción y la manipulación.

Las personas son animales infinitamente complejos, y puedes pasarte toda la vida observándolos sin comprenderlos por completo, por lo que es especialmente importante comenzar a aprender en esta área. Hay un principio que debes tener en cuenta al estudiar: Nunca hagas una distinción entre a quién debes estudiar y en quién puedes confiar. **Nunca confíes completamente en nadie, pero investiga a todos, incluidos amigos y seres queridos.**

Al final, debes aprender a tomar siempre una ruta indirecta hacia el poder, para ocultar tu astucia o astucia. Al igual que jugar al billar, golpeas el objetivo después de rebotar varias veces. Sus acciones deben planificarse cuidadosamente y llevarse a cabo de la

manera más discreta. A través de este astuto entrenamiento, puedes mostrar tus habilidades y elegancia en la corte moderna y convertirte en el perfecto controlador del poder.

Las 48 leyes del poder es tu manual para aprender el arte de los desvíos. Estas leyes se basan en los escritos de personas que han estudiado y dominado el juego del poder. Estos escritos abarcan un período de más de tres mil años y representan la connotación de la civilización humana en diferentes épocas, como la China antigua y la Italia del Renacimiento, pero sus temas y contextos son comunes, revelando la esencia del poder que aún no se ha explicado por completo. . Este libro extrae la esencia de la sabiduría humana acumulada en la historia, de la historia de los más destacados estrategas (Sun Tzu, Clausewitz), políticos (Bismarck, Talleyland), cortesanos (Castiglione, Georgie) Lacian), maestros de la seducción (Nina, Casanova) y estafadores ("Yellow Boy" Weil).

Estas leyes tienen una premisa simple: ciertas acciones casi siempre aumentan el poder de las personas (observancia de la ley), mientras que otras acciones disminuyen el poder o incluso conducen a la destrucción (violación de la ley). En el libro, todos ilustramos a través de ejemplos históricos. Estas leyes no están limitadas por el tiempo y el espacio, y tienen un amplio rango de pertinencia y adaptabilidad.

Este libro se puede utilizar de muchas maneras diferentes. Si lo lee de cabo a rabo, puede obtener una comprensión holística de las formas de poder. Puede haber leyes que parezcan no tener una conexión directa con su vida y, con el tiempo, descubrirá que todas se aplican de alguna manera y, de hecho, todas están interrelacionadas. Al leer este libro, puede tener una evaluación correcta de su comportamiento pasado y mejorar su capacidad para controlar los asuntos actuales. Al mismo tiempo, puede iluminar la sabiduría, ampliar horizontes y beneficiarse infinitamente.

Si hay problemas en su vida y trabajo, puede encontrar las reglas más aplicables para usted en el libro. Por ejemplo, tiene un problema con su jefe y no comprende por qué no se aprecian ni promueven sus esfuerzos. Hay varias reglas en el libro que se dedican a la relación entre jefe y subordinado, y nueve de cada diez veces has violado una de ellas.

Finalmente, lea este libro para entretenerse. Puede hojear el libro completo o simplemente seleccionar una parte para apreciar y saborear el talón de Aquiles o el logro sobresaliente de esos contendientes de poder en la historia. Sin embargo, todavía quiero aconsejar a los lectores que tienen este propósito de entretenimiento que regresen lo antes posible. **No trates el gran tema del poder apresuradamente, porque los dioses del poder odian a los que son temerarios y frívolos.** Darán gran satisfacción

a los que estudian y reflexionan, y castigarán a los que quieran vivir una buena vida con sólo mirarla.
Ley del poder 1

Nunca eclipses a tu jefe

Nunca eclipses al maestro

Siempre haz que tu jefe se sienta superior a ti.
Mientras los complaces o los impresionas, no sobreexpongas tus talentos, o será contraproducente, induciendo su miedo e inseguridad.
Siempre haz que tus superiores parezcan sabios e inteligentes, y serás invencible en el camino del poder.

contra la ley

Caso clásico

Nicolás Fouquet fue Canciller de Finanzas durante los primeros años del reinado del rey Luis XIV de Francia. Le gusta derrochar, ama preparar vino y celebrar banquetes, a menudo acompañado de mujeres hermosas, cantando y bailando, extravagante y muy ávido de dinero. Fouquet es alerta y capaz, y es una mano derecha muy capaz del rey. Entonces, cuando el primer ministro Julius Mazarin murió en 1661, Fouquet estaba ansioso por sucederlo. Pero inesperadamente, el rey decidió abolir el cargo de primer ministro. Todo tipo de señales hicieron sospechar a Fouquet que comenzaba a caer en desgracia, por lo que decidió realizar una lujosa fiesta sin precedentes para ganarse el favor del rey y complacerlo. Fouquet organizó el banquete en nombre de celebrar la inauguración de su residencia, el Château de Vicon, pero el verdadero propósito era alabar y complacer al rey, el noble huésped.
En ese momento, asistieron al banquete los nobles más destacados y los eruditos y celebridades más famosos de Europa, como La Fontaine, La Rochefoucauld, Madame Sévigné, etc. Molière incluso escribió un guión y lo representó él mismo en el escenario después de la cena. La cena comenzó con un plato principal de siete platos extremadamente lujoso y también proporcionó platos orientales únicos que no se pueden degustar en Francia, así como nuevos platos creados especialmente para la cena. La hermosa música durante el banquete fue encargada especialmente por Fouquet para rendir homenaje al rey.

Tras la cena, los invitados visitaron el jardín del castillo y pasearon entre flores y árboles. Los jardines y fuentes aquí se convirtieron más tarde en la inspiración para el diseño de los jardines del Palacio de Versalles.

Fouquet acompaña al joven rey a través de arbustos y macizos de flores elegantemente dispuestos, primero a un espectáculo de fuegos artificiales y luego a una comedia de Molière. El banquete duró hasta la medianoche y todos lo aclamaron como el festín más increíble al que habían asistido.

Inesperadamente, Fouquet fue arrestado por la guardia del rey d'Artagnan al día siguiente. Tres meses después, Fouquet fue juzgado por robo de bienes del Estado (de hecho, los actos de los que se le acusaba estaban todos autorizados por el rey). Fouquet fue condenado y encarcelado en una prisión aislada en los Pirineos franceses, donde pasó los últimos 20 años de su vida en una celda solitaria.

interpretar

El "Rey Sol" Luis XIV es arrogante y arrogante, quiere ser el centro de atención en todo momento, no puede tolerar a nadie que sea más extravagante que él, y mucho menos a su Ministro de Hacienda. Más tarde, Luis XIV eligió para sucederle como Ministro de Hacienda, un hombre conocido por su extrema frugalidad y avaricia y por organizar algunos de los banquetes más tediosos de París. Colbert se aseguró de que cada centavo tomado del tesoro fuera directamente a Luis XIV. Luis XIV utilizó el dinero para construir un palacio aún más magnífico que el castillo de Fouquet: el magnífico Palacio de Versalles. Empleó a los arquitectos, decoradores y diseñadores de jardines que Fouquet había contratado, y los banquetes que dio en Versalles fueron más lujosos que los que le costaron a Fouquet su libertad.

Analicemos la escena en ese momento: esa noche, Fouquet estaba mostrando a Luis XIV un paisaje y una actuación más magníficos que el otro, y quería mostrar su lealtad y amor por el rey. Pensó que esta fiesta le permitiría recuperar el favor del rey, y también podría mostrar su gusto elegante, buena popularidad y alta reputación, por lo que el rey tenía que confiar en él y, al mismo tiempo, demostrar que podía. Conviértete en un hombre destacado, primer ministro. Inesperadamente, sin embargo, cada escena novedosa y espectacular, cada sonrisa de agradecimiento de los invitados a Fouquet hizo que Luis XIV sintiera que el canciller era más atractivo para sus amigos y súbditos que el propio rey Fouquet estaba mostrando su riqueza y poder. Fouquet nunca esperó que el festín que había preparado con esmero no sólo dejara de halagar y complacer a Luis XIV, sino que ofendiera la vanidad del rey. Por supuesto, Luis XIV no revelaría la

verdad a nadie, por lo que encontró una excusa para deshacerse del ministro que lo inquietaba.

Todos los subordinados que desequilibran la conciencia egocéntrica del jefe, estimulan su vanidad y le hacen dudar de su propia superioridad no pueden escapar a este destino.

> Cuando comenzó la cena, Fouquet estaba en la cima del mundo.
> Al final de la cena, tocó fondo.
>
> — Voltaire

Aplicar las reglas

Caso clásico

A principios del siglo XVII, el astrónomo y matemático italiano Galileo se encontró en una situación un poco precaria. Dependía de las recompensas de sus gobernantes para sustentar su investigación, por lo que, al igual que otros científicos del Renacimiento, a veces tenía que obsequiar sus inventos a los benefactores más importantes de la época. Por ejemplo, una vez dedicó la brújula militar que inventó al duque de Gonzaga, y luego dedicó el libro que explica el uso de la brújula a la familia Medici. Ambos gobernantes estaban muy agradecidos y, a través de ellos, Galileo pudo reclutar más estudiantes para comenzar los cursos. Pero no importa cuán grandes fueran sus inventos, los patrocinadores generalmente lo recompensaban con regalos, no con dinero en efectivo. Como resultado, su vida siempre ha estado en un estado de inestabilidad y siempre depende de los demás. Debe haber una manera de hacer esto más fácil, pensó.

Cuando Galileo descubrió las lunas de Júpiter en 1610, tomó un nuevo rumbo. Esta vez, en lugar de dedicar sus inventos a varios mecenas como hacía en el pasado —por ejemplo, una vez le regaló el telescopio a una persona y el libro a otra—, decidió presentarlo colectivamente a la familia Medici. Eligió a la familia Medici porque: Cosme I identificó a Júpiter (Júpiter, llamado así por Júpiter), el rey de los dioses, como el rey Medici en 1540 poco después de establecer la dinastía Medici El símbolo de la familia - un símbolo del poder más allá la política y la economía, asociadas con la antigua Roma y los dioses romanos. Galileo describió el descubrimiento de los satélites de Júpiter como un evento importante al que el universo rinde homenaje y alaba a la familia Medici.

Con el ascenso al trono de Cosimo II, Galileo anunció que había visto "estas estrellas brillantes (Júpiter y lunas) aparecer en el cielo nocturno" a través de un telescopio. Dijo

que el número de satélites era 4, representando a Cosimo II y sus 3 hermanos, y que los satélites orbitaban a Júpiter al igual que los 4 hijos orbitaban a Cosimo I, el fundador de la dinastía. Esto no es una simple coincidencia, muestra que el dominio de la familia Medici está en línea con la providencia. Después de que Galileo presentó este descubrimiento a la familia Medici, hizo que alguien hiciera un escudo de armas con el dios Júpiter sentado en una nube rodeada por cuatro estrellas. Dedicó el escudo de armas a Cosimo II, simbolizando la relación del gobernante con las estrellas del cielo.
En 1610, Cosimo II nombró a Galileo como filósofo y matemático oficial de la corte, y le pagó el salario completo. Para el científico, fue la empresa más exitosa de su vida, y sus días de rogar por patrocinios finalmente habían terminado.

interpretar

Galileo ganó mucho más dinero con esta nueva estratagema de lo que había suplicado por patrocinio solo con este único movimiento, y la razón del éxito de esta estratagema es simple: todos los jefes quieren verse mejor que los demás **.**
No les importa la ciencia, la verdad o el último invento, les importa su propia fama y gloria. Galileo otorgó a los Médicis un honor mucho mayor al asociar sus nombres con fuerzas cósmicas que meros mecenas de nuevos inventos o instrumentos.
Los científicos tampoco pueden escapar de las vicisitudes de la vida cortesana y el patrocinio y, por lo tanto, deben servir a los gobernantes que tienen dinero y poder. Y su inteligencia sobrehumana tiende a hacer que los gobernantes se sientan inseguros, haciéndoles sentir que su papel es solo proporcionar financiamiento, un trabajo que parece feo y servil. **Estos gobernantes que quieren lograr grandes cosas no quieren ser solo financiadores, quieren parecer más creativos, más poderosos y más importantes que el reconocimiento de nombre o la financiación. Entonces, hay que darles gloria, no crisis o sentimientos de inseguridad.** En lugar de desafiar la autoridad intelectual de los Medici o hacerlos sentir inferiores con sus descubrimientos, Galileo usó juegos de palabras para compararlos con los planetas y los hizo brillar en la corte italiana. Galileo no cubrió la gloria del gobernante, pero dejó que el gobernante cubriera la gloria de los demás.
puntos de poder
Todo el mundo tiene inseguridades. Cuando te expongas y muestres tus talentos, es predecible que de forma natural despertarás todo tipo de resentimiento y celos, así como las inseguridades de otras personas. No puedes pasarte toda la vida preocupándote por los sentimientos triviales de otras personas, pero debes usar una estrategia y un enfoque diferentes cuando trates con personas en posiciones de poder

por encima de ti. Si quieres ganar poder y eclipsas a tu jefe, ese es probablemente el peor error que puedes cometer.

No se engañe pensando que los días de Luis XIV y los Medici quedaron atrás. **De hecho, no importa en qué época, las personas en altos cargos siempre son como reyes y reinas** . Todos esperan que su estado sea seguro y estable, que sean más sabios, más sabios y más encantadores que quienes los rodean. Algunas personas piensan que mostrando y alardeando de sus talentos y dotes pueden ganarse el favor de sus superiores, esta es una falacia común y fatal. Tu jefe puede pretender admirarte, pero en la primera oportunidad te reemplaza con alguien que es menos inteligente, menos atractivo y menos amenazador, como Luis XIV con el suave y gentil Cole Burt reemplazó al duro Fouquet como lo hizo. Y al igual que Luis XIV, tu jefe no dirá ni admitirá la verdad, pero siempre encontrará una excusa para sacarte de su vista.

Esta ley consta de dos reglas que debes reconocer:

En primer lugar, corre el riesgo de robarle el protagonismo a su jefe sin darse cuenta simplemente presentándose tal como es.

Algunos jefes tienen más inseguridades de lo normal, hasta niveles ridículos. Su carisma y gracia pueden superarlos naturalmente a veces. El príncipe Astrid Manfredi de Florencia era talentoso e inteligente. El príncipe más joven y guapo de Italia era generoso y de mente abierta, y sus súbditos lo amaban profundamente. En 1500, César Borgia sitió Florencia. Después de que la ciudad fuera capturada, los ciudadanos se prepararon para lo peor frente a Borgia, quien era conocido por su brutalidad. Inesperadamente, Borgia perdonó a toda la ciudad, solo ocupó la fortaleza, no ejecutó a nadie y también permitió que el príncipe Manfredi, que entonces tenía 18 años, conservara su corte y disfrutara de total libertad.

Sin embargo, unas semanas más tarde, los soldados arrestaron a Manfredi y lo metieron en una prisión romana. Un año después, su cuerpo fue sacado del Tíber con una gran piedra atada alrededor de su cuello. Borgia fabricó los cargos de traición y asesinó a Manfredi y justificó sus acciones. La verdadera razón es que Borgia es muy vanidoso y fácilmente inseguro. El joven Manfredi tenía tanto talento que su sola presencia eclipsaba la presencia y el carisma de Borgia. El joven príncipe sombreó a los Borgia sin siquiera hacer un esfuerzo. La lección es simple: si eres naturalmente encantador y talentoso, debes aprender a evitar ser demasiado vanidoso o encontrar formas apropiadas de ocultar tus maravillosos talentos de personas como Borgia.

Segundo, nunca imagines que puedes hacer lo que quieras si tu jefe te favorece.

Hay demasiados ejemplos de subordinados favorecidos que pensaron que estaban en una posición segura y se atrevieron a eclipsar a sus superiores y terminaron cayendo en

desgracia. En Japón, a fines del siglo XVI, la ceremonia del té era popular entre la aristocracia. El gobernante Toyotomi Hideyoshi tenía un favorito llamado Sen Rikyu. Era el principal maestro de la ceremonia del té y uno de los asesores más confiables de Toyotomi Hideyoshi. Tenía sus propios aposentos en el palacio y era respetado por la gente de todo el país. En 1591, sin embargo, Toyotomi Hideyoshi ordenó su arresto y sentencia de muerte. Qian Rikyu decidió suicidarse. Más tarde, la gente descubrió la razón de su repentino cambio de destino: el favorito de la corte que una vez fue un campesino en el campo hizo tallar una estatua de madera para él. La estatua lleva zuecos (característica de la nobleza) con una postura altiva. También ordenó a la gente que colocara la estatua en el templo más importante del palacio, para que la familia real en el pasado pudiera verla claramente. En opinión de Toyotomi Hideyoshi, este incidente muestra que Sen Rikyu no tiene sentido de la proporción. Piensa que ha obtenido el mismo estatus y poder que los principales nobles, olvidando que su estatus fue otorgado por el gobernante, y piensa que está en su propio trabajo duro. Este fue un error de cálculo imperdonable por parte de Sen Rikyu de su propio valor e importancia, y lo pagó con su vida. **Recuerda siempre: nunca des por sentado tu estatus, y nunca dejes que el favor que recibas te deje llevar.**

Conociendo los peligros de eclipsar a su jefe, debe transformar esta ley para que funcione para usted. En primer lugar, debes halagar a tu jefe y hacer que se sienta complacido. **La adulación pública puede ser efectiva, pero tiene sus limitaciones, porque es demasiado directa y obvia, y es fácil despertar el disgusto de los demás. La adulación es mucho más efectiva y poderosa que la adulación sutil.** Por ejemplo, si eres más inteligente que tu jefe, actúa de manera opuesta y haz que parezca más inteligente y más capaz que tú. Puede jugar ingenuo y demostrar que necesita mucho su guía y consejo. A veces puedes cometer deliberadamente errores inocuos, para que tengas la oportunidad de pedirle ayuda. A los jefes les encantaría tal solicitud. Si el jefe no puede utilizarte para reflejar sus talentos y experiencia, puede, a su vez, desarrollar resentimiento y odio hacia ti. Si sus ideas son más creativas que las de su jefe, atribúyalas a su jefe y trate de ser muy abierto al respecto, dejando claro a todos que sus ideas no son más que ecos de las suyas.

Si eres más astuto que tu jefe, juega al bufón de la corte, pero no lo hagas parecer aburrido e indiferente en comparación contigo, baja tu sentido del humor si es necesario, y trata de convertirlo en un animador, un protagonista humorístico y alegre. .

Si eres naturalmente más generoso y popular que tu jefe, ten mucho cuidado de no convertirte en una nube que bloquee la luz que irradia a todos. Debe aparecer como el sol, rodeado de todos, emanando energía y luz, y convirtiéndose en el centro de

atención de todos. Si quieres complacerlo, mostrar debilidad y vergüenza puede hacerte ganar simpatía. Tratar de impresionarlo con gracia y generosidad sería contraproducente y pagaría muy caro, como lo hizo Fouquet.
Todos estos ejemplos muestran que ocultar tus fortalezas puede terminar ayudándote a ejercer el poder. **Es mucho mejor dejar que otra persona robe el espectáculo sobre ti que ser presa de sus inseguridades.** Si puede hacer que su jefe brille a los ojos de los demás, como lo hizo Galileo, tendrá buena suerte y será ascendido en poco tiempo.

Imágenes: estrellas en el cielo
Solo puede haber un sol, nunca sombra ni competencia con el sol. Desvanecerse en el cielo, tratando de resaltar y realzar la luz de la estrella anfitriona.
Afirmación autorizada:
Evite eclipsar a su jefe. Toda superioridad es una abominación. La superioridad de un cortesano sobre un rey no solo es tonta sino mortal. Las estrellas en el cielo nos enseñan una lección: pueden estar relacionadas con el sol y pueden brillar como el sol, pero nunca aparecen al mismo tiempo que el sol.

— Gracián

como invertir
No tienes que preocuparte por ofender a todos los que conoces, y tienes que ser selectivo y ser despiadado cuando sea necesario . Si su jefe es una estrella fugaz, no tenga miedo de eclipsarlo. No tienes que ser demasiado misericordioso: también fue despiadado cuando subió a la cima del poder, sin estos escrúpulos. Evalúe cuidadosamente su fuerza. Si se debilita, tome medidas en silencio para acelerar su declive, burlarlo en los momentos críticos y actuar de manera más carismática e inteligente que él. Si se está muriendo y al borde del declive, que así sea. No se arriesgue a dominar a un jefe que ya se está desmoronando, eso lo hará parecer insensible y vicioso.
Si su jefe está en una posición sólida, espere pacientemente las oportunidades a pesar de que sabe que es más capaz. El poder eventualmente declinará y se debilitará, esta es la ley de la naturaleza. Tu jefe se retirará un día y, siempre que hagas las cosas bien y no cometas errores, podrás pasar la prueba y superarlo algún día.
ley del poder 2

Nunca confíes demasiado en tus amigos, aprende a usar a tus enemigos

Nunca confíes demasiado en los amigos, aprende a usar a los enemigos

¡Cuidado con tus amigos! Te traicionan más rápido porque son más propensos a los celos. También pueden ser mimados y mandones.
Si contratas a un antiguo enemigo, será más leal que un amigo porque quiere demostrártelo.
De hecho, los amigos a veces dan más miedo que los enemigos.
Si no tienes enemigos, ¡busca la manera de crearlos!

contra la ley

Caso clásico

A mediados del siglo IX dC, un joven se convirtió en emperador de Bizancio, Miguel III. Su madre, Teodora, fue desterrada a un monasterio y el amante de su madre, Dioctesio, fue asesinado. No es otro que el tío Baldas de Michael, un hombre astuto, inteligente y ambicioso que instiga todos los complots para deponer a la reina y poner a Michael en el trono del emperador.
Miguel III en este momento, joven e inexperto, rodeado de villanos, asesinos y libertinos. En este peligroso momento, necesita con urgencia una persona confiable como asesor, por lo que pensó en su mejor amigo Basilius. Basilius tampoco tenía experiencia en política, de hecho solo era el capataz de los establos reales, pero ha demostrado repetidamente su gratitud y amor por el emperador.
Se habían conocido años antes, cuando Michael estaba inspeccionando los establos cuando un caballo salvaje se escapó y cargó contra él. Era Basilius, un joven mozo de cuadra de la zona rural de Macedonia, quien había salvado la vida de Michael. Michael quedó muy impresionado por la fuerza y el coraje del joven novio. Inmediatamente ordenó que Basilio fuera ascendido de mozo desconocido a dueño de las caballerizas reales. También le dio a Basilius muchos regalos y favores, y se hicieron amigos inseparables. Basilius también fue enviado a la mejor escuela de Bizancio, y gradualmente cambió de un vulgar granjero rural a un cortesano educado, capaz y experimentado.

Cada vez que designo un puesto vacante, hago cien descontentos y uno desagradecido.

—— Luis XIV (1638～1715)

Personalmente, más de una vez he sido engañado por la persona que más quiero, aunque confío más en él y lo amo sobre todo. Así que creo que puede ser cierto amar a alguien por sus méritos y valía por encima de todos los demás, pero nunca caigas en la trampa de la amistad, ¡o te arrepentirás más tarde!

——Castiglione (1478-1529)

Ahora que Miguel era emperador y necesitaba a alguien que le fuera leal, ¿quién mejor para ser su mayordomo y principal consejero que un joven tan favorecido como Basilio?

Michael consideraba a Basilius como su propio hermano, lo envió a recibir un entrenamiento especial y luego lo ayudó a obtener el puesto de gerente general, ignorando por completo las opiniones de otros cortesanos de que Bardas estaba más calificado para ser el gerente general. ¡Michael eligió a sus amigos!

Basilius aprendió bien y pronto estuvo asesorando al Emperador en todos los asuntos de estado. Lo único que molestaba a Basilius era el dinero: ¡no sentía que tuviera suficiente! Después de estar fascinado por la lujosa vida de la corte bizantina, Basilio mostró una extrema codicia por el dinero y el poder. Para satisfacer a Basilius, Michael duplicó su salario, lo convirtió en un noble e incluso se casó con su amada amante Eudocia Ingrina como su esposa. Para satisfacer a su amigo de confianza y asesor militar, Michael responde, sin importar el costo. Sin embargo, lo más problemático aún está por venir. El comandante en jefe de las fuerzas armadas sigue siendo Bardas, por lo que Basilius convence a Michael para que crea que Bardas es un arribista incorregible, y está dominado por la idea de que puede controlar su sobrino Michael El que conspiró un golpe de estado y puso a Michael en el trono, también puede lanzar otro golpe de estado para deshacerse de Michael y apoderarse del trono él mismo. Basilius siguió instigando al oído de Michael, y finalmente Michael accedió a matar a Bardas. En una reunión de carreras de caballos, Basilius se mezcló con la multitud y apuñaló a Bardas con una daga. Posteriormente, Basilius pidió reemplazar a Bardas como comandante en jefe para gobernar el territorio y sofocar la rebelión. Esta solicitud fue concedida.

Después de eso, el poder y la riqueza de Basilio aumentaron día a día y se hizo invencible. Unos años más tarde, Michael estaba en problemas financieros debido a su extravagancia y le pidió a Basilius que le devolviera parte del dinero que había pedido prestado a lo largo de los años. Para su sorpresa, Basilius se negó. Y su arrogancia hizo que el emperador se diera cuenta de repente de la situación en la que se encontraba: este pequeño caballerizo que solía criar caballos ahora tiene más riqueza que él y tiene más poder que él en el ejército y el Senado. poder que el propio emperador!

Unas semanas más tarde, Michael se despertó de un ataque de embriaguez y se encontró rodeado de soldados, y Basilius vio cómo sus soldados mataban al

emperador con dagas. Posteriormente, Basilius Yibu se proclamó emperador y desfiló por las calles de Bizancio montado en un alto caballo, agitando la cabeza de su antiguo benefactor y mejor amigo con una lanza para presumir.

interpretar

Michael III apostó su futuro por la gratitud de Basilius. Piensa que Basilius debería ser leal a sí mismo como algo natural, porque él le otorga su riqueza, su educación y su posición, y una vez que Basilius esté en el poder, lo único que debería hacer es ser leal a sí mismo en regresar, y seguir fortaleciendo la inseparable relación entre ambos. Sin embargo, no fue hasta ese día, cuando el emperador vio la sonrisa arrogante de Basilius, que se dio cuenta de que había cometido un error fatal.

El mismo Michael creó un demonio. Permitió que un extraño viera tan de cerca el poder e hizo lo que le pidió. Tanto es así que esta persona sintió que recibir estas dádivas se había convertido en una carga, por lo que hizo lo que muchas personas comunes harían en la misma situación: se olvidó de los favores y la ayuda que recibió, pensando que todo esto se obtenía por su propio esfuerzo.

En el momento en que Michael de repente se dio cuenta de que en realidad podía salvar su propia vida, pero el amor y la amistad lo cegaron y no entendieron lo que estaba en juego. Nadie creería que un amigo lo traicionaría, tampoco Michael, pero al final, su cabeza quedó colgada en la lanza de su amigo.

> Oh Dios, por favor protégeme de mis amigos, yo mismo puedo enfrentarme a mis enemigos.
>
> — Voltaire

Aplicar las reglas

Caso clásico

En los cientos de años posteriores a la caída de la dinastía Han, la misma escena se ha repetido en la historia de China: golpes violentos y sangrientos y frecuentes cambios de régimen. Los soldados conspiraron para matar al débil emperador y luego apoyaron al poderoso general para ascender al trono del dragón. Cuando este general se establezca como emperador y comience una nueva dinastía, para preservar su supervivencia y continuar con su trono, definitivamente matará a los generales que lo sigan para conquistar el mundo. Sin embargo, dentro de unos años se repetirá la misma escena: un nuevo general se levanta, mata al emperador oa su hijo, y se autoproclama emperador. ¡La persona que se convirtió en emperador tenía demasiado frío en las alturas y se volvió solitario, rodeado de enemigos que miraban a los tigres! Podría decirse que el emperador en ese momento era la posición menos poderosa e insegura.

En el año 959 d.C., el general Zhao Kuangyin añadió una túnica amarilla y se convirtió en el emperador de la dinastía Song. Inmediatamente se dio cuenta de que podría ser asesinado en uno o dos años. ¿Cómo romper este círculo vicioso? Poco después de ascender al trono, Zhao Kuangyin celebró un gran banquete para celebrar el nacimiento de la nueva dinastía. Invitó a todos los generales poderosos del ejército, y cuando estaban borrachos, Zhao Kuangyin ordenó la retirada de todos los guardias y asistentes, dejando solo a estos generales. Los generales se asustaron, preocupados de que Zhao Kuangyin los matara con una orden. Para sorpresa de todos, Zhao Kuangyin les dijo: "Vivo con miedo todo el día, inquieto. ¿Quién de ustedes aquí no sueña con convertirse en emperador? No dudo de su lealtad, pero si sus subordinados quieren perseguir High -Oficiales de rango y salarios ricos, si encuentra una oportunidad, también le agregarán túnicas amarillas, ¿puede negarse?

Los generales, borrachos y en peligro de muerte, profesaron su inocencia y lealtad. Sin embargo, Zhao Kuangyin tenía otras ideas: "La mejor vida es disfrutar de la gloria y la riqueza. Si estás dispuesto a entregar tu poder militar, te daré tierras fértiles y mansiones. Puedes estar con chicas cantantes y mujeres hermosas todo el tiempo". todo el día, feliz y despreocupado".

Los generales asombrados se dieron cuenta de que, libres de miedo e intrigas, Zhao Kuangyin podía garantizarles una vida de abundancia y tranquilidad. Entonces, al día siguiente, todos los generales renunciaron a su poder militar y todos se retiraron a los feudos que les dio Zhao Kuangyin, viviendo una vida noble. Con solo un truco ingenioso, Zhao Kuangyin pudo convertir a un grupo de "lobos amistosos" que probablemente lo traicionarían en ovejas dóciles, manteniéndolos alejados del poder.

En los años siguientes, Zhao Kuangyin siguió luchando para consolidar su gobierno. En 971 dC, el emperador Liu de la dinastía Han del Sur finalmente se rindió después de años de rebelión. Para sorpresa de la emperatriz Liu, Zhao Kuangyin no solo le otorgó el estatus de cortesano en el palacio, sino que también lo invitó al palacio a beber un buen vino para confirmar su nueva amistad. Cuando la emperatriz Liu tomó la copa de vino que le dio Zhao Kuangyin, dudó porque temía que el vino pudiera estar envenenado. "El crimen de un humilde funcionario merece la muerte", gritó, "pero le imploro a Su Majestad que perdone a mi ministro, y nunca me atreveré a beber esta copa de vino". Zhao Kuangyin se rió y tomó la copa de la emperatriz Liu. bebió el vino de un trago, y no había veneno en el vino. Desde entonces, la emperatriz Liu se ha convertido en la amiga más leal y confiable de Zhao Kuangyin.

En ese momento, China estaba dividida en muchos países pequeños. Cuando Qian Chu, rey de Wuyue, fue derrotado, los ministros de la dinastía Song sugirieron que Zhao

Kuangyin arrestara a Qian Chu y lo encarcelara. Presentaron una gran cantidad de materiales para demostrar que Qian Chu todavía estaba conspirando para matar a Zhao Kuangyin. Pero cuando Qian Chujin conoció a Zhao Kuangyin, Zhao Kuangyin no lo arrestó, sino que lo trató con cortesía. Luego, Zhao Kuangyin le dio a Qian Chu una carta secreta, indicándole que la abriera en el camino de regreso. Qian Chu abrió la carta secreta en el camino y descubrió que estaba llena de documentos que registraban su preparación para la rebelión. Inmediatamente entendió que Zhao Kuangyin había entendido que planeaba asesinar y rebelarse, pero aun así le perdonó la vida.Tal magnanimidad convenció a Qian Chu, y se convirtió en uno de los subordinados más leales de Zhao Kuangyin.

interpretar

Hay un proverbio chino que compara a un amigo con las fauces y los dientes de un animal peligroso que te tragará de un bocado si no tienes cuidado. Zhao Kuangyin sabía muy bien que cuando ascendió al trono, también fue el comienzo de entrar en la boca de estos "animales peligrosos". Sus amigos en el poder militar probablemente se darían un festín con él, e incluso si escapara, esos "amigos" en la corte podrían comérselo en la cena.

Por lo tanto, Zhao Kuangyin planeó dejar de tratar con estos "amigos" y otorgó ricos feudos a sus generales para mantenerlos alejados del centro del poder. Es mucho mejor liberar su poder militar "suavemente" que matarlos, lo que también elimina la posibilidad de que otros generales tomen represalias y se rebelen. Al mismo tiempo, Zhao Kuangyin no estableció "amistad" con los ministros de la corte, por el contrario, muchos ministros generalmente morían después de beber su famoso vino envenenado otorgado por el emperador.

Zhao Kuangyin no confía en los amigos, al contrario, es bueno usando enemigos. Un enemigo tras otro fue transformado por él en subordinados más confiables. Los amigos a menudo esperan obtener más y más beneficios de usted y se resentirán debido a los celos. El enemigo en el pasado no tenía expectativas extravagantes de ti, y todo no importaba, y cuando conseguía un pequeño favor, como un perdón repentino de un crimen capital, estaría agradecido y seguiría a la persona que perdonó. él de todo corazón. Al final, estos antiguos enemigos se convirtieron en los amigos más confiables de Zhao Kuangyin.

Zhao Kuangyin finalmente rompió el ciclo de golpes, violencia y guerra civil. La dinastía Song gobernó China durante más de trescientos años.

puntos de poder

Es natural que pienses primero en tus amigos cuando necesitas ayuda. El mundo es cruel, pero los amigos pueden brindar calidez, y mucho menos los conoces. ¿Por qué depender de extraños cuando tienes amigos a tu alrededor que pueden ayudarte?

El problema es que a menudo no conoces a tus amigos tan bien como crees. Para evitar discusiones, los amigos a menudo están de acuerdo; pasan por alto los rasgos desagradables para no ofenderse mutuamente. Se ríen mucho cuando la otra persona cuenta un chiste.

Pero la honestidad rara vez mejora las amistades, y es posible que nunca sepas cómo se siente realmente tu amigo. Los amigos dicen que aman tu poesía, adoran tu música, envidian tu ropa; tal vez lo digan en serio, pero puede que no lo digan en serio.

Hay muchos, por lo tanto, que piensan que un príncipe sabio debe despertar hábilmente el odio y la enemistad, cuando tiene la oportunidad, y luego, suprimiendo esta enemistad, aumenta su prestigio y grandeza. Un príncipe, especialmente uno nuevo, encuentra más confianza y mayor utilidad en aquellos de quienes duda cuando llega al poder por primera vez, que en aquellos en quienes confió desde el principio. Petrucci, rey de Siena, nombró a más personas para gobernar su reino de las que había sospechado.

— Maquiavelo

Recoge abejas por amabilidad y aprenderás los límites de la bondad.

— lema sufí

Cuando decides utilizar a tus amigos, poco a poco vas descubriendo sus cualidades ocultas, y es tu amabilidad la que, extrañamente, lo desequilibra todo. Las personas están dispuestas a dar por sentada su suerte, y aceptar favores les hará sentir una presión invisible, lo que significa que ser seleccionado no es necesariamente porque sea una gran persona, ¡sino solo porque son amigos! Designar a un amigo inevitablemente tendrá el sabor del favor o de la condescendencia, y hará que el amigo sienta un dolor inexplicable en su corazón. El daño se mostrará gradualmente: el amigo parece ser más honesto que en el pasado, pero habrá resentimiento y celos de vez en cuando, y cuando sepas esto, la amistad se habrá desvanecido silenciosamente. Cuantos más favores y regalos quieras dar para restaurar una amistad, menos gratitud recibirás.

"Ingratitud" tiene una larga y profunda historia. Es asombroso lo continuamente subestimado y subestimado que la ingratitud se ha jugado y se ha demostrado que es mala a través de los siglos. ¡Ten cuidado! Si nunca esperas la gratitud de tus amigos a cambio, cuando lo hagan, te regocijarás.

El problema de usar o nombrar amigos es que automáticamente limita tu poder. Los amigos rara vez son los que más pueden ayudarte, y eventualmente descubrirás que las habilidades y los talentos son mucho más importantes que el sentimiento de

amistad. De hecho, Michael III tenía a su lado a una persona capaz que podía mostrarle el camino y mantenerse a salvo para siempre: era Bardas.

En todas las situaciones de trabajo, mantenga una cierta distancia de otras personas. Estás aquí para trabajar duro, no para hacer amigos. Las amistades (ya sean reales o falsas) solo confunden las cosas. **El objetivo del poder, por lo tanto, es poder juzgar quién es más capaz y maximizar sus intereses en diversas situaciones. La amistad es amistad, los negocios necesitan habilidades y talentos.**

Tus enemigos, por otro lado, son como minas de oro sin explotar que debes aprender a explotar. Talleyrand, el ministro de Relaciones Exteriores de Napoleón, en 1807, cuando pensó que su amo llevaría a Francia a la ruina, sintió que había llegado el momento de derrocar a Napoleón. Conocía el peligro de conspirar para derrocar al Emperador, y necesitaba un socio y un aliado, pero ¿en quién se podía confiar en un asunto tan importante? Al final, eligió al jefe de la policía secreta, Joseph Fouché, el hombre al que más odiaba, un hombre que incluso planeó asesinarlo. Sabía que su enemistad anterior podría crear oportunidades emocionantes para la reconciliación. Talleyland sabía que Fouche no quería nada de él, pero de hecho lo que Fouche tenía que hacer era tratar de demostrar que era digno de la elección y confianza de Talleyland. Si una persona trata de demostrar su valía, tendrá un poder abrumador. Más importante aún, sabía que su alianza con Fouché se basaba en intereses mutuos más que en sentimientos personales. La elección de Talleyland resultó ser correcta. Aunque no lograron derrocar a Napoleón con éxito, su fuerte alianza con el pasado tuvo una gran influencia y efecto, y el campo contra Napoleón se expandió gradualmente. Desde entonces, Talleyland y Fouche han desarrollado una estrecha relación de trabajo. **Siempre que sea posible, debes tratar de convertir a tus enemigos en tus amigos y, lo que es más importante, hacer que tus enemigos te sirvan.**

En un discurso durante la Guerra Civil, el presidente estadounidense Lincoln se refirió a los sureños como sus compatriotas que habían cometido errores. Una anciana lo regañó, diciendo que los sureños deberían llamarse enemigos que son incompatibles entre sí y deberían ser eliminados. “¿Por qué, señora”, respondió Lincoln, “cuando los hago amigos, no destruyo a mis enemigos?” Como dijo Lincoln, convertir a un enemigo en amigo equivale a destruir a un enemigo.

Durante la Guerra de Vietnam en 1971, fracasó un intento organizado de secuestrar al Secretario de Estado de los Estados Unidos, Henry Kissinger. Entre los involucrados en la conspiración se encontraban los famosos sacerdotes contra la guerra, los Hermanos Berigan, así como cuatro sacerdotes católicos y cuatro monjas. Sin informar a la inteligencia secreta ni al poder judicial, Kissinger organizó en privado una reunión el

sábado por la mañana con tres de los secuestradores. Kissinger les explicó que sacaría a la gran mayoría de las tropas estadounidenses de Vietnam a mediados de 1972, y las movió por completo. Le dieron a Kissinger algunas insignias de "Secuestro de Kissinger", una de las cuales más tarde se convirtió en su amigo durante muchos años. Este no es un truco de una sola vez, el principio de Kissinger es trabajar con aquellos que se oponen a él. Sus colegas comentaron sobre él: Parece que se lleva mejor con los enemigos que con los amigos.

Sin un enemigo alrededor, nos volvemos perezosos y perezosos, mientras que un enemigo que nos persigue agudiza nuestro intelecto, nos mantiene absortos y en guardia. Así que a veces es mejor dejar atrás a algunos enemigos y no convertirlos en amigos o aliados. **Ningún individuo o grupo puede prosperar sin un adversario digno.**

A la gente le gusta más la venganza que la gratitud, porque la gratitud es una carga y la venganza trae placer.

—Historiador romano Tácito (c. 55-120 d. C.)

El rey Hiero habló una vez con su oponente político, quien le reprochó que tenía mal aliento. El rey estaba muy frustrado, y tan pronto como llegó a su casa, regañó a su esposa: "¿Por qué no me dice que tengo este problema?" La dama pura e inocente dijo: "Su Majestad, pensé que el aliento de todos los hombres olía así." Estos hechos evidentes, bien conocidos, incluso notorios, son conocidos más rápidamente por nuestros enemigos que por nuestros amigos y conocidos.

—Historiador griego Plutarco (c. 46-120 d. C.)

Aquí hay algunos elementos clave:

Primero, debes asegurarte de que podrás lograr la victoria final. Nunca comiences una pelea con un enemigo que no estés seguro de poder vencer.

En segundo lugar, si no hay un enemigo obvio, a veces tienes que establecer un objetivo conveniente. Ni siquiera está de más tratar a un amigo como a un enemigo.

En tercer lugar, usar un enemigo así te permite explicar tus acciones más claramente a la población e incluso describirlo como una lucha entre el bien y el mal. Sin un enemigo claro y articulado, la población a veces no se da cuenta de la importancia de tu presencia. **¡Un enemigo claro y definido es la razón y evidencia más poderosa de tu existencia y acciones, y es mejor que todas las palabras que te has devanado la cabeza!**

Nunca permitas que la presencia de enemigos te moleste o te moleste: es mucho mejor tener uno o dos enemigos que están abiertamente en guerra que no tener idea de dónde se esconden los verdaderos enemigos. El hombre en el poder da la bienvenida a la lucha, y puede usar a sus enemigos para mejorar su reputación como un guerrero

firme y con los pies en la tierra en quien siempre se confiará en tiempos de confusión y cambio.

Imagen: cara de desagradecido
Seguro que sabes lo que pasa si metes el dedo en la boca de un león, así que nunca lo harías. Con amigos, eres menos cuidadoso, así que si usas amigos, corren el riesgo de comerte vivo sin agradecerlo.
Afirmación autorizada:
Si quieres usar a tu enemigo a tu favor, debes aprender a sostener el cuchillo sin sostener la hoja, porque la hoja te dolerá. Sostener un cuchillo por el mango te permite defenderte mejor. Un hombre sabio se beneficia más de sus enemigos que un necio de sus amigos.

— Gracián

como invertir
En general, es mejor no mezclar el trabajo y la amistad, pero hay momentos en que los amigos se usan con mucho más efecto que los enemigos. Por ejemplo, las personas en el poder a menudo tienen que hacer algunas cosas sucias y oscuras. Para tener en cuenta la imagen y la cara, a menudo es mejor que otros se presenten para hacerlo. En este momento, es mejor que los amigos adelante, porque el afecto mutuo puede hacer que los amigos estén dispuestos a correr riesgos. Por otro lado, también puedes usar a tus amigos como chivos expiatorios si tus planes fallan accidentalmente. La "depravación de los compinches" es el truco más frecuente de los reyes y jefes de estado: hacer que sus más cercanos compañeros de armas en la corte lleven el estigma de la depravación y la falsedad para eludir la responsabilidad, ya que el público no creerá que lo harán a sabiendas. sacrificar a sus amigos. Por supuesto, una vez que juegas este truco, pierdes a ese amigo para siempre, por lo que el papel de chivo expiatorio se encuentra mejor con amigos que están más cerca de ti, pero no demasiado.
Finalmente, **el problema de trabajar con amigos es la confusión de límites y distancias que deben mantenerse en el trabajo.** Pero si ambas partes del trabajo entienden claramente los peligros involucrados, usar amigos a menudo puede ser muy efectivo. Pero de todos modos, en una aventura tan arriesgada, nunca debes bajar la guardia, y estar atento a cualquier signo de cambios de humor, como celos, desagradecimiento, etc. En el campo del poder, nada es permanente, y hasta el amigo más cercano puede convertirse en el peor enemigo.
Ley del poder 3

ocultar sus intenciones

Oculta tus intenciones

Nunca reveles el verdadero propósito detrás de tus acciones y mantén a los demás impredecibles e impredecibles.
Si no pueden entender lo que estás tratando de hacer, no pueden tomar precauciones.
Engañarlos hasta que se extravíen profundamente. Lanza una nube de humo sobre ellos para confundirlos y, cuando sepan tus intenciones, será demasiado tarde.

Técnica 1: Use cebos y objetivos disfrazados para desviar la atención, confundiendo a las personas

En cualquier punto del proceso de engaño, si la gente tiene la más mínima sospecha de tus intenciones, lo perderás todo. No le das a nadie la oportunidad de percibir tus intenciones. Necesitas desviar la atención de las personas con sutileza, honestidad falsa, señales ambiguas y objetivos engañosos. Como no puedes distinguir la verdad de lo falso, la gente no puede darse cuenta de cuáles son tus verdaderas intenciones.

contra la ley

Caso clásico

Durante semanas, Nina Delonclos, la cortesana más notoria de Francia del siglo XVII, escuchó pacientemente al marqués de Sevigny mientras le contaba sobre su laborioso cortejo de una hermosa pero joven condesa inaccesible. Nina tenía entonces 62 años y mucha experiencia en el campo del amor; mientras que el marqués era apenas un chico de 22 años, guapo y a la moda, pero inexperto en el amor e indefenso. Al principio Nina escuchó con interés al Marqués acerca de sus errores, pero al final se cansó de escucharlo, y ya no pudo soportar su estupidez y torpeza, especialmente en el cortejo de mujeres. Nina decide ayudar al joven. En primer lugar, ella le hizo entender que esto es una guerra, y que la hermosa condesa es una fortaleza, y él debe rodear esta fortaleza cuidadosamente como un general, planeando cada paso del ataque en detalle, cuidando cada detalle, para ser ejecutado. meticulosamente y con precisión. Nina le indicó al marqués que reanudara la ofensiva y le dijo que mantuviera un poco de distancia al acercarse a la condesa, con una actitud un poco indiferente. Y la próxima vez que los dos estuvieran solos, le confiaría su corazón a la condesa como un amigo en lugar de un pretendiente, para que la condesa no pudiera entender la verdad y dejara de dar por sentado su amor. solo tratando de hacer amigos.
Nina lo había planeado todo con anticipación: cuando la Condesa estaba confundida, el siguiente paso era despertar sus celos. Cuando los dos se encontraron nuevamente en un gran banquete en París, el marqués apareció frente a todos con una hermosa niña, y esta hermosa niña tenía un grupo de amigos que eran tan hermosos como ella, así que

no importaba cuando la condesa. Marqués, estaba rodeado por un grupo de las chicas más encantadoras de París. La condesa no solo sintió celos, sino que también descubrió que el marqués era en realidad objeto de admiración. Aunque a Nina le costó hacer entender al marqués, pacientemente le explicó: cuando una mujer se interesa por un hombre, ella también espera que otras mujeres se interesen por ese hombre, lo que no solo demuestra que el hombre es valioso, pero también lo hace arrebatárselo a otra mujer le traerá mayor satisfacción.

Los celos de la condesa se despertaron y engancharon, y lo siguiente fue burlarse de ella. Bajo la dirección de Nina, el marqués ya no aparece en las ocasiones en que la condesa espera encontrarse con él, sino que de repente aparece en salones que nunca ha visitado pero que la condesa visita a menudo. No podía predecir su paradero en absoluto. Todo esto dejó a la condesa aturdida y confundida, lo cual es un requisito previo para una seducción exitosa.

El plan continuó durante varias semanas y Nina supervisó el progreso. A través de sus ojos y oídos densos, supo que la condesa se reía mucho al escuchar las ocurrencias del marqués, y al mismo tiempo estaba más dispuesta a escuchar sus historias, y de repente la condesa preguntaba por el marqués. La amiga de Nina también le dijo que la condesa a menudo observaba al marqués en situaciones sociales, y lo siguió con la mirada. Nina podía estar segura de que esta chica ya se había enamorado del encanto del marqués. Solo han pasado unas pocas semanas, y si todo va bien, en un mes o dos la fortaleza estará abierta.

Unos días después, el marqués vino a casa de la condesa y estaban juntos solos. En este momento parecía ser una persona diferente de repente, esta vez no siguió las instrucciones de Nina, sino que actuó completamente por su propio impulso. Tomó la mano de la Condesa y le dijo que estaba enamorado de ella. La condesa estaba desconcertada y su siguiente reacción fue inesperada por parte del marqués, se volvió muy cortés, siguió evitando mirarlo a los ojos y luego encontró una excusa para irse sin siquiera despedirse de él. Más tarde, el marqués visitó varias veces y le dijeron que la condesa no estaba en casa. Cuando finalmente lo dejó entrar de nuevo, ambos estaban terriblemente avergonzados, porque el misterioso encanto se había roto.

interpretar

Nina Delonclos conocía bien el arte del amor. Los más grandes escritores, pensadores y estadistas de la época habían sido sus amantes, como La Rochefoucauld, Molière y Richelieu. La seducción es un juego para ella que requiere una gran habilidad. Cuanto

mayor se hacía, más famosa se volvía. En ese momento, algunas familias famosas de Francia le enviaban a sus hijos para que recibieran un entrenamiento en el amor.
Nina sabe que los hombres y las mujeres son muy diferentes, pero todos sienten lo mismo ante la tentación: en el fondo, ambos reconocen que están siendo seducidos, pero ceden porque les gusta eso, la sensación de ser seducidos. Hay una alegría mística en dejar ir tu cuerpo y tu mente y permitir que otros te lleven a un lugar singular. La seducción , sin embargo, **debe basarse completamente en indirectas, y no puedes declarar tus intenciones públicamente ni decirlas abiertamente.** En cambio, debes engañar al objeto de tu seducción, dejarlo rascándose la cabeza y finalmente sucumbir a tus instrucciones. Tienes que enviar señales contradictorias: parecer interesado en otro hombre o mujer, al mismo tiempo darle al objetivo real un leve gesto, luego fingir indiferencia, y así sucesivamente, para que la otra persona no solo esté confundida, sino también agitada. .
Imagina el mundo interior de la condesa en la historia: después de que el marqués realiza algunas acciones, la condesa se da cuenta de que el marqués está jugando algún tipo de truco, pero estos trucos la hacen muy feliz y no sabe a dónde la está llevando. . Sus acciones despertaron su gran interés, y cada movimiento la hizo esperar el próximo ataque. Incluso sintió que sus celos y su confusión eran una especie de disfrute, después de todo, a veces las fluctuaciones emocionales son mejores que la monotonía suave. Tal vez el marqués tenga motivos ocultos como la mayoría de los hombres, pero está dispuesta a esperar y ver. Y si el apetito se afloja después de mucho tiempo de espera, no importa cuáles sean las intenciones del marqués.
Sin embargo, cuando el marqués pronunció la fatal palabra "amor", todo cambió. Esto ya no es un juego interactivo, sino una torpe confesión de afecto. Las intenciones del marqués son claras: la está seduciendo. Echó a perder todo lo que había hecho antes, y lo que había sido misterioso y encantador ahora era feo. La Condesa sintió que estaba siendo utilizada y estaba muy avergonzada. Una vez que la puerta de la mente se cierra, nunca más se puede abrir.

> Nunca seas visto como un mentiroso, incluso si no puedes ganarte la vida sin el engaño. Los trucos más ingeniosos deben ser encubiertos por los medios más ingeniosos.
>
> — Gracián

Aplicar las reglas

Caso clásico

En 1850, el joven Bismarck se encontraba en un punto de inflexión en su carrera. Tenía treinta y cinco años en ese momento y era miembro del parlamento prusiano. Las discusiones ese día fueron la unificación de las ciudades-estado divididas (incluida Prusia) en Alemania y si ir a la guerra con Austria. En ese momento, Austria era un poderoso vecino al sur de Alemania, esperaba que Alemania siguiera siendo débil y las disputas internas continuaran, e incluso amenazó con que si Alemania intentaba unificarse, Austria enviaría tropas para intervenir. El príncipe Guillermo, que estaba a punto de convertirse en rey de Prusia, abogó por la guerra contra Austria, el parlamento expresó su apoyo y se preparó para movilizar al ejército. Los únicos que se opusieron a la guerra fueron el actual rey Guillermo IV y sus ministros, que prefirieron flexibilizar las relaciones con la poderosa Austria.

Bismarck posicionó su carrera en la búsqueda leal y fanática de la fuerza y la prosperidad del Reino de Prusia. Soñaba con unificar Alemania, con derrotar a Austria y humillar al país que había mantenido separada a Alemania durante tanto tiempo. Había sido soldado y consideraba la guerra como una causa noble. Todo esto puede reflejarse plenamente en su siguiente frase: "¡No es con discursos y resoluciones, sino con hierro y sangre, como se deben decidir los grandes asuntos de nuestro tiempo!"

Como patriota fanático y luchador ávido de gloria militar, Bismarck pronunció un discurso que conmocionó a la audiencia en una reunión parlamentaria donde el ambiente de guerra era alto: "Es despreciable comenzar una guerra precipitadamente sin una buena razón. Esos políticos que claman Después de la guerra, sus puntos de vista sobre estos temas cambiarán por completo, pero ¿tiene el coraje de enfrentar el dolor de los campesinos por el incendio de sus aldeas, y el dolor de los soldados con miembros mutilados y padres que han perdido a sus hijos? niños?" Objetó Bismarck ¿Hay algún otro propósito en esta guerra? Otros parlamentarios estaban confundidos y muchos de ellos cambiaron de opinión. El resultado fue claro, al final el rey y los ministros ganaron la votación y se evitó la guerra.

Apenas unas semanas después de que Bismarck pronunciara este discurso, el Rey, en agradecimiento por su llamamiento y discurso por la paz, lo nombró Ministro del Gabinete, y unos años más tarde Bismarck se convirtió en Primer Ministro de Prusia. Y fue después de convertirse en Primer Ministro que finalmente condujo a su país y al rey amante de la paz a la guerra contra Austria, derrotó al Imperio austríaco y estableció una poderosa Alemania encabezada por Prusia.

interpretar

Al pronunciar su discurso en 1850, Bismarck tenía en mente los siguientes planes. Primero, se dio cuenta de que la fuerza del ejército prusiano no era tan buena como la de otros países europeos, y que no era el momento de comenzar una guerra. De hecho, Austria podría ganar fácilmente en ese momento, dejando el futuro de Prusia en un trágico situación. En segundo lugar, si se perdía la guerra y Bismarck la había presionado, su carrera política estaba en peligro. Los reyes y los ministros conservadores ansiaban la paz, Bismarck ansiaba el poder. La solución es apoyar ostensiblemente las opiniones políticas que odia y hacer comentarios falsos públicamente, para ocultarlos de los ojos y oídos de todos. Fue precisamente por el discurso de Bismarck que el rey lo nombró ministro del gabinete, y rápidamente subió al trono de primer ministro. Después de tomar el poder, expandió y fortaleció vigorosamente la fuerza militar de Prusia y finalmente se dio cuenta del ideal que había estado persiguiendo: derrotar y humillar al Imperio austríaco y unificar Alemania bajo el liderazgo de Prusia.

Posiblemente uno de los estadistas más brillantes de la historia, Bismarck fue un maestro de las estratagemas y los engaños. En este asunto, nadie dudó de sus verdaderas intenciones. Si declara públicamente sus verdaderas intenciones, diciendo que es mejor esperar ahora y pelear después cuando llegue el momento, seguramente no ganará este debate. Porque la mayoría de los prusianos en ese momento querían ir a la guerra y creían que su ejército era más fuerte que el ejército austríaco. Si halagaba al rey y exigía el puesto de ministro a cambio de su apoyo a la paz, era igualmente poco probable que lo consiguiera. Porque el rey no solo se preocupará por su ambición, sino que también dudará de su lealtad.

La hipocresía, las palabras poco sinceras y, al mismo tiempo, divulgar información engañosa, engañar a todos, ocultar el propósito real y finalmente obtener todo lo que quiere: este es el poderoso poder de encubrir sus verdaderas intenciones.

puntos de poder

La mayoría de las personas son como un libro abierto, pueden decir lo que piensan. Dejan escapar sus opiniones y opiniones en cada oportunidad, y revelan sus planes e intenciones al mundo exterior. Hacen esto por varias razones: primero, es un instinto humano natural hablar sobre sus sentimientos y planes futuros, y no podría ser más fácil. A menos que estés tratando de controlar tu lengua, recuerda siempre no cometer un desliz. En segundo lugar, mucha gente cree que la sinceridad y la franqueza pueden ganarse la sinceridad de los demás y mostrar sus buenas cualidades. Esta gente está tan engañada. De hecho, la honestidad es un cuchillo desafilado que no corta rápidamente y sangra profusamente. Tu honestidad puede ofender fácilmente a los

demás, y es prudente pulir tu lenguaje y decir lo que los demás quieren escuchar, en lugar de decirles la fea verdad sobre cómo te sientes o qué piensas. Además, tu franqueza descarada te hace tan obvio que la gente no te respeta ni te teme en absoluto. El poder no llegará a aquellos que no son respetados o temidos por los demás.

Si anhelas el poder, debes dejar de lado la honestidad lo antes posible y entrenarte en el arte de ocultar tus verdaderas intenciones. Dominar estas habilidades siempre te dará ventaja. Para aprender la habilidad fundamental de ocultar tus verdaderas intenciones, debes comprender un hecho simple sobre la naturaleza humana: tu primer instinto siempre es confiar en las apariencias. Es imposible para nosotros dudar de la verdad de lo que vemos y escuchamos todo el tiempo, adivinar constantemente lo que se esconde debajo de la superficie nos hará sentir exhaustos y entrar en pánico. Este hecho hace que sea relativamente fácil para las personas ocultar sus intenciones. **Simplemente declare sus objetivos frente a la multitud, revele lo que quiere y lo harán parecer real.** Una vez que se concentren en tu objetivo ficticio, no podrán discernir tu propósito real. Durante el cortejo, envía mensajes contradictorios, como entusiasmo e indiferencia, y no solo confundirás a tu pareja, sino que encenderás su pasión por tenerte.

Una táctica de encubrimiento eficaz es dar la impresión de apoyar una afirmación o propuesta que va en contra de sus intenciones originales (Bismarck usó esto de manera muy efectiva en su discurso de 1850). La mayoría de la gente creería que has tenido muchas luchas internas y puntos de inflexión porque la persona promedio no cambia sus puntos de vista y valores tan fácilmente. Esta estrategia también es aplicable al camuflaje de varios objetivos: confundes al enemigo persiguiendo cosas que en realidad no son de ningún interés y luego lo haces cometer varios errores en la especulación y la deducción.

Durante la Batalla de Sucesión Española en 1711, el duque de Marlborough, comandante del ejército británico, quiso destruir una fortaleza francesa clave que bloqueaba el camino necesario a Francia, la gente entenderá su intención de seguir adelante. Entonces, en cambio, simplemente tomó el fuerte y dejó tropas para defenderlo, haciendo que pareciera que solo quería tomar el fuerte. Luego, los franceses lanzaron un contraataque y el duque devolvió deliberadamente el fuerte a los franceses. Los franceses destruyeron el fuerte tan pronto como lo recuperaron, porque pensaron que el duque debía tener alguna razón importante para querer ocuparlo. El fuerte fue destruido, y el camino necesario estaba despejado, y el duque de Marlborough pudo marchar fácilmente hacia Francia.

He aquí cómo usar esta estrategia: ocultar tus intenciones no requiere mantener la boca cerrada (hacerlo misterioso crea sospechas), sino que hablas sobre tus deseos y objetivos, no los reales, por supuesto, por lo que puedes matar a tres. pájaros de un tiro: pareces amigable, abierto y confiado, pero escondes sutilmente tus verdaderas intenciones, todo mientras haces inútiles los esfuerzos de tu oponente.

Otra arma poderosa para ocultar intenciones es la seriedad fingida. Es fácil confundir el entusiasmo con la honestidad. Recuerde, el primer instinto de las personas siempre es confiar en las apariencias. Le dan un gran valor a la honestidad y les gusta creer que quienes los rodean son honestos, por lo que es menos probable que duden de ti o vean a través de tus acciones. Pretender creer lo que dices puede dar más peso a tus palabras. Este es exactamente el truco utilizado por Yago para engañar y destruir a Otelo, mostrando un profundo afecto y gran entusiasmo, señalando la supuesta infidelidad de Desdémona, ¿cómo Otelo no le va a creer? El maestro del truco "Yellow Boy" Weil solía estafar en el mundo también es el mismo truco: fingir creer tan profundamente en los cebos (como acciones falsas o información sobre carreras de caballos) que lanza para engañar a la gente que es difícil de engañar. dudar de su autenticidad. Sin embargo, es importante que estos trucos no se lleven demasiado lejos. Se necesita una gran habilidad para mostrar entusiasmo, y si es demasiado entusiasta, es fácil despertar sospechas. Debes estar seguro de tu sentido de la proporción y estar convencido, de lo contrario tus buenas intenciones serán vistas y expuestas.

Para que el falso celo sea un arma eficaz para ocultar las verdaderas intenciones, debe adoptar la honestidad y la franqueza como valores sociales importantes y ser lo más abierto posible. Al mismo tiempo, de vez en cuando puedes expresar tu verdad interior para mostrar tu posición sobre este tema. El ministro de Napoleón, Talleyrand, es mejor para revelar algunos secretos obvios, mostrando que es muy franco y confiado con los demás, y esta confianza fingida a menudo induce a la otra parte a decirle lo que siente.

Recuerda: los mejores mentirosos se esfuerzan por ocultar su naturaleza pícara. Su honestidad en un área es para encubrir su deshonestidad en otras; la honestidad es solo un elemento en su arsenal para engañar.

Consejo dos: use cortinas de humo para disfrazar sus acciones

El engaño es siempre la mejor estrategia, pero el mejor engaño es usar una cortina de humo para desviar la atención de la gente de tu verdadero propósito. Los exteriores amables, caras de póquer sin expresión, a menudo son la cortina de humo perfecta. Bajo la expresión amistosa y familiar, esconde tus intenciones. Si le muestras a una persona engañada un camino familiar, nunca pensará que lo has llevado a una trampa.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En 1910, un hombre de Chicago llamado Sam Geezer vendió su negocio de almacén por casi $ 1 millón. Estaba en un estado semi-retirado y administraba sus muchas propiedades inmobiliarias con tranquilidad, pero en el fondo de su corazón. Sin embargo, todavía no podía olvidar los días de hacer negocios en el pasado. Un día, un joven llamado Joseph Weil llegó a su oficina para comprar un apartamento que estaba poniendo a la venta. Geezil puso una condición: el precio es de 8000 dólares estadounidenses, pero solo se requiere un depósito de 2000 dólares estadounidenses. Weir dijo que se fue a su casa a pensar en el día. Weil regresó al día siguiente y se ofreció a pagar los $8,000 en efectivo, pero necesitaba unos días de gracia para esperar a que se cerrara un trato en el que estaba trabajando. Geezil, un hombre de negocios astuto a pesar de su condición de casi jubilado, se preguntaba cómo Weir había logrado asegurar una suma tan grande de efectivo (el equivalente a $150,000 en dólares actuales) tan rápido. Weir parecía no estar dispuesto a hablar con claridad y rápidamente cambió de tema, pero Geezil aún lo perseguía. Finalmente, después de comprometerse a mantener la boca cerrada, Weil le contó a Geezil la siguiente historia.

El tío de Weir era el secretario de un gremio financiero multimillonario. Estos señores adinerados compraron un pabellón de caza en Michigan a bajo precio hace diez años, pero no lo han utilizado en los últimos años, por lo que decidieron venderlo. Dejaron que el tío de Will decidiera qué hacer al respecto. Por motivos personales, el tío de Weir guarda rencor a los millonarios desde hace años, y esta es su oportunidad de vengarse. Le vendería la casa a un socio por $35,000 (lo que Weir está haciendo ahora es encontrar un socio). Estos financistas son demasiado ricos para preocuparse por precios tan bajos. Luego, el socio buscó un comprador para vender la villa. El precio real de mercado de la villa debería rondar los US$155.000. Uncle, Weir y sus socios dividirán las ganancias de la segunda venta de la villa en partes iguales. Todo es perfectamente legal, mientras permite que el tío de Will logre una venganza justa.

Después de escuchar esto, Geezil no podía esperar para convertirse en ese socio. Weir parecía reacio a involucrarlo, pero Geezil se negó a dar marcha atrás. Las grandes ganancias imaginarias junto con la tentación de una pequeña aventura hicieron que Gezhier estuviera ansioso por intentarlo. Weil explicó que Geezil tuvo que reunir $35,000 para cerrar la primera venta.

Geezil, que es millonario, dijo que fue pan comido para él conseguir el dinero. Weil finalmente cedió y acordó organizar una reunión entre Geezil, el tío de Weil, y los

financistas en Galesburg, Illinois. En el tren a Galesburg, Geezil conoció al tío de Weir, un hombre impresionante que hablaba de negocios con entusiasmo con él. Weil también trajo a un compañero ligeramente barrigón llamado George Gross. Weil le explicó a Geezil que él mismo era entrenador de boxeo y que Gross era un boxeador profesional prometedor que había entrenado. Trajo a Gross con él para mantenerlo en buena forma. Para un boxeador prometedor, la apariencia de Gross era una combinación extraña: cabello gris y una barriga cervecera pronunciada. Pero Geezil estaba demasiado emocionado para pensar seriamente en la apariencia holgada del hombre. Una vez en Galesburg, Weir y su tío recogieron a los financieros, mientras Geezil y Gross esperaban en su habitación de hotel. Gross se puso rápidamente su traje de boxeo y, bajo la mirada distraída de Gezier, comenzó a practicar boxeo ofensivo y defensivo. Geezil no se dio cuenta de que el pobre boxeador estaba sin aliento después de solo unos minutos de práctica, a pesar de que su postura lo parecía. Una hora después, aparecieron Weir y su tío, acompañados de un grupo de financieros, un grupo dominante y llamativo que llamó la atención. Las conversaciones fueron bien y los financieros acordaron vender la villa a Geezil. Geezil ha transferido $35,000 a un banco local.

Se hizo el pequeño trato, y los financieros se recostaron en sus sillas y comenzaron a hablar sobre la situación financiera, y el nombre "JP Morgan" salía de sus bocas de vez en cuando, como si conocieran al magnate financiero. Finalmente, uno de ellos notó al boxeador en la esquina de la habitación, y después de que Weir presentó a Gross, el financiero dijo que había un boxeador en su séquito. Weir se rió y dijo que Gross podría derrotar fácilmente a los secuaces del financiero. La conversación gradualmente se convirtió en una pelea y, desesperado, Weil desafió al oponente a una apuesta. El financista accedió emocionalmente e inmediatamente volvió con sus hombres para prepararse para la competencia del día siguiente.

Tan pronto como los financieros se fueron, el tío le gritó a Weil en la cara que no tenían suficiente dinero para apostar, y tan pronto como los financieros se enteraran, lo despedirían. Vail lamentaba haber metido a su tío en esto, pero sabía qué hacer. Conocía muy bien la situación de ese oponente, y con un pequeño soborno, definitivamente podría ganar el partido. Pero, ¿dónde conseguir el dinero para apostar? preguntó el tío. Si no hay dinero, sólo puede estar muerto. Finalmente, Geezil no pudo soportarlo más y para no arruinar el negocio, estaba dispuesto a sacar sus propios $35,000 en efectivo como parte de la apuesta. Incluso si pierde este dinero, aún puede remitir más dinero y obtener ganancias de la venta de la villa. El sobrino y el tío Weir estaban muy agradecidos por su ayuda, y sus propios $15,000 más los $35,000 de

Geezil fueron suficientes para la apuesta. Esa noche, cuando Geezil estaba viendo a dos boxeadores practicando movimientos en la habitación del hotel, ¡todo lo que podía pensar era en cuánto dinero podría ganar con el combate de boxeo y la venta de la villa!
Al día siguiente, cuando se llevó a cabo la pelea en el estadio, Weir entregó el dinero de la apuesta, que se colocó en una caja cerrada con llave por seguridad. Todo salió según lo planeado de antemano en el hotel. Los financieros miraban con tristeza la mala actuación de sus boxeadores, y Geezil soñaba con el dinero fácil que se avecinaba. De repente, el boxeador del financiero golpeó a Gross en la cara con un poderoso golpe, derribándolo al suelo, la sangre brotó de su boca mientras caía. Tosió un rato y luego se quedó inmóvil. Un financiero, un ex médico, tomó el pulso de Gross antes de declararlo muerto. Los millonarios de repente entraron en pánico y todos corrieron a escapar antes de que llegara la policía, porque podrían ser acusados de asesinato.
Horrorizado, Geezil dejó el gimnasio y regresó a Chicago, ignorando sus $35,000. Se sintió muy agradecido de poder evitar involucrarse en el crimen, este pequeño precio realmente no valía la pena mencionarle. No quería volver a ver a Weir ni a ninguno de ellos.
Después de que Gezier huyó presa del pánico, Gross se puso de pie. ¡La sangre brotó de su boca antes de provenir de una pequeña bola llena de sangre de pollo y agua caliente que sostuvo en su boca por adelantado! Todo fue orquestado por Weil, el tipo apodado "The Yellow Kid", uno de los estafadores más creativos de la historia. Weir dio parte de los $35,000 a los financistas y boxeadores, los estafadores que contrató para actuar.

interpretar

Antes de preparar esta trampa, "Yellow Boy" Weil ya había fijado su objetivo en Geezil, el tonto perfecto. Sabía que la estafa del combate de boxeo era la forma más rápida y segura de obtener el dinero de Gezier, pero al mismo tiempo también sabía que si intentaba atraer a Gezier para que se interesara en el combate de boxeo desde el principio, podría fallar. Tuvo que esconderse, desviar la atención, lanzar una cortina de humo, es decir, la venta de la villa.
En el tren y en la habitación del hotel, Geezil estaba preocupado por el trato, el dinero fácil y la oportunidad de acercarse a esa gente rica. No pensó en Gross fuera de forma y demasiado grande. Tal es el poder de distracción de cortinas de humo Concentrándose en hacer negocios, la atención de Gezier se centró fácilmente en el combate de boxeo, pero el momento tenía que ser muy preciso, incluso si Gross se deslizaba accidentalmente entre la pandilla y Gezier lo notaba, era demasiado tarde. Hágale entender que la pelea se trata realmente de sobornos, no de aptitud física del

boxeador. Al final, la atención de Geezil se distrajo por completo con el engaño de la muerte repentina del boxeador, y su mente estaba tan confundida que se olvidó por completo de su dinero.

Lo que hay que aprender del "chico amarillo" es: **el disfraz más familiar y más discreto es la cortina de humo más perfecta.** Acérquese a su objetivo con esas ideas muy comunes, como un trato, una oportunidad de ganar dinero, etc., y la atención de la otra persona lo seguirá, la sospecha desaparecerá y luego lo guiará suavemente al segundo lugar. Hay un camino, una pendiente resbaladiza, y él solo puede deslizarse impotente hacia la trampa que le tiendes.

Caso clásico 2

A mediados de la década de 1920, los poderosos señores de la guerra de Etiopía se dieron cuenta gradualmente de que un joven noble llamado Haile Selassie los había abrumado y casi podía declararlo su líder, unificando el país de décadas de antigüedad. Muchos de sus oponentes se han preguntado por qué el joven de pelo ralo, taciturno y afable pudo hacerse cargo. En 1927, Selassie pudo convocar a cada uno de los señores de la guerra para que se reunieran con él en la capital, Addis Abeba, para reconocerlo como líder y jurar su lealtad. Algunos señores de la guerra se apresuraron, otros dudaron, pero solo uno, Degamachi Balcha de Sidamo, se atrevió a hablar en contra de Selassie. Balcha, un guerrero feroz con un temperamento violento, pensó que el nuevo líder de Selassie era débil e irrespetable, por lo que deliberadamente evitó ir a la capital.

Sin embargo, Selassie, a su manera amable pero firme, ordenó a Balcha que fuera a verlo. Balcha decidió obedecer, pero quería idear un anti-cliente y darle un golpe al aspirante a emperador que quería ascender al trono de Etiopía. Iba a Addis Abeba a su propio ritmo, e iba a liderar un ejército de 10.000 hombres suficientes para protegerse e incluso iniciar una guerra civil, estacionado en un valle a tres millas de la capital. Esperó allí como un rey, exigiendo que Selassie acudiera a él.

Selassie envió emisarios para invitar a Balcha a un almuerzo de bienvenida en su honor. Balcha no es tonto, entiende de historia. Los antiguos reyes y monarcas de Etiopía solían utilizar los banquetes como trampas. Una vez que fuera a cenar y se emborrachara, Selassie lo arrestaría o lo mataría. Para demostrar que entendía la situación, Balcha accedió a ir a la cena, pero solo con la condición de que trajera 600 de los mejores soldados con armadura completa como protección personal. Para sorpresa de Balcha, Selassie respondió con gran respeto que sería un honor dar la bienvenida a los guardias a la cena.

De camino al banquete, Balcha advirtió a sus guardias que no se emborracharan y que tuvieran cuidado. Cuando llegaron al palacio, Selassie estaba sonriendo y admirando a Balcha, como si necesitara mucho la aprobación y la cooperación de Balcha, y trató de ganárselo. Pero Balcha no se inmutó y le advirtió a Selassie que si no regresaba a los cuarteles antes del atardecer, su ejército atacaría la capital. La reacción de Selassie fue de dolor por su desconfianza. Después de la comida, era costumbre cantar villancicos a los líderes etíopes, pero Selassie instruyó específicamente que solo se permitieran cantar los villancicos de Sidamo. A Balcha le parecía que Selassie ya le tenía miedo a un gran guerrero que no podía ser superado en maniobras. Sintió que la marea había cambiado y que no pasaría mucho tiempo antes de que él tomara las decisiones.

A última hora de la tarde, Balcha y sus guardias regresaron al cuartel en medio de vítores y salvas de armas. Mirando hacia atrás a la capital, Balcha tenía un plan en mente. Imaginó que dentro de unas pocas semanas sus tropas marcharían triunfantes hacia la capital y que Selassie iría a donde se suponía que debía ir, ya sea en prisión o ejecutado. Cuando Balcha vio su cuartel, descubrió que algo andaba mal, los tramos originales de tiendas de campaña de colores desaparecieron, solo el humo verde de las brasas del fuego. ¿Qué demonios es esto?

Un testigo le contó a Balcha lo sucedido. Mientras continuaba el almuerzo, un gran ejército comandado por un aliado de Selassie atacó su campamento desde un camino lateral que Balcha no había descubierto. Sin embargo, este ejército no vino a pelear, porque sabían que si Balcha escuchaba el estruendo de la batalla, inmediatamente regresaría con sus seiscientos guardias para comandar la batalla. Selassie hizo que sus tropas rodearan a las tropas de Balcha con canastas de oro y billetes, tratando de comprarles todas sus armas. Se hacían amenazas si alguien se negaba. En unas pocas horas, toda la fuerza de Balcha fue desarmada y dispersada.

Al darse cuenta del peligro, Balcha decidió marchar hacia el sur con los 600 hombres en un intento de reagruparse, pero la misma unidad que había desarmado a sus soldados le bloqueó el camino. Solo quedaba otro camino, el camino a la capital, y Selassie estaba fuertemente defendido. Como un maestro jugador de ajedrez, Selassie prevé cada uno de los movimientos de Balcha y le da jaque mate. Por primera vez en su vida, Balcha levantó las manos en señal de rendición y, para arrepentirse de sus pecados de arrogancia y ambición, accedió a ir a un monasterio para arrepentirse.

interpretar

Durante el largo reinado de Selassie, nadie podía realmente ver a través de él. A los etíopes les gustan sus líderes feroces y brutales, pero Selassie tiene un exterior suave y

pacífico y ha estado en el poder por más tiempo que nadie. Nunca enojado o impaciente, Selassie sedujo a sus enemigos con una dulce sonrisa, haciéndoles una reverencia antes de atacar. Balcha fue un buen ejemplo, y Selassie aprovechó al máximo su actitud defensiva, haciéndole sospechar que el almuerzo era una trampa, y lo era, pero estaba lejos de ser lo que él había imaginado. Luego, Selassie logró disipar los temores de Balcha, permitiéndole cenar con sus guardias, brindándole la mayor cortesía y haciéndolo sentir en control, creando estas densas cortinas de humo que cubrían la acción 3 Real desde millas de distancia.

Recuerde: los delirios y la actitud defensiva de ser perseguido suelen ser los más fáciles de explotar. Gánate su confianza de una manera, y puedes lanzar una cortina de humo sobre sus ojos de otra, permitiéndote acercarte sigilosamente y asestar el golpe mortal. Una actitud de ayuda, una actitud sincera y entusiasta, o palabras y hechos que impliquen la superioridad de la otra parte, etc., son medios perfectos para cegar los ojos.

Una cortina de humo colocada con cuidado y correctamente es un arma incomparablemente poderosa, que permite al amable y gentil Selassie destruir completamente al enemigo sin disparar un solo tiro.

> No subestimes el poder de Tafari, que se arrastra como un ratón pero tiene las fauces de un león.
>
> ——Las últimas palabras de Balcha de Sidamo antes de entrar al monasterio

puntos de poder

Si cree que los estafadores son un grupo de charlatanes que engañan a las personas con mentiras elaboradas e historias inverosímiles, entonces está totalmente equivocado. **Los mentirosos más inteligentes a menudo usan la apariencia más discreta para disfrazarse. Saben que el lenguaje exagerado y los gestos despertarán rápidamente sospechas en los demás y, en cambio, cubren sus rasgos con las técnicas más familiares, banales e inocuas.** Cuando "Yellow Boy" Weil trató con Geezil, utilizó el método más común: hacer negocios. En cuanto a la historia en Etiopía, el método de Selassie fue engañar a Balcha con un perfil bajo y halagos, que es exactamente lo que Balcha esperaba de un señor de la guerra débil.

Una vez que tenga la atención de su objetivo de la forma en que está acostumbrado, no se dará cuenta del engaño que ocurre a sus espaldas. Esto se debe al simple hecho de que las personas solo pueden concentrarse en una cosa a la vez. Fue realmente difícil para ellos imaginar que esta persona mediocre frente a ellos estaba planeando otras cosas al mismo tiempo. Cuanto más consistente y regular sea tu cortina de humo,

mejor podrá oscurecer tus intenciones. Al lanzar una cortina de humo, desvías activamente la atención de las personas, atrayendo a tus víctimas a la trampa paso a paso. Debido al poderoso efecto hipnótico de este método, es la mejor forma de ocultar tus intenciones.

La forma más fácil de lanzar cortinas de humo es con expresiones faciales. Bajo la apariencia tranquila, se pueden planificar e implementar todo tipo de trucos sin revelar. Aquellos en el poder a lo largo de la historia han usado esta arma con destreza. Se dice que nadie puede leer nada del rostro del presidente Roosevelt. El magnate financiero James Rothschild pasó su vida practicando disfrazar sus verdaderos pensamientos internos con una sonrisa amable y una expresión esquiva. El escritor francés Stendhal describió a Tallyland como: "Nunca un rostro ha sido tan impasible". condiciones para derribar al oponente. Los oponentes son fácilmente dominados cuando no lo sospechan. Como decía un manual de juego de póquer: **"Un buen jugador nunca hará ningún espectáculo cuando tiene cartas en la mano. Intentará estar lo más tranquilo posible. Es difícil que los demás adivinen su comportamiento por su expresión y comportamiento". Mente. Confunde y frustra a sus oponentes, y está más concentrado".**

El concepto de cortinas de humo es flexible y se puede utilizar de varias formas, todas siguiendo el principio psicológico de distracción y desvío. Una de las cortinas de humo más efectivas es un gesto noble. La gente siempre está dispuesta a creer que el gesto noble que ven es real, porque es agradable, y rara vez ven el engaño detrás de él.

El marchante de arte Joseph Duvin se encontró una vez con un problema difícil. Algunos millonarios que compraron pinturas de Du Wen a un precio alto tienen todas las pinturas en las paredes de sus casas y, junto con el aumento del impuesto a la herencia, parecen reacios a comprar pinturas nuevamente. Así que Du Wen pensó en la Galería Nacional de Arte en Washington, DC. Duvin ayudó a fundar la galería y persuadió a Andrew Mellen para que donara su colección en 1937. La Galería Nacional es la fachada perfecta para Du Wen. Esta táctica permitió a sus clientes evitar impuestos razonablemente, mientras liberaba espacio en la pared para nuevas pinturas y reducía la cantidad de pinturas en el mercado, evitando que los precios subieran. Y esos donantes también han establecido una buena imagen de caridad y bienestar público, lo que puede decirse que sirve para múltiples propósitos.

Otra cortina de humo eficaz son los patrones, una serie de acciones que engañan a la víctima para que crea que repetirá el mismo comportamiento. Los patrones juegan con las expectativas: todos nos comportamos según patrones, o nos gusta pensar que sí.

En 1878, el magnate estadounidense de los centros comerciales Jay Gould fundó una empresa que comenzó a amenazar el monopolio de Western Union Telegraph Company. Los directores de Western Union Telegraph Company decidieron comprar la compañía de Gould, pensando que se libraría de un desagradable competidor, aunque les costaría una fortuna. Unos meses más tarde, sin embargo, Gould se quejó de que estaba siendo tratado injustamente y se repitió el viejo truco, creando una segunda empresa para competir con Western Union y sus nuevas adquisiciones. Western Union hizo lo mismo: compró el negocio de Gould y lo cerró. Pero pronto, la misma escena se escenificó por tercera vez, pero esta vez Gould agarró la garganta de la otra parte: rápidamente se hizo cargo de Western Union Telegraph Company y controló por completo la operación de Western Union Telegraph Company. Usó el modelo que había establecido para engañar a los directores de Western Union haciéndoles creer que su propósito era simplemente que lo compraran a un precio alto. Y cada vez que le pagaban, holgazaneaban, sin pensar nunca en las apuestas más grandes que en realidad estaba jugando. El poder de los estereotipos es que puede redirigir la atención de la otra persona en la dirección opuesta a tus verdaderas intenciones.

Otra debilidad psicológica común que ayuda a crear una cortina de humo es que **las personas tienden a confundir las apariencias con la verdad de las cosas. Dicho esto, si las personas piensan que pareces estar de su lado, definitivamente te consideran de su lado.** Este hábito mental hace que la "relación íntima" sea un disfraz muy eficaz. El método es muy simple: solo necesitas llevarte bien con las personas que te rodean, y cuanto mejor te lleves con ellos, menos probable es que despiertes sospechas.

Durante la Guerra Fría en las décadas de 1950 y 1960, muchos funcionarios británicos pasaron información secreta a la antigua Unión Soviética, lo que ahora es un gran escándalo. Pero pasaron desapercibidos durante muchos años porque todos eran caballeros aparentemente afables que iban a buenas escuelas y tenían buenos amigos y redes sociales. La mejor cortina de humo para un espía es mezclarse con la gente, tener intimidad. Cuanto mejor lo haces, más profundo te escondes.

Recuerda: se necesita humildad y paciencia para usar una máscara de discreción que oculta tu luz deslumbrante. No te desanimes por tener que ponerte una máscara de mediocridad; tu inescrutabilidad tiende a atraer a los demás a tu alrededor y hacerte parecer alguien en el poder.

Imagen: un trozo de piel de oveja

La oveja nunca engaña, nunca saquea, lo que tiene es obediencia ciega y mansedumbre. Poniéndose la piel de oveja, el zorro puede entrar en el gallinero sin obstáculos.

Afirmación autorizada:

> ¿Alguna vez has oído hablar de un general brillante a punto de asaltar un castillo, solo para anunciar su plan al enemigo?
> Oculte su propósito, cubra su curso de acción y no revele nada, dejando a su enemigo completamente indefenso hasta el final de la batalla. La victoria debe ganarse antes de que se declare la guerra. En otras palabras, aprende de esos hábiles guerreros, cuyas estrategias no se conocían en absoluto antes de la guerra, pero solo se revelaron después de la guerra a través de los países que asolaron.
>
> — Nina Deloncloss

como invertir

Si tiene fama de ser un “fraude”, será muy difícil ocultar con éxito sus intenciones utilizando cortinas de humo, fanfarronadas, falsas sinceridades, etc. para desviar la atención.

A medida que envejeces y tu carrera se vuelve más exitosa, se vuelve más y más difícil fingir tu astucia. Si todo el mundo sabe que eres un engaño pero siempre finges ingenuidad, corres el riesgo de ser visto como un hipócrita desanimado, lo que limita severamente el alcance de lo que puedes hacer. **Lo mejor que puedes hacer en una situación así es ser honesto, ser un villano sincero o un sinvergüenza confeso, para que no solo los demás admiren tu candidez, sino, lo más extraño de todo, puedas seguir llevando a cabo tus trucos.**

En la vejez, el estafador Barnum del siglo XIX aprendió a capitalizar su reputación como un gran mentiroso. Una vez organizó una cacería de ganado en Nueva Jersey, trajo algunos indios y trajo algunos bisontes. Declaró que este concurso de caza era absolutamente real, pero en realidad era un completo engaño. El público no solo no se enfadó y pidió la devolución, sino que se lo pasó en grande jugando al contrario. Sabían que Barnum había estado jugando malas pasadas toda su vida, y ese era el secreto de su éxito, y la gente lo quería por eso. Inspirado por este incidente, Barnum ya no escondió sus trucos, e incluso hizo públicos todos sus engaños en una autobiografía. Como escribió el filósofo danés Kekegaard: **"El mundo desea ser engañado".**

Si bien es inteligente ponerse un exterior insulso y común para disfrazar su propósito y distraer a los demás, hay momentos en que la estrategia correcta es una postura extravagante y que llame la atención. Los curanderos europeos de los siglos XVII y XVIII usaban el humor y el entretenimiento para engañar a la audiencia, que estaba tan deslumbrada por la maravillosa actuación que a menudo no prestaba atención a sus verdaderas intenciones. El charlatán líder aparece en la ciudad en un carruaje negro tirado por caballos negros, liderando un ejército de payasos, equilibristas y estrellas del espectáculo, para atraer a la audiencia a su demostración de la llamada panacea. El

charlatán parece hacer del entretenimiento su principal misión del día, cuando en realidad su verdadero propósito es vender su "panacea".
El entretenimiento deslumbrante es obviamente la mejor manera de ocultar sus verdaderas intenciones, pero no puede usarse indefinidamente, de lo contrario, la audiencia gradualmente se aburrirá y sospechará, y eventualmente todo el truco será desacreditado. Por lo tanto, los médicos viajeros dispararán un tiro y cambiarán de lugar, y se irán rápidamente antes de que se propaguen los rumores de que la medicina no tiene efecto y que la actuación es todo trucos engañosos.
Por otro lado, figuras tan poderosas como Talleyrand, Rothschild, Selassie, con su apariencia mediocre y moderada, pueden pasar toda su vida en el mismo lugar jugando los mismos trucos de engaño. Su comportamiento nunca es revelador y rara vez despierta sospechas. **Por lo tanto, las cortinas de humo deben usarse con cautela y conspicuamente, y solo deben usarse en la oportunidad adecuada y en la ocasión adecuada.**
Ley del poder 4

Di siempre menos de lo necesario

Siempre diga menos de lo necesario

Si quieres destacar con tus palabras, cuanto más hables, más mediocre parecerás y menos podrás controlar la situación.
Incluso si estás hablando de cosas ordinarias, si dices algo ambiguo, como un acertijo, hará que la gente se sienta muy novedosa.
Las personas poderosas a menudo usan pocas palabras para establecer su majestad e intimidar a los demás. Cuanto más hables, más probable es que digas algo estúpido.

contra la ley

Caso clásico

Neus Matthews, conocido como "Coriolanus" (que significa Dios de la Guerra). En la primera mitad del siglo V a. C., ganó muchas batallas importantes y salvó a la ciudad de Roma de la tormenta sangrienta una y otra vez. Debido a que pasó gran parte de su vida en la batalla, pocos romanos lo conocieron personalmente, lo que lo convirtió en una leyenda enigmática.
En 454 a. C., Coriolanus decidió postularse para alto cónsul para expandir su reputación y entrar en política. Los candidatos para este puesto deben pronunciar discursos

públicos de campaña al comienzo de las elecciones. Coriolano se presentó ante la multitud para mostrar las cicatrices que había dejado en su cuerpo tras 17 años de lucha por Roma. Pocos de la población realmente escucharán la diatriba que sigue, pero las cicatrices en su cuerpo son amplia evidencia de su patriotismo y valentía. La gente se conmovió hasta las lágrimas, pensando que su elección era casi segura.

Cuando llegó el día de la votación, Coriolano entró en la cámara, rodeado de todos los senadores del Senado y los nobles de la ciudad. Los civiles comunes que vieron este espectáculo se sintieron perturbados por su actitud altiva y satisfecha.

Coriolano nuevamente comenzó a hacer discursos, todos para los ricos que lo acompañaban. Habló de manera arrogante y grosera, declarando que seguramente ganaría las elecciones, alardeando de sus hazañas en el campo de batalla, blasfemando groseramente a sus rivales, halagando a los nobles con bromas tontas y exagerando que traería gloria a Roma. Venga la fortuna. Ahora se entendía: el héroe legendario no era más que un fanfarrón mediocre.

El contenido y las noticias del segundo discurso de Coriolano se difundieron rápidamente por toda Roma, y una gran cantidad de gente común cambió de opinión y decidió no votar por él. Coriolanus perdió las elecciones y regresó al campo de batalla en agonía, jurando en secreto vengarse de los civiles que votaron en su contra. Unas semanas más tarde llegó a Roma un gran cargamento de grano, el Senado pretendía repartir este lote de grano a los ciudadanos de forma gratuita, cuando se estaba votando sobre este tema, Coriolano compareció en el Senado y participó en la propuesta discutida. . Se opuso firmemente a la distribución de alimentos a los ciudadanos, pensando que causaría daño a Roma en su conjunto. Se persuadió a algunos senadores y la votación por la distribución de alimentos quedó sin resolver. Sin embargo, Coriolano no se detuvo allí y procedió a denunciar la idea de democracia, defendiendo la eliminación de los poderes de los representantes de la gente común (es decir, los tribunos) y la transferencia del gobierno a la nobleza.

El discurso de Coriolano llegó a oídos de la gente del pueblo, que estaba furiosa. Los tribunos se agolparon en el Senado y exigieron que Coriolanus se presentara y los confrontara, pero Coriolanus se negó. Los disturbios estallaron en toda la ciudad. Temiendo la ira del pueblo, el Senado finalmente votó a favor de la distribución gratuita de alimentos a los ciudadanos. El resentimiento del tribuno se calmó, pero la gente aún exigía una disculpa de Coriolano. Si se arrepiente y accede a retractarse de sus palabras originales, el pueblo le permite volver al campo de batalla.

Coriolanus finalmente apareció frente a la multitud, y todos lo escucharon conteniendo la respiración. Al principio hablaba despacio y en voz baja, pero cuanto más hablaba, se

volvía más y más grosero, ¡e incluso insultaba a la gente de nuevo! Su tono y expresión estaban llenos de desprecio y arrogancia, y cuanto más hablaba, más enojado se ponía la gente del pueblo, y finalmente la gente del pueblo le dijo que se bajara del escenario y no le permitieran hablar de nuevo. Los tribunos deliberaron con urgencia, decidieron condenar a muerte a Coriolano y ordenaron a los magistrados que lo arrestaran de inmediato, lo llevaran a la cima de la Roca Tapia y lo arrojaran al suelo. La gente del pueblo vitoreó ruidosamente la decisión, cuando los nobles intervinieron y Coriolano fue condenado a cadena perpetua en el exilio. Cuando los ciudadanos supieron que el héroe nunca volvería a Roma, la gente salió a las calles a celebrar. De hecho, incluso la derrota de un enemigo extranjero y poderoso no se celebró con tanta grandeza.

En 1944, el empobrecido guionista Michael Allen llegó a Nueva York. Para aliviar su depresión, llegó al famoso restaurante "21" y se encontró con el productor Sam Godwin en el vestíbulo, quien le dio a Allen una sugerencia poco realista: comprar una lotería de carreras de caballos. Más tarde, en un bar, conoce a Mayer, un viejo conocido, el productor. Cuando Mayer le preguntó a Allen sobre sus planes para el futuro, Allen dijo: "Acabo de hablar con Godwin...". Meyer intervino de inmediato: "¿Cuánto te paga?" "No lo suficiente...", respondió Allen vagamente. "¿Aceptaría 15.000 dólares por 30 semanas?", preguntó Mayer. Allen Howe respondió sin dudarlo: "¡Está bien!"

-- Anécdotas de Little Brown, Ferdy (1985)

Una historia de Kissinger

Winston Lord trabajó durante varios días en un informe. Después de enviar el informe a Kissinger, éste le devolvió una posdata: "¿Es este su mejor resultado?" Rhodes lo reescribió, lo modificó y lo envió. Regresó con la misma breve pregunta. Lo volví a escribir y lo entregué, y luego lo devolví, todavía adjuntando la misma pregunta. Rhodes no pudo evitar explotar: "¡Maldita sea, sí, este es mi mejor resultado!" Entonces Kissinger respondió: "Está bien, creo que es hora de que lo lea esta vez".

—Kissinger, Walter Isaacson (1992)

interpretar

Antes de entrar en política, Coriolanus tenía un nombre formidable. Sus hazañas en el campo de batalla le ganaron la reputación de un gran guerrero. Como la gente del pueblo sabe poco de él, su nombre está lleno de misterio y leyenda. Sin embargo, cuando apareció ante los ciudadanos de Roma y expresó sus verdaderos pensamientos, todo el aura de grandeza y misterio desapareció de él. Se jactó y gritó como un soldado ordinario. Tal vez por miedo e inseguridad lanza insultos, insultos y denigra a los civiles. De repente, ya no era lo que la gente había imaginado que era. El enorme contraste entre la leyenda y la realidad. Gran decepción para quienes confiaron en sus héroes. Cuanto más hablaba Coriolano, más impotente parecía: **un hombre que no puede controlar sus palabras, que no puede controlarse a sí mismo, no merece ningún respeto.**

Si Coriolano no hubiera hablado tanto, la gente nunca se hubiera ofendido, nunca hubiera sabido lo que realmente pensaba, y hubiera mantenido su aura de gran y

poderoso misterio, y ciertamente hubiera sido elegido para los funcionarios del poder, y finalmente poder realizar su atentado contra la democracia.
Pero la lengua humana es una bestia indomable, siempre tratando de salir de su jaula. Si no se domestica, se volverá salvaje y al final te arrepentirás. **Un hombre con la boca abierta no puede tener poder.**

> Durante la luna llena, la ostra se abre por completo, y el cangrejo la ve y le tira una piedra o un trozo de alga, por lo que la ostra no puede volver a cerrarse nunca más, y termina siendo una deliciosa comida para el cangrejo. Esto es hablar demasiado y ponerse a merced de su audiencia.
>
> ——Da Vinci

Aplicar las reglas

Caso clásico

En la corte de Luis XIV, nobles y ministros se peleaban día y noche por algunos asuntos del país. Siempre están discutiendo, discutiendo, formando alianzas y rompiéndose, y luego discutiendo de nuevo, hasta que finalmente se seleccionan dos personas para representar ambos lados del argumento para presentarse ante el rey, y el rey toma una decisión. Después de elegir representantes, volverán a argumentar: ¿cómo deben expresarse los problemas? ¿Cómo impresionar a Louie sin molestarlo? ¿Cuándo debo reunirme? ¿Cuál es el mejor lugar para reunirse en el Palacio de Versalles? ¿Cuáles deberían ser las expresiones en los rostros de los dos representantes?
Por fin, cuando todo estuvo arreglado, llegó el momento solemne de la entrevista. Los dos representantes se acercaron a Louis con respeto e informaron al rey en detalle de los temas en disputa y las elecciones de ambas partes.
Louis solo escuchaba en silencio, con una expresión esquiva en su rostro para siempre. Cuando las dos partes terminaron sus presentaciones y le pidieron al rey que tomara una decisión, él simplemente los miró y dijo: "Lo pensaré". Luego se fue.
Los ministros y chambelanes nunca volvieron a escuchar una palabra de él sobre el tema, y después de unas pocas semanas solo pudieron ver los resultados de las propias decisiones y acciones de Louis. Louie nunca se molestó en pedirles consejo.

> A veces es más peligroso para los ministros decir cosas estúpidas que hacer cosas estúpidas.
>
> —Valla cardenal francesa

interpretar

Luis XIV era un hombre de pocas palabras, su frase más famosa es: "Unidad es el país", es realmente incisiva y elocuente. Su línea más notoria fue "Lo pensaré". Fue una de las respuestas muy cortas que usó para responder a varias solicitudes.

De hecho, Luis XIV no siempre fue así. Cuando era joven, era famoso por su elocuencia y elocuencia. Su reticencia fue el resultado de su posterior autocontrol, y también fue una máscara y un apoyo para que él hiciera el gente debajo de él en una pérdida. Nadie puede entender su posición, o predecir su reacción, nadie puede engañarlo con un lenguaje que le conviene, porque la gente no sabe lo que le gusta escuchar.

A medida que las personas le hablan al silencioso Louie, más y más de sí mismos se revelan, y Louie puede usar esa información para impactarlos con gran efecto.

Al final, la taciturnidad de Louie asusta a los que le rodean y los deja a su merced. Esta es una de las bases sobre las que mantiene su poder. Como dice Saint-Simon: "Nadie era tan bueno para exaltar el valor de sus palabras, su sonrisa, incluso una mirada. Todo en él era precioso porque marcaba la diferencia. Mejoró mucho con pocas palabras".

El lenguaje presuntuoso es a menudo más inolvidable que el mal comportamiento. El conde de Essex le dijo a la reina Isabel que su estado era tan malo como su cuerpo. El precio de esta frase fue que movió la cabeza. Si no fuera por esta sentencia, su delito de rebelión no habría resultado en muerte.

—Sir Walter Raleigh, ministro británico (1554-1618)

El rey Luis XIV mantuvo en secreto los asuntos de estado. Cuando los ministros asistían a la reunión política, solo informaba a los ministros del plan después de una cuidadosa consideración y determinación. Ojalá pudieras conocer al rey, con su expresión insondable y sus ojos tan agudos como los de un zorro. Nunca hablaba de asuntos de estado a menos que estuviera discutiendo con ministros en el Parlamento. Cuando habló a los ministros, solo involucró la autoridad respectiva y las obligaciones de los ministros. Incluso sus comentarios más casuales parecían estar leyendo un oráculo.

—Luis XIV, Bertrand (1928)

puntos de poder

Thrones es un juego superficial en muchos sentidos. Si hablas menos de lo necesario, automáticamente parecerá más grande y poderoso. Tu silencio puede hacer que los demás se sientan incómodos. Los humanos son máquinas que anhelan explicación y explicación, y quieren saber lo que estás pensando. Si controla cuidadosamente lo que revela, no tendrán conocimiento de sus pensamientos e intenciones.

Tu respuesta breve o tu silencio obligan a la otra persona a defenderse. Se ponen tensos y rompen el silencio con diversas opiniones o comentarios que exponen información valiosa sobre ellos mismos y sus debilidades. Cuando se vayan después de conocerte, se sentirán como si les hubieran robado, e incluso se irán a casa y

pensarán cuidadosamente cada palabra que digas. La atención especial que los demás prestan a tus breves palabras solo aumenta invisiblemente tu poder.

Hablar menos de lo necesario no se limita a reyes y estadistas, en la mayoría de las áreas de la vida, cuanto menos hablas, más profunda y misteriosamente fascinante eres. El artista estadounidense Andy Warhol se dio cuenta a una edad temprana de que a menudo es imposible lograr que alguien haga lo que quieres que haga solo con palabras. Tal vez solo por personalidad o terquedad, irán en contra de tus deseos, se te opondrán y te desobedecerán. Una vez le dijo a un amigo: "He aprendido que en realidad eres más poderoso cuando mantienes la boca cerrada".

En sus últimos años, Warhol utilizó esta estrategia con gran éxito. Las entrevistas con él son a menudo enigmáticas. Sus palabras son siempre vagas y ambiguas, y los entrevistadores a menudo tienen que devanarse los sesos para adivinar el significado, imaginando que debe haber metáforas profundas escondidas en sus oraciones sin sentido. Warhol rara vez hablaba de su obra, la dejaba ser interpretada y comprendida. Afirma haber aprendido el truco de otro artista del siglo XX, Marcel Duchamp. Duchamp aprendió pronto que cuanto menos se dijera sobre su obra, más hablaría la gente de ella; cuanto más se hablara de ella, más valiosa sería su obra.

Al decir menos de lo necesario, creas la apariencia de valor y poder. Al mismo tiempo, cuanto menos hables, menos riesgo tienes de decir algo estúpido o peligroso. En 1825, el nuevo zar Nicolás I se convirtió en emperador de Rusia, y entonces estalló una revolución liderada por el Partido Liberal, que exigía que Rusia se modernizara y que su industria y construcción alcanzaran a otros países europeos. Nicolás I reprimió brutalmente la revolución (el levantamiento decembrista) y condenó a muerte a uno de sus líderes, Konraty Ryleyev. El día de la ejecución, Rileyev estaba en la horca con una soga alrededor del cuello. Cuando se abrió la trampa en el suelo de la horca, Ryreyev quedó colgando por un momento, pero la soga se rompió y cayó con fuerza al suelo. En ese momento, se consideró providencia y voluntad de Dios que tal cosa sucediera, y el prisionero que iba a ser ejecutado generalmente era indultado. Lileyev, que estaba cubierto de polvo y magulladuras, se puso de pie, y tras asegurarse de que su cabeza estaba salvada, gritó a la multitud: "Mira, en Rusia no pueden hacer nada, ni siquiera una cuerda. ¡Bien!".

La noticia del fracaso del ahorcamiento se extendió de inmediato al Palacio de Invierno y, aunque Nicolás I estaba muy molesto por este cambio repentino, aún así firmó el indulto. Pero él preguntó: "¿Rileev dijo algo cuando sucedió este milagro?" "Su Majestad", respondió el mensajero, "él dice que en Rusia ni siquiera sabemos cómo hacer cuerda".

“En ese caso”, dijo el zar, “demostremos lo contrario.” Y rompió el indulto. Al día siguiente, Rileyev fue ahorcado nuevamente, pero esta vez la soga no se rompió.
Recuerda esta lección: una vez que se dice una palabra, no se puede retractar. Asegúrese de controlar su lenguaje, especialmente aquellos que son sarcásticos. La gratificación momentánea que obtienes de las palabras punzantes es mucho menor que el precio que pagas por ellas.

Imágenes: el oráculo de Delfos
Cuando un visitante le pregunta al oráculo, la sacerdotisa dirá algunas palabras difíciles que parecen significativas e importantes. Nadie desobedecerá el oráculo, porque tienen poder de vida y muerte.
Afirmación autorizada:
Nunca hable antes de que hable el subordinado. Cuanto más tiempo permanezco en silencio, más rápido hablan los demás. Tan pronto como hablan, puedo ver sus verdaderas intenciones... Si el rey no guarda secretos, los ministros esperarán la oportunidad de obtener ganancias.
—Mario

como invertir
A veces no es prudente guardar silencio. El silencio tiene el potencial de despertar sospechas e incluso inquietud en los demás, especialmente en sus superiores. El lenguaje vago y ambiguo puede dar lugar a malentendidos inesperados. Por lo tanto, el silencio o la reticencia deben ejercerse con cautela cuando corresponda. A veces es más sabio imitar al bufón y al bufón de la corte de vez en cuando. Aunque pretendía ser un tonto, en su corazón era mucho más sabio que el rey. Es lo suficientemente elocuente y locuaz como para complacer a todos, pero nadie duda de que en realidad es cualquier cosa menos estúpido.
Además, las palabras también pueden actuar a veces como una cortina de humo para encubrir tus verdaderas intenciones. Hablar al oído de sus oyentes puede inquietarlos, como si estuvieran hipnotizados. De hecho, cuanto más hables, menos sospecharán de ti. **Las personas prolijas a menudo no se consideran astutas y astutas, pero fácilmente se las considera personas débiles y simples.** Es lo opuesto a las tácticas usuales de silencio que usan las personas poderosas: parlotea, aparenta ser más débil e ignorante que de costumbre, y podrás realizar tus trucos con facilidad.
Ley del poder 5

arriesga tu vida para defender tu nombre

Mucho depende de la reputación, protéjala con su vida

La reputación es la base del poder. Solo con la reputación, puedes intimidar a otros y ganar. Una vez que tu reputación se daña, estás indefenso y asediado.
Asegúrese de que su reputación sea impecable. Esté siempre alerta a posibles ataques y tome precauciones antes de que sucedan.
Al mismo tiempo, aprenda a cavar la esquina de la reputación del enemigo para destruir al oponente. Una vez que la reputación de tu oponente está dañada, simplemente te quedas quieto y dejas que la opinión pública lo mate.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

Durante el período de los Tres Reinos, Zhuge Liang, el comandante del ejército de Shu, desplegó la mayoría de sus tropas en campamentos militares distantes, mientras que llevó a algunos soldados a descansar a una pequeña ciudad. De repente, un centinela llegó para informar que el general enemigo Sima Yi comandaba un ejército de 150.000 soldados que se acercaba. En ese momento, Zhuge Liang solo tenía alrededor de cien soldados defendiendo, y la situación era precaria. Parecía que el enemigo finalmente podría capturar al famoso general.
Pero en este momento, Zhuge Liang no se quejó, ni perdió el tiempo pensando en cómo fue humillado al ser capturado, solo ordenó a sus soldados que bajaran sus banderas, abrieran las puertas de la ciudad y emboscaran. El propio Zhuge Liang viste una túnica taoísta y está sentado en el lugar más visible de la muralla de la ciudad. Quemó incienso y tocó el piano, y comenzó a cantar. Después de un rato, vi que la interminable falange enemiga se acercaba lentamente. Pero Zhuge Liang fingió no darse cuenta de la existencia del enemigo y continuó cantando y tocando el piano.
Pronto, el ejército enemigo se acercaba a la ciudad. El líder era Sima Yi, quien inmediatamente reconoció a Zhuge Liang en la pared.
Aunque solo estaba Zhuge Liang frente a él, cuando sus soldados estaban impacientes por precipitarse en la pequeña ciudad indefensa con las puertas abiertas de par en par, Sima Yi vaciló y ordenó a sus tropas que no actuaran precipitadamente, pensando en Zhuge Liang en la muralla de la ciudad. Finalmente, Sima Yi ordenó a su ejército que se retirara de inmediato.

interpretar

Zhuge Liang es famoso en todo el mundo con el título de "Wolong". Sus grandes logros en el período de los Tres Reinos están llenos de leyendas.

Una vez, un hombre que decía ser un general enemigo desertor fue a la tienda de Zhuge Liang y dijo que le proporcionaría ayuda e inteligencia. Zhuge Liang se dio cuenta de inmediato de que se trataba de una trampa: esta persona era obviamente un desertor disfrazado y debería ser decapitado de inmediato. Sin embargo, en el último momento, cuando el cuchillo y el hacha estaban a punto de caer, Zhuge Liang detuvo la ejecución y dijo que si la otra parte aceptaba convertirse en un agente doble, podría perdonarle la vida. El hombre obedeció tanto con gratitud como con pánico. A partir de entonces, comenzó a brindar información falsa al enemigo, lo que hizo que Zhuge Liang ganara sucesivas batallas. En otra ocasión, Zhuge Liang robó el sello militar del enemigo, falsificó documentos y envió al ejército enemigo a un lugar remoto. Aprovechando la oportunidad de la salida del ejército enemigo, conquistó tres ciudades, controlando así toda la zona de la garganta del país enemigo. En otra ocasión, Zhuge Liang engañó a una nación enemiga haciéndole creer que uno de sus mejores generales era un traidor, lo que obligó al general a desertar y unirse al ejército de Shu. Zhuge Liang parece tener siempre un suministro interminable de trucos, y este dragón agazapado ha trabajado duro para establecer su reputación y convertirse en la persona más ingeniosa del país. Su prestigio y prestigio no son inferiores a ningún arma, lo que asusta al enemigo.

Sima Yi y Zhuge Liang se han enfrentado decenas de veces, por lo que conocen bastante bien a sus oponentes. Cuando Sima Yi se acercó a la ciudad, vio a Zhuge Liang vestido con una túnica taoísta, sentado en la muralla de la ciudad, quemando incienso, tocando el piano y cantando. Aunque la idea pasó por la mente de Sima Yi de que Zhuge Liang debe estar solo en este momento, luchando contra una bestia atrapada, pero debido a que le tenía demasiado miedo a Zhuge Liang, no se atrevió a aventurarse en la ciudad para descubrir la verdad. Este es el poder incomparable del prestigio, que puede atrapar al ejército enemigo a la defensiva e incluso obligarlo a retirarse sin usar un solo soldado o flecha.

Caso clásico 2

En 1841, un joven Barnum estaba tratando de establecer su reputación como el principal magnate del mundo del espectáculo de Estados Unidos. Entonces decidió comprar el Museo Americano en Manhattan y convertirlo en un museo de tesoros raros para mantener su reputación. El problema era que no tenía dinero y el museo pedía $15,000. Finalmente, a Barnum se le ocurrió una propuesta que impresionó a todos en el museo: esperaba reemplazar la transacción en efectivo con algunos avales y garantías. Los propietarios del museo aceptaron verbalmente a Barnum, pero en el último momento los socios principales cambiaron de opinión y se prepararon para

vender el museo y su colección a los directores del Museo Peel. Barnum estaba furioso, pero los socios le explicaron que los negocios son los negocios: el museo se vendió a Peale porque Peale tenía una reputación que Barnum no tenía.

Barnum inmediatamente resolvió que si no tenía una reputación en la que confiar, la única forma de hacerlo era destruyendo la reputación de Peale. Entonces lanzó una ofensiva, constantemente enviando cartas al periódico, afirmando falsamente que los dueños del museo eran un grupo de "directores de banco degenerados" que no tenían idea de cómo administrar un museo y brindar entretenimiento al público. También advirtió al público que no compre acciones de Peale porque comprar un nuevo museo necesariamente desviaría sus fondos existentes. El movimiento funcionó tan bien que las acciones de Peale se desplomaron, y los propietarios de los museos estadounidenses, que ya no confiaban en el historial y la reputación de Peale, cambiaron de opinión y vendieron el museo a Barnum.

La Compañía Peel tardó años en recuperarse, pero nunca olvidaron lo que había hecho Barnum, y el Sr. Peel decidió luchar contra el propio Barnum. Estableció su credibilidad ofreciendo "gran entretenimiento", declarando que las ofertas de su museo eran más científicas que las de sus competidores vulgares, y que las actuaciones hipnóticas eran lo más destacado de la "cientificidad" de Peale. De repente, su espectáculo atrajo a una gran audiencia y tuvo mucho éxito. Para luchar contra su oponente, Barnum decidió dar otro golpe a la reputación de Peale.

Para competir, Barnum también organizó un espectáculo de hipnotismo de ojo por ojo, e incluso participó en la batalla él mismo: en la superficie, primero hipnotizó a una niña pequeña, y cuando la niña parecía caer en un sueño profundo, Barnum Trató de hipnotizar a la audiencia, pero no importaba cuánto lo intentara, ninguno de los asistentes cayó bajo su hechizo, y muchos incluso comenzaron a reír. Un abatido Barnum finalmente anunció que, para probar la realidad del estado comatoso de la niña, le cortaría un dedo mientras ella estaba inconsciente; pero mientras afilaba el cuchillo, la niña abrió repentinamente los ojos, huyó de la escena, haciendo el público se ríe. Durante semanas, Barnum repitió esta y otras farsas. Pronto nadie creía en la actuación de Peel y la cantidad de personas que asistían al espectáculo disminuyó rápidamente. En cuestión de semanas, el espectáculo de hipnosis en el Museo Peel tuvo que cerrar sus puertas. Durante los años siguientes, la reputación de Barnum como un "temerario atrevido" y un "magnate del espectáculo" se extendió a lo largo de su vida. Por el contrario, la reputación de Peel nunca se recuperó.

interpretar

Barnum usó dos tácticas diferentes para dañar la reputación de Peale. El primer paso fue sencillo: sembró dudas sobre la estabilidad y solvencia del museo. **La sospecha es un arma poderosa, y cuando los rumores insidiosos permiten que florezca, un adversario se encuentra en un dilema terrible.** Por un lado, aunque el oponente puede negar la existencia del rumor, o incluso probar que está difundiendo rumores y calumnias, las dudas persisten y la gente se preguntará por qué se defiende con tanta fiereza. ¿Quizás los rumores tienen alguna base fáctica y no son infundados? Por otro lado, si el oponente pone un perfil alto y te ignora, la sospecha de la gente se intensificará. Si se hace correctamente, la difusión de rumores puede molestar mucho a tus oponentes, dejarlos sin dormir y hacer que sus defensas estén plagadas de errores. Este truco es definitivamente una daga afilada para aquellos que no tienen prestigio.
Una vez que Barnum estableció su reputación, su segunda estrategia fue más refinada: burlarse de la reputación de su oponente parodiando demostraciones hipnóticas. Este truco también fue extremadamente exitoso. **Una vez que tienes una reputación sólida, calumniar e insultar a tu oponente no solo lo pone a la defensiva, sino que atrae la atención pública hacia ti y fortalece tu reputación.** Recurrir a insultos y calumnias descarados en este punto habría ido demasiado lejos. Este tipo de comportamiento feo también puede llevar a que te dispares en el pie. Pero el sarcasmo suave significa que tienes un sentido de autoestima lo suficientemente fuerte como para apuntar a tus oponentes y hacerlos reír. Un gesto humorístico no solo puede brindar entretenimiento a las masas sin dañar a otros, sino que también puede dañar la reputación del oponente.

> Es fácil calmar una conciencia perturbada, pero muy difícil reparar una reputación dañada.
>
> — Nietzsche

puntos de poder
Quienes nos rodean, incluso nuestros amigos más cercanos, conservan un cierto grado de misterio e inescrutabilidad, las partes ocultas de sus personalidades nunca reveladas. Si realmente pensamos en este fenómeno, la elusividad de los demás puede confundirnos, porque entonces no podemos juzgar a los demás. Así que preferimos ignorar este hecho y juzgar a los demás solo por las apariencias que son más fáciles de ver para nuestros ojos: ropa, gestos, palabras y acciones. **En el ámbito social, la apariencia es el punto de referencia para casi todos nuestros juicios. Nunca asuma que las personas usan otros criterios para juzgar.** Una metedura de pata, un gesto

torpe o un cambio repentino de apariencia pueden tener consecuencias desastrosas. Por eso es importante establecer y mantener la reputación que ha construido.

En el peligroso juego de juzgar por las apariencias, la reputación puede distraer a los demás de las miradas indiscretas, evitar que los demás sepan quién eres realmente y darte cierto grado de poder para controlar lo que el mundo juzga sobre ti, lo que te coloca en una posición sólida. . La reputación tiene poderes mágicos. Un movimiento de esta varita mágica duplica tu fuerza; asimismo, hace que la gente se aleje de ti. Si el mismo comportamiento hace que las personas piensen que eres brillante o asombroso depende completamente de tu reputación.

Como dice Cicerón, incluso aquellos que escriben contra la fama todavía quieren que sus nombres se impriman en sus libros y quieren ser famosos despreciando la fama. Podemos compartir nuestros bienes con nuestros amigos y aun dar la vida si es necesario, pero son muy pocos los casos en que los amigos comparten la fama y la gloria de la fama.

——Escritor francés Montaigne

Durante el Período de los Reinos Combatientes en China, había un ministro llamado Mi Zixia en el Estado de Wei, conocido por su incomparable humildad y conocimiento, y muy querido por el rey. En ese momento, había una ley en el estado de Wei: "Quienquiera que robe el carruaje del rey debe tener los pies cortados". el rey le había dado un regalo, lo autorizó. Cuando el rey se enteró, dijo: "¡Qué filial es Mi Zixia! ¡Por el bien de su madre, incluso olvidó que lo que hizo fue un crimen de cortarse los pies!"

En otra ocasión, cuando el rey y Mi Zixia caminaban por el huerto, Mi Zixia no pudo comer la mitad de un durazno, por lo que incluso le entregó la mitad restante al rey. El rey suspiró: "¡Cuánto me amas! Incluso olvidaste que tu saliva todavía está en él y quieres que me coma la mitad restante del durazno".

Pero más tarde, cortesanos celosos difundieron rumores de que Mi Zixia era muy astuto y arrogante, lo que dañó su reputación e hizo que el rey comenzara a ver su comportamiento con nuevos ojos. "Este tipo solía viajar en mi carruaje bajo el pretexto de mi orden". Le dijo enojado a los ministros de la corte: "En otra ocasión, en realidad me dio el melocotón a medio comer". Los tiempos que una vez complacieron al rey y al dragón ahora lo hizo castigar. El destino de los pies de Mi Zixia depende completamente de su reputación.

Desde el principio, uno tiene que trabajar duro para construir una reputación de mostrar algún tipo de calidad sobresaliente. Ya sea la generosidad, la honestidad o el ingenio, estas cualidades especiales lo diferencian de los demás, hacen que hablen de usted y difunden su reputación por todas partes; construya, y debe sentar una base sólida, y debe tener cuidado al construyes tu reputación.

Una reputación sólida le permite aumentar su exposición sin mucho esfuerzo y, al exagerar su fuerza, también puede crear un aura de aura que inspira gradualmente asombro en quienes lo rodean. Durante la Segunda Guerra Mundial, en los campos de batalla del norte de África, el comandante en jefe alemán, el general Rommel, era conocido por su astucia y habilidad para manipular las acciones del enemigo, haciendo temblar a todos los que lo enfrentaban. A pesar de que sus tropas se agotaron y los tanques británicos fueron superados en número de 5 a 1, ciudades enteras fueron evacuadas a la primera palabra de su acercamiento.

Como dice el refrán, su reputación está destinada a estar un paso por delante de usted. Si admiran su reputación, gran parte del trabajo ya está hecho antes de que llegue a la escena, o solo necesite decir una palabra.

El éxito parece depender de tus victorias pasadas. Gran parte del éxito diplomático de Kissinger, por ejemplo, se basa en su sólida reputación de salvar las diferencias. Nadie quiere ser visto como tan irracional que ni siquiera Kissinger podría convencerlo. Así que una vez que el nombre de Kissinger fue incluido en los negociadores, un acuerdo de paz parecía ser una cuestión de rutina y un hecho consumado.

Mantenga su reputación pura y basela en una cualidad genuinamente especial. Deje que esa única cualidad (como la eficiencia o el carisma) sea una de sus tarjetas de presentación, anunciando su presencia mientras hechiza a los demás. Una reputación de honestidad te permite llevar a cabo todo tipo de engaños. El playboy italiano Casanova usó su reputación de ser bueno en la seducción para allanar el camino para el amor futuro. Las mujeres que han oído hablar de su nombre durante mucho tiempo acuden a él debido a esto, y esperan descubrir por qué es invencible en el amor. . .

Si su reputación se ha visto empañada, será difícil reconstruir una nueva. En tales casos, es aconsejable asociarse con personas cuya imagen no coincida con la suya y utilizar su buena reputación para encubrir y realzar la suya propia. Por ejemplo, es muy difícil borrar una reputación de deshonestidad por su cuenta, en este momento necesita un modelo a seguir con una buena reputación de honestidad que lo ayude. En un esfuerzo por despejarse de su reputación como defensor del entretenimiento popular, Barnum trajo a "Swedish Nightingale" Lind de Europa a suelo estadounidense. La reputación de Lind estaba en pleno apogeo y representaba un gusto noble, por lo que la gira estadounidense patrocinada por Barnum mejoró enormemente la imagen de Barnum. Asimismo, los poderosos personajes de la vida corporativa estadounidense del siglo XIX han sucumbido durante mucho tiempo a su reputación de despiadados, tacaños y codiciosos. No fue hasta que comenzaron a coleccionar arte que vinculaba

permanentemente a Morgan y Frick con Leonardo y LeBlanc que finalmente se despojaron de su repugnante imagen.

La reputación es un bien preciado que debe administrarse y mantenerse con cuidado. Especialmente cuando recién comienza a construir su reputación, debe mantenerla firmemente para evitar ataques desde todas las direcciones a su alrededor. Una vez que tu reputación esté establecida, no te enojes con las calumnias de tus enemigos, ni te pongas a la defensiva, esto solo revelará tus inseguridades y tu falta de confianza en tu reputación. Debe tomar un perfil alto y abstenerse absolutamente de cualquier palabra o acción violenta en defensa propia desesperada. Por otro lado, atacar la reputación de alguien es un arma poderosa, especialmente cuando estás en una posición débil. En una batalla de este tipo, es probable que las pérdidas del oponente sean mucho mayores que las tuyas, y tu reputación es insignificante, solo un objetivo pequeño cuando quiere contraatacar. Barnum usó esta técnica al máximo en sus primeros años. Sin embargo, al usar esta estrategia, debe prestar mucha atención a la técnica y no hacer que la gente sienta que es de mente estrecha y que está tomando represalias. Si no puedes destruir hábilmente la reputación de tu enemigo, destruirás torpemente la tuya.

Thomas Edison, acreditado como el creador del uso de la electricidad, creía que un sistema de trabajo debe basarse en corriente continua. Cuando el científico serbio Tesla pareció tener éxito en la creación de un sistema basado en corriente alterna, Edison se molestó tanto que decidió destruir la reputación de Tesla convenciendo al público de que los sistemas de corriente alterna eran intrínsecamente inseguros y que sería irresponsable retirar el sistema.

Para lograr este objetivo, capturó a varias mascotas domésticas y las electrocutó hasta la muerte con corriente alterna; no solo eso, sino que en 1890 hizo que las autoridades penitenciarias del estado de Nueva York ejecutaran la primera ejecución de electrochoque del mundo utilizando corriente alterna. Debido a que Edison usó corriente alterna de bajo voltaje en sus experimentos con animales, el resultado fue que la energía era demasiado débil, por lo que el prisionero que recibió la descarga eléctrica solo estaba medio muerto. Esta ejecución puede ser el proceso de ejecución más cruel por parte del gobierno. El procedimiento de descarga eléctrica debe repetirse.La gente es espeluznante.

Aunque al final Edison recuperó su reputación, pero en el ataque a Tesla, se dio más mala reputación que no era buena para él, y finalmente la perdió. La lección de esta historia es simple: nunca te excedas, porque atraerá la atención de los espectadores hacia tu venganza en lugar de hacia el objetivo y el oponente al que intentas herir. Una

vez que su reputación esté firmemente establecida, use tácticas más sutiles, como usar el sarcasmo y las burlas para socavar a sus oponentes, al mismo tiempo que se destaca como un bromista divertido y encantador. **Si un majestuoso león se burla de un ratón que está a punto de cruzar la calle, tal acción o reacción solo empañará su elevada reputación.**

Imágenes: Tesoro
Cuando desentierras minas llenas de diamantes y gemas, las riquezas son tuyas. Sin embargo, aún debe mantenerlo con su vida, porque los ladrones y ladrones continuarán llegando de todos lados. Nunca des por sentada la riqueza, pero continúa renovándola y reponiéndola; el tiempo puede empañar o incluso enterrar las joyas.
Afirmación autorizada:
Espero que todos los ministros de la corte hagan todo lo posible para mantener su prestigio inherente con su tacto, para asegurarse de que dondequiera que vayan a lugares extraños, el buen nombre sea lo primero... porque la reputación de la alabanza pública estará en los corazones. de personas Para formar una creencia inquebrantable que es fácilmente reforzada por su preexistencia.

——Castiglione

como invertir
No hay posibilidad de revertir esta ley en absoluto. La reputación es crítica y no hay excepciones a esta regla. Tal vez no importarte lo que los demás piensen de ti te haya ganado la reputación de ser grosero y arrogante, pero esa reputación en sí misma puede ser una imagen valiosa, algo de lo que se benefició el escritor británico Oscar Wilde. Dado que debemos vivir en sociedad y depender de las opiniones de los demás, no ganaremos nada ignorando nuestra propia reputación. **No importarte lo que los demás piensen de ti equivale a darles a otros el poder de determinar tu propia reputación.** Debes estar a cargo de tu propio destino y, del mismo modo, debes estar a cargo de tu propia reputación.
Ley del poder 6

Destacar a toda costa

Atención judicial a toda costa

La gente siempre está acostumbrada a ver para creer, y juzgar todo por la apariencia, lo que no se ve no cuenta. Así que nunca te pierdas entre la multitud ni te olvides de los demás.
¡Asegúrate de encontrar maneras de sobresalir y destacar a toda costa!
Hazte ver más alto, más glamoroso y misterioso que esos seres ordinarios mediocres y tímidos, y atrae firmemente la atención de todos.

Consejo #1: Deja que los chismes y los escándalos giren alrededor de tu nombre

Llama la atención creando imágenes memorables y controvertidas. Invitar escándalos, hacer todo lo posible por resaltar su propia imagen y hacerse brillar. Haz lo que sea necesario para llamar la atención de alguien, incluso si eso significa hacer algo que te haga notorio. Cualquier tipo de popularidad te da poder. Recuerda: es mejor ser atacado y calumniado que ser ignorado.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Barnum, el principal magnate del mundo del espectáculo en los Estados Unidos en el siglo XIX, comenzó su carrera como asistente del dueño de un circo, Turner. En 1836, el circo de Turner llegó a Annapolis, Maryland, y comenzaría una serie de actuaciones. En la mañana del día de la inauguración, Barnum caminaba por la ciudad con un traje nuevo y la gente comenzó a caminar detrás de él. De repente, alguien en la multitud reunida gritó: "Él es el notorio pastor Avery" (Nota: el pastor Avery era un sospechoso que fue procesado por un asesinato en ese momento. Pero la gran mayoría de los estadounidenses todavía creen que es culpable). , una multitud enojada rodeó a Barnum, rasgó su traje nuevo e incluso planeó colgarlo. Bajo la súplica de Barnum, finalmente persuadió a la multitud para que fueran juntos al circo para probar su identidad.

Después de llegar al circo, Turner confirmó que todo era un engaño; resultó que Turner difundió el rumor de que "Barnum es Avery". Al final, la multitud se dispersó, pero Barnum no estaba nada contento, porque casi se convierte en una persona agraviada por eso. Barnum quería saber por qué demonios su jefe estaba obsesionado con hacerle semejante broma. "Querido Barnum", respondió Turner, "estoy haciendo esto por nuestros mejores intereses. No olvides que la única forma de garantizar el éxito de taquilla es ser conocido". hablado, y las multitudes del circo estaban repletas esa noche, incluso todas las noches que actuaron en Annapolis. De esta manera, Barnum aprendió una lección vívida y profunda que nunca olvidará.

La primera gran apuesta de Barnum en su vida fue el Museo Americano de Nueva York. Un día, se encontró con un mendigo en el camino y en lugar de darle dinero, Barnum contrató al mendigo. Llevó al mendigo de regreso al museo, le dio 5 ladrillos y le dijo que caminara lentamente de un lado a otro a lo largo de varias cuadras. Durante el viaje, dejó un ladrillo a lo largo de la acera a intervalos, pero siempre debe tener un ladrillo en la mano; en el camino de regreso, reemplazó el ladrillo en la acera con el ladrillo en la mano. Al mismo tiempo, también le pidió al mendigo que mantuviera una expresión seria y que no hablara con nadie. Después de regresar al museo, el mendigo

debe ingresar al museo por un círculo, luego salir por la puerta trasera del museo y continuar el mismo viaje de colocación de ladrillos. La primera vez que el mendigo caminó por la calle, cientos de personas observaron sus misteriosos movimientos; en la cuarta vez, una gran multitud se reunió a su alrededor, discutiendo lo que estaba haciendo. Cada vez que el mendigo entra al museo, las siguientes personas también compran boletos para entrar, para seguir mirándolo para averiguarlo. Muchos de ellos se quedaron en el museo porque se sintieron atraídos por las exhibiciones del museo.

Al final del primer día, el mendigo había atraído a más de mil personas al museo. Unos días después, la policía ordenó a los mendigos que dejaran de deambular por las calles debido a las multitudes que bloqueaban el tráfico. Aunque la práctica de colocar ladrillos se detuvo, miles de neoyorquinos también ingresaron al museo, muchos de los cuales se convirtieron en fieles seguidores de Barnum.

Barnum también colgará una gran pancarta en el balcón del museo con vista a la calle, hará arreglos para que toque un equipo de músicos y escribirá en la pancarta: "Música gratis para el público en general". Como resultado, los neoyorquinos pensaron en sus corazones lo generoso que era Barnum. Así que se reunieron para escuchar el concierto gratuito. Pero lo que no esperaban era que los peores músicos que Barnum había seleccionado minuciosamente para tocar allí, así que poco después de que la banda comenzara a tocar, el público no podía esperar para entrar al museo, porque solo allí podían esquivar el ruido de la banda. y los abucheos de la multitud.

La Sra. Sea Sand fue una de las primeras grotescas de Barnum en lanzar una gira nacional. Barnum afirmó que la mujer tenía 160 años, había sido sierva y también había sido enfermera del presidente estadounidense Washington. Después de unos meses, la audiencia comenzó a disminuir, por lo que Barnum envió una carta anónima al periódico afirmando que la Sra. Haisha era un engaño elaborado. Escribió en la carta: "La Sra. Haisha en realidad no es una persona real, sino un robot hecho de huesos de ballena, caucho indio e innumerables resortes". si era un robot y si los rumores eran ciertos.

En 1842, Barnum compró el cadáver de una supuesta sirena. Esta criatura es como la cabeza de un mono con el cuerpo de un pez, la cabeza y el cuerpo están conectados a la perfección, lo cual es un gran milagro. Después de la investigación, Barnum descubrió que esta extraña criatura en realidad fue cosida por algunos expertos en Japón, y fue una sensación en Japón en ese momento.

Sin embargo, Barnum publicó artículos en periódicos de todo el país afirmando que la sirena fue capturada en las Islas Fiji. Incluso consiguió que los periódicos publicaran imágenes falsas de sirenas. Entonces, cuando exhibió este espécimen en el museo, ya

había un acalorado debate en Estados Unidos sobre si realmente existía esta misteriosa criatura. En los primeros meses de la campaña de Barnum, a nadie le importaban, ni siquiera sabían, las sirenas. Y ahora todo el mundo habla de sirenas, como si las sirenas existieran con seguridad. Un número sin precedentes acudió al museo para ver las sirenas de Fiji y escuchar los debates sobre el tema de las sirenas.

avispa y principe

Una avispa llamada "Cola de Aguja" siempre ha querido pasar a la historia. Un día voló al palacio y mordió al principito acostado en la cama. El príncipe se despertó y se echó a llorar, y el rey y sus ministros corrieron a ver qué había pasado. La avispa picó al príncipe una y otra vez, y el príncipe siguió llorando. Los ministros intentaron atrapar la avispa, pero todos fueron picados. Luego vinieron todos los miembros de la familia real. La noticia se difundió rápidamente, la gente se reunió frente al palacio, toda la ciudad estaba en conmoción y todos los negocios se detuvieron. Antes de morir de agotamiento, la Avispa se dijo a sí misma: "Un nombre desconocido es como el agua sin llama. ¡El atractivo a toda costa es lo más importante!"

——"Fábulas indias"

Unos años más tarde, Barnum realizó una gira por Europa con Tom Fairy Thumb. Tom era solo un enano de 5 años de Connecticut. Pero Barnum afirmó que era un niño británico de 11 años y lo entrenó para realizar acrobacias. Causaron tal revuelo dondequiera que fueron en esta gira europea que incluso la mojigata Reina Victoria exigió una reunión privada con Barnum y su brillante enano en el Palacio de Buckingham. Aunque la prensa británica ridiculizó mucho a Barnum, la honorable reina Victoria estaba muy feliz y respetaba a Barnum.

Si hay ministros de la corte que quieren participar en eventos públicos, como competencias ecuestres y competencias de lanza, primero deben asegurarse de que los caballos que montan estén bellamente decorados, y los propios ministros deben estar muy bien vestidos, completamente armados y acompañados por Con medallas exquisitas y nombres altisonantes, definitivamente atraerá la atención de los espectadores como un imán atrae al hierro.

——Castiglione

interpretar

Barnum entendió la verdad fundamental de atraer la atención del público: **una vez que los ojos están puestos en ti, tienes un lugar especial que te corresponde.** Para Barnum, crear interés significaba crear una audiencia. Como escribió más tarde: "El tintineo de las monedas se escuchó en cada audiencia." Y la audiencia por lo general tuvo una reacción en cadena. Una vez que alguien se interesa en algo, más personas seguirán su ejemplo. Si puede agregar algo de representación en este momento, la multitud reunida será aún mayor. **Único y extraño puede atraer más la atención de la audiencia. Una vez que tenga la atención de la gente, nunca deje que se escape; si los ojos de la multitud se vuelven hacia otra persona, es su pérdida.** Así que Barnum robaría despiadadamente el protagonismo a sus competidores porque sabía lo preciado que era.

Entonces, cuando estés subiendo a la cima, pon toda tu energía en llamar la atención. **La conclusión es esta: la naturaleza moral de la atención en sí misma es irrelevante.**

Así que no importa cuán mal sus programas recibieron críticas negativas, o cuántos ataques personales obtuvieron sus engaños, Barnum nunca se quejó. De hecho, si un crítico de un periódico lo llamaba particularmente desagradable, Barnum se desvivió para invitarlo al acto de apertura y darle el mejor asiento. Barnum incluso escribía artículos anónimos atacando su trabajo, solo para mantener su nombre en los periódicos. Porque Barnum cree que **la atención del público, ya sea negativa o positiva, es un factor importante para el éxito.** Para alguien que anhela fama, gloria y, por supuesto, poder, el destino más triste es ser ignorado en este mundo.

> Incluso cuando me reprendieron, gané popularidad.
>
> ——Escritor italiano Aretino (1492-1556)

puntos de poder

Nadie nace con una luz más deslumbrante que los que le rodean, y debe aprender a atraer la atención de todos "como un imán debe atraer al hierro". Al comienzo de su carrera, desea asociar a su nombre y reputación una cualidad e imagen especiales que lo diferencien de otras personas. Esta imagen puede ser un cierto estilo personal de vestir o una peculiaridad personal de la que se hable. Una vez que se establezca la imagen, seguramente tendrás un lugar entre las estrellas brillantes.

La mayoría de la gente siempre cree erróneamente que la apariencia única no debe despertar los comentarios de otras personas, y siempre es malo ser atacado por otros, este tipo de pensamiento es completamente diferente de la realidad. Para evitar ser eclipsado por los demás y hacerte efímero, no debes distinguir entre diferentes tipos de atención. A la larga, la atención de cualquier tipo te beneficiará. Hemos visto que Barnum está tan abierto a los ataques personales que nunca siente la necesidad de defenderse, y se desvive por proyectarse como el máximo mentiroso.

Hay muchos escritores talentosos, artistas, bellezas y talentos de impecable virtud en la corte de Luis XIV en Francia, pero el más comentado es el inconformista duque de Lauzan. El duque era un duque bajo, parecido a un enano, que siempre mostraba el comportamiento más insolente. Como acostarse con la amante del rey, insultar públicamente a otros ministros de la corte e incluso insultar al rey. Sin embargo, Luis XIV estaba aturdido por las excentricidades del duque de Lauzun, sin él en la corte, no podría adaptarse. La razón en realidad es muy simple: la excentricidad del duque atrae la atención de todos, y una vez que la gente esté fascinada con él, esperarán desesperadamente que esté cerca.

La sociedad necesita desesperadamente estas figuras extraordinarias, porque se elevan por encima de las masas ordinarias. **Así que nunca tengas miedo de la calidad que te hace único y llama la atención.** Es mejor ser controvertido, incluso escandaloso, ser atacado, incluso autocrítico, que quedarse solo. Todos los oficios se rigen por esta ley, y todos los profesionales deben tener cierto talento para el espectáculo.

El gran científico Thomas Edison entendió que la exposición debe mantenerse a toda costa para recaudar fondos. Sabía que, casi tan importante como los propios inventos, era cómo se presentaban al público para llamar la atención. Entonces Edison ideó experimentos vertiginosos para demostrar su descubrimiento de la electricidad. También hablaba de inventos futuristas que en ese momento parecían casi imposibles: robots, máquinas que fotografiaban pensamientos, etc. Aunque en ese momento no quería gastar energía en estos inventos, estas cosas lo convirtieron en un tema de opinión pública. objeto. Edison estaba haciendo todo lo que estaba a su alcance para asegurarse de estar más a la vista del público que su rival Tesla, quien, aunque era mucho más inteligente que Edison, era mucho menos famoso. En 1915, se rumoreaba que Edison y Tesla podrían compartir el Premio Nobel de Física ese año, pero el premio final fue para dos físicos británicos. Posteriormente, la gente se enteró de que Edison podría haber ganado el premio, pero lo rechazó. Se negó a compartir el premio con Tesla. Porque en ese momento, la reputación de Edison era mucho mejor que la de Tesla. Pensó que, en lugar de compartir la gloria con su oponente, sería mejor rechazarla, para no permitir que el oponente desconocido compartiera el mismo premio con él después del premio conjunto.

Si se encuentra en desventaja con pocas posibilidades de llamar la atención, una estrategia efectiva es atacar a las personas más brillantes, famosas y poderosas a las que pueda apuntar. A principios del siglo XVI, un joven lacayo llamado Aretino, buscando llamar la atención sobre su condición de poeta, decidió publicar una serie de poemas alegóricos burlándose del Papa y expresando su amor por su elefante mascota. Este ataque inmediatamente lo hizo destacar. Se puede lograr un efecto similar calumniando a figuras poderosas. Pero debes tener en cuenta que después de haber ganado la atención, debes usar esta estrategia con cautela. Después de todo, si usas demasiados movimientos, se convertirá en los tres trucos de Cheng Yaojin: no funcionará.

Una vez que se convierte en el foco de atención del público, debe ajustar y cambiar constantemente su método de atraer al público para mantener una sensación de frescura. Si sigues igual, el público se aburrirá, dejará de tomarte en serio y centrará su

atención en la nueva estrella en ascenso. Este juego requiere vigilancia constante e innovación constante. Picasso nunca se permitiría desaparecer del fondo. Si su nombre está demasiado asociado con un estilo particular, lanzará deliberadamente una serie de nuevas pinturas que romperán las expectativas del público y, por lo tanto, subvertirán el pensamiento habitual del público. Porque Picasso creía que incluso si las pinturas que creaba eran feas y únicas, eran mejores que el público que conocía sus obras. Tienes que entender que si puedes predecir las acciones de la otra persona, la gente se sentirá superior; si muestras un lado que no cumple con sus expectativas, serás tú quien controle la situación, no solo ganándote el respeto, sino también reteniéndolo. atención errática de la gente.

Imágenes: Foco

El actor entra en el centro de atención deslumbrante y hace una aparición deslumbrante, todos los ojos están puestos en él. En los estrechos confines del centro de atención, solo hay espacio para que un actor maniobre y haga todo lo posible para convertirse en el centro de atención. Usa todo tipo de trucos, adopta todo tipo de poses, exagera tu comportamiento, sorprende al mundo, deja que las luces permanezcan en ti y deja que los otros actores vean la luz del día.

Afirmación autorizada:

Presentarse impactantemente sin nadie más, mientras se llenan los defectos que lo tapan, dándole a todo una segunda vida, sobre todo cuando está respaldado por un mérito real.

— Gracián

Consejo 2: Crea una atmósfera misteriosa

En un mundo cada vez más obsoleto, algo que parece un misterio puede captar instantáneamente la atención de las masas. Nunca dejes que los demás vean demasiado claro lo que estás haciendo o lo que planeas hacer, no des vueltas todas tus cartas. Una postura misteriosa puede hacerte destacar mientras creas un aura de anticipación. Mantenga los ojos de todos en usted, adivinando lo que va a hacer a continuación. Esto es usar el misterio para engañar y seducir a todos, para lograr un efecto impactante.

Aplicar las reglas

Caso clásico

A principios de 1905, una joven que decía ser del Este realizó un baile en una ocasión privada, solo estaba envuelta en un velo ligero y gradualmente se desnudó durante el baile. Este incidente inmediatamente causó sensación en toda la ciudad de París. Un reportero local informó: "Una mujer oriental que vino a Europa, cubierta de joyas y fragancias, inyectó un rico color oriental y vida en la cansada sociedad de las ciudades europeas". Pronto, todos sabían el nombre de la bailarina: Mata Hari.

A principios de ese año, todavía estaba en pleno invierno. En un salón decorado con estatuas indias y antigüedades, una banda tocaba música india y javanesa para un público reducido y selecto. Después de hacer que la audiencia esperara y se preguntara,

Mata Hari apareció de repente. Su atuendo es aún más impactante: viste un pareo de estilo aborigen de Malasia, un cinturón hecho de joyas incrustadas alrededor de su cintura, un sostén de algodón blanco cubierto con gemas de estilo indio y pulseras en los brazos.La parte desnuda es nada menos que la parte cubierta. Mata Hari comenzó a bailar, moviendo su cuerpo con frenesí, casi obsesivamente, y explicando a la audiencia emocionada y curiosa que su baile contaba la mitología hindú y los cuentos populares javaneses. Los franceses nunca habían visto un baile así. Pronto, la clase alta de París y los embajadores del país compitieron para ser invitados al salón para averiguarlo, porque se rumoreaba que Mata Hari realizaba la danza ritual desnuda.

El público está cada vez más ansioso por saber más sobre Mata Hari, quien dijo a los periodistas que era originaria de los Países Bajos pero creció en la isla de Java. También hablaba con los periodistas sobre sus años en la India, cómo aprendió las danzas rituales indias allí, cómo las mujeres indias podían montar a caballo y disparar flechas, hacer logaritmos y hablar de filosofía. Para el verano de 1905, aunque pocos parisinos habían visto bailar a Mata Hari en persona, el nombre de Mata Hari ya estaba en boca de la gente.

A medida que Mata Hari recibía más y más entrevistas, el trasfondo de sus antecedentes cambiaba constantemente: "Mata Hari creció en la India, su abuela era hija de una princesa javanesa y solía vivir en la isla de Sumen Dara, donde dirigía una vida de aventura, equitación y tiro con arco." Sin embargo, nadie sabía exactamente lo que le pasó. Pero a los reporteros no les importa que la vida de Mata Hari siga cambiando. La compararon con una diosa hindú descendiente de un poema de Baudelaire. Dejan que su imaginación se refleje en esta misteriosa chica de Oriente.

En agosto de 1905, Mata Hari actuó en público por primera vez. En la noche de la actuación de apertura, la multitud acudió en masa al espectáculo e incluso provocó un alboroto entre la multitud. Ahora, Mata Hari se ha convertido en un ídolo que marca tendencia, atrayendo a un gran número de imitadores detrás de ella. "Mata Hari encarna al dios indio de la belleza con su misticismo, encanto y fascinante encanto", escribió un reportero. Otro señaló: "Si la India posee tesoros tan inesperados, entonces todos los franceses habrían emigrado a las orillas del Ganges".

Pronto la fama de Mata Hari y su danza india se extendió desde París a Europa. Aceptó invitaciones para viajar a Berlín, Viena y Milán. En los años siguientes, las huellas de rendimiento de Mata Hari se extendieron por toda Europa y entró con éxito en el círculo social de la clase alta, pero también ganó suficientes ingresos para permitirle vivir de forma independiente. En ese momento, pocas mujeres podían vivir de forma independiente. Más tarde, hacia el final de la Primera Guerra Mundial, Mata Hari fue

arrestado en París, juzgado y finalmente ejecutado como espía alemán. Durante su juicio, la experiencia de vida de Mata Hari finalmente se reveló: Mata Hari no vino de Java o India, ni creció ni vivió en el Este, ni siquiera tenía sangre oriental. Su verdadero nombre es Margarita Zeller y proviene de un pueblo común llamado Friesland en el norte de los Países Bajos.

interpretar

Cuando Margarita Zeller llegó a París en 1904, sólo tenía medio franco en el bolsillo. Margarita Zeller es solo una de las miles de hermosas jóvenes que acuden a París todos los años. Los trabajos que estas chicas se ganan la vida en París no son más que trabajos como modelos para artistas, bailarinas en clubes nocturnos o show girls en espectáculos de variedades. Años más tarde, a medida que su juventud se desvanece, inevitablemente son reemplazadas por niñas más jóvenes cuando nadie se preocupa por ellas, y a menudo terminan en las calles como prostitutas o en casa.

Sin embargo, Margarita Zeller era demasiado ambiciosa para dormirse en los laureles. Aunque no tiene experiencia en el baile y nunca ha actuado en un teatro, solía ver bailes locales en Java y Sumatra cuando viajaba con su familia cuando era niña. Margarita Zeller sabe muy bien que lo que realmente cuenta en su comportamiento no es el baile en sí mismo, ni siquiera lo grandes que son su rostro y su figura, sino su capacidad para crear un aire de misterio para sí misma. Margarita Zeller no solo creaba un aire de misterio en sus bailes, vestidos, historias o mentiras sobre su origen, sino en todo lo que hacía y actuaba, la mortaja, es decir, no se puede estar seguro de nada. ella, porque cambia constantemente: constantemente sorprende a la audiencia con nuevos disfraces, nuevos bailes y nuevas historias.

Este misterioso gesto mantiene al público siempre con ganas de saber un poco más sobre Margarita Zeller, y el público está siempre adivinando cuál será su próximo movimiento. Margarita Zeller no era más hermosa que la mayoría de las otras jóvenes que venían a París, y tampoco era muy buena bailarina. Entonces, ¿qué la hace destacar entre la multitud? ¿Qué la hace capaz de atraer la atención del público y mantener la atención duradera del público hacia ella? ¿Y qué la hizo famosa y rica? Era ese sentimiento misterioso sobre ella. La gente siempre está obsesionada con las cosas misteriosas, porque las cosas misteriosas siempre nos traen diferentes interpretaciones y explicaciones. La gente nunca se cansa de eso. **Lo misterioso nunca se puede dominar, y es esta cualidad esquiva e incomprensible la que crea el poder.**

puntos de poder

En épocas pasadas, el mundo estaba lleno de cosas horribles e ininteligibles, como enfermedades, tiranos caprichosos y el misterio de la muerte misma. Lo que no podemos entender, solemos atribuirlo a mitos y dioses. Sin embargo, durante cientos de años, a través del desarrollo de la tecnología humana y la racionalidad, hemos iluminado el oscuro país desconocido, y gradualmente nos hemos acostumbrado a las cosas misteriosas y tabú originales, que ya no son perturbadoras. Pero hay un precio que pagar: en un mundo cada vez más mundano, lo místico o mitificado está siendo constantemente descifrado. Por lo tanto, estamos ansiosos por algunos misterios sin resolver y personas y cosas que no se pueden descifrar o capturar de inmediato.

Tal es el poder del misterio: nos atrae a desentrañar capa por capa, estimula nuestra imaginación y nos engaña haciéndonos creer que esconden algún tipo de magia. Es precisamente porque en este mundo que nos parece tan familiar, las personas se han vuelto menos insondables. Entonces, cualquier persona o cosa, siempre que esté cubierta con una capa de misterio, definitivamente se convertirá en el foco de atención.

Para crear un aire de misterio, no necesariamente tienes que adoptar una pose solemne. El misterio que se integra en la vida cotidiana y se diseña cuidadosamente es más fascinante y seductor. Recuerde: la mayoría de las personas pueden ver todo de un vistazo, como un libro que se ha abierto para que otros lo lean, no prestan mucha atención al control de su propio idioma e imagen, por lo que sus detalles ya han sido descubiertos. Por lo tanto, mientras tenga reservas cuando hable, o incluso permanezca en silencio, ocasionalmente diga algunas palabras ambiguas, deliberadamente haga que sus palabras parezcan contradictorias e inadvertidamente se comporte de manera extraña, entonces puede irradiar. Tiene un encanto misterioso. Los que te rodean también estarán ansiosos por leerte, añadiendo a tu mística.

artista de la corte

Las obras presentadas frente al rey deben tener sus propias características especiales, y el propio artista debe usar comportamientos especiales para atraer la atención de la corte. Vasari comentó: “Sodoma era conocida en todo el mundo al mismo tiempo por su comportamiento grotesco y sus pinturas brillantes.” Doma es un caballero, pero vuelve loco al artista. Van Mander descubrió que las celebridades estaban dispuestas a comprar las pinturas experimentales de bocas y pies de Keitel "porque son muy extrañas"... El pintor Gossart hizo deliberadamente la pintura para atraer la atención del emperador Carlos V del Sacro Imperio Romano Germánico. traje hecho de papel. Al hacerlo, siguió el ejemplo de Dinócrates. Cuando Dinócrates estaba en la corte para encontrarse con Alejandro Magno, Hércules, vestido desnudo, apareció frente al emperador.

— El artista de la corte, Martin Warnke (1933)

Tanto los artistas como los maestros del bombo entienden la relación vital entre crear misterio e intrigar a los demás. El aristócrata entre los escritores exagerados: Earl Rusty realizó este truco hasta el pináculo. Siempre está haciendo cosas fuera de lo común o que no parecen tener sentido.

Por ejemplo, se presentaba en los hoteles más lujosos en una limusina conducida por un chofer japonés. Como nadie había visto antes al conductor japonés, su comportamiento parecía extraño y exótico. Earl Rusty también usaría las ropas más caras, siempre con una medalla, una flor y una charretera; personalidad, pero no lo consideraría un hombre sin gusto. En el hotel, se veía al Conde Rusty recibiendo siempre telegrama tras telegrama del conductor japonés, y luego rompiendo los telegramas con total indiferencia a la vista de todos (de hecho, esto es todo un engaño, los telegramas están todos en blanco), y luego sentarse solo en el comedor leyendo un tomo impresionante. Sonreía a la gente que iba y venía de vez en cuando, pero la mayor parte del tiempo mantenía una expresión seria y sombría. De esta manera, a los pocos días, todos en el hotel comenzaron a hablar de este inconformista con mucho interés.

La atención de la multitud facilitó que Earl Rusty engañara a algunas personas para que se aprovecharan de él. Rogarían por la confianza y la amistad de Lord Rusty. Todos quieren ser vistos por otros con este misterioso noble. En presencia de esta figura desconcertante y enigmática, los estafadores ni siquiera se dan cuenta de que el conde les ha robado sin saberlo.

Un sentido de misterio puede hacer que las personas mediocres se vean brillantes y profundas. El sentimiento misterioso hace que el baile de Mata Hari, de aspecto ordinario, esté lleno de magia, como una diosa. Una artista envuelta en misterio, su obra de arte parecerá inmediatamente más atractiva. El artista que ha utilizado esta estrategia a la perfección es el artista francés Duchamp. En realidad, su método es muy simple: Duchamp nunca dijo mucho sobre sus obras de arte y, a menudo, usó palabras evasivas o incluso comentarios contradictorios para conmover los corazones del público, y luego se hizo a un lado después de un poco de burla y dejó que otros lo descifraran. completamente.

La persona misteriosa pone a otras personas en cierta desventaja, una desventaja al querer averiguar qué está pasando con la persona misteriosa. Una vez que alcanza un nivel incontrolable, las personas tendrán miedo de las cosas inciertas o desconocidas que les rodean. Todos los grandes líderes saben que un aura de misterio atrae la atención y hace que su presencia parezca majestuosa e imponente. Crean hábilmente una imagen enigmática, sin preocuparse en absoluto por parecer inconsistentes o contradictorios, por el contrario, es suficiente para colocarlos en una posición perpetuamente superior. Nadie siente que conoce al líder mismo. Por lo tanto, aparecerá más grande que todos los demás. Esto también significa que las masas seguirán prestándole atención e incluso esperarán ansiosamente su próximo movimiento.

Si tu estatus social te impide envolver tus acciones en una capa hermética de misterio, al menos tienes que aprender a ser menos transparente. De vez en cuando, tienes que mostrarte de una manera que no coincida con lo que los demás piensan de ti, de esta manera puedes obligar a los que te rodean a tomar posiciones defensivas, atraer su atención hacia ti y hacer que la gente se sienta mejor Tienes poder. Si lo haces bien, puedes usar la niebla que creas para atraer la atención del público hacia ti, derrotar a los enemigos e infundirles miedo.

Desde el 219 a. C. hasta el 202 a. C., durante la Segunda Guerra Cartaginesa, el ejército del gran general cartaginés Aníbal marchó sobre Roma, todo el camino como un bambú roto. Hannibal era famoso por su astucia y astucia. Bajo su liderazgo, el ejército cartaginés, aunque menor en número que el ejército romano, siguió obteniendo la victoria mediante estratagemas. Pero una vez, la fuerza de exploración de Aníbal cometió un grave error y condujo al ejército a una zona pantanosa de espaldas al mar. En ese momento, el ejército romano bloqueó el paso de montaña que conducía al interior. El general romano Fabio estaba extasiado por esto, por lo que desplegó estrictos puestos de guardia en el paso de la montaña, con la intención de acabar con el ejército de Aníbal de un solo golpe. Sin embargo, en medio de la noche, los soldados centinelas vieron una escena misteriosa: decenas de miles e innumerables luces brillantes marchaban hacia la cima de la montaña como una larga serpiente, como si las tropas de Aníbal se hubieran multiplicado cientos de veces durante la noche. Los centinelas discutían ferozmente sobre lo que estaba pasando: ¿Será que llegaron refuerzos del mar? ¿O había una emboscada escondida en esta área? ¿O esas luces están embrujadas por fantasmas? Ninguna de las explicaciones tiene sentido. Mientras miraban, toda la montaña estalló en llamas, y desde el pie de la montaña salió un sonido escalofriante, como si soplaran un millón de cuernos. Diablo, este tipo de pensamiento no puede evitar surgir en los corazones de los centinelas. De esta manera, los soldados más valientes y brillantes del ejército romano huyeron del centinela presas del pánico. El segundo día, Aníbal condujo a su ejército fuera del pantano.

¿Qué truco estaba jugando Hannibal? ¿Fue realmente un demonio convocado? De hecho, Aníbal simplemente ordenó que se ataran manojos de ramitas a los cuernos de miles de cabezas de ganado y luego se les prendiera fuego, engañando al enemigo haciéndoles pensar que un gran ejército marchaba colina arriba con antorchas. Cuando las llamas alcanzaron al ganado, el ganado comenzó a correr en todas direcciones, rugiendo como locos, como si toda la montaña estuviera en llamas. De hecho, la clave del éxito de este ingenioso plan no son las antorchas, las llamas o el aterrador sonido,

sino el hecho de que Hannibal creó una niebla que llamó la atención del centinela, haciendo que estos quedaran aterrorizados. Los extraños fenómenos que vieron desde la ladera no podían explicarse de todos modos, de lo contrario, se habrían quedado en sus puestos.

Si se encuentra en una trampa, acorralado oa la defensiva en ciertas situaciones, aquí hay un experimento simple que puede probar: realice una acción que nadie más pueda explicar o interpretar fácilmente. Elija una estrategia simple, pero ejecútela de una manera que inquiete y sospeche a su oponente. Tus acciones deben interpretarse de muchas maneras diferentes, para que otros no puedan descubrir tus intenciones. Pero no seas elusivo, como Hannibal, crea un espectáculo inexplicable que haga que tu locura sea casi imposible de rastrear y que no tenga una sola explicación.
Si lo haces bien, seguramente inspirará miedo a tu oponente y lo hará huir. Este truco es la llamada estrategia de "simular estar loco al estilo de Hamlet". En las obras de Shakespeare, Hamlet emplea esta estrategia con gran eficacia. Hamlet aterroriza a su padrastro Claudio con su misterioso comportamiento. El misterio, por lo tanto, hace que tu poder parezca aún más poderoso y tu poder aterrador.

Imagen: Danza de hilo
Todo el cuerpo de la bailarina está envuelto en velos, amenazante: "mostrar" te emociona mucho, "oculto" te interesa más. Tal es la naturaleza del misterio.
Afirmación autorizada:
Si no te confiesas deliberadamente, despertarás las expectativas de todos. Si actúas con un toque de misterio en tus acciones, te llevará a la admiración. Cuando explicas, no hay necesidad de hablar claro. Con esta actitud, estás emulando la forma mística de llamar la atención de la gente.

— Gracián

como invertir
Al comenzar su ascenso hacia arriba, debe sobresalir a toda costa. Pero a medida que asciendes más y más, tienes que ajustar constantemente tu estrategia. **Nunca se ciña a una sola estrategia porque eso apagará el interés público en usted.** Para aquellos que necesitan cultivar un aura de poder y atraer constantemente la atención de los demás, la postura misteriosa es como una varita mágica. Sin embargo, debes aprender a usar la varita con moderación y moderación. Mata Hari fue acusada de ser una espía porque inventó cosas sobre ella hasta ahora, y aunque la especulación de esta acusación era incorrecta, tenía sentido en ese momento porque todas las mentiras la hacen parecer muy sospechosa, incluso malvada. Así que no dejes que tu misteriosa postura se convierta lentamente en una reputación de traición. El misterio que creas tiene que

parecer un juego realmente divertido y no amenazante. Si juegas demasiado, debes restringirlo a su debido tiempo.

A veces, la discreción es todo lo que necesitas, y el escándalo y la popularidad son lo último que quieres. Si tu jefe está en una posición sólida, la atención que atraigas no debe ofender o desafiar su autoridad, bajo ninguna circunstancia. Porque, en comparación, no solo pareces muy insignificante, sino también en una situación desesperada. Hay un arte en saber cuándo llamar la atención y cuándo contenerse.

La bailarina irlandesa Laura Montez es la que lleva el arte de golpear a la perfección. En el camino hacia su ascenso, primero se convirtió en la amante del pianista Franz Liszt y luego se convirtió en la amante y asesora de política nacional del rey Luis de Baviera. Pero en sus últimos años, superó el límite de la decencia.

En 1850, Londres iba a representar Macbeth de Shakespeare, protagonizada por el mejor actor de la época, Charles John Keane. Los nombres más importantes de la sociedad británica estarán presentes, y también se rumorea que la reina Victoria y el príncipe Alberto harán apariciones públicas. El día de la función, todos se sentaron antes de que llegara la reina, según las costumbres tradicionales. El público aplaudió de pie cuando la Reina entró en el palco real. Después de que los aplausos disminuyeron, la reina y el príncipe asintieron con la cabeza y todos volvieron a tomar asiento. Inesperadamente, cuando todos regresaron a sus asientos y las luces se atenuaron, una dama apareció de repente de las sombras en un palco frente a la Reina Victoria, y estaba sentada más atrás que la Reina. Esta señora es Laura Montez. Llevaba una tiara de diamantes en su cabello negro azabache y un abrigo de visón sobre los hombros. Cuando se quitó el abrigo de visón, reveló un vestido de terciopelo carmesí con hombros descubiertos. En ese momento, toda la audiencia presente susurraba con asombro, mirando hacia atrás a la reacción de la reina, vieron a la reina y al príncipe mirando a su alrededor y hablando de él, y todos hicieron lo mismo y fingieron no ver nada. Después de esa noche, nadie le prestó atención a Laura Montez, porque nadie de la alta sociedad se arriesgaría a ser visto con Laura Montez. Todos los encantos de Laura Montez comenzaron a revertirse y todas sus perspectivas en Inglaterra se acabaron.

Una cosa para recordar: nunca está bien parecer demasiado ansioso por llamar la atención, ya que esto mostrará sus inseguridades y lo debilitará. A veces no te conviene ser el centro de atención. Por ejemplo, cuando aparezca frente a un rey o una reina, o frente a personas de igual estatus, recuerde inclinarse y luego retroceder hacia las sombras para no eclipsarlos.

Ley del poder 7

Pon a otros a trabajar para ti y llévate el mérito

Haga que otros hagan el trabajo por usted, pero siempre llévese el crédito

Tienes la oportunidad de utilizar la sabiduría, el conocimiento y las diligencias de los demás para avanzar en tu propia carrera.
La ayuda de los demás no solo puede ahorrar su precioso tiempo y energía, sino que también le permite tener una velocidad y eficiencia asombrosas como la ayuda divina.
Al final, tu asistente será olvidado y solo tú serás recordado. Nunca haga cosas usted mismo que otros pueden hacer por usted.

violación y uso

Caso clásico

En 1883, un joven científico serbio llamado Tesla trabajaba para la sucursal europea de Edison Continental Company. Es un inventor brillante. Por lo tanto, Charles Batchelor, quien era el director de la empresa y también amigo de Edison, recomendó a Tesla para desarrollarse en los Estados Unidos y le escribió una carta de presentación de Edison. De esta manera, Tesla comenzó una vida llena de desastres.
Tan pronto como Tesla conoció a Edison en Nueva York, el famoso inventor lo contrató de inmediato. Tesla trabajaba 18 horas al día buscando formas de mejorar el generador original de Edison. Al final, Tesla sugirió un rediseño. Para Edison, parecía un proyecto gigantesco que podría tardar años en llegar a la nada. Pero Edison todavía le dijo a Tesla: "Si puedes terminarlo, te daré $ 50,000." Así que Tesla trabajó duro día y noche, y en solo un año, produjo un nuevo generador muy mejorado con control totalmente automatizado. Inmediatamente corrió a contarle a Edison las buenas noticias y esperaba obtener los $50,000. Edison estaba complacido con la mejora, ya que le daría a él y a la empresa un gran crédito. Pero cuando se trataba de dinero, Edison le dijo al joven serbio: "¡Tesla, no entiendes nuestro humor estadounidense!" Al final, Edison solo le dio a Tesla un poco más de salario.
Tesla tenía un sueño persistente, que era crear un sistema de corriente alterna. Pero Edison solo creía en el sistema de corriente continua, por lo que no solo se negó a apoyar la investigación de Tesla, sino que también intentó por todos los medios idear

conspiraciones para destruirlo. Tesla recurrió al magnate de Pittsburgh George Westinghouse, que acababa de iniciar su propia compañía eléctrica, en busca de ayuda. Westinghouse apoyó completamente el trabajo de investigación de Tesla, al tiempo que le proporcionó generosas regalías que le permitirían obtener ganancias futuras. El sistema de CA creado por Tesla sigue siendo el estándar para nuestra especificación actual. Sin embargo, cuando Tesla solicitó una patente en su propio nombre, otros científicos se adelantaron para reclamar el crédito por sentar las bases para Tesla. Después de una pelea caótica, el nombre de Tesla se olvidó y el invento se vinculó al mismísimo George Westinghouse.

Un año después, el financiero Pierpont Morgan y George Westinghouse estaban negociando una fusión, y Morgan le pidió a George Westinghouse que rescindiera la alta regalía que había firmado con Tesla. George Westinghouse luego le explicó al científico que si tenía que pagarle las regalías completas, su empresa quebraría. Al final, convenció a Tesla para que aceptara la venta de su patente por 216.000 dólares, mucho dinero, sin duda, pero mucho menos que los 12 millones de dólares que valía la patente en ese momento. De esta manera, estos financieros saquearon la riqueza, las patentes y el crédito de Tesla por el mayor invento de su vida.

El nombre de Marconi se asocia para siempre con la invención de la radio, pero pocas personas saben que cuando Marconi demostró su invención en 1899, enviando un telegrama a través del Canal de la Mancha, usó un Tess La y solicitó una patente en 1897, y los logros de Marconi también se basaron sobre la investigación de Tesla. Y esta vez, Tesla todavía no recibió dinero ni crédito. Tesla inventó el sistema de corriente alterna y el motor de inducción.Él es el verdadero "padre de la radio", pero ninguno de estos inventos se atribuyen a Tesla. Tesla vivió una vida de pobreza hasta su vejez.

En 1917, Tesla fue notificado en sus últimos años empobrecidos: se le otorgaría la Medalla Edison emitida por el Instituto Americano de Ingenieros Eléctricos. Tesla se negó a aceptar la medalla. Él dijo: "Quieres honrarme dándome una medalla prendida en mi abrigo y haciéndome vanidoso durante una hora frente a los miembros de tu establecimiento. Pero mientras me haces quedar bien, continúas Manteniéndome pobre porque ganaste Ni siquiera reconozco mi mente y los productos que he creado sobre los cuales se construyen la mayoría de las instituciones de su Sociedad".

interpretar

Mucha gente tiene la ilusión de que la comunidad científica puede eclipsar a la mezquina competencia del mundo siendo realista. Tesla es una de estas multitudes delirantes. Tesla creía que la ciencia no tenía nada que ver con la política y afirmaba

que le importaba poco la fama o la fortuna. Pero a medida que se hizo mayor, esta actitud arruinó su trabajo de investigación. El nombre de Tesla no se asoció públicamente con ninguno de sus inventos, por lo que no pudo atraer inversores para financiar muchas de sus ideas. Entonces, mientras Tesla cavilaba sobre los grandes inventos del futuro, otros robaron sus patentes y ganaron la gloria.

Tesla siempre quiso hacer todo por su cuenta, solo para terminar exhausto e indigente. Edison, por otro lado, era todo lo contrario de Tesla. Edison dijo una vez que no tenía que ser matemático en absoluto porque podía contratar a un matemático. Este es el camino del éxito de Edison. De hecho, Edison era más como un hombre de negocios y propagandista, capaz de detectar tendencias y tiempos con precisión, luego contratar a los mejores talentos en el campo para que trabajaran para él e incluso robarle a la competencia cuando era necesario. Resulta que Edison era más famoso que Tesla y estaba asociado con más inventos.

La lección es doble:

En primer lugar, la cuestión de a quién pertenece el mérito de una invención o creación es al menos tan importante, si no más, que la invención o creación en sí. Debe mantener firmemente el crédito y evitar que otros lo roben. Al mismo tiempo, también debe evitar que otros tomen su arduo trabajo. Para llegar allí, tienes que estar alerta y ser implacable. Por no hablar de tus inventos a menos que estés seguro de que no hay buitres revoloteando sobre ti.

Tortuga, elefante e hipopótamo

Un día, la tortuga se encontró con el elefante, y el elefante gritó: "¡No te metas en mi camino, débil bastardo, ten cuidado, te aplastaré!" No lo aplastó. "No presuma, señor elefante, soy tan fuerte como usted", dijo la tortuga. El elefante se rió, así que la tortuga le pidió al elefante que peleara en la ladera a la mañana siguiente.

Antes de que saliera el sol al día siguiente, la tortuga corrió colina abajo hacia el río y se encontró con el hipopótamo, que acababa de terminar de cenar y estaba a punto de regresar al río. "Señor hipopótamo, ¿podemos tener un tira y afloja? ¡Apuesto a que soy tan fuerte como usted!", dijo la tortuga. Hippo se rió a carcajadas ante la ridícula idea y luego accedió a competir. La tortuga tomó una cuerda larga y le dijo al hipopótamo que sostuviera un extremo en sus mandíbulas hasta que dijo "Hola" y luego comenzó a tirar con fuerza.

Entonces la tortuga corrió colina arriba y encontró al impaciente elefante. Le dio el otro extremo de la cuerda al elefante y le dijo: "¡Solo tira fuerte cuando diga 'Hola', y verás quién es el más fuerte entre nosotros!" y gritó "¡Hola!" y el elefante y el hipopótamo tiraron y tiraron, pero ninguno pudo vencer al otro: estaban divididos en partes iguales. Al final ambos acordaron que la tortuga era tan fuerte como ellos.

Nunca hagas algo que otros puedan hacer por ti. La tortuga hace que otros trabajen para él y él mismo cosecha las recompensas.

——La fábula de Zaire

En segundo lugar, debemos aprender a utilizar la fuerza de los demás para avanzar en nuestras metas. El tiempo es precioso y la vida es corta, y si hace todo usted mismo, se está creando problemas, desperdiciando su energía y, como resultado, agotándose.

Una mejor manera es robar los logros existentes de otras personas mientras preservan su propia fuerza y tomarlos como propios.

> Todo el mundo en los negocios es un ladrón. Yo mismo he robado mucho, es que sé robar.
>
> —Edison

puntos de poder

El mundo del poder sigue la ley de la selva: algunos animales sobreviven cazando y matando, y una gran cantidad de animales (como coyotes y buitres) sobreviven cazando a otros animales. Este último es un tipo relativamente poco imaginativo, a menudo no son competentes para el trabajo relacionado con la creación de energía, pero saben que mientras esperen lo suficiente, siempre pueden encontrar otros animales que trabajen para ellos. Deja de ser ingenuo. Porque cuando estás trabajando duro en un proyecto, hay un grupo de buitres revoloteando sobre tu cabeza, y también están descubriendo cómo sobrevivir e incluso crecer a través de tu creatividad. Quejarse es inútil, y no es una buena estrategia estar resentido y deprimido como Tesla. Protégete y entra en el juego. Una vez que haya creado su propia base de poder, aprenda a convertirse también en un buitre, ahorrándose incontables horas y energía.

Uno de los dos extremos del juego puede ilustrarse citando el ejemplo del explorador español Balboa. Balboa anhela encontrar a Dorado, la legendaria ciudad de grandes riquezas. A principios del siglo XVI, después de experimentar innumerables dificultades y obstáculos, y de rozarse con la muerte, Balboa finalmente encontró evidencia para demostrar que había un imperio rico y enorme en el sur de México en ese momento y en el Perú actual. Mientras conquistara este imperio llamado Inca, podría saquear su oro y hacerse unas segundas Cortes. El problema fue que tan pronto como descubrió el Imperio Inca, se corrió la voz entre los cientos de conquistadores españoles. Balboa no entendía que parte del juego consistía en mantener la boca cerrada y protegerse de los que lo rodeaban. Como resultado, unos años después de que descubrió el Imperio Inca, un soldado llamado Francisco Pizarro en el equipo de Balboa ayudó a otros en la rebelión, le cortó la cabeza a Balboa y luego puso el descubrimiento de Balboa después de tantos años de arduo trabajo. .

gallina ciega

Una gallina era ciega. Siempre estaba acostumbrada a cavar la tierra para comer. Aunque no podía ver sus ojos, seguía cavando diligentemente la tierra. ¿Está dando sus frutos el arduo trabajo de esta gallina tonta y trabajadora? Como resultado, la otra gallina con ojos agudos no tiene que mover sus patas o cavar la tierra, sino que simplemente sigue tranquilamente a la gallina ciega para disfrutar de los frutos de su trabajo. A menudo, la gallina ciega desenterraba los granos antes de que su compañero de ojos penetrantes los devorara de un solo bocado.

—— "Fábula", escritor alemán Lessing (1729-1781)

El cazador, confiando en la seguridad del carro y de Yu, usa los pies de seis caballos para poner freno a Wang Liangzuo, y no trabajará duro y aligerará a la bestia fácilmente. Ahora, si se libera el beneficio del carro, done los pies de seis caballos a la guardia imperial de Wang Liang y baje a perseguir a las bestias, aunque los pies de Lou Ji no tienen tiempo de alcanzar a las bestias. Tuo Liang Ma Gu Dong, Zang Huo es más que suficiente.

--Han Fei

En el otro extremo del juego se encuentra el caso del pintor Peter Paul Rubens. En la última etapa de la carrera de pintura de Rubens, había un flujo interminable de personas que pedían sus pinturas. Así que estableció un sistema: en su gran estudio, Rubens contrató a un grupo de excelentes pintores, algunos de los cuales eran buenos pintando disfraces, otros eran buenos pintando fondos, etc. De esta manera, Rubens creó una gran línea de producción de pinturas y creó muchas pinturas al mismo tiempo. Si venían clientes importantes a visitar el estudio, Rubens echaba a los pintores contratados del estudio. Entonces, cuando el cliente mira desde el balcón, lo que ve es que Rubens está pintando a una velocidad increíble, con tal energía que se siente tan increíble. Cuando estos clientes se vayan, todos admirarán al pintor que pudo completar tantas obras maestras en tan poco tiempo.

Esa es la esencia de la Ley del Poder 7: hacer que la gente haga cosas por ti, reclamar el crédito por ti y demostrar que tienes la fuerza y el poder divinos. Si crees que es importante hacerlo todo tú mismo, nunca lograrás grandes cosas y correrás la misma suerte que Balboa y Tesla. Para poder encontrar personas con los talentos y la creatividad que le faltan, contrátelos para que trabajen para usted, ponga su nombre en la cabeza o simplemente encuentre formas de apropiarse de sus resultados para usted. De esta manera, toda su creatividad te pertenece y te conviertes en un genio a los ojos del mundo.

Hay otra forma de esta ley, que es que en lugar de parasitarse de los esfuerzos de sus contemporáneos, puede utilizar el enorme depósito de conocimiento y sabiduría acumulado por la historia. Newton llamó a esto: "De pie sobre los hombros de gigantes." Con esto, Newton quiso decir que sus inventos se basaban en los logros de otros. Newton sabía que debía gran parte de su aura de genio a la gran previsión de los científicos antiguos, medievales y renacentistas. Shakespeare también tomó prestadas tramas, personajes e incluso diálogos del historiador griego Plutarco y otros escritores, porque sabía que nadie podía igualar a Plutarco en delicadeza psicológica e ingenio verbal. Después de Shakespeare, ¿cuántos escritores se han apropiado de sus obras?

Todos sabemos que muy pocos políticos escriben sus propios discursos en estos días porque sus palabras no les harán ganar ni un solo voto. Deben su elocuencia, su ingenio y todo lo que tienen al hombre que lo hace por ellas. Otros trabajan, obtienen

crédito. La esencia de este truco es que todos pueden disfrutar del poder de tomar prestado el trabajo de otros. Así que aprende a usar los conocimientos previos y parecerás un genio, incluso si en realidad no eres más que un hábil plagiario.

Los escritores ya conocen la naturaleza humana como la palma de sus manos, sin importar los antiguos estrategas militares, los historiadores que están bien versados en la ignorancia y la ignorancia humana, o los reyes o reinas que minuciosamente manipulan el poder, su conocimiento ha sido desempolvado en la historia, solo esperándote. Ven y estudia, y así párate sobre sus hombros. Su ingenio y habilidades pueden ser tuyos, sus talentos pueden ser tuyos, y definitivamente no andarán diciéndoles a otros que no tienes ideas originales. Puedes vivir como un esclavo, cometer innumerables errores, perder tiempo y energía, simplemente tratando de hacer cosas con tu propia experiencia; a la inversa, puedes usar fácilmente la experiencia de innumerables predecesores. Como dijo Bismarck: **"Los tontos dicen que aprenden de la experiencia, pero yo prefiero beneficiarme de la experiencia de los demás".**

como y al revés

A veces no es prudente atribuirse el mérito del trabajo de otra persona: si tu poder no está del todo seguro, puede parecer que le estás atribuyendo el mérito a otra persona. Por lo tanto, tu posición de poder debe ser tan estable como el Monte Tai, para que puedas explotar los talentos de otras personas sin mostrar ningún rastro, de lo contrario solo atraerás la infamia de defraudar a los demás.

Es importante saber cuándo está bien permitir que otros compartan su crédito para sus propios fines. Es especialmente importante no mostrar tu cara codiciosa cuando tienes un jefe inmediato. La histórica visita del presidente Richard Nixon a China continental fue de hecho idea del propio Nixon en primer lugar, pero nunca podría haber sucedido si no hubiera sido por la hábil diplomacia de Henry Kissinger. Además, las cosas no habrían tenido tanto éxito si Kissinger no hubiera sido tan hábil. Sin embargo, al discutir los méritos, Kissinger ingenioso y sabio atribuyó la mayor parte del crédito a Nixon. Kissinger sabía muy bien que tarde o temprano su crédito se revelaría en los años venideros, por lo que tuvo mucho cuidado de no robar la gloria de Nixon, para que sus intereses inmediatos no se vieran dañados. Kissinger usurpó el crédito de quienes estaban en el poder debajo de él, pero generosamente dio su propio crédito a sus amos. Esa es la regla del juego.

Imágenes: Buitre

Los buitres son las criaturas más fáciles de la jungla. El trabajo duro de otros animales se convierte en su fruto, y los animales perdidos en su alimento. Tenga cuidado con los buitres que vuelan en círculos sobre su cabeza mientras trabaja duro, y trabaje con ellos, no luche contra ellos.

Afirmación autorizada:
No hay límite para el aprendizaje, y la vida es corta. La vida sin conocimiento no es vida. Así que el ingenio absoluto es sacar conocimiento de todos. Con el sudor de la frente de los demás, te ganarás la reputación de dios.

Leyes del poder 8

Deje que otros caigan en la trampa: use cebo si es necesario

Haga que otras personas se acerquen a usted, use cebo si es necesario

Cuando empujas a alguien a la acción, tomas el control de la situación.
La mejor manera de hacer esto es dejar que tu oponente se lance a la trampa y tenga que abandonar su propio plan.
Atráelo con un cebo grande, invítalo a entrar en la urna, atácalo y estarás en camino.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En la Conferencia de Viena de 1814, muchas potencias europeas se reunieron para repartirse el imperio derrocado por Napoleón. Viena es una ciudad salvaje, y el baile es la luz brillante que permanece en la memoria de la ciudad.
Sin embargo, la sombra de Napoleón se convirtió en una neblina que envolvió siempre todo el proceso de la Conferencia de Viena. Napoleón no fue finalmente ejecutado, ni fue exiliado a un lugar remoto, sino que fue enviado a la isla de Elba, no lejos de la costa de Italia.
A pesar de que Napoleón está encarcelado en una isla, este hombre audaz e inventivo todavía mantiene a todos nerviosos. Por lo tanto, Austria conspiró para asesinar a Napoleón, pero finalmente decidió rendirse porque el riesgo era demasiado grande. El irascible zar ruso Alejandro I perdió los estribos en el Congreso de Viena cuando quería menos que un pedazo de tierra polaca. Por eso, amenazó: "¡Cuidado! ¡Dejaré salir al monstruo de la jaula!". Todos sabían que Alejandro se refería a Napoleón, por lo que el ambiente de la reunión era muy tenso. Entre todos los políticos que asistieron a la Conferencia de Viena, solo el ex ministro de Relaciones Exteriores de Napoleón, Talleyrand, se mostró muy tranquilo y desaprobador, como si conociera un secreto que los demás no conocían. Mientras tanto, en la isla de Elba, la vida de Napoleón era una burla a su antigua gloria. Como "rey" de Elba, se le permitió formar una pequeña corte

que podía tener un cocinero, una criada, un pianista y cortesanos. Todo esto fue diseñado para humillar a Napoleón y parece haber funcionado.

Pero ese invierno, ocurrió una serie de eventos extraños y dramáticos que podrían haber sido escritos en una obra de teatro. Elba estaba rodeada y custodiada por barcos británicos, cuyos cañones apuntaban a todos los posibles puntos de escape de Napoleón. Sin embargo, el 26 de febrero de 1815, a plena luz del día, un barco que transportaba a 900 personas sacó a Napoleón de Elba sin que nadie lo supiera y finalmente escapó. La fuga casi imposible de Napoleón conmocionó a Europa y aterrorizó a los políticos en el Congreso de Viena. Aunque sería más seguro abandonar Europa en ese momento, Napoleón decidió regresar a Francia. Marchó hacia París con un pequeño ejército, con la esperanza de recuperar el trono. La estrategia de Napoleón funcionó. Personas de todos los ámbitos de la vida se rindieron a sus pies. Un ejército al mando del mariscal Ney partió rápidamente de París para arrestar a Napoleón, pero los soldados se volvieron contra su antiguo líder amado al verlo. Entonces Napoleón volvió a ser emperador. Los voluntarios se alistaron uno tras otro para unirse al ejército recién formado de Napoleón.

El nuevo ejército de Napoleón era invencible y toda Francia estaba en un estado de frenesí. La multitud en París también se volvió loca, y el rey francés que reemplazó a Napoleón huyó rápidamente de Francia. Durante los siguientes 100 días, Napoleón gobernó Francia, pero el frenesí disminuyó gradualmente y Francia estuvo al borde del colapso. Sus recursos estaban casi agotados y Napoleón estaba indefenso. Finalmente, en la batalla de Waterloo en junio de 1815, Napoleón fue derrotado para siempre. Esta vez, los enemigos de Napoleón aprendieron la lección: exiliaron a Napoleón a una isla llamada Santa Elena, frente a la costa occidental de África. Allí, ya no había ninguna esperanza de escape para Napoleón.

interpretar

Muchos años después, salió a la luz la verdad sobre la dramática huida de Napoleón de Elba. Antes de que Napoleón decidiera este movimiento audaz, había escuchado de sus visitantes que ahora era más popular en Francia que nunca y que Francia estaba dispuesta a abrazarlo nuevamente. Uno de los visitantes fue el general austríaco Köhler, quien convenció a Napoleón de que, si escapaba, todas las potencias europeas, incluida Gran Bretaña, agradecerían su regreso. Además, Napoleón también recibió un informe secreto de que Gran Bretaña lo dejaría escapar, por lo que, de hecho, Napoleón escapó a plena luz del día bajo la vigilancia total de Gran Bretaña.

Lo que Napoleón no sabía era que había una persona detrás de escena que estaba manipulando todo. Esta persona es su ex ministro de Relaciones Exteriores, Talleyland. La razón por la que Talleyrand hizo esto no fue para encontrar la gloria del pasado, sino para matar a la gente con un cuchillo de una vez por todas y deshacerse de Napoleón. En opinión de Talleyrand, las ambiciones de Napoleón anularían la estabilidad de Europa, por lo que se opuso al emperador hace mucho tiempo. Cuando Napoleón estaba a punto de ser exiliado a Elba, Talleyrand había expresado su oposición. Insistió en que Napoleón debería ser exiliado a lugares más remotos, de lo contrario, Europa nunca tendría paz, pero nadie lo escuchó en ese momento.

Talleyland no insistió en pedir a otros que aceptaran su opinión, por el contrario, esperó la oportunidad, operó en secreto y finalmente ganó el apoyo del Ministro de Relaciones Exteriores británico Castrelli y el Ministro de Relaciones Exteriores de Austria Metternich.

Así que los tres colocaron el cebo juntos para atraer a Napoleón para que huyera. Incluso la visita de Kohler y los susurros de promesas de restaurar la antigua gloria eran parte del plan. Como un gran jugador de cartas, Talleyrand había predicho todo de antemano. Sabía que Napoleón caería en la trampa que él tendió, y también previó que Napoleón inevitablemente conduciría a Francia a una guerra.Dadas las condiciones nacionales en declive de Francia en ese momento, la guerra solo podría durar unos pocos meses. "Prendió fuego a la casa para evitar que llegara la peste", dijo un diplomático vienés que conocía bien las manipulaciones de Talleyrand.

Puntos clave de los derechos

Cuántas veces se ha repetido un escenario similar en el largo río de la historia: líderes ambiciosos lanzan una serie de acciones audaces para llegar a la cima del poder. Pero a medida que su poder aumentaba lentamente, también se vio rodeado rápidamente por enemigos. Estos numerosos enemigos formarán alianzas, y él trabajará incansablemente para consolidar su poder, solo para colapsar inevitablemente al final. La razón de este patrón es que el líder ambicioso rara vez tiene un control total sobre la situación. No podía prever sus acciones unos pasos más adelante, ni podía prever las consecuencias de sus acciones audaces. Porque él siempre está respondiendo a los movimientos de la facción hostil en constante crecimiento, recogiendo constantemente las consecuencias no deseadas de sus propias acciones imprudentes. Su energía exuberante resulta estar en su contra.

En el ámbito del poder, debes preguntarte: si nunca siento que tengo el control, ¿por qué estoy corriendo tratando de resolver problemas y derrotar a los enemigos? ¿Por qué siempre me veo obligado a responder en lugar de liderar activamente? En realidad,

la respuesta es bastante simple: su concepto de poder es realmente incorrecto. Confundes la acción agresiva con la acción efectiva. De hecho, nueve de cada diez veces las acciones más efectivas son aquellas en las que te quedas quieto, mantienes la calma y dejas que otros caigan en la trampa que les tiendes y los atrapan. Piense a largo plazo, no en ganancias rápidas.

Recuerde: la esencia del poder es la capacidad de adelantarse, de llevar a los demás por la nariz y obligar a los oponentes y a quienes los rodean a ponerse a la defensiva. Cuando atraes a otros a una trampa, de repente tienes el control. Controlar la situación general es controlar el poder. Para ganar el control necesitas hacer dos cosas: tienes que aprender a controlar tus emociones para que no dejes que la ira te domine y, al mismo tiempo, tienes que aprender a aprovechar la irritabilidad natural de las personas cuando estás engañado. A la larga, la capacidad de convertir a otros en una trampa es un arma mucho más poderosa que tomar la iniciativa.

Echemos un vistazo más de cerca a cómo el maestro del arte, Talleyrand, logra este ingenioso truco. Primero, resistió el impulso de persuadir a los otros estadistas presentes de que Napoleón debía ser exiliado a lugares remotos. Si desea imponer su voluntad a los demás, naturalmente tratará de persuadir a los demás para que obtengan apoyo, pero hacerlo a menudo generará oposición. Pocos de los colegas de Talleyrand creían que Napoleón seguía siendo una amenaza, por lo que gastar mucha energía tratando de convencerlos solo haría que uno quedara como un tonto. Talleyrand, por otro lado, mantuvo la boca cerrada y mantuvo su semblante. Sobre todo, le tendió una trampa a Napoleón que era demasiado buena para resistir. Talleyrand era muy consciente de la debilidad y el temperamento de Napoleón, así como de su sed de gloria y la admiración de la multitud, y se aprovechó de la debilidad de Napoleón al extremo. Mientras Napoleón mordió el anzuelo, Talleyrand no necesitaba preocuparse de que Napoleón tuviera éxito y lanzara un contraataque contra él, porque nadie entendía el dilema francés mejor que él. Pero si Napoleón hubiera podido superar las dificultades que enfrentó y elegir cuándo y dónde actuar, sus posibilidades de éxito habrían sido mayores. Sin embargo, dado que Talleyrand había colocado las trampas apropiadas, el momento y la ubicación favorables estaban bajo su control total.

Cada uno de nosotros tiene un límite de energía y un límite de energía máxima durante un tiempo. Entonces, si puedes "invitarlo a la urna", entonces gastará su energía en la urna y se derrumbará. En 1905, Rusia y Japón entraron en guerra. Los japoneses han comenzado recientemente a modernizar sus barcos, por lo que la armada rusa es más fuerte. Sin embargo, al difundir información falsa y convencer a la Armada rusa de que

podían aniquilar rápidamente a la flota japonesa, el almirante Togo Heihachiro logró alejar a los barcos de la Armada rusa del puerto naval del Báltico. Sin embargo, la flota rusa no puede llegar a Japón por la ruta más rápida, debido a que la ruta marítima que ingresa al Océano Índico a través del Estrecho de Gibraltar y el Canal de Suez está controlada por los aliados británicos de Japón, por lo que la flota rusa debe sortear el Cabo de Buena. Esperanza en el extremo sur de África, y todo el viaje será más largo de más de 6.000 millas náuticas. Sin embargo, cuando la flota rusa pasó el Cabo de Buena Esperanza, los japoneses difundieron otra información, diciendo que la flota japonesa también navegaría para contraatacar. Entonces la flota rusa comenzó a estar en alerta máxima, lista para luchar en cualquier momento. Cuando la flota rusa llegó a Japón, los marineros estaban tensos y cansados, mientras que la armada japonesa esperaba trabajo. Por lo tanto, a pesar de la disparidad en la fuerza militar de la armada japonesa y la falta de experiencia en la guerra naval moderna, la armada japonesa derrotó con éxito a los flota rusa.

Otra ventaja de dejar que el oponente caiga en la red es que puede obligar al enemigo a operar en tu territorio, tal como lo hizo la flota japonesa con la flota rusa. Dejar que el enemigo entre en una posición hostil los pone de los nervios y tiende a actuar imprudentemente, cometiendo errores. **Por lo tanto, ya sea una negociación o una reunión, siempre es aconsejable atraer a la otra parte a su territorio o al lugar que elija.** Dado que usted está familiarizado con su propio territorio, y la otra parte no está familiarizada con todo lo que lo rodea, sutilmente se le pone en una postura defensiva.

La manipulación es un juego peligroso. Una vez que la otra parte sospecha que está siendo manipulada, se vuelve cada vez más difícil controlarla. Sin embargo, si permites que la otra persona se lance a la trampa y crees la ilusión de que tiene el control, no se sentirá guiada por ti, como Napoleón, que pensó que había planeado una fuga atrevida y se metió de nuevo en el juego. Como la sede del poder. Todo depende de qué tan sabroso sea el cebo. Si tus trampas son lo suficientemente atractivas, la confusión en las emociones y deseos de tus enemigos puede cegarlos de la realidad. Cuanto más codiciosos se vuelvan, más fácil será para ti atraerlos y conducirlos.

Daniel Drew, un poderoso magnate de las compras del siglo XIX, era un maestro en la manipulación del mercado de valores. Daniel Drew rara vez tomó acción directa cuando deseaba comprar o vender una acción, para manipular el mercado hacia arriba o hacia abajo. Uno de sus trucos: se escabullía a un club de miembros cerca de Wall Street, fingiendo estar de camino al mercado de valores. Entonces sacaba el pañuelo de seda roja que acostumbraba llevar para secarse el sudor de la frente, y en ese momento caía

una nota del pañuelo, y Daniel Drew fingía no darse cuenta. Eso siempre emociona a los miembros del club que quieren saber qué sigue para él. Saltarían para revisar los recibos que parecían contener información privilegiada sobre el comercio de acciones, y difundirían la información privilegiada, y los miembros comprarían o venderían las acciones una tras otra. De esta forma, todo queda bajo el control de Daniel Drew.

¿Por qué sudar cuando puedes dejar que otras personas caven sus propias tumbas? Los carteristas son los mejores en el uso de este truco. La clave para un carterista exitoso es averiguar en qué bolsillo está la billetera. Los carteristas experimentados tienden a recoger sus ganzúas en las estaciones de tren u otros lugares con letreros de "Cuidado con los carteristas". Porque los transeúntes que vean el eslogan definitivamente tocarán sus billeteras para asegurarse de que no se pierdan. Para los carteristas que ya lo están mirando, esto es tan fácil como atrapar una tortuga en una urna. Algunos carteristas incluso colocan carteles que dicen "Cuidado con los carteristas" para garantizar una escapada tranquila. Cuando dejes que tus oponentes se enamoren de ti, hazles saber que estás detrás. Abandonas el engaño y aprendes a manipular descaradamente, y los efectos psicológicos de esto son profundos: porque una persona que puede hacer que otros caigan en su trampa es poderosa y hay que temerla.

El gran artista y arquitecto renacentista Philippe Brunelleschi fue un maestro en esto. Es muy bueno para hacer que otros lo acomoden automáticamente y lo usen como una señal de poder. En una ocasión, fue contratado para restaurar la cúpula de la Basílica de Santa María del Feo en Florencia. Esta tarea de ingeniería es importante y prestigiosa. Pero cuando el gobierno de la ciudad contrató a un arquitecto llamado Ghiberti para trabajar con Brunelleschi, el gran artista comenzó a meditar. Sabía que Ghiberty había obtenido el trabajo a través de conexiones y obtendría la mitad del crédito sin hacer nada. Cuando el proyecto llegó a un punto crítico, Brunelleschi de repente contrajo una misteriosa enfermedad y no pudo seguir trabajando. Así que señaló a los funcionarios de la ciudad que, dado que se contrató a Ghiberty, debería completar el proyecto de forma independiente. Pronto quedó claro que Djiberti era un inútil. Los funcionarios del gobierno no tuvieron más remedio que apelar a Brunelleschi. Pero Brunelleschi los ignoró e insistió en que Ghiberti debería poder completar el proyecto, hasta que los funcionarios del gobierno finalmente se dieron cuenta del problema y despidieron a Ghiberti. Milagrosamente, Brunelleschi se recuperó en pocos días. Brunelleschi no necesitaba perder los estribos ni hacer el ridículo, simplemente sacó el golpe de gracia de "hacer que otras personas te acomoden" para resolver el problema.

Si en un momento enfatizas que es una cuestión de dignidad, que la gente te tiene que acomodar, y lo logras, lo seguirán haciendo aún después de que dejes de exigir.

Imágenes: trampa de miel del cazador de osos
Los cazadores de osos nunca persiguen a su presa, porque una vez que un oso sabe que lo persiguen, es casi imposible cazarlo, y una vez que un oso está acorralado, puede volverse extremadamente feroz. En cambio, el cazador no tiene que gastar energía ni arriesgar su vida persiguiendo al oso, solo necesita usar la miel como cebo, poner una trampa y esperar a que el oso caiga en la trampa.
Afirmación autorizada:
Un buen luchador espera que venga el enemigo, pero no viene solo, este es el principio del vacío y la autosuficiencia. Si atraes al enemigo para que venga, el enemigo estará vacío, y si no vienes, estarás lleno de fuerza. Atacar al débil con el lleno no es diferente de golpear un huevo con una piedra.

—— "Estrategia de Bing"

como invertir
En términos generales, es una estrategia más sabia dejar que otros te alcancen sin aliento, pero también hay algunos ejemplos de lo contrario. Tienes que tomar la iniciativa para atacar al enemigo rápidamente y frustrar al oponente. Toma la iniciativa para atacar sin esperar a que el enemigo se lance a la trampa, y difunde el asunto, para ganar ventaja. **Un ataque rápido puede disuadir al enemigo, obligando al oponente a reaccionar sin tener tiempo para pensar y planificar.** Sin tiempo para pensar, el juicio puede ser erróneo y verse obligado a jugar a la defensiva. Esta estrategia es diferente de la estrategia del cebo, pero el efecto es el mismo, que es forzar al enemigo a responder de acuerdo a tu diseño.
Tanto Burya como Napoleón eran buenos disuadiendo y controlando con rapidez. La acción rápida e incognoscible es aterradora y desmoralizadora. Tienes que elegir tus tácticas de acuerdo a la situación. Si tienes mucho tiempo y sabes que tú y el enemigo están igualados, agota la fuerza de tu oponente haciéndolo caer en su trampa. Si el tiempo está en tu contra y tu enemigo es más débil que tú, esperar le dará a tu oponente la oportunidad de recuperarse, por lo que no debes darle la oportunidad de respirar y atacar rápidamente para que el enemigo no tenga a dónde escapar. Como dijo el campeón de boxeo Joe Lewis: "Puede correr, pero no puede esconderse".

Cuando cebo un ciervo, no le disparo a la primera cierva que viene a oler, espero hasta que la manada se haya acercado.

— Bismark

Ley del poder 9

Ganar por acción, no por debate

Gane a través de sus acciones, nunca a través de argumentos

Las victorias que pensabas que podías ganar con la retórica resultaron ser victorias costosas.
Aunque sus argumentos fuerzan un cambio temporal en el punto de vista de otra persona, el resentimiento y la malicia que despierta pueden ser intensos y duraderos.
No hace falta decir que las acciones son más convincentes, más capaces de ganarse el apoyo de los demás y más poderosas. ¡Simplemente actúe, no necesita explicación!

contra la ley

Caso clásico

En 131 a. C., el cónsul romano Macino sitió la ciudad griega de Pérgames y descubrió que su ejército necesitaba un martillo para romper las murallas de la ciudad. Unos días antes, Macino había visto dos pesados mástiles en los muelles atenienses y ordenó que se enviara de inmediato el más grande. El armero ateniense que recibió la orden pensó que lo que el cónsul quería en realidad era uno más corto, por lo que discutió interminablemente con el soldado que entregó la orden. El armero le dijo al ordenanza que los más cortos eran mejores para romper paredes y, de hecho, más fáciles de transportar.
Los soldados advirtieron a los armeros que sus superiores eran indiscutibles. Pero el armero siguió insistiendo en que el mástil más corto era más adecuado para la máquina que estaba construyendo, e incluso dibujó dibujo tras dibujo para demostrar que el ordenanza no sabía nada al respecto y que él era el único experto. El ordenanza, que conocía bien el carácter de Macino, finalmente convenció al armero de que dejara de lado sus conocimientos profesionales y lo convenciera de que sería mejor obedecer la orden.
Después de que el ordenanza se fue, el armero todavía estaba pensando en ello, preguntándose: "¿De qué sirve obedecer una orden que conducirá al fracaso?" Así que el armero finalmente decidió enviar el mástil más corto, y estaba convencido de que el el cónsul encontraría más útil un mástil más corto y lo recompensaría con justicia.
Cuando llegaron los mástiles cortos, Macinus pidió a los soldados que explicaran por qué sucedió esto. Luego, el soldado describió cómo el armero había discutido sin cesar por el mástil corto, aunque finalmente prometió enviar el más grande. Macino estaba tan furioso que ya no podía concentrarse en cómo tomar la ciudad y derribar las

murallas ante la llegada de los refuerzos enemigos. Todo en lo que podía pensar era en el armero arrogante. Macinus luego ordenó que le trajeran al armero de inmediato.
A los pocos días llegó el armero. Volvió a explicarle al cónsul con deleite por qué había enviado el mástil corto. El armero siguió y siguió repitiendo las mismas frases que él y el ordenanza le habían explicado, y que en tales asuntos sería prudente seguir los consejos de los expertos. Atacar con el mazo corto que envió no defraudará al Arconte. Cuando Macinus terminó de hablar, hizo desnudar al armero frente a los soldados y lo golpeó hasta matarlo con un palo.

interpretar

El armero antes mencionado, cuyo nombre no consta en la historia, pasó su vida diseñando mástiles y columnas, y fue considerado el mejor armero de la ciudad que se destacó en este arte. Sabía que tenía razón: el carnero más corto era más rápido y más fuerte. Más grande no es necesariamente mejor. Es cierto que el Cónsul pudo entender la lógica fáctica de lo que dijo, y finalmente entender que la ciencia es neutral, y por una buena razón. Pero, ¿cómo podía el Arconte mantener su ignorancia cuando el Armero presentaba diagramas detallados para explicar la teoría detrás del consejo?
El armero era un ejemplo típico del hombre polémico que vemos por todas partes. Un hombre polémico no comprende que las palabras nunca son neutras, ni que discutiendo con los altos cargos tiene el efecto de atacar la inteligencia de los más poderosos que él. Son completamente inconscientes de con quién están tratando. **Todo el mundo cree que tiene razón, y las palabras rara vez persuaden a otros para que cambien de posición. Por tanto, el razonamiento argumentativo de un polemista equivale a tocar el piano contra una vaca.** Cuando los polemistas están acorralados, solo argumentan con más vigor, lo que equivale a cavar su propia tumba. De nada sirve tener la elocuencia de Sócrates si haces sentir a la otra parte que su inteligencia es débil y que no está seguro de sí mismo.

Ameses ascendió al trono. Nació en un pequeño pueblo llamado Hughes y saltó a la fama en Sais. Al principio fue despreciado por los arrogantes egipcios debido a su pobre origen, pero luego se ganó los corazones de los egipcios por su ingenio en lugar de su dureza.
Entre sus innumerables tesoros se encontraba un pediluvio de oro en el que él y sus invitados solían lavarse los pies. Un día rompió el pediluvio, y con su material hizo una estatua del dios, que colocó en la ciudad donde creyó más conveniente. Los egipcios llegaron a adorar frente a la estatua en una corriente interminable, expresando su profunda reverencia. Al escuchar los efectos del ídolo, Ameses convocó un consejo y reveló la verdad: el ídolo adorado había sido una vez un pediluvio, utilizado para lavar los pies, escupir e incluso orinar. Dijo que en realidad era así, una vez un plebeyo y ahora un rey. Dado que todos pueden adorar la palangana remodelada, lo mejor es respetarlo y amarlo, un rey que nació como un plebeyo. De esta manera, los egipcios finalmente obedecieron y lo aceptaron como rey.

—Historia, Heródoto (siglo V a. C.)

No se trata simplemente de evitar discusiones con tu jefe. Cada uno de nosotros nos creemos maestros en el campo de las opiniones y los argumentos morales, por lo que hay que tener cuidado y aprender a justificar las ideas indirectamente.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En 1502, en Florencia, Italia, se instaló un enorme bloque de mármol en la galería de obras de la Basílica de Santa María del Feo. El mármol habría sido una fina pieza de piedra tallada, pero un mal tallador había cortado por error un agujero donde deberían haber sido talladas las piernas de la figura, convirtiéndolo esencialmente en un desperdicio. Soderini, el alcalde de Florencia, quiso encomendar a Leonardo da Vinci y a otros maestros que tallaran para salvar la piedra, pero todos pensaron que la piedra había sido completamente destruida, por lo que tuvo que desistir. Entonces, a pesar de gastar mucho dinero, hubo que dejar la piedra acumulando polvo en un rincón oscuro de la iglesia.

El asunto quedó ahí hasta que unos amigos de Miguel Ángel en Florencia decidieron escribir al gran artista que entonces vivía en Roma para pedir ayuda. Afirman que esta piedra todavía excelente solo estaba disponible para Miguel Ángel. Después de que Miguel Ángel llegara a Florencia, inspeccionó esta pieza de mármol y llegó a la conclusión de que siempre que se ajuste la postura original de la estatua y se cubran las partes dañadas, en realidad se puede tallar una hermosa estatua de una figura. Soderini argumentó que era una pérdida de tiempo, ya que pensó que nadie podía salvarse, pero Soderini finalmente accedió a dejar que el artista lo intentara. Miguel Ángel decidió tallar una estatua de un joven David con una honda en la mano.

Unas semanas más tarde, Miguel Ángel estaba dando los últimos toques a la estatua cuando Soderini entró en el estudio. Soderini pensó que era un conocedor y comenzó a examinar detenidamente la colosal obra, diciéndole a Miguel Ángel que pensaba que era una gran obra maestra, pero que, a su juicio, la nariz de la figura parecía demasiado larga. Miguel Ángel se dio cuenta de que Soderini estaba parado justo debajo de la colosal estatua, por lo que su campo de visión era inexacto. No dijo una palabra, solo le hizo señas a Soderini para que subiera la cornisa con él. Cuando llegó a la nariz, Miguel Ángel recogió la lima y algunas virutas de mármol de la tabla de madera. Soderini estaba de pie en la plataforma unos pasos más abajo, y Miguel Ángel comenzó a golpear suavemente con una lima, dejando que las astillas de piedra cayeran de sus manos poco a poco. De hecho, el archivo no había tocado la nariz en absoluto, y no le había hecho ningún cambio, solo pretendía estar tratando de corregirlo. Después de

unos minutos de posturas, Miguel Ángel se hizo a un lado y dijo: "Ahora míralo". Soderini respondió: "Lo prefiero así, tú le das vida".

interpretar

Miguel Ángel sabía que si cambiaba la forma de la nariz, podría destruir toda la estatua. Sin embargo, Soderini fue el patrocinador y se enorgullecía de su juicio estético. Al discutir con tal figura y ofenderlo, Miguel Ángel no solo no ganaría nada, sino que también podría poner en peligro los negocios futuros. Así que es prudente no discutir con eso. La solución fue cambiar el campo de visión de Soderini (para acercarlo a la nariz) sin que él se diera cuenta de que esa era la causa de su percepción errónea.

Esta es la suerte de las generaciones futuras.Miguel Ángel encontró una buena manera de mantener la perfección de la estatua, y al mismo tiempo hizo creer a Soderini que mejoró la estatua. **Ese es el doble poder de ganar por acción, no por argumentos: no ofendes a nadie, y tu punto es sostenido y validado.**

puntos de poder

En el ámbito del poder, debes aprender a juzgar los efectos a largo plazo de tus acciones en otras personas. El problema de tratar de probar un punto o ganar a través de una discusión es que, al final, nunca puedes estar seguro de qué es exactamente lo que influye en la persona con la que estás discutiendo. Tal vez estén de acuerdo con usted de forma cortés en la superficie, pero lo odien profundamente en sus corazones; tal vez lo que dijo los ha ofendido sin darse cuenta, y las palabras pueden interpretarse arbitrariamente de acuerdo con el estado de ánimo y la inseguridad de la otra parte en ese momento. Incluso los mejores argumentos carecen de base sólida, porque todos desconfiamos de ella debido a la variabilidad del lenguaje. Piénselo, ¿no volvemos a menudo a nuestro punto de vista original después de estar de acuerdo con la declaración de una persona? Todo es cuestión de costumbre.

Debes entender: las palabras no valen nada. Todo el mundo sabe que en el fragor de una discusión podemos decir cualquier cosa en apoyo de una afirmación. Citamos la Biblia y presentamos estadísticas no verificables. ¿Quién se dejaría persuadir por semejante tontería? Se puede ver que las acciones y demostraciones son mucho más poderosas y significativas. El hecho está justo frente a nosotros que podemos ver "sí, la nariz de la estatua se ve exactamente ahora". Sin palabras ofensivas, sin posibles interpretaciones erróneas, sin nadie que discuta las pruebas presentadas. Como decía Gracián: "La verdad se suele ver, pocas veces se escucha".

Sir Christopher Wren fue una figura del Renacimiento inglés. Es competente en matemáticas, astronomía, física y psicología. Sin embargo, durante su larga carrera

como el arquitecto más famoso de Inglaterra, sus patrocinadores arquitectónicos le pedían a menudo que hiciera cambios poco realistas en sus diseños. Ni una sola vez Sir Christopher Wren se ofendió con sus patrocinadores discutiendo con ellos. Siempre tiene otras formas de probar su punto.

En 1688, Sir Wren diseñó un magnífico ayuntamiento para la ciudad de Westminster. Pero el alcalde no estaba satisfecho, de hecho, el alcalde estaba preocupado por el diseño del ayuntamiento. Le dijo a Sir Wren que temía que el tercer piso no fuera seguro y que colapsara en su totalidad, aplastando su oficina en el segundo piso. Por lo tanto, el alcalde le pidió a Sir Wren que agregara dos pilares de piedra para sostenerlo. Sir Wren, un destacado arquitecto, sabía muy bien que los temores del alcalde eran pura tontería. Pero aún construyó dos pilares de piedra de acuerdo con la solicitud del alcalde. El alcalde está muy agradecido por ello. No fue hasta muchos años después que los trabajadores vieron en los altos andamios que estos pilares de piedra no llegaban en absoluto al techo.

El pilar es una ilusión, pero permite que ambas partes obtengan lo que quieren: el alcalde puede respirar aliviado y la posteridad sabrá que el diseño original de Sir Wren fue un éxito y que el pilar era innecesario. El poder de poner sus ideas en acción es que su oponente no necesita protegerse y, por lo tanto, está abierto a la persuasión. Permitirles sentir lo que tienes que decir es mucho más poderoso que discutirlo.

Jruschov de la antigua Unión Soviética fue interrumpido una vez por una audiencia emocionada durante un discurso en el que criticaba los crímenes de Stalin. La audiencia preguntó a Jruschov en voz alta: "Eres un colega de Stalin, ¿por qué no lo detuviste en ese momento?" Jruschov obviamente miró hacia abajo a la audiencia, gritó en voz alta: "¿Quién dijo eso hace un momento?" Nadie levantó la cabeza. manos, y nadie se atrevía a moverse. Después de unos segundos de este tenso silencio, Jruschov finalmente dijo en un tono suave: "Ahora sabes por qué no lo detuve". mientras hubiera la más mínima señal de rebelión, no escaparía a la pena de muerte. En cambio, deje que la audiencia sienta cómo fue enfrentarse a Stalin, para que la audiencia pueda sentir el miedo y la ansiedad que enfrentó en ese momento. Tal demostración da en el quid del problema, y no hay necesidad de demasiado debate.

La persuasión más poderosa es algo simbólico más allá de la acción. El poder de este simbolismo radica en el hecho de que puedes hacer que tus intenciones sean entendidas por todos sin palabras. Puede ser una bandera, una apoteosis o un monumento a un evento emotivo. En 1975, Kissinger e Israel negociaron para discutir la devolución de parte del territorio del desierto del Sinaí que Israel había capturado en la guerra de 1967. Cuando las negociaciones llegaron a un punto muerto, Kissinger

anunció repentinamente la suspensión de la tensa reunión de negociación y decidió hacer turismo.

Kissinger visitó la antigua ciudadela del Mossad. Los israelitas saben que en el año 73 aC, 700 guerreros judíos no sucumbieron al asedio del ejército romano, se suicidaron colectivamente en este castillo y murieron heroicamente. Los israelíes captaron de inmediato el mensaje de la visita de Kissinger: Kissinger estaba condenando indirectamente los suicidios masivos de Israel. Si bien la visita en sí misma no hizo cambiar de opinión a los israelíes, tal visita, mucho más que una advertencia directa, haría que Israel tomara el tema más en serio. Símbolos como estos tienen un gran significado emocional.

Cuando busca objetivos o protege derechos, a menudo es necesario tomar la ruta indirecta. También tienes que elegir tus campañas con mucho cuidado. A la larga, si otras personas están de acuerdo o no, no es muy importante, tal vez el tiempo y su experiencia eventualmente les permitan comprender tus intenciones, entonces la mejor solución es: no tienes que preocuparte por cómo demostrarles, sálvate a ti mismo. la energía y salir con facilidad.

como invertir

Los argumentos retóricos tienen un gran efecto en el reino del poder, es decir, cuando te pillan haciendo trampa o mintiendo, los argumentos verbales pueden ayudarte a desviar la atención y tapar tu paradero. En tales casos, le conviene argumentar con fuerza. Involucrar a la otra parte en el debate distrae a todos de su comportamiento fraudulento. Si te han pillado mintiendo, cuanto más emocional y asertivo parezcas, menos probable es que estés mintiendo.

Este truco ha ayudado a muchos estafadores a salirse con la suya. En un caso, Rusty, el supermentiroso, vendió una caja a estafadores de todo el país que, según él, podía copiar papel moneda. Después de que todos se enteraron de que habían sido engañados, la mayoría optó por no llamar a la policía, para que el asunto no se hiciera público y se avergonzaran. Pero hay un sheriff Richard del condado de Remson, Oklahoma, que no es alguien que pueda aceptar que le engañen $10,000. Una mañana rastreó el hotel donde se alojaba Rusty en Chicago.

dios y abraham

Dios Todopoderoso prometió no tomar el alma de Abraham a menos que Abraham se lo pidiera. Al final de la vida de Abraham, Dios decidió llevárselo. Envió un ángel disfrazado de anciano, se detuvo frente a la puerta de Abraham y dijo: "Abraham, quiero algo de comer". Abraham se sorprendió al escuchar esto y gritó: "Como tú, sería mejor morir". que vivir!" Como Abraham siempre tenía comida en casa para dar a los transeúntes, trajo al anciano un plato de caldo rociado con pan rallado.

El anciano se sentó y comió laboriosamente. Una vez, cuando recogió la comida, se cayó y se derramó por todo el piso. "Oh, Abraham", dijo el anciano, "¡dame de comer!" Abraham tomó la comida de la mano del anciano, la levantó hasta la boca del anciano, pero la comida se deslizó hacia abajo y cubrió la barba y el pecho del anciano. "Viejo, ¿cuántos años tienes?", exclamó Abraham: "¡Oh Dios, nuestro Señor! Si llego a la edad de este anciano y caigo en su situación actual, ¡por favor, llévame lejos!" Abraham tan pronto como se dijo, Dios tomó posesión de su alma.

——"Genio: Sabiduría y estrategias árabes"

Cuando Rusty escuchó un golpe y abrió la puerta, vio que le apuntaban con un arma. "¿Qué pasó?" Rusty preguntó con calma. "Hijo de puta, engáñame con esa maldita caja y te voy a matar", gruñó el sheriff. Entonces Rusty fingió estar confundido y dijo: "¿Quieres decir que esa caja no se puede usar?" El sheriff respondió: "Sabes que no se puede usar". "Pero es imposible", dijo Rusty. Dijo: "Esa caja no puede ser inutilizable, ¿lo estás haciendo correctamente?" El sheriff respondió: "Hice exactamente lo que me dijiste". "No, debes haber cometido un error en alguna parte", respondió Rusty. Mientras los dos discutían en círculos, el arma del sheriff fue bajando lentamente.

Rusty luego procedió a la segunda etapa de su estrategia de argumento: comenzó a desconcertar completamente al Sheriff balbuceando largos detalles técnicos sobre cómo operar la caja. El sheriff parecía cada vez menos seguro y los argumentos eran menos contundentes. "Bueno", dijo Rusty, "te devolveré tu dinero de inmediato y te daré instrucciones por escrito sobre cómo operar la máquina, e iré a Oklahoma para asegurarme de que tu máquina funcione correctamente". Entonces no tendrás nada que perder." El sheriff asintió a regañadientes. Rusty intentó apaciguarlo por completo y le entregó al sheriff 100 billetes de 100 dólares para pasar un fin de semana divertido en Chicago. El sargento, que se había calmado, se fue con un poco de confusión. Durante los siguientes días, Rusty miró cuidadosamente el periódico todas las mañanas y finalmente vio las noticias que había estado esperando; un breve artículo informaba que el sheriff Richard había sido arrestado y encarcelado por usar billetes falsos. Rusty ganó la discusión y el sheriff nunca más lo acosó.

Imágenes: balancín

Las personas que discuten suben y bajan, suben y bajan, se bloquean rápidamente, bajan del balancín, muéstrales lo que quieres decir, no los eches ni los presiones, pero mantenlos en alto, deja que la gravedad los traiga suavemente de vuelta a la superficie.

Afirmación autorizada:

No trenzar. No hay nada que discutir, solo los resultados para probarlo.

—Benjamin Disraeli, primer ministro británico (1804-1881)

Ley del poder 10

Evite los infelices y desafortunados

Infección: evite a los infelices y desafortunados

Morirás por los efectos de las trágicas desgracias de otras personas: los estados emocionales son tan contagiosos como las enfermedades.
Tal vez sientas que estás ayudando a una persona que se está ahogando, pero solo te estás preparando para el desastre.
Las personas desafortunadas a veces causan su propia desgracia y te la transmitirán a ti. Debes mantenerte alejado de ellos e ir con personas felices y afortunadas.

contra la ley

Caso clásico

Nacida en Irlanda en 1818, Mary Gilbert llegó a París en la década de 1840 y comenzó a ganarse la vida como bailarina e intérprete. Tomó el nombre artístico de Laura Montez y afirmó ser una bailarina gitana de España porque su madre era de ascendencia española. En 1845, la carrera de Laura Montez comenzó a decaer y, para sobrevivir, se convirtió en cortesana de la alta sociedad parisina y pronto se convirtió en una de las mejores.
Solo había una persona que podía salvar la carrera de bailarina de Laura Montez en ese momento, y era el propietario y crítico de arte del periódico de mayor circulación en Francia en ese momento: Alexandre Dugarry. Así que Laura Montez decidió perseguir a Alexander Dugarry y hacerlo caer bajo su falda granada. Después de investigar los hábitos de vida de Alexander Dugarry, Laura Montez descubrió que Dugarry salía a montar a caballo todas las mañanas. Y ella misma era una excelente jockey. Un día, Laura Montez también salió a montar a caballo por la mañana y se "encontró" con Dugarry. Los dos han estado montando juntos todos los días desde entonces, y unas semanas después, Laura Montez se mudó al apartamento de Dugarry.
Los dos vivieron felices por un tiempo y, con la ayuda de Dugari, Laura Montez comenzó a revivir su carrera como bailarina. A pesar del daño a su estatus social, Dugarry todavía les dijo a sus amigos que se casaría con Laura Montez en la primavera. Pero Laura Montez nunca le mencionó a Dugarry que se fugó con un inglés cuando tenía 19 años y todavía está legalmente casada. Aunque Dugari estaba profundamente enamorado, su vida comenzó a decaer.
La suerte en la carrera de Dugarry comenzó a decaer y sus amigos influyentes lo rechazaron gradualmente. Una noche, Dugarry fue invitado a un banquete al que asistieron algunos de los jóvenes más ricos de París. Laura Montez también quiso asistir, pero Dugarry se negó, y esta fue su primera pelea. Dugarry asistió solo al

banquete, se emborrachó mucho e insultó a un crítico de arte muy influyente, Beauvalon, quien pudo haber criticado a Laura Montez. A la mañana siguiente, Povalon retó a duelo a Dugari. Povallon es uno de los pistoleros más poderosos de Francia. A pesar de los mejores intentos de Dugarry por disculparse, el duelo siguió adelante. Como resultado, Dugari fue asesinado a tiros. Así terminó la vida de uno de los jóvenes más prometedores de la sociedad parisina. Al final, Laura Montez abandonó Francia consternada.

En 1846, Laura Montez llegó a Munich. Está decidida a cortejar al rey Luis de Baviera. Laura Montez descubrió que la mejor manera de acercarse a Ludwig era a través de su ayuda de cámara, Rehenberg. El escudero era lujurioso por naturaleza. Entonces, un día, mientras Rehenberg estaba desayunando en una cafetería al aire libre, Laura Montez "accidentalmente" se cayó de la silla de su caballo y cayó a los pies de Rehenberg. Leichenberg la ayudó a levantarse rápidamente, y en el momento en que levantó a Laura Montez, quedó abrumado por su belleza. Rehenberg prometió presentar a Laura Montez al rey Ludwig.

Entonces Rehenberg arregló que el rey recibiera a Laura, pero cuando Laura llegó a la sala de espera, escuchó al rey decir que estaba demasiado ocupado para recibir a extraños que buscaban favores. Así que Laura empujó a los guardias y entró desesperadamente en las cámaras del rey. En el proceso, la ropa en el pecho de Laura fue arrancada (tal vez fue hecho por uno de los guardias, o tal vez fue él mismo), y Laura fue tan desvergonzada que sus senos quedaron expuestos, lo que sorprendió a todos extremadamente. De esta forma, Laura finalmente se ganó la audiencia del rey. Cincuenta y cinco horas después, Laura hizo su debut en el escenario bávaro. A pesar de las críticas favorables, no pudo evitar que el rey organizara más actuaciones para ella.

El propio rey Ludwig describió haber sido "tentado por la magia" de Laura. Hizo apariciones públicas con Laura del brazo y le compró un apartamento en el bulevar más concurrido de Munich. Aunque se sabía que Ludwig era tacaño y no sensual, comenzó a darle a Laura regalos de todo tipo y a escribirle poemas. Ahora Laura es la amante predilecta, fama y fortuna de la noche a la mañana.

Así que Laura comenzó a sentirse mareada. Un día, cuando estaba montando a caballo, un anciano cabalgaba frente a ella, la velocidad era demasiado lenta y le bloqueaba el camino para que no pudiera adelantarla. Entonces Laura azotó al anciano con un látigo. En otra ocasión, cuando Laura salió a caminar con su perro, su perro comenzó a atacar a un peatón porque no tenía correa y, en lugar de alejar al perro, Laura azotó al peatón con la correa. Incidentes similares ofendieron a los ciudadanos de Baviera, que de otro

modo no estaban entusiasmados, pero Ludwig apoyó a Laura e incluso la convirtió en ciudadana bávara. El séquito de Ludwig trató de despertarlo sobre los peligros de la relación, pero los que criticaron a Laura fueron despedidos de inmediato.

Los bávaros que una vez amaron a su rey ahora le faltan el respeto descaradamente, pero Ludwig aún obstinadamente canonizó a Laura como condesa y construyó un palacio para ella, lo que le permitió involucrarse en la política y participar en los asuntos estatales. A partir de entonces, Laura se convirtió en la persona más poderosa del país. Su influencia en el gabinete del rey continuó expandiéndose y trató a otros ministros con arrogancia. Como resultado, las rebeliones comenzaron a estallar en todo el país. La nación que alguna vez fue pacífica estaba al borde de la guerra civil, y los estudiantes de todas partes gritaban "¡Fuera, Laura!"

En febrero de 1848, Ludwig finalmente no pudo resistir la presión. Con gran pena ordenó a Laura que abandonara inmediatamente Baviera. Laura estuvo de acuerdo, pero solo después de que le pagaron lo suficiente. Durante las siguientes cinco semanas, los bávaros dirigieron su ira contra su otrora amado rey. En marzo del mismo año, el rey Ludwig se vio obligado a abdicar.

Laura emigró a Inglaterra. Lo que más necesita es una posición social decente. Aunque está casada (todavía no está divorciada del inglés con el que se casó hace años), Laura todavía tiene la vista puesta en George Trafford Heald, un joven oficial prometedor, y su padre era un abogado muy influyente. Aunque Hilde es 10 años más joven que Laura y podría haber elegido a una chica joven, hermosa y rica como su esposa en la clase alta británica, Hilde todavía está enamorada de Laura. Se casaron en 1849. Pronto, Laura fue arrestada por bigamia. Sin derecho a fianza, Laura e Hilde huyeron a España. Allí se pelearon violentamente. En un momento, Laura apuñaló a Hilde con un cuchillo. Finalmente, Laura ahuyenta a Hilde. Hilde regresó a Inglaterra y se encontró con que había perdido su puesto militar y era rechazado por la sociedad, por lo que emigró a Portugal y vivió una vida pobre. Unos meses más tarde, Hilder puso fin a su corta vida en un accidente de naufragio. Años después, el hombre que publicó la autobiografía de Laura Montez también quebró.

En 1853, Laura Montez emigró a California. Allí se casó con un hombre llamado Pat Hull. Su relación fue tan tormentosa como la de Laura con otros hombres, y finalmente Laura dejó Hull por otro hombre. Hull comenzó a beber mucho, cayó en una profunda depresión y murió cuatro años después, todavía muy joven.

A la edad de 41 años, Laura renunció a su ropa fina y comenzó a creer en Dios. Con un vestido blanco sencillo y un tocado blanco con aros, recorre los Estados Unidos dando conferencias sobre temas religiosos. Dos años después, en 1861, murió Laura.

interpretar

Laura seduce a los hombres con su encanto, los domina y los controla más allá del ámbito del sexo, y es por la fuerza de su personalidad que sus amantes se vuelven locos por ella. Los hombres se sintieron atraídos por su remolino, confundidos y molestos, pero al mismo tiempo se sintieron más vivos y vivos por la intensidad emocional que despertó Laura.

Como una infección, el problema surgió con el tiempo. Los estados de ánimo naturalmente inestables de Laura comienzan a afectar el estado de ánimo de su amante, y finalmente se encuentran en sus problemas. Y su vínculo emocional con Laura hace que quieran ayudarla, pero nadie puede ayudar a Laura, porque sus problemas son demasiado profundos, y una vez que estos amantes se identifican con sus problemas, están acabados. Ya se encontrarían envueltos en conflictos, y el contagio se extendería entre sus familiares y amigos o, como Ludwig, por todo el país. La única solución es cortar el contacto con Laura, de lo contrario será difícil escapar de un destino trágico.

El tipo de personalidad contagiosa no se limita a las mujeres, no tiene nada que ver con el género, sus raíces son internas. La inestabilidad que siembran hacia el exterior invita al desastre para ellos mismos. Es casi un deseo impulsivo de perturbar, de perturbar la situación. **Podrías pasarte la vida estudiando la psicopatología de las personalidades contagiosas, pero no pierdas el tiempo molestándolos, solo necesitas aprender la lección y salir del camino.** Cuando sospeche que está tratando con un patógeno, no intente ayudar o referir a la persona a sus amigos, o estará rodeado. Huye de estos patógenos, o sufre las consecuencias.

Ese Cassius tiene una cara delgada, piensa demasiado... No sé a quién más debería evitar, como ese Cassius tacaño... Esa persona siempre es incómoda y arrogante al mismo tiempo, por lo que es muy peligrosa. .

— Julio César, Shakespeare

nueces y torre del reloj

El cuervo voló hasta una torre de reloj con una nuez en la boca, pero la nuez cayó en el hueco y escapó por casualidad. Luego, la nuez elogió la imponente belleza de la pared y el fuerte sonido de la campana, con la esperanza de obtener el apoyo. de la pared refugio. Continuó: "No llegué a la sombra de los árboles, ni al fondo de las hojas caídas, pero por favor no me abandonen. Cuando me atraparon en la boca del cuervo, juré que si escapaba, Moriría en un Pasar el resto de tu vida en un pequeño agujero." Después de escuchar esto, la pared se conmovió mucho, sintió lástima en su corazón y accedió a dejar que las nueces se asentaran donde cayeron. Pronto la nuez se partió y sus raíces alcanzaron las grietas de la piedra, apartándola del camino. Sus brotes crecen vigorosamente hacia arriba y pronto crecen más allá del edificio. Al mismo tiempo, las raíces se estiraron más y más gruesas, comenzaron a empujar la pared de piedra y obligaron a la piedra vieja a dispersarse. El muro de piedra lo lamentó, pero ya era demasiado tarde, lamentó por un tiempo el motivo de su destrucción, y luego se derrumbó.

——Da Vinci

puntos de poder

Hay algunos de nosotros que somos menos afortunados que los que nacimos con las circunstancias, y debemos hacer lo que podamos para ayudar y simpatizar. Pero también hay personas que no nacen infelices o infelices, se autodestruyen debido a su propio comportamiento destructivo y su efecto destructivo en los demás. Si podemos mejorarlos o cambiar sus patrones de comportamiento, eso es algo realmente importante. Pero lo más probable es que sus modelos nos invadan y nos cambien. La razón es simple: las personas son muy susceptibles al estado de ánimo y las emociones de quienes las rodean, e incluso a la forma de pensar.

Las personas infelices o irremediablemente inestables son especialmente contagiosas porque sus personalidades y emociones son muy intensas. A menudo se presentan como víctimas, por lo que es difícil ver que sus desgracias son autoinfligidas en primer lugar. Entonces, antes de llegar a la verdadera naturaleza de su problema, estás infectado.

Tienes que entender: **en Game of Thrones, los amigos que haces son muy importantes. El riesgo de hacerte amigo de personas patógenas es que pierdes un tiempo y una energía valiosos tratando de liberarte.** Además, debido a que hace tales amigos, también atraerá miradas extrañas de los demás, y esto lo angustiará, así que nunca subestime el peligro de infección.

Hay muchos tipos de personas patógenas a las que hay que prestar atención, pero una de las menos evidentes es la insatisfecha crónica. Casio, el conspirador romano contra Julio César, siempre estuvo descontento debido a los celos profundamente arraigados. Simplemente no podía soportar a nadie más talentoso que él. Tal vez Julio César también, sintiendo los celos interminables del hombre, se negó a nombrarlo presidente del tribunal y le dio el puesto a Bruto. Como resultado, Cassius continuó cavando en los cuernos y su odio por César se convirtió en una especie de patología. Pero el propio Brutus era un entusiasta republicano y no le gustaba la dictadura de César. Si Bruto hubiera esperado pacientemente, se habría convertido en el primer hombre en Roma después de la muerte de César, y habría limpiado los males dejados por César. Pero Cassius contagió a Brutus con sus propios agravios y le habló sin cesar de los crímenes de César. Finalmente, Cassius ganó a Brutus para que se uniera a la conspiración para incriminar a Julio César, y este fue el comienzo de una gran tragedia. Si Brutus hubiera conocido el poder de la infección del miedo, podría haber evitado el desafortunado evento.

Solo hay una forma de lidiar con la infección, y es el aislamiento. Pero cuando te das cuenta de que algo anda mal, a menudo ya es demasiado tarde. Alguien como Laura

Montez te pondrá patas arriba con su fuerte personalidad; alguien como Cassius te atraerá a una trampa con su confianza y profunda emoción. Entonces, ¿cómo te proteges contra un virus tan invisible? La respuesta es que las personas deben ser juzgadas por el impacto que realmente tienen, no por las razones que dan a sus problemas.

Las personas infectadas suelen tener desgracias propias, un pasado caótico, una larga lista de relaciones rotas, una carrera inestable y una personalidad fuerte que puede volverte loco y loco, y así es como puedes reconocer a un enfermedad patógena de la persona. Toma precauciones y aprende a ver la insatisfacción en sus ojos. Lo más importante es no sentir lástima, porque tratar de ayudar solo te meterá en problemas. Los patógenos nunca cambiarán y tu vida se arruinará por ello. El otro lado de la infección es igual de válido y quizás más fácil de entender. Algunas personas se hacen felices a sí mismas debido a la variedad de la vida, el optimismo natural y la inteligencia. Son la fuente de la felicidad, y debes asociarte con estas personas y compartir la suerte y la prosperidad que traen.

Esto se aplica no solo a una vida colorida y exitosa, todos los rasgos positivos pueden contagiarnos. Talleyrand poseía muchos rasgos excéntricos y amenazadores, pero la mayoría estaría de acuerdo en que era popular en toda Francia por su aplomo, encanto aristocrático e ingenio. De hecho, aunque nació en la familia noble más antigua de Francia, creía en la democracia y la república, mientras que su oponente Napoleón, un paleto de Córcega que no era bueno para hablar, vulgar e incluso violento, en muchos sentidos era el exactamente lo opuesto a él.

Nadie admiraba más a Napoleón que Talleyrand. Napoleón envidiaba su comportamiento ministerial, ingenio y encanto que fascinaba a las mujeres, por lo que Napoleón mantuvo Talleyland con él tanto como fue posible, con la esperanza de empaparse de la noble educación que poseía Talleyrand. No hay duda de que Napoleón ha ido cambiando de temperamento desde que subió al trono. La asociación frecuente con Talleyrand había desgastado muchas de las asperezas de Napoleón.

Simon Thomas fue un gran médico de su época. Recuerdo tropezarme con él una vez en la casa de un anciano rico que estaba enfermo. Una de las curas, le dijo al paciente, era tenerme en su compañía: poder verme renovado, contagiarme de la alegría y la vitalidad de un joven, darle un sentido de juventud. Así estará mucho mejor. Pero se olvidó, y mi situación puede haber empeorado.

——Escritor francés Montaigne

Muchas cosas son contagiosas, como la somnolencia o los bostezos. Desde una perspectiva más amplia, si el enemigo está incitado y listo para moverse, no le prestes demasiada atención. En este momento, si nuestro lado permanece muy tranquilo, el enemigo se verá afectado y la moral se relajará. Sus espíritus son susceptibles a tu

infección. Muchas cosas pueden usarse para ser contagiosas, como un estado de ánimo borracho despreocupado, un estado de ánimo de aburrimiento o incluso una sensación de debilidad.

——El Libro de los Cinco Anillos, versión oficial de Musashi (siglo XVII)

Los ascetas ignorantes no son verdaderos practicantes. No te juntes con personas estúpidas, especialmente con las que se creen que lo son. Nunca seas complaciente con tu ignorancia. Todas las personas en el círculo social deben tener una buena reputación, por lo que también obtendrá una buena reputación. Me pregunto si has observado cómo se mezcla el aceite de ricino con rosas o violetas. Después de haber estado mezclado con estas dos cosas durante mucho tiempo, el aceite de ricino no es aceite de ricino, y el nombre eufemístico es: "aceite de rosa o aceite de violeta".

— Espejo de Reyes, Isconda (siglo XI)

Tienes que aprender a aprovechar los efectos positivos de la penetración emocional. Da un ejemplo de que si eres tacaño por naturaleza, nunca podrás moverte más allá de los límites fijos. Sólo un gran alma puede alcanzar la grandeza. **Por lo tanto, asóciate con personas de grandeza, porque te infectarán y abrirán las partes de ti que te retienen y te acalambran.** Si eres pesimista por naturaleza, acércate a personas felices y alegres. Si tiende a ser retraído, oblíguese a asociarse con personas tranquilas. Nunca te asocies con alguien que tenga los mismos defectos que tú, solo reforzarán los rasgos que te frenan. Abrazar esta ley de vida te hará más bien que cualquier cura en el mundo.

Imágenes: virus

Los virus son invisibles y no hay advertencia. Entran en los poros y se esparcen lenta y silenciosamente. Antes de que te des cuenta de la infección, ya ha penetrado en el cuerpo.

Afirmación autorizada:

Encuentra gente afortunada y hazte amigo de ellos. Para aquellos que son menos afortunados, deben mantenerse a una distancia respetuosa. La desgracia suele ser el resultado de la estupidez, y nada es más contagioso. Nunca abras la puerta a ninguna desgracia. Si haces esto, se producirán muchas desgracias. Nunca mueras en el destino trágico de los demás.

como invertir

Esta ley es irreversible y se aplica en todas partes. No ganarás nada con la compañía de aquellos que te infectan con su propio destino trágico. Y con gente afortunada, puedes ganar poder y buena suerte. Ignora esta regla y estarás en problemas.

Ley del poder 11

Aprende a hacer que los demás dependan de ti

Aprenda a mantener a las personas dependientes de usted

Para mantener su independencia, debe permitirse ser siempre necesitado y deseado por los demás. Cuanto más dependan de ti los demás, más libre serás.
Mientras otros dependan de ti para su felicidad y éxito, puedes no tener miedo.
No le enseñes exactamente a la otra persona, o te dejará atrás y tomará las cosas por su cuenta.

contra la ley

Caso clásico

Durante la Edad Media, un líder mercenario de nombre desconocido salvó a la ciudad de Siena de la invasión de enemigos extranjeros. ¿Cómo deberían pagarle las amables personas de la ciudad de Siena? Ninguna cantidad de dinero u honor puede compararse con la hazaña de mantener libre una ciudad. Entonces, la gente común quería que este mercenario fuera el señor de la ciudad, pero aun así, todavía sentían que no era suficiente para pagarle. Finalmente, uno de los ancianos presentes en el panel se adelantó y dijo: "Vamos a colgarlo y hagámoslo nuestro santo patrón".
El conde Camanola fue el más valiente y condecorado de todos los jefes mercenarios. En 1442, fue empleado por la ciudad de Venecia, que estuvo en guerra con Florencia durante muchos años, y los dos bandos lucharon inextricablemente. Un día, el conde Camanola, muy querido por la gente del pueblo, fue llamado repentinamente a Venecia, donde recibió todo tipo de extravagantes hospitalidades y espléndidos honores. Esa noche, el Conde Camanolla fue invitado al Palacio del Gobernador para cenar con el Gobernador. Pero en el camino a la Mansión del Gobernador, notó que los guardias lo estaban conduciendo en una dirección diferente a la habitual. Al pasar el famoso Puente de los Suspiros, el Conde Camanolla se dio cuenta de repente de que lo iban a llevar a prisión. Como resultado, fue acusado de cargos falsos. Al día siguiente, en la Piazza San Marco, el conde Camanola fue decapitado frente a una multitud horrorizada que lamentaba tan dramático giro del destino.

interpretar

En la Italia del Renacimiento, muchos de los grandes jefes mercenarios corrieron la misma suerte que el "santo patrón" de Siena y el conde de Camanola. Ganaron batalla tras batalla por sus empleadores, solo para ser deportados, encarcelados e incluso ejecutados. El problema no es que sean desagradecidos, sino que son reemplazables, y como hay tantos otros jefes mercenarios que son tan buenos peleando como ellos, no se pierde nada con matarlos. Al mismo tiempo, los mayores entre ellos adquirieron

poder y exigieron recompensas cada vez mayores. Por supuesto, es más rentable deshacerse de ellos y contratar líderes mercenarios más jóvenes y baratos. Este fue el destino final del Conde Camanola, que en ese momento era arrogante y solitario. Dio por sentado su poder y no hizo ningún esfuerzo por asegurar su posición indispensable. Este es el resultado final de no tratar de hacer que los demás dependan de ti, porque tarde o temprano surgirá alguien nuevo igual de capaz, más joven, más joven, más barato y menos amenazador.

Así que tienes que ser único y capaz de asumir una gran responsabilidad. Entrelaza tu destino con el de tu empleador para que le sea imposible deshacerse de ti. De lo contrario, un día te verás obligado a caminar por tu propio Puente de los Suspiros.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Cuando Bismarck se convirtió en miembro del parlamento prusiano en 1847, tenía treinta y dos años y no tenía un solo aliado o amigo en el Congreso. Mirando a su alrededor, el aliado que Bismarck estaba decidido a hacer no eran ni los liberales ni los conservadores en el Congreso, ni ningún ministro, y ciertamente no la gente común, sino el rey Federico el Grande, Guillermo IV. Fue una elección extraña, ya que Guillermo IV tenía poco poder. Era débil e indeciso, a menudo haciendo concesiones a los liberales en el Congreso. De hecho, Guillermo IV carecía de la columna vertebral que Bismarck despreciaba personal y políticamente. Pero Bismarck trabajó día y noche para complacer a Guillermo IV, y cuando los otros consejeros atacaron las muchas locuras del rey, solo Bismarck lo apoyó.

dos caballos

Los dos caballos llevaban cada uno la carga. El de adelante es concienzudo, pero el de atrás es muy vago. Así que el mozo comenzó a descargar las cargas de los caballos de atrás a los caballos de adelante. Poco después de descargar las cargas, los caballos de atrás se sintieron aliviados y les dijeron a los caballos de adelante: "¿Están sufriendo? ¿Están cansados? El cuanto más trabajes, más difícil será". Cuando llegamos a la posada, el dueño pensó: "Un caballo es suficiente para transportar mercancías, ¿por qué necesito dos? Mejor alimentaré a un caballo y mataré al otro, al menos puede tener la piel de un caballo." Así que mató al caballo que estaba detrás de él.

- "Fábulas", León Tolstoi (1828-1910)

Por lo tanto, un rey sabio busca hacer que sus ciudadanos de todos los ámbitos de la vida dependan de él y de su gobierno en todas las circunstancias, y él y su gobierno siempre serán dignos de confianza.

— Maquiavelo

Finalmente, los esfuerzos de Bismarck dieron sus frutos. En 1851, Guillermo IV lo nombró ministro del gabinete. Entonces Bismarck continuó trabajando duro, obligando al rey a actuar una y otra vez, fortaleciendo el ejército, enfrentándose a los liberales y haciendo todo exactamente de acuerdo con los deseos de Bismarck. Bismarck

aprovechó la confianza de Guillermo IV en su propia masculinidad para obligarlo a gobernar con firmeza y respeto por sí mismo. Al mismo tiempo, Bismarck restauró lentamente la realeza hasta que Guillermo IV volvió a convertirse en el núcleo del poder en Prusia.

En 1861, Guillermo IV murió y su hermano menor, Guillermo, le sucedió en el trono. William odiaba tanto a Bismarck que no tenía intención de mantenerlo a su lado, pero también heredó la misma situación que su hermano mayor, rodeado de poderosos enemigos que deliberadamente erosionan su poder. De hecho, William se sintió incapaz de asumir una posición de poder tan peligrosa y estaba considerando abdicar. Pero Bismarck volvió a avanzar. Apoyó al nuevo rey, le dio fuerzas y lo animó a dar pasos firmes y decididos. Entonces, aunque el rey odiaba a Bismarck, confiaba cada vez más en Bismarck para matar a sus enemigos con alta presión. Pronto William nombró a Bismarck como primer ministro. Aunque los dos hombres discutían a menudo sobre política, el rey sabía que tenía que confiar en Bismarck. Cada vez que el primer ministro amenazó con dimitir, el rey retrocedió y probó y probó. Entonces, de hecho, fue Bismarck quien hizo la política de estado.

Muchos años después, Bismarck lideró la reunificación de las Confederaciones Alemanas en un solo país como Primer Ministro. Aunque fue Bismarck quien convirtió a Guillermo en rey de Alemania, en realidad fue él quien subió a la cima del poder. Como mano derecha del rey, como primer ministro, el primer ministro de sangre férrea controla firmemente todo el poder.

interpretar

En la década de 1840, los políticos jóvenes más ambiciosos intentaron ganarse un lugar en el panorama político alemán y trabajaron duro con las figuras más poderosas, con la esperanza de construir su propia base de poder. Bismarck lo vio de otra manera, y pensó que sería una tontería unirse al lado fuerte, porque podrían tragarte, tal como hizo el Dux de Venecia con el Conde de Camanola. Si el oponente ya es fuerte, no necesita confiar en ti. Entonces, si eres ambicioso, es aconsejable buscar gobernantes o maestros débiles para que puedas crear relaciones de dependencia. Te convertirás en su fuente de fuerza y sabiduría, su columna vertebral. Piensa en cuánto poder tendrías de esa manera. Si intentan deshacerse de ti, toda la torre se derrumbará.

La necesidad gobierna el mundo. La gente tiende a no actuar a menos que tenga que hacerlo. Si no creas una necesidad para los demás, serás el primero en ser excluido. Por otro lado, si entiendes la ley del poder y haces que el bienestar de otras personas dependa de ti, tomando prestadas las palabras de Bismarck para eliminar sus

debilidades con tu propio "hierro y sangre", entonces puedes disfrutar del poder que viene con él. Todos los beneficios que vienen, y evita convertirte en una espina en la espalda del maestro.

puntos de poder

El poder supremo es el poder de hacer que otros hagan lo que tú quieres que hagan. Si puedes hacer esto sin forzar o lastimar a otros y hacer que estén dispuestos a hacer lo que tú quieres, entonces tu poder es inigualable. La mejor manera de lograr dicho estado es crear dependencias. El maestro te necesita para resolver problemas, o siente que estarás perdido sin él. Quieres involucrarte profundamente en su trabajo, tu partida se lo pondrá difícil, o al menos capacitar a alguien más para que te reemplace significa perder un tiempo precioso. Una vez que se establece esa relación, tienes la ventaja y puedes manipular al maestro para que haga lo que quieras. Este es un ejemplo del gobierno antiguo detrás de la cortina: los sirvientes del rey en realidad controlan al rey. Bismarck no necesitaba amenazar al rey William para que lo obedeciera, solo quería demostrar que, a menos que hiciera lo que quería, se iría, dejando al rey indefenso e indefenso. Los dos reyes no tardaron en bailar al ritmo de Bismarck.

No cometas el error de pensar, como muchos lo hacen, que la última forma de poder es la independencia. El poder en realidad involucra relaciones entre personas, siempre necesitarás que otros sean tus aliados, secuaces e incluso maestros débiles para servir como tu frente. **Un hombre completamente independiente vive en una choza en el bosque y es libre de ir y venir cuando le plazca, pero no tendrá poder.** Lo mejor que puedes esperar es que otras personas se vuelvan cada vez más dependientes de ti, para que puedas disfrutar de una especie de independencia que se invierte: porque su necesidad de ti te libera.

El gran rey araña francés Luis XI era aficionado a la astrología. Tenía un astrólogo de la corte, a quien admiraba mucho. Un día, el astrólogo predijo que una noble concubina del palacio moriría en 8 días. Cuando la profecía se hizo realidad, Louie estaba aterrorizado. El rey Luis pensó que si el astrólogo no había asesinado a un carruaje para demostrar su precisión, entonces era demasiado bueno en eso. Los poderes del astrólogo amenazan al mismo Louie. Así que no importa cuál sea la situación, el astrólogo debe morir.

Una noche, Louis ordenó al astrólogo que fuera a su habitación alta en el castillo. Antes de que llegara el astrólogo, el rey les dijo a sus sirvientes que cuando diera la señal, arrestaría al astrólogo y lo arrojaría a cien pies del suelo.

El astrólogo llegó poco después, pero antes de dar la señal, el rey Luis decidió hacerle una última pregunta: "Dices saber de astrología y saber el destino de los demás, así que dime cuál será tu destino y cuánto tiempo vivirás". ?”

"Moriré tres días antes de que muera Su Majestad", respondió el astrólogo. El rey nunca emitió una señal después de eso. La vida del astrólogo no solo se salvó, sino que durante su vida, el rey araña no solo protegió al astrólogo con todas sus fuerzas, lo recompensó generosamente con muchas cosas, sino que también invitó a un brillante médico de la corte a cuidar su salud.

Al final, el astrólogo sobrevivió al rey Luis por varios años, negando sus habilidades proféticas pero demostrando su dominio del poder.

Este ejemplo típico nos dice: asegúrese de dejar que los demás confíen en usted, hágales saber que deshacerse de usted puede traerles un desastre, incluso la muerte. Para que tu maestro no se atreva a correr un riesgo tan grande para encontrar la respuesta. Hay muchas maneras de lograr este estado, y el requisito previo es que debe tener un talento y una creatividad insustituibles.

Durante el Renacimiento, el mayor obstáculo para que un pintor saliera adelante era encontrar un buen patrocinador. En este sentido, Miguel Ángel se desempeñó de manera más brillante. Su patrocinador era el Papa Julio II, pero cuando Miguel Ángel estaba construyendo una lápida de mármol para el Papa, los dos discutían constantemente, por lo que Miguel Ángel se fue de Roma enojado, pero la gente que rodeaba al Papa se sorprendió. Sin embargo, en lugar de expulsar a Miguel Ángel, el Papa le rogó al artista. quedarse, en su manera característicamente altanera. Porque el Papa sabía que Miguel Ángel podía encontrar otro padrino, pero nunca encontraría otro Miguel Ángel.

No tienes que tener un talento como el de Miguel Ángel, pero sí tienes que tener una habilidad excepcional. La situación que debes crear es que siempre puedes recurrir a otro maestro o patrocinador, pero no es fácil para tu maestro encontrar otro sirviente con tus talentos especiales. Y si en realidad no eres la mano derecha e izquierda inseparables del maestro, entonces debes encontrar formas de hacerte ver tan importante. Poner al aire que tienes conocimientos y habilidades especiales te permite maniobrar libremente y engañar a los de arriba haciéndoles creer que eres absolutamente necesario. Sin embargo, siempre es mejor ser veraz y erudito que ser misterioso. Pon todo bajo tu control y haz que tus habilidades sean insustituibles.

gato caminando solo

La mujer vio a un gato caminando solo, sonrió, le dio un tazón de leche caliente y le dijo: "Gato, eres tan inteligente como un ser humano, pero recuerda, no tienes ningún acuerdo con un hombre o un perro, y no lo haces". No sé cómo

devolverlo". ¿Qué te harán cuando llegues a casa?" "No me importa", dijo el gato, "solo dame un nido acogedor junto al fuego, y tres cuencos de leche caliente al día, y hacer lo que le gusta a la gente o a los perros, no me importa".
Desde entonces, 3 de cada 5 hombres buenos tirarán cosas al gato cada vez que lo vean; todos los perros, por muy buenos que sean, tirarán al gato al árbol. El gato cumple con el acuerdo, atrapa al ratón como de costumbre y es bueno con el bebé en casa, siempre que no tire demasiado de la cola. Pero cuando el gato había hecho lo que se suponía que debía hacer, cada vez que la luna estaba alta, cuando caía la noche, era el gato el que caminaba solo otra vez. Para ello, el ambiente es el mismo en todas partes. Entonces, o se fue al bosque salvaje, trepó a la copa de un árbol o se paró en el techo, moviendo la cola, vagando solo.

——"The So-So Story", escritor británico Kipling (1865-1936)

De esto se trata la comunidad de destino: como la hiedra trepadora, te enredas tan estrechamente con las fuentes de poder que sería traumático sacarte. Al mismo tiempo, no tienes que estar siempre envuelto firmemente alrededor del maestro, otros lo harán por ti, siempre que seas un eslabón indispensable en esta cadena.

Un día de 1915, un grupo de ejecutivos bajo la dirección de Harry Cohen, presidente de Columbia Film and Television Corporation, corrió a su oficina con rostros solemnes. En ese momento, el Comité de Actividades Antiamericanas del Congreso de los Estados Unidos estaba persiguiendo al Partido Comunista en Hollywood. Los ejecutivos trajeron la mala noticia de que un guionista que habían contratado, John Howard Lawson, había sido acusado de inclinaciones políticas y debían ser despedidos de inmediato o el comité se enojaría.

Harry Cohn no es en realidad un liberal benévolo, siempre ha sido un republicano de línea dura. La figura política que más admiraba era Mussolini, a quien visitó una vez, y de su pared cuelga una foto enmarcada de ellos juntos. Pero para sorpresa de todos los ejecutivos: Cohen les dijo que no despediría al escritor. Cohen no hace esto porque Lawson sea un buen guionista (los buenos escritores no son difíciles de encontrar en Hollywood), sino porque son interdependientes: Lawson es el guionista de Humphrey Bogart y Henry Frye Bogart es una gran estrella en Columbia. Si Cohen ofendió a Lawson, habría arruinado una relación enormemente rentable. Estas relaciones rentables superaron con creces la reprimenda pública que recibió del comité de desafío.

Henry Kissinger siguió siendo parte de la reorganización de la Casa Blanca de Nixon no porque fuera el mejor diplomático que Nixon pudo encontrar, ni porque los dos hombres estuvieran en perfecta armonía (no se llevaban muy bien), ni porque compartieran creencias y ideales políticos, Kissinger solo sobrevivió porque incursionó en demasiados campos de trabajo en la agencia gubernamental; removerlo conduciría al caos.

El poder de Miguel Ángel estaba concentrado, confiando completamente en su talento único como artista; el poder de Kissinger estaba disperso, se permitió involucrarse en

muchos departamentos y campos dentro del gobierno, por lo que su participación se convirtió en el as en su mano. Si puede arreglar esa posición por sí mismo, se vuelve muy peligroso deshacerse de usted, porque todas las interdependencias tienen que ser desenredadas. Sin embargo, **un modelo de poder centralizado brinda más libertad que un modelo descentralizado, porque las personas con talentos especiales no necesitan depender de un maestro específico o una posición de autoridad específica para consolidar su poder.**

Otra forma de hacer que otros te admiren es adoptar tácticas de inteligencia encubiertas. Al conocer los secretos de otras personas y dominar la información que no quieren que se haga pública, sus destinos estarán firmemente conectados entre sí, para que nadie se atreva a tocarlos. Los jefes de inteligencia han tenido durante mucho tiempo esta ventaja: pueden hacer o deshacer a un rey, como en el caso del presidente Hoover. Sin embargo, ese rol en sí mismo es extremadamente inseguro y está en todas partes, por lo que el poder que aporta se cancela casi por completo, porque nunca puedes estar tranquilo. ¿De qué sirve el poder si no te trae paz?

olmos y vides

Hay una vid joven y exuberante, que busca irrealmente la libertad, y prefiriendo trepar por todas partes, desdeña crecer junto con un olmo embellecedor que crece cerca. La enredadera creció un poco más sin ningún tipo de apoyo, y estiró sus frágiles ramas a longitudes poco convencionales e innecesarias para que el olmo supiera que no necesitaba ningún tipo de apoyo. -Pobre parra estúpida -dijo el olmo-, te comportas tan descoordinadamente que si de verdad quieres crecer tú mismo, debes concentrar tu savia en la extensión del tallo. Y la desperdicias en hojas innecesarias, y pronto caerás al suelo. De hecho, muchas personas apoyan esto, vanidoso, extravagante y despilfarrando imprudentemente los recursos con los que vivir por un momento de independencia ".

——"Fábulas", escritor británico Robert Dozily (1703-1764)

Una advertencia final: no creas que la dependencia de tus amos de ti hará que les agrades. De hecho, te odia y te teme al mismo tiempo. Pero como decía Maquiavelo, es mejor ser temido que amado. Dar miedo puede hacerte tener más control. Confiar en emociones delicadas y volubles como el amor o la amistad solo desestabilizará tu posición. Es mejor que los demás confíen en ti por miedo a perderte que simplemente disfrutar de tu compañía.

Imágenes: vides espinosas

Debajo de la tierra, las enredaderas echaban raíces profundas y anchas; sobre la tierra, las enredaderas brotaban de los arbustos y se envolvían con fuerza alrededor de árboles, pilares y marcos de ventanas. Se necesita mucho trabajo y sudor para deshacerse de las enredaderas, y es más fácil dejarlas trepar.

Afirmación autorizada:

Haz que la gente dependa de ti. De una relación dependiente, obtienes más que cortesías. Un hombre que apaga su sed inmediatamente da la espalda al pozo porque no hay necesidad. Cuando desaparezca la dependencia, también desaparecerán las cortesías, el decoro y, por tanto, el respeto hacia ti. La primera lección que te debe enseñar la

> experiencia es: mantén siempre la esperanza de la otra persona, pero nunca la satisfagas, ni siquiera al más leal protector, deja que siempre te necesite.
>
> — Gracián

como invertir

La desventaja de que otras personas dependan de ti es que tú también dependes un poco de ellas. Tratar de liberarse de tales limitaciones significa que no dependes de nadie. Este es el estilo de los magnates comerciales estadounidenses Morgan y Rockefeller, derrotando a todos los competidores y controlando todo por completo. Si puedes monopolizar el mercado, genial.

Esa independencia hay que pagarla. Cuando te ves obligado a aislarte y dominar, a menudo surge el resentimiento; el resultado es estrés y destrucción. Solo la interdependencia es el cumplimiento de la ley, la independencia completa es rara. Por lo tanto, es mejor ponerse en una posición de interdependencia que buscar una inversión, para no tener que soportar la presión insoportable de "superar las alturas".

Ley del poder 12

Usar selectivamente la honestidad y la indulgencia para lograr que los oponentes depongan las armas.

Utilice la honestidad y la generosidad selectivas para desarmar a su víctima

Un acto de sinceridad y honestidad es suficiente para encubrir repetidos actos de deshonestidad.

Incluso la persona más escéptica se desarma con un gesto de genuina generosidad y apertura.

Una vez que tu honestidad selectiva ha abierto una brecha en los muros fuertemente fortificados de tu oponente, puedes engañarlos y manipularlos como quieras.

Dé un regalo en el momento oportuno: como un caballo de Troya, es más fácil llevarlo a donde quiere ir.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Un día de 1926, un hombre alto y bien vestido visitó a Al Capone, el mafioso más temido de Estados Unidos en ese momento. El hombre se presentó con un elegante acento europeo y afirmó ser el conde Victor Rusty. Le aseguró a Capone que por $50,000 duplicaría su dinero. Capone podría aportar más dinero para "invertir", pero no estaba acostumbrado a confiar grandes sumas de dinero a completos extraños. Capone echó un buen vistazo a Earl Rusty, notó los modales superiores e inusuales del hombre y decidió jugar un juego. Contó los billetes con sus propias manos y se los entregó a Lord Rusty. "No hay problema, Earl", dijo Capone, "duplicándolo en 60 días, como dijiste". Earl Rusty se fue con el dinero, lo puso en una caja fuerte en Chicago, y viajó a Nueva York, porque todavía tiene varios dinero- haciendo planes allí.

Los $ 50,000 estaban en la caja fuerte, intactos, y Earl Rusty no hizo ningún esfuerzo por duplicarlos. Dos meses después, fue a Chicago, sacó el dinero de la caja fuerte y visitó a Capone nuevamente. Miró al guardaespaldas con una expresión aburrida al lado del líder de la pandilla y sonrió disculpándose: "Por favor, acepte mis más profundas disculpas, Sr. Capone. Lamento decirle que el plan falló. Fracasé".Capone Levantándose lentamente, miró fijamente. a Rusty, considerando dónde arrojarlo al río. Sin embargo, Earl Rusty metió la mano en el bolsillo de su abrigo y sacó 50,000 dólares en este momento, y los puso sobre la mesa. "Es su dinero, señor, y es bastante. Una vez más, me disculpo sinceramente por avergonzarme. Las cosas no salieron como pensé que saldrían. Desearía poder ganar una fortuna para usted y para mí". Dios sabe cuánto necesito dinero, pero el proyecto simplemente no está generando dinero".

Capone se sentó en una silla con una mirada perpleja en su rostro. "Sé que es un mentiroso, Sr. Earl", dijo Capone. "Me di cuenta cuando entró. Esperaba cien mil dólares o nada. Pero ahora me devolvió el dinero... Bueno ..." "Me disculpo de nuevo, Sr. Capone." Rusty dijo y recogió su sombrero para irse. "¡Dios mío! ¡Eres tan honesto!", Gritó Capone, "Si estás en problemas, te daré cinco para ayudarte". Sacó cinco billetes de $ 1,000 del billete de $ 50,000. Earl Rusty parecía estar atónito. Hizo una profunda reverencia, le agradeció sin parar y se fue con el dinero.

Los $5,000 eran exactamente lo que Rusty había estado codiciando.

interpretar

Count Rusty habla varios idiomas y se enorgullece de su buena educación y buenos modales. Es uno de los más grandes estafadores de los tiempos modernos. Era conocido por su audacia y descaro. Pero lo más importante es que conoce la psicología de las personas como la palma de su mano. Rusty puede ver a través de una persona y descubrir sus debilidades en cuestión de minutos. Es muy bueno detectando de quién

se están aprovechando. Rusti entiende que la mayoría de las personas desconfían de los mentirosos y de las personas correctas e incorrectas. Y el trabajo del estafador es desarmarlos de estas defensas.

Una forma muy eficaz de hacerlo es a través de su comportamiento, que parece ser muy sincero y sincero. ¿Quién no confiaría en un hombre que demostró ser honesto en el acto? Rusty a menudo emplea la honestidad selectiva, pero va un paso más allá con Capone. Los mentirosos comunes no se atreven a jugar tal estafa, a menudo solo eligen personas débiles y engañosas, porque después de que estas personas son engañadas, a menudo solo pueden ser tontas y comer coptis, pensando que tienen mala suerte. Y engaña a Capone, es posible que tengas que preocuparte por el resto de tu vida, sin importar cuántos días te queden. Sin embargo, Rusty entiende que las personas como Capone llevan vidas que les hacen desconfiar de los demás. No tienen una persona honesta y leal a su alrededor, y es agotador, incluso frustrante, estar en compañía de lobos todo el día. Las personas como Capone anhelaban la honestidad o un sentido de la decencia que les hiciera sentir que no todos estaban dispuestos a atraparlos.

La honestidad selectiva de Rusty desarmó a Capone porque su comportamiento tomó a Capone por sorpresa. Todo estafador ama las emociones conflictivas, porque las personas que están en conflicto son fácilmente engañadas y engañadas. No seas tímido y usa este truco cuando estés tratando con alguien como Capone. **Con el momento adecuado y un gesto de honestidad y generosidad, puedes alimentar con la mano a esos perros y lobos aparentemente arrogantes y de sangre fría.**

> Si no puedo confundir mi nombre, será una vida muy oscura, vacía y deprimente. No puedo entender a las personas honestas que llevan vidas sin esperanza y están terriblemente aburridas.
>
> — Conde oxidado

puntos de poder

La esencia del engaño es desviar la atención. Aleja la atención de la persona a la que intentas estafar y date el tiempo y el espacio para hacer cosas que no notarán. Los gestos amables, generosos y honestos suelen ser la distracción más poderosa porque liberan a la otra persona de sus dudas y la hacen parecer una niña de 3 años anhelando cualquier expresión emocional.

En la antigua China, este truco se llamaba "Si quieres tomarlo, primero debes darlo". Dar hace que sea difícil para la otra persona darse cuenta de tu toma. La aplicación práctica de esta estrategia cambia constantemente. Hay peligros en tomar con la

mejilla, incluso si tienes mucho poder, porque la víctima tramará venganza. Las solicitudes directas, sin importar cuán educado parezcas, pueden ser peligrosas. A menos que la otra parte también vea los beneficios, es posible que le moleste su necesidad de tomarlo. Aprende a dar antes de tomar. De esta manera, puede suavizar la posición de la otra parte, dejar que la otra parte trague el anzuelo que usted arregló o simplemente desviar la atención de la otra parte. Dar puede tomar muchas formas, tales como obsequios tangibles, gestos generosos, amables beneficios, franqueza de corazón a corazón, etc., cualquier forma servirá.

La honestidad selectiva se muestra mejor al conocer gente por primera vez. Todos estamos sujetos a la costumbre y nuestras primeras impresiones duran mucho tiempo, si al principio de la relación la otra parte cree que eres honesto, entonces tendrá que esforzarse mucho para que le demuestre que lo eres. . Eso te da espacio para jugar trucos.

Al igual que Capone, el financiero estadounidense Gould no confió en nadie durante toda su vida. Se hizo multimillonario a la edad de 33 años, la mayoría de los cuales fueron obtenidos por medio de la extorsión.

A fines de la década de 1860, Gould invirtió mucho en Erie Railroad, solo para descubrir que el mercado estaba inundado con acciones falsificadas de su empresa. Esto lo puso en una situación de gran pérdida financiera y pérdida de prestigio. En este momento de crisis, Sir John Gordon se ofreció a ayudar. Gordon, un señor de Escocia, también hizo una pequeña fortuna invirtiendo en ferrocarriles. Al contratar a varios expertos en escritura a mano, Gordon le demostró a Gould que los delincuentes que falsificaron los certificados de acciones eran varios ejecutivos de alto nivel del Erie Railroad. Gould estaba muy agradecido con Gordon, por lo que Gordon propuso asociarse con Gould para comprar las acciones que podrían controlar Yili Company, y Gould estuvo de acuerdo. Al principio, la inversión parecía prosperar, y los dos se hicieron tan buenos amigos que, cada diez veces, Gordon venía a pedirle dinero a Gould para comprar más acciones, y Gould lo complacía. Pero en 1873, Gordon vendió repentinamente todas sus acciones e hizo una fortuna, lo que provocó que las acciones de Gould se depreciaran drásticamente, y luego Gordon desapareció.

Después de algunas investigaciones, Gould descubrió que el verdadero nombre de Gordon era John Croningsfield, el hijo ilegítimo de un marino mercante y una camarera en Londres. Y ha habido muchas señales de que Gordon es un mentiroso antes de esto, pero la honestidad y el apoyo iniciales de Gordon cegaron a Gould, lo que le permitió ver a través de la estafa después de perder millones de activos.

Un solo acto de honestidad a menudo no es suficiente, necesita una reputación de honestidad y construir esa reputación en una cadena de acciones honestas que siguen. Una vez que se establece una reputación de honestidad, como las primeras impresiones, es difícil deshacerse de ella.

En la antigua China, Zheng Wugong estaba decidido a atacar al cada vez más poderoso estado de Hu. No le contó a nadie su plan y casó a su hija con el rey de Hu. Luego celebró una reunión, pidió la opinión de los ministros y preguntó: "Estoy considerando lanzar una operación militar, ¿qué país debo conquistar?" Como esperaba, uno de los ministros respondió: "Hu Guo es el mejor objetivo. Zheng Wugong estaba muy enojado en la superficie y dijo: "Ahora Hu es nuestro país de hermanos, ¿por qué todavía propones atacarlos?" Al final, el ministro fue asesinado debido a la sugerencia incorrecta. Después de escuchar la noticia, el Sr. Hu Guoguo pensó en los otros comportamientos honestos de Zheng Wugong y en su matrimonio con su hija, por lo que no estaba en guardia contra Zheng Guo. Unas semanas más tarde, el ejército de Zheng entró y tomó a Hu de forma permanente.

La honestidad es la mejor manera de desarmar a la otra parte, pero no es la única. Cualquier acto aparentemente noble de desinterés puede cumplir el mismo propósito, pero el más efectivo de ellos es la generosidad. **Pocas personas pueden resistirse a un regalo, incluso del adversario más acérrimo.** Es por eso que la generosidad es a menudo la forma perfecta de desarmar. Los regalos aprovechan nuestra inocencia infantil y bajan instantáneamente nuestras defensas. Aunque tendemos a ver las acciones de otras personas bajo la luz más egoísta, rara vez vemos las maquinaciones detrás de los regalos. Los obsequios a menudo se dan con motivos ocultos.

Curandero - Polly

Polly de Milán, Italia, que murió en 1695, fue una precursora única de charlatanes, falsos caballeros, caballeros disfrazados. Sus días de gloria comenzaron después de mudarse a Ámsterdam. En Acheng, Polly colgó el letrero de un médico regular, tenía un grupo de séquitos y seis caballos despejaron el camino cuando salió. Los pacientes acudían en masa para verlo, y algunos incluso viajaron miles de kilómetros desde París a Ámsterdam en sillas de manos. Polly no cobra por el tratamiento médico, sino que generosamente dona dinero a los pobres. Nunca se supo que recibiera dinero por giro postal o cheque y, sin embargo, vivía con tanto lujo que se suponía que debía haber sido dueño de la Piedra del Alquimista. Inesperadamente, el gran filántropo desapareció de Ámsterdam de la noche a la mañana. Más tarde, se descubrió que había vaciado el dinero y los diamantes que otros le habían confiado y se había ido volando.

—El poder del charlatán, Francisco (1939)

Hace más de 3.000 años, los antiguos griegos cruzaron el mar para recuperar la belleza de Helena que el príncipe Baris les robó, y al mismo tiempo querían destruir la ciudad

de Troya en Baris. El asedio duró 10 años y muchos héroes murieron por él, pero ninguno de los bandos pudo ganar.

Un día, el profeta Calcas llamó a todos los griegos. "¡Dejen de atacar las murallas!", les dijo, "deben encontrar otra forma y usar tácticas. No podemos tomar Troya solo por la fuerza, debemos idear estrategias inteligentes". Así que al astuto líder griego Odiseo se le ocurrió una buena idea. Idea: Construya un caballo de madera gigante, esconda a los soldados en él y dé el caballo como regalo a los troyanos. Neoptolemus, el hijo de Argyris, odiaba mucho esos trucos, pensaba que era completamente impropio de hacerlo, y pensaba que era mejor morir mil veces en el campo de batalla que ganar la victoria por medios deshonrosos. Enfrentados a una elección entre diez años más de hombría, gloria y muerte, y una rápida victoria sobre el otro, los soldados eligieron este último. El caballo de Troya se construyó rápidamente. La táctica tuvo tanto éxito que la ciudad de Troya cayó en manos de los griegos.

Un regalo vale 10 años de lucha por los griegos. Los favores selectivos también deberían ser una de tus armas de engaño. Los antiguos romanos sitiaron la ciudad farisca y no lograron capturarla durante muchos años. El general romano Camilio acampó con sus tropas fuera de la ciudad y un día, de repente, vio a un hombre que conducía a unos niños hacia él. El hombre era maestro en la ciudad de Fariskan, y los niños eran los hijos de los ciudadanos más nobles y ricos de la ciudad. El maestro fariscano fingió llevar a los niños a dar un paseo y luego se dirigió directamente al campamento romano, con la intención de ganarse el favor del enemigo Camilio y ofrecer a los niños como rehenes.

Camilleus no mantuvo a estos niños como rehenes. Desvistió al maestro fariscano, le ató las manos a la espalda, le dio un palo a cada niño y les dijo que lo azotaran hasta la ciudad farisca. El movimiento tuvo un impacto inmediato e inmediato en los Fariskans. Si Camilleus usa a los niños como rehenes, algunos de los habitantes del pueblo votarán por rendirse e incluso si los fariscanos continúan luchando, no podrán permanecer juntos como uno solo. Camilius se negó a aprovechar la situación para acabar con la resistencia farisca y los fariscanos se rindieron.

Los cálculos de Camilius eran absolutamente correctos y, además, no tenía nada que perder de todos modos: porque Camilius entendió que el plan de los rehenes no terminaría con la guerra, al menos no de inmediato. Por cómo revertir la situación, Camilo se ganó la confianza y el respeto del enemigo y alivió su psicología defensiva. La amabilidad selectiva a menudo puede derrotar al adversario más acérrimo. Apunta a la diana del objetivo y erosiona la voluntad del enemigo de contraatacar ganando afecto.

La amabilidad calculada puede convertir a personajes duros como Capone en niños crédulos. Como cualquier estratagema para explotar la emoción, esta estrategia debe abordarse con precaución.

Si la gente se da cuenta, su perdida gratitud y cálido afecto se convertirán en el odio y la desconfianza más violentos. A menos que puedas hacer que tus acciones parezcan sinceras y sinceras. Recuerda: nunca exageres.

Imágenes: Caballo de Troya
Tus trucos están ocultos en hermosos regalos que son irresistibles para los oponentes y abren sus corazones. Una vez dentro, destrucción gratuita.
Afirmación autorizada:
Jin Xiangong quería atacar a Yu, y lo dejó con un bima; Zhizhi atacaría al enemigo y lo dejó con un carro ancho. Por lo tanto, se dice: "Si quieres tomarlo, debes darlo con firmeza".

--Han Fei

como invertir

No importa cuán honesto, generoso o benévolo parezca ser, si tiene un largo historial de engaños, no engañará a las personas, solo llamarán la atención. **Una vez que la gente piensa que eres una persona astuta y de repente actúas con honestidad y confianza, solo estás levantando sospechas.** En el ejemplo anterior, jugar al pícaro es la mejor política. El mayor engaño del Conde Rusty en su vida fue que planeaba vender la Torre Eiffel a un industrial que creía que el gobierno francés iba a vender la torre como chatarra. El industrial tenía lista una gran suma de dinero para entregarle a Rusti, quien se hacía pasar por funcionario, pero en el último momento aparecieron señales sospechosas. Algo en el comportamiento de Rusty lo inquietaba. Durante la reunión donde iba a entregar el dinero, Rusty percibió su desconfianza.

Rusty se inclinó hacia el industrial y le explicó en un susurro lo bajo que era su salario y lo difíciles que eran sus deudas. Unos minutos más tarde, el industrial finalmente se sintió aliviado al saber que Rusty le estaba pidiendo un soborno. Ahora que sabía que podía confiar en Rusty, dado que todos los funcionarios del gobierno eran deshonestos, la identidad de Rusti debía ser genuina, por lo que el industrial pagó por los bienes. En el ejemplo anterior, la honestidad selectiva tendría el efecto contrario.

Nada está escrito en piedra en el ámbito del poder, y el engaño descarado a veces puede ocultar tus verdaderas intenciones e incluso hacer que la gente te admire por ser honesto acerca de tu deshonestidad.

Ley del poder 13

Cuando pida ayuda, apele al interés propio de la otra persona, nunca suplicando piedad o gratitud.

Cuando pida ayuda, apele al interés propio de las personas, nunca a su misericordia o gratitud

Si necesitas recurrir a tu aliado, no le recuerdes de forma desagradable los favores y favores que le has hecho en el pasado, o encontrará maneras de ignorarte.
En su lugar, señale dónde su solicitud o alianza con usted es de su interés, y exagere y enfatice.
Siempre que vea que puede obtener beneficios, responderá con entusiasmo.

contra la ley

Caso clásico

A principios del siglo XIV, Castruccio Castellacani, un joven del ejército, fue ascendido a señor de la gran ciudad de Lucca, Italia. La familia Poggio, la más poderosa de la ciudad, hizo un gran esfuerzo en la escalada traicionera y sangrienta de Castellacani, pero después de ganar el poder se sintieron olvidados ya que la ambición de Castellacani Ni superó con creces su gratitud. En 1325, cuando Castellacani estaba en guerra con Florencia, la gran enemiga de Lucca, la familia Poggio conspiró con otros nobles de la ciudad para deshacerse del odioso y ambicioso señor.
Los conspiradores se amotinaron, atacando y matando a los funcionarios que Castellacani había dejado para actuar en el gobierno. Durante un tiempo estallaron disturbios y los partidarios de las familias Castellacani y Poggio se enfrentaron entre sí. Sin embargo, en el momento más crítico de la situación, Stefano di Poggio, el mayor de la familia Poggio, intervino y pidió a ambos bandos que depusieran las armas.
Stefano fue pacífico y no participó en la conspiración. Les dijo a los miembros de la familia Poggio que el motín solo resultaría en una masacre inútil. Stefano insistió en actuar en nombre de la familia para persuadir a Castellacani de escuchar sus quejas y atender sus demandas. Stefano era el hombre mayor y más sabio de la familia, y su familia acordó confiar en su diplomacia en lugar de sus armas.

Cuando la noticia del motín llegó a Castellacani, se apresuró a regresar a Lucca. Sin embargo, cuando regresó a la ciudad, tras la mediación de Stefano, los combates habían amainado y la tranquilidad y la paz de la ciudad sorprendieron a Castellacani. Stefano, pensando que Castellacani apreciaría su papel en sofocar la rebelión, fue a visitar al monarca.

Stefano le explica a Castellacani cómo ha traído la paz, luego le pide misericordia a Castellacani. Stefano explicó que los rebeldes eran jóvenes e imprudentes, hambrientos de poder pero sin experiencia. También mencionó el generoso apoyo de su familia a Castellacani en el pasado, etc. Basado en las razones anteriores, dijo que el gran monarca debería perdonar a la familia Poggio y escuchar sus quejas. Dijo que ese era el único veredicto justo porque su familia había depuesto las armas voluntariamente y siempre había apoyado a Castellakani.

Castellakani escuchó pacientemente, sin mostrar signos de ira o resentimiento. En cambio, tranquilizó a Stefano, le aseguró que los Poggios serían tratados de manera justa e invitó a Stefano a traer a todos los Poggios al palacio para expresar sus quejas y buscar el camino correcto. Cuando los dos se despidieron, Castellakani dijo que agradecía a Dios por darle la oportunidad de mostrar su generosidad y misericordia. Toda la familia Poggio llegó al palacio esa noche, y Castellaccani inmediatamente ordenó que fueran encarcelados y ejecutados unos días después, incluido Stefano.

interpretar

Stefano es un ejemplo típico de aquellos que creen que prevalecerá el atractivo de la justicia y la nobleza. Por supuesto, en la historia pasada, hubo ejemplos exitosos ocasionales de apelaciones a la justicia, pero la mayoría de ellos terminaron en la miseria, especialmente cuando se enfrentaron a personas como Castellacani.

Stefano no entendió que el monarca había ganado el poder a través de la traición y la crueldad. Después de todo, él fue quien dio muerte a su amigo cercano y leal. Cuando a Castellakani le dijeron que era un gran error matar a un viejo y leal amigo, su respuesta fue: "No estoy ejecutando a un viejo amigo, estoy ejecutando a un nuevo enemigo".

Un hombre como Castellacani no sabe nada más que la fuerza y el interés propio, y cuando ocurre una traición, se trata de acabar con ella. Es muy peligroso dejar que Castellacani se salga con la suya. De hecho, incluso si Stefano hubiera cometido un error tan fatal, todavía tenía otras opciones: podría ofrecerle dinero a Castellacani, una promesa para el futuro, señalando que la familia Poggio aún podría proporcionarle un lugar de servicio.

Por el contrario, Stefano contó sobre esos viejos eventos y esas bondades no vinculantes, no solo los demás no serán agradecidos, sino que a menudo la bondad es una carga pesada que se puede quitar rápidamente. En el ejemplo anterior, Castellacani eliminó a la familia Poggio para absolverse de sus obligaciones con ellos.

granjero y manzano

Había un árbol sin frutos en la finca del granjero, que solo podía ser usado como dormidero para gorriones y saltamontes. El agricultor decidió cortar el árbol, así que golpeó con su hacha la raíz del árbol y lo cortó. Al ver esto, los gorriones y saltamontes suplicaron al granjero que no cortara el árbol que les brindaba cobijo. Mientras el agricultor conserve los árboles, estarán dispuestos a cantarle para aliviar su fatiga. El granjero lo ignoró, tomó el hacha y continuó cortando dos veces, cuando el árbol fue ahuecado, de repente encontró un panal lleno de miel. Después de probar la miel, dejó caer el hacha y cuidó el árbol como un tesoro. Esta historia nos dice que algunas personas solo pueden ser movidas por el interés propio.

--"Fábulas de Esopo"

Aplicar las reglas

Caso clásico

En el 433 a. C., justo antes de la guerra del Peloponeso, la isla de Corcira (ahora Corfú) y la ciudad-estado griega de Corinto estaban al borde de la guerra. Ambos bandos enviaron emisarios a Atenas para ganar el apoyo de los atenienses. Era una apuesta con mucho en juego, porque quien ganara el apoyo de Atenas definitivamente ganaría, y el ganador ciertamente no mostraría piedad con el perdedor.

El mensajero de Corcyra habló primero. El mensajero al principio admite que la isla de Corcyra nunca ha sido de ningún servicio a los atenienses en el pasado, y de hecho está aliada con los enemigos de Atenas, aunque no tienen lazos de amistad o benevolencia, y ahora están en Atenas. solo por miedo, preocupándose por la propia seguridad de Corcyra. Lo único que puede proporcionar es una alianza basada en intereses mutuos: debido a que Corcyra tiene una armada que solo es superada por Atenas en tamaño y fuerza, si los dos países unen fuerzas, serán invencibles, lo suficiente como para disuadir a la ciudad-estado Esparta que es enfrentarse a Atenas. También lamentó que Corcyra no podía hacer mucho.

Luego, el enviado de Corinto habló con pasión y elocuencia, lo que contrastaba con el claro llamamiento del enviado de Corcira. Declaró uno por uno lo que Corinto había hecho por Atenas en el pasado. ¿Cómo, preguntó, se sentirían los otros aliados de Atenas si Atenas dejara atrás a sus actuales amigos y aliados que habían defendido fielmente los intereses de Atenas y llegara a un acuerdo con sus antiguos enemigos? Si estos aliados encontraban que su lealtad no era valorada, podrían romper la alianza con Atenas. El enviado también citó la ley griega para explicar la necesidad de Atenas de pagar todas las buenas obras de Corinto. Finalmente, continuó enumerando las

muchas contribuciones de Corinto a Atenas y afirmó repetidamente la importancia de mostrar gratitud a sus amigos.

Después del discurso, los atenienses celebraron una reunión para discutir. En la segunda votación, votaron abrumadoramente por una alianza con Corcyra, dando la espalda a Corinto.

La gran mayoría de las personas son completamente egocéntricas y solo tienen intereses personales en sus ojos. Todo lo que dicen les recuerda a ellos mismos, y toda su atención está dedicada a las cosas que otros oyen relacionar con ellos pero que tienen poca relación real con ellos.

——Schopenhauer

Es una ley de hierro constante que los débiles se someten a los fuertes, y también pensamos que debemos ser los fuertes. Hasta ahora, siempre lo has pensado así. Pero ahora, después de sopesar tus propios intereses, comienzas a hablar sobre el bien y el mal, pero esta consideración nunca ha hecho que la gente renuncie a las oportunidades de expansión que brinda el poder superior.

—— Citado de "Peloponian War", Sucitides (alrededor de 465-395 a. C.)

interpretar

La historia registra la nobleza de los atenienses, pero fueron los mejores realistas de la antigua Grecia. Para ellos, todas las apelaciones retóricas y emocionales del mundo valen un argumento válido razonable y práctico, especialmente uno que las fortalezca.

Lo que el enviado de Corinto no entendió fue que cuando citó la generosidad pasada de Corinto con los atenienses, solo molestó a los atenienses en vano, como si les pidiera que se sintieran culpables y obligados a asumir la responsabilidad. A los atenienses no les importan los favores y las amistades pasadas, al mismo tiempo, saben muy bien que incluso si otros aliados piensan que la traición de Atenas a Corinto es un acto de ingratitud, no romperán su alianza con Atenas, porque Atenas es un poder poderoso en Grecia y un imperio gobernado por la fuerza. También usará la coerción para someter nuevamente a otros aliados rebeldes.

Cuando las personas eligen entre apelar al pasado y apelar al futuro, las personas prácticas siempre eligen el futuro y olvidan el pasado. Como entienden los Corciranos, ser realista con la gente práctica es siempre la mejor política. Y en el análisis final, la gran mayoría de las personas son, de hecho, realistas, y pocas personas tomarán medidas en contra de sus propios intereses.

puntos de poder

En su búsqueda de poder, encontrará que constantemente necesita a alguien más poderoso que usted para que lo ayude. **La búsqueda de ayuda es un arte que depende de su capacidad para comprender a la persona con la que está tratando sin confundir las necesidades de ambos. La mayoría de las personas nunca tienen éxito en esto**

porque están completamente atrapadas en sus antojos y deseos. Comienzan asumiendo que el objeto de sus súplicas es desinteresado y está dispuesto a ayudarlos. Están hablando de situaciones que parecen importarle a la otra persona, cuando a la otra persona probablemente no le importe en absoluto. A veces tocan temas más importantes: una gran causa o sentimientos nobles como el amor y la gratitud. A menudo apelan a planos grandiosos, cuando la simple realidad de la vida cotidiana puede ser más convincente. Lo que no entienden es que incluso el hombre más poderoso todavía está encerrado en sus propias necesidades, y si no apelas a su propio interés, te verá como un inútil o, en el mejor de los casos, como un desperdicio de su poder. tiempo.

En el siglo XVI, los misioneros portugueses trabajaron duro durante muchos años para convertir a los japoneses al catolicismo, en ese momento, Portugal monopolizó el comercio entre Japón y Europa. Si bien los esfuerzos misioneros lograron algunos avances, nunca penetraron en la élite gobernante. De hecho, a principios de 1600, el comportamiento de los misioneros portugueses disgustó al gobernante japonés Tokugawa Ieyasu. Cuando los holandeses comenzaron a ingresar a Japón a gran escala, Tokugawa Ieyasu se sintió muy aliviado. Japón necesita europeos para adquirir sus armas y tecnología de navegación, y ahora finalmente hay un grupo de europeos que no tienen intención de predicar y solo quieren comerciar. Ieyasu Tokugawa rápidamente expulsó a los portugueses de Japón. Desde entonces, solo ha estado dispuesto a tratar con el pragmático holandés.

Los antecedentes culturales de Japón y los Países Bajos son muy diferentes, pero su enfoque es el mismo, independientemente del tiempo y el espacio: el interés propio. Todos los que conoces son como otra cultura, una tierra extraña cuya historia pasada no tiene nada que ver contigo. Sin embargo, puede apelar a sus intereses personales para cerrar la brecha entre las dos partes. No es necesario ser críptico, solo dilo sin rodeos: tienes un conocimiento valioso que impartir, llenarás sus arcas con oro, lo harás vivir más y más feliz. Es un lenguaje que cada uno de nosotros habla y entiende.

Un paso crítico en este proceso es comprender la psicología de los demás. ¿Es vanidoso? ¿Le preocupa la fama o el estatus social? ¿Tiene enemigos a los que puedas ayudarlo a derrotar? ¿Su conducta está motivada únicamente por el dinero y el poder?

En el siglo XII, cuando el ejército mongol invadió las Llanuras Centrales, lo que vio Genghis Khan fue solo un lugar que carecía de pastos y no podía alimentar a sus caballos. Decidió destruir el lugar, arrasando todas las ciudades, "es mejor destruir la

gente de aquí, para que crezcan los pastos". No fueron los soldados, generales o emperadores quienes salvaron las Planicies Centrales de ser devastadas por el veneno del té, sino Yelu Chucai, un extranjero. Yelu Chucai aprecia la brillantez de la cultura china, y se convirtió con éxito en un asesor altamente valorado y confiable para Genghis Khan, persuadiendo así a Genghis Khan de no destruir las Llanuras Centrales, sino que solo necesita recaudar impuestos de todos para buscar riqueza. Genghis Khan entendió la sabiduría y adoptó la opinión de Yelu Chucai.
Genghis Khan finalmente capturó Kaifeng después de un largo asedio, y decidió masacrar a los residentes de la ciudad (mientras la ciudad se resistiera, enfrentaría el destino de la masacre). Yelu Chucai le dijo a Genghis Khan que los mejores artesanos y técnicos de las Llanuras Centrales habían huido a Kaifeng, y que era mejor hacer un buen uso de estos talentos, para que Kaifeng se conservara. Genghis Khan nunca antes había mostrado tanta misericordia y, de hecho, no fue la misericordia lo que salvó a Kaifeng. Yelu Chucai conocía bien a Genghis Khan, era un bárbaro al que no le importaba la cultura, o más exactamente, no le importaba nada excepto la guerra y el resultado real. Yelu Chucai eligió la única emoción que puede mover a una persona así: la codicia.

El interés propio es la palanca que impulsa a las personas, y una vez que les permites entender cómo puedes satisfacer sus necesidades o avanzar en sus carreras, sus defensas contra tu petición de ayuda pueden disolverse mágicamente. En cada paso del camino hacia el poder, debes entrenarte para pensar en tu camino desde la mente de la otra persona, ver las necesidades e intereses de la otra persona y eliminar la autoemoción que ciega la verdad. No hay límite para lo que puedes lograr cuando dominas este arte.

Imagen: cadena
La cuerda de la compasión y la gracia ha estado deshilachada durante mucho tiempo, es vulnerable y se rompe con facilidad. La cuerda del beneficio mutuo está densamente tejida y es difícil de cortar, lo cual es suficiente para servirle durante mucho tiempo.
Afirmación autorizada:
El camino más rápido hacia el éxito en los negocios es dejar claro a las personas que su interés es hacer avanzar el tuyo.
——Escritor francés Bruyère (1645-1696)

como invertir
Algunas personas pensarán que apelar al interés propio es feo y vulgar. Quieren ser más capaces de mostrar misericordia, favor y justicia para poder sentirse superiores a

ti. Recuerda enfatizar su poder y estatus cuando les pidas ayuda, porque son lo suficientemente poderosos como para no pedirte nada, excepto la oportunidad de hacerlos sentir superiores. Es una copa de vino para su autocomplacencia. Estarán ansiosos por patrocinar tus proyectos y presentarte a personas poderosas. Por supuesto, esto debe hacerse en público, y por una buena razón (por lo general, cuanto más público, mejor).

Por lo tanto, no se puede abordar a todo el mundo a través del interés propio egoísta, y algunas personas rechazarán el interés propio porque no quieren que los demás piensen que están actuando por tales motivos. Necesitan oportunidades para mostrar bondad personal. No seas tímido, solo dales esta oportunidad. Pedir ayuda a la otra parte no es que estés haciendo trampa, sino que están dispuestos a ser amables y están dispuestos a dejar que los demás vean que lo están haciendo. **Tienes que notar la diferencia entre las personas poderosas y descubrir qué las hace asentir. No apeles a su bondad si parecen codiciosos; no apeles a su codicia si desean parecer misericordiosos y nobles.**

Ley del poder 14

Fingiendo ser un amigo y haciendo trabajo de espionaje

Posa como amigo, trabaja como espía

Conocer bien a tu oponente es muy importante. Usa espías para recopilar información valiosa que te mantendrá un paso por delante de tus oponentes.

Un mejor método es actuar como un espía, aprender a espiar en situaciones sociales educadas, hacer preguntas oblicuas y dejar que las personas revelen sus debilidades e intenciones.

Siempre que tenga excelentes habilidades de exploración, tendrá la oportunidad de jugar en cualquier ocasión.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Joseph Duvin fue sin duda el marchante de arte más grande de su tiempo. De 1904 a 1940, casi monopolizó el mercado de las colecciones de arte de los millonarios estadounidenses. Pero el industrial número uno, Andrew Mellon, se le escapó de las manos. Du Wen decidió hacer de Melona su cliente antes de morir.

Los amigos de Du Wen dijeron que era un sueño imposible porque Mellon era terco y taciturno. Además, Mellon ya había oído que Du Wen era una persona casual y bromista, y muchas cosas sobre Du Wen hacían que Mellon fuera infeliz. Así que Mellon ha dejado muy claro que no quiere ver a Du Wen en absoluto. Sin embargo, Duvin les dijo a sus amigos escépticos: "Mellon no solo me comprará a mí, sino que solo me comprará a mí en el futuro".

Así que Duvin pasó años rastreando a su presa, aprendiendo los gestos, gustos y miedos del hombre. Para lograr su objetivo, Du Wen también contrató en secreto a varios de los subordinados de Mellon para obtener información valiosa de ellos. Cuando llegó el momento de actuar, Du Wen conocía a Mellon tan bien como a la esposa de Mellon.

En 1921, Mellon visitó Londres y se alojó en la suite de lujo en el tercer piso del Collegiate Hotel, y Du Wen también reservó la suite en el segundo piso directamente debajo de la habitación de Mellon. Du Wen ya había hecho arreglos para que su séquito se hiciera amigo del séquito de Mellon. En el día crucial de su elección de acción, el séquito de Mellon le dijo al séquito de Duven, y a su vez a Duvin, que acababan de ayudar a Mellon a ponerse el abrigo, y ahora el industrial caminaba por el pasillo para esperar el ascensor. Así que el séquito de Du Wen se apresuró a ayudar a Du Wen a ponerse el abrigo. Unos segundos más tarde, Du Wen entró en el ascensor y fingió encontrarse con Mellon por coincidencia. "Hola, Sr. Mellon". Después de saludar a Du Wen, comenzó a presentarse: "Voy a la Galería Nacional a apreciar algunas pinturas". Duvin pudo así acompañar a su presa a un lugar que garantizaría su éxito. Du Wen ya conocía el sabor de Mellon como la palma de su mano, y en el camino que los dos hombres caminaban hacia el museo, Du Wen cautivó al magnate con su profundo conocimiento. Aún más increíble es el hecho de que sus gustos parecen sorprendentemente similares.

Mellon estaba muy sorprendido, no esperaba que Du Wen no fuera lo que pensaba antes. Du Wen es encantador y encantador, y obviamente tiene un gusto exquisito. Cuando regresó a Nueva York, Mellon visitó de inmediato la galería exclusiva de Du Wen y se enamoró de la colección que contenía. Lo más sorprendente es que todas las obras de Du Wen Gallery parecen ser del estilo que Mellon quiere coleccionar. Desde entonces, Mellon se ha convertido en el mejor y más generoso cliente de Duvin.

interpretar

Alguien tan ambicioso y competitivo como Joseph Duvin no se dejó solo a la suerte. Tal vez pueda captar este o aquel cliente simplemente por anticipación, pero ¿qué efecto

práctico tiene eso? Es como dispararle a un pato con los ojos vendados. Recuerde: cuanto más conocimiento tenga, más pasos podrá dar hacia sus objetivos.

Mellon fue el cliente más destacado que atrapó Du Wen. Sin embargo, Du Wen había espiado en secreto a muchos millonarios. Al comprar en secreto y en secreto a los sirvientes del cliente, siguió obteniendo información valiosa, como el paradero del maestro, cambios en el gusto y otros importantes. noticias para ayudarle a obtener una ventaja. Du Wen tenía un oponente que estaba muy interesado en hacer cliente al hombre rico Henry Frickner. Pero descubrió que cada vez que iba a visitar al rico neoyorquino, Du Wen siempre estaba allí, como si tuviera un sexto sentido. Para otros comerciantes, Duvin parecía estar en todas partes y ver todo mucho antes que ellos. Estaban tan desalentados por el poder de Duvin que muchos simplemente dejaron de buscar clientes adinerados que pudieran hacerlos ricos.

Ese es el poder del reconocimiento inteligente: te hace parecer omnipotente, con una clarividencia extraordinaria. Tu conocimiento de las personas famosas te hace ver más atractivo e incluso puedes anticiparte a sus deseos, pero nadie puede ver la fuente de tu poder. Si no pueden ver a través, no pueden pelear contigo.

> Los gobernantes gobiernan por la intriga, como las vacas por el olfato, los brahmanes por las escrituras y otros por los ojos ordinarios.
>
> - filósofo indio Kautya

puntos de poder

En Realm of Power, tu objetivo es tener cierto control sobre el curso de los eventos futuros, y parte de la dificultad que enfrentas es que las personas no te cuentan todos sus pensamientos, emociones y planes. Hablan con moderación, siempre ocultando las partes más cruciales de sus personalidades: sus debilidades, motivos secretos y obsesiones. El resultado es que no puedes predecir sus acciones, como caer en una nube. El truco consiste en encontrar formas de detectarlos, descubrir sus secretos e intenciones ocultas, no hacerles saber lo que estás pensando.

Esto no es tan difícil como podrías pensar. Un hipócrita puede obtener información sobre tus amigos y enemigos, dejando que otros especulen con la ayuda de la astrología o las cartas del tarot sobre por qué siempre tienes formas específicas de predecir el futuro. La forma más común de exploración es utilizar a otras personas, como lo hizo Duvin.

Este método es simple y poderoso, pero es peligroso. Porque si bien puede recopilar inteligencia de esta manera, no puede controlar a las personas que trabajan para usted.

Tal vez muestren torpemente un comportamiento de espionaje, o incluso se vuelvan contra ti en secreto. Es mucho mejor actuar como un espía usted mismo, apareciendo como un amigo, pero recopilando información en secreto.

El político francés Talleyrand es un maestro en esto. Tiene una extraña habilidad para desenterrar los secretos de la gente en medio de una pequeña charla. Su contemporáneo, el barón Vittorio, escribió: **"Habla con ingenio y gracia, y conoce el arte de usar indirectas y matices para ocultar sus pensamientos o malicia. Solo cuando sea necesario, mostrará su verdadera naturaleza"** . es que Talleyrand se restringe a sí mismo en el diálogo, dejando que otros hablen de él constantemente, revelando así sin darse cuenta sus intenciones y planes.

El consenso fue que Talleyrand era un gran conversador, pero en realidad era un hombre de pocas palabras. Nunca hablaba de sus propios pensamientos, pero dejaba que otros revelaran sus pensamientos. Talleyrand organizaba reuniones sociales de compañerismo y juegos para diplomáticos extranjeros, y luego sopesaba cuidadosamente sus palabras en estas ocasiones, sacando a la luz sus secretos y recopilando información valiosa que beneficiaría su trabajo como ministro de Relaciones Exteriores de Francia. Durante el Congreso de Viena, también realizó otras labores de exploración. Decía algo que parecía misterioso (de hecho, él mismo lo inventó) y luego observaba cómo reaccionaban sus oyentes. Por ejemplo, podría decirle a un grupo de diplomáticos que, según fuentes confiables, el zar ruso planeaba arrestar a su principal general por sedición. Al observar cómo reaccionaron estos diplomáticos ante esta historia inventada, sabría quién estaba más complacido con el debilitamiento del poder militar de Rusia, o qué gobierno tenía planes para Rusia. Como dijo Lord Stiletton: "El Sr. Talleyland disparó un tiro al aire para ver quién saltaba por la ventana".

Cuando tengas motivos para sospechar que alguien te está mintiendo, actúa como si creyeras todo lo que dice, esto le dará a la otra persona el coraje de seguir inventando la mentira. De la misma manera, cuando descubra que alguien está tratando de ocultarle algo y no lo logra del todo, ponga una mirada de incredulidad. Tu desaprobación inducirá a la otra persona a mostrar sus verdaderos colores, te dirá la verdad y tratará de tranquilizarte de tus dudas.

——Schopenhauer

Esté más atento en situaciones sociales y reuniones de no partes interesadas, porque es cuando la gente deja caer su armadura defensiva. A medida que desatan sus personalidades reprimidas, obtienes sus filtraciones.

Lo inteligente de esto es que lo confundirán con un interés basado en la amistad, por lo que no solo obtendrá una idea de la situación, sino que también formará una alianza. Sin embargo, esta estrategia debe usarse con precaución. Si la gente empieza a sospechar que estás usando el chat como una excusa para robarles un secreto, te mantendrán alerta. Por lo tanto, debe centrarse en una pequeña charla amistosa, no en

información valiosa. Al buscar información valiosa, no debe ser demasiado obvio, de lo contrario, las preguntas que haga revelarán más detalles e intenciones, y no obtendrá la información que desea. .

El escritor francés La Rochefoucauld ofrece el truco de la intromisión cuando escribe: "La sinceridad se encuentra sólo en unos pocos hombres, porque a menudo es la **estratagema más astuta; la sinceridad de un hombre atrae la privacidad y los secretos de otros".** en otras palabras, al pretender ser honesto con los demás, les facilita revelar sus secretos. Dale a la otra persona una confesión falsa y te devolverá tu confesión verdadera.

Otro secreto es que el filósofo alemán Schopenhauer estuvo de acuerdo. Sugiere arremeter contra la persona con la que estás hablando, cabreándola tanto que no puede controlar sus palabras. En una fuerte reacción emocional, revelan toda la verdad sobre sí mismos, que puedes usar en su contra en el futuro.

Otra forma de volver a la exploración es poner a prueba al oponente, tendiendo una pequeña trampa para que revele su resultado final. El rey persa Chosros II del siglo VII, conocido por su ingenio y habilidad, tenía muchas formas de ver a través de sus súbditos sin despertar sospechas. Por ejemplo, si notaba que dos ministros se habían vuelto particularmente amigos, se llevaba a uno aparte y le decía que tenía información de que el otro ministro era un traidor y pronto sería ejecutado. Khosros II también le diría al ministro que debe guardar el secreto del rey. A continuación, Kosros II observará atentamente a estas dos personas. Si ve que el segundo ministro no ha cambiado su comportamiento, puede concluir que el primer ministro ha guardado el secreto para el rey, por lo que Kosros II será ascendido rápidamente. El ministro lo llamó. a un lado y le dijo con franqueza: "Creí cierta información y decidí matar a tu amigo, pero después de investigar, descubrí que la información era falsa".

Por otro lado, si el segundo ministro comenzó a evitar al rey, actuando distante y tenso, Khosros II sabía que alguien le había avisado. Expulsaría del palacio al segundo ministro, le haría saber que todo era solo una prueba y que, aunque no hubiera hecho nada malo, ya no se ganaría su confianza. En cuanto al primer visir, Cosros II lo expulsará del reino por haber revelado el secreto.

Esto puede parecer un método de detección muy extraño, ya que no busca hechos empíricos sino el carácter de una persona, pero a menudo es la mejor estrategia para eliminar los problemas por adelantado.

Al inducir a las personas a realizar ciertas acciones, puede juzgar sus cualidades, como la lealtad y la honestidad. Este tipo de conocimiento suele ser el más valioso. Con él, puedes predecir sus acciones futuras.

Imágenes: el tercer ojo de un espía

En el reino de los dos ojos, el tercer ojo te otorga una omnisciencia divina, ves más lejos que los demás y los ves más profundamente. Nadie escapa al tercer ojo, excepto usted mismo.

Afirmación autorizada:

Por lo tanto, los gobernantes sabios y los generales virtuosos pueden vencer a otros debido a sus acciones, y aquellos que tienen éxito entre todos también son profetas. Un profeta no puede obtenerse de fantasmas y dioses, no puede ser reflejado por las cosas, no puede ser probado por grados, sino que debe obtenerse de las personas, y del que conoce los sentimientos del enemigo.

--"El arte de la guerra"

como invertir

La inteligencia es muy importante para ganar poder, pero así como estás espiando a otros, debes estar preparado para que otros te espíen a ti. Entonces, una de las armas más poderosas en la guerra de inteligencia es la desinformación. Como dijo el primer ministro británico Churchill: **"La verdad es tan valiosa que siempre debe estar protegida por un guardaespaldas de mentiras"** . Organice la información que elija y tendrá el control de la situación general.

En 1944, la Alemania nazi intensificó repentinamente su ataque con misiles contra Londres. Más de 2000 cohetes V-1 cayeron del cielo, matando a más de 5000 londinenses e innumerables heridos. Sin embargo, de alguna manera, los alemanes seguían fallando en sus objetivos. Los misiles que apuntan al Tower Bridge o las bulliciosas calles de Londres siempre aterrizan temprano, aterrizando en los suburbios menos poblados. Esto se debe a que cuando se trataba de apuntar, los alemanes confiaban en agentes secretos estacionados en Gran Bretaña. Pero el ejército alemán no sabía que sus espías fueron descubiertos por los británicos, y los espías británicos los usaron para transmitir información incorrecta que inventaron inteligentemente.

Cada vez que el misil golpea el suelo, se aleja más y más del objetivo. Al final de la batalla, el misil incluso cayó entre las vacas en el campo. Por lo tanto, al dar a otros información incorrecta, tienes una gran ventaja. El reconocimiento exitoso te da un tercer ojo, y la desinformación saca el ojo del enemigo. Cyclops perderá su objetivo.

Ley del poder 15

erradicar a sus enemigos

Aplasta a tu enemigo por completo

Todos los grandes líderes desde Moisés han entendido (a veces con dificultad) que un oponente formidable debe ser aniquilado.

Si queda alguna brasa, no importa cuán débil sea, la llama finalmente se elevará y se reavivará.
Detenerse a la mitad es más costoso que la aniquilación total, ya que el enemigo se recuperará, regresará y tomará represalias. ¡Destruye completamente al enemigo, de cuerpo a espíritu!

contra la ley

Caso clásico

La batalla por la hegemonía más famosa en la historia de China es la batalla entre Xiang Yu y Liu Bang. Los dos eran amigos y camaradas de armas cuando comenzaron su negocio, luchando codo con codo. Xiang Yu nació en una familia famosa, alto y fuerte, agresivo, de mal genio y un poco estúpido, pero siempre tomó la delantera en el campo de batalla y cargó hacia adelante. Liu Bang nació en un granjero y prefería el sexo femenino y el buen vino. No era como un soldado.
En 208 a. C., el rey de Chu envió dos ejércitos para atacar el poderoso estado de Qin en ese momento, y el objetivo era Xianyang, la próspera capital del estado de Qin. Uno, comandado por Song Yi, con Xiang Yu como su lugarteniente, se dirigió al norte para atacar. El otro, dirigido por Liu Bang, fue directo a Qin. En este momento, el agresivo e impaciente Xiang Yu no podía soportarlo más, no quería ver a Liu Bang atacar primero la ciudad de Xianyang y, por lo tanto, posiblemente controlar todo el poder militar.
Entonces, una vez en la línea del frente norte, cuando Song Yi dudaba en enviar tropas para luchar, Xiang Yu irrumpió en la tienda de Song con una furia atronadora, alegando que Song Yi era un traidor, lo decapitó en el lugar y se hizo cargo de las fuerzas armadas. fuerza. Después de eso, sin esperar la orden militar, Xiang Yu abandonó el frente norte sin autorización y se dirigió directamente a Xianyang. Piensa que los soldados y generales son más fuertes que Liu Bang. Pero para su sorpresa, Liu Bang ya había liderado un ejército más pequeño y más rápido en Xianyang antes que él. En este sentido, el asesor militar de Xiang Yu, Fan Zeng, advirtió que Liu Bang solía ser codicioso por el dinero y el sexo, pero desde que ingresó a la ciudad de Xianyang, no se ha dejado desviar por la riqueza, el vino y las mujeres. objetivos.
Fan Zeng instó a Xiang Yu a erradicar a Liu Bang lo antes posible. Así que ordenó bajar y pedirle al general que invitara a Liu Bang a un banquete en el cuartel a las afueras de la ciudad de Xianyang, planeando tomar la cabeza de Liu Bang ingeniosamente mientras bailaba espadas por diversión. Liu Bang acudió a la invitación, pero Xiang Yu dudó y se negó a dar una orden. Finalmente, cuando emitió la señal secreta, Liu Bang se

dio cuenta de que había sido engañado y planeaba escapar. Al ver a Xiang Yu arruinar un buen espectáculo, Fan Zeng gritó con disgusto: "¡Bah! No puedes conspirar con un tonto. Liu Bang robará tu país y nos pondrá a cada uno de nosotros en prisión".

Xiang Yu de repente recobró el sentido y rápidamente condujo a su ejército directamente a Xianyang, decidido a matar a Liu Bang. Liu Bang nunca peleó una batalla sin posibilidades de ganar, al ver que la situación era desfavorable, abandonó rápidamente la ciudad y huyó. Xiang Yu luego capturó Xianyang de un solo golpe, mató al joven príncipe Qin y prendió fuego a la capital. Liu Bang fue considerado un enemigo mortal por Xiang Yu y fue perseguido durante varios meses. Finalmente, Xiang Yu sitió con éxito a Liu Bang en una ciudad rodeada de altos muros. Debido a la creciente escasez de alimentos y al caos del ejército, Liu Bang tomó la iniciativa de pedir la paz.

Fan Zeng advirtió a Xiang Yu nuevamente: "Erradica a Liu Bang, si lo dejas vivir de nuevo, lo lamentarás toda tu vida en el futuro". Sin embargo, Xiang Yu decidió mostrar misericordia nuevamente. Quería traer a Liu Bang de regreso a Chu. vivo y obligar a este viejo amigo a apoyarlo como rey. . Pero resulta que Fan Zeng tenía razón. Liu Bang planeó escapar con un pequeño ejército bajo el pretexto de las negociaciones de rendición. Xiang Yu, furioso por dejar escapar a su antiguo rival, volvió a perseguir a Liu Bang. Fue extremadamente violento esta vez, e incluso perdió la cabeza un poco. Una vez, Xiang Yu capturó al padre de Liu Bang durante la guerra y le gritó a Liu Bang: "¡Ríndete rápido, o cocinaré y me comeré a tu padre vivo!" Liu Bang estaba muy tranquilo después de escuchar esto y respondió: "Tú y yo éramos hermanos jurados". , mi padre también es tu padre. Si debes cocinar a tu propio padre para comer, recuerda darme un pedazo del pastel ". Al final, Xiang Yu no pudo soportarlo. La lucha entre los dos bandos continuó. Unas semanas más tarde, en la etapa más intensa de la persecución, Xiang Yu no pudo usar sus tropas y fue rodeado por la fuerza principal de Liu Bang en un ataque sorpresa. Por primera vez, la situación de guerra entre los dos bandos se invirtió. Esta vez fue el turno de Xiang Yu de buscar la paz. El principal asesor militar de Liu Bang lo instó a deshacerse de Xiang Yu y no pudo mostrar piedad. Él dijo: "Dejar ir a Xiang Yu es como dejar que el tigre regrese a la montaña. Un día te tragará", estuvo de acuerdo Liu Bang.

Por lo tanto, Liu Bang firmó un acuerdo falso con Xiang Yu para paralizarlo, haciéndolo bajar la guardia y luego aniquilar a la mayor parte de su ejército. Xiang Yu abandonó su caballo y luchó por escapar solo. Más tarde, se encontró con un pequeño grupo de soldados en retirada y supo que Liu Bang estaba ofreciendo una recompensa por su cabeza. Suspiró profundamente: "Escuché que Liu Bang ofreció una recompensa de

miles de taeles de oro y diez mil hogares de feudos por mi cabeza. Te cumpliré. Después de hablar, sacó su espada y se suicidó.

interpretar

Xiang Yu ha demostrado su crueldad y crueldad en muchas ocasiones. No duda a la hora de eliminar a los oponentes para conseguir sus objetivos. Pero se comportó de manera diferente con Liu Bang. Respeta a su oponente y no quiere usar el engaño para ganar, quiere demostrar que es superior a él en el campo de batalla, e incluso quiere hacer que el astuto Liu Bang se rinda y se someta a él. Cada vez que Liu Bang caía en sus manos, siempre dudaba: por la simpatía mortal y el respeto por Liu Bang, quien había sido su amigo y compañero de armas. Pero cuando estaba decidido a matar a Liu Bang pero fracasó, fue equivalente a empujarse a sí mismo hasta la destrucción con sus propias manos. Después de todo, una vez que se revierta la situación, Liu Bang nunca dudará tanto.

Este es el fin de mostrar misericordia al enemigo por simpatía y esperando la reconciliación. **Mostrar misericordia solo alimenta el miedo y el odio del otro hacia nosotros.** Los oponentes son todos insidiosos, derrotados, humillados y albergan resentimiento. Si todavía tenemos sentimientos tiernos por ellos, un día seremos mordidos. Esta forma de usar el poder está mal. Debemos cortar la hierba y arrancar las raíces, y no darle al enemigo ninguna oportunidad de contraatacar, especialmente cuando nos enfrentamos al enemigo que fue un amigo en el pasado. **La regla que determina la victoria en un partido cerrado es: ¡nunca haga concesiones! Solo un lado puede ganar, y debe ser una victoria total.**

Liu Bang entendió profundamente esta lección. Después de derrotar a Xiang Yu, asumió el poder militar del estado de Chu. Luego elimina al próximo oponente, el Rey de Chu, y conviértete en rey. Liu Bang erradicó a los disidentes en el camino a seguir, uno por uno, y finalmente se convirtió en uno de los más grandes emperadores de la historia china: Han Gaozu, el emperador fundador de la dinastía Han.

> Para lograr grandes cosas, no actúes con misericordia.
>
> - filósofo indio Kautya

Aplicar las reglas

Caso clásico

Wu Mei, nacido en el año 625 dC, nació en una familia de funcionarios. Debido a su juventud, belleza y encanto, fue reclutado en el harén para servir a Tang Taizong.

El harén es un lugar lleno de oportunidades asesinas, y las jóvenes concubinas compiten entre sí para ganarse el favor del emperador. Con su belleza y fuerte personalidad, Wu Mei se destacó rápidamente. Pero sabía que al emperador le gusta lo nuevo y no le gusta lo viejo y, a diferencia de otras personas poderosas ordinarias, su puesto sería fácilmente reemplazado por otros, por lo que fijó su mirada en el futuro.

Por lo tanto, Wu Mei logró seducir al lujurioso hijo de Taizong, Gaozong. Aprovechó la única oportunidad a la que tenía acceso, seducir a Gojong mientras él estaba en el baño, y lo logró.

Pero aun así, cuando el emperador Taizong murió y Gaozong ascendió al trono, según la tradición y la ley de la dinastía Tang, corrió la misma suerte que la emperatriz y otras concubinas imperiales: le cortaron el cabello para convertirse en monja y ella pasó el resto de su vida en un monasterio. Wu Mei luego pasó siete años planeando su escape. Se puso en contacto en secreto con el emperador, se hizo amiga de la emperatriz y recibió un perdón especial que le permitió regresar al palacio y volver a entrar en el harén. Mientras halagaba a la reina, se acostó con el emperador al mismo tiempo. La reina no tenía hijos en ese momento y su estado no era estable, necesitaba un aliado poderoso como Wu Mei, por lo que no la detuvo.

En 654 dC, Wu Mei dio a luz a un hijo. Un día, la reina vino de visita y, tan pronto como se fue, Wu Mei inmediatamente asfixió a su propio hijo hasta la muerte. Cuando se corrió la voz, la reina se convirtió instantáneamente en sospechosa. Porque ella estaba allí antes de que sucediera, y se sabía que era celosa por naturaleza. Todo está en el plan de Wu Mei. Pronto, la reina fue ejecutada por asesinato y Wu Mei se convirtió en reina. El emperador en ese momento estaba ávido de placer, y también estaba feliz de entregar el poder a Wu Mei, quien más tarde se conocería como Wu Zetian.

Aunque ya ocupaba una posición destacada y en el poder, Wu Zetian todavía se sentía incómodo. Debido a que se había ganado demasiados enemigos, no se atrevió a bajar la guardia por un momento. A la edad de 41 años, temiendo que su joven y hermosa sobrina se convirtiera en la nueva favorita del emperador, envenenó su comida y la mató.

En el 675 d.C., envenenó a su hijo, quien ella misma se convirtió en príncipe heredero. El segundo hijo ilegítimo que se estableció como príncipe debido a la muerte del hijo mayor también fue exiliado por ella por cargos inventados. En el año 683 dC, murió el emperador Gaozong. Wu Zetian luego declaró que el príncipe heredero no era apto para el trono y logró convertir a su hijo más joven e incompetente en emperador, continuando así su reinado.

Durante los siguientes 5 años, se produjeron numerosos golpes de palacio, pero todos fueron reprimidos y todos los rebeldes fueron ejecutados después de cada represión. Para el año 688 d. C., ya nadie podía desafiar el poder de Wu Zetian.

Así que se declaró descendiente divina de Buda, y en el año 690 d.C., finalmente consiguió su deseo y se proclamó a sí misma como la sagrada "emperadora" de la dinastía Tang. Wu Zetian se autoproclamó emperador porque la dinastía Tang no tuvo sucesores y su reinado no fue cuestionado. Mantuvo una relativa paz durante más de 10 años, hasta que se vio obligada a abdicar en el año 705 d. C. cuando tenía 80 años.

interpretar

Todos los que conocen a Wu Zetian hablan de su energía e inteligencia. En ese momento, sin importar cuán ambiciosa fuera una mujer, solo podía disfrutar de unos pocos años de mimos en el harén como máximo, y finalmente pasó el resto de su vida en el monasterio. En el proceso de subir gradualmente, Wu Zetian nunca tuvo pensamientos ingenuos. Sabe que cualquier vacilación y un momento de debilidad la llevarán a una situación desesperada.

El adversario se deshace de uno y viene otro, la solución es muy simple: ven uno y se deshace de uno, sino el que se deshace es él mismo. Los emperadores anteriores a Wu Zetian usaron la misma ruta directamente al trono, pero como mujer, no tenía ninguna posibilidad de obtener poder, por lo que tenía que ser más despiadada.

Wu Zetian reinó durante 40 años, lo que la convirtió en una de las gobernantes más longevas de la historia de China. A pesar de su notorio y sangriento ascenso, es reverenciada como una de las gobernantes más capaces y efectivas de la historia de China.

puntos de poder

En la historia de China, hay innumerables ejemplos de personas que escaparon del desastre y sobrevivieron. "Eliminar al enemigo" es una regla estratégica importante defendida por Sun Tzu, el autor de "El arte de la guerra". **La razón es simple: el enemigo quiere que sufras y solo quiere destruirte.** Por lo tanto, en la lucha con el enemigo, rendirse a medias por bondad o esperanza de reconciliación solo hará que el enemigo se vuelva más decidido y resentido, lo que tarde o temprano conducirá a la venganza del enemigo. Debido a que fueron derrotados, es posible que hayan sido educados al principio, después de todo, no tuvieron más remedio que esperar su momento.

Solución: ¡Sin piedad y acaba con tus enemigos! Usa su propia manera de tratar su propio cuerpo. Después de todo, la única forma de obtener paz y seguridad de tus

enemigos es destruyéndolos. Detrás de "arrancar al enemigo" se esconde una sabiduría tan antigua como la Biblia.

Su primer practicante debería ser Moisés, quien aprendió este camino de Dios. Dios abrió el Mar Rojo para los judíos, y cuando el mar volvió, ahogó a los egipcios que perseguían a los judíos, de modo que "nadie sobrevivió". Cuando Moisés regresó del Monte Sinaí con los Diez Mandamientos y encontró a su pueblo adorando un toro de oro, mató a todos los ofensores. Cuando estaba muriendo, todavía advirtió a sus seguidores que cuando derrotaran a las tribus del sur, debían ser "aniquilados, y nunca hacer una alianza con ellos, y no mostrar misericordia".

Ganar la victoria total es una regla de oro de la guerra moderna, y Clausewitz, el primer filósofo de la guerra, lo considera un clásico. Al analizar las batallas en las que participó Napoleón, escribió: **"La destrucción directa de la fuerza vital del enemigo es siempre la consideración más importante... Una vez que se logra una gran victoria, no debe haber espacio para la negociación, no hay tiempo para respirar... Solo puedes perseguir todo el camino y golpear al enemigo nuevamente, ocupar la capital, atacar a los remanentes o cualquier fuerza que pueda apoyar al otro lado."** Porque después de la guerra, siguieron las negociaciones y la división de territorios. Si solo se logra una victoria parcial, los intereses en la guerra se perderán en las negociaciones.

Para ganar al final, tienes que ser despiadado.

— Napoleón

El poder restante del enemigo es como una enfermedad que no ha sido curada o un fuego que no ha sido extinguido por completo, puede activarse en cualquier momento, por lo que debe ser cortado y arraigado. No ignores a los enemigos solo porque están debilitados, son como chispas en un pajar que podrían terminar causándote problemas.

- filósofo indio Kautya

La solución es simple: ¡no le des al enemigo ninguna opción! Destruye al enemigo y el territorio se puede dividir contigo. El propósito de usar el poder es controlar completamente al enemigo y hacer que se someta a ti. Nunca te detengas a la mitad. Los enemigos se ven obligados a estar a tu disposición solo cuando no queda otra opción. "Erradicar al enemigo" se puede aplicar en muchas situaciones fuera del campo de batalla. La negociación es como una serpiente venenosa que espera una oportunidad, se comerá los frutos de la victoria. Recuerde no darle al enemigo ninguna oportunidad de negociar, no darle esperanza al enemigo y no darle al enemigo ningún espacio para manipular. Fueron aniquilados, y una vez que fueran aniquilados, serían completamente aniquilados.

Recuerde: en el proceso de tomar el poder, habrá peleas y se crearán enemigos. Algunas personas a las que no puedes ganar y serán tus enemigos pase lo que pase.

Sepan que no hay posibilidad de convivencia pacífica entre ustedes, especialmente cuando tienen el poder en sus manos. Deja espacio para el enemigo, y definitivamente buscarán oportunidades para tomar represalias.

Es una tontería esperar a que el enemigo haga un movimiento. Sea realista. Nunca estarás en paz mientras tengas un enemigo así a tu lado. Recuerda las lecciones de la historia, recuerda la sabiduría de Moisés: no te quedes a mitad de camino. Por supuesto, la cuestión no es si matar gente, sino saber erradicar el poder. Debilite por completo el poder del enemigo y luego sáquelo de su esfera de influencia para siempre, sin causarle ningún daño. No les des ninguna esperanza de recuperarte y lastimarte.

Si no puedes deshacerte de ellos, al menos comprende que tus enemigos están conspirando para derrocarte y sé indiferente a cualquier falsa amistad que te muestren. En ese caso, la única arma es la precaución. Si el enemigo no puede ser erradicado de inmediato, se requiere una planificación cuidadosa para encontrar el mejor momento para golpearlo de un solo golpe.

Imágenes: víbora

La serpiente venenosa bajo vuestros pies, aunque muriendo, se levantará en cualquier momento y os morderá con el doble de veneno. El enemigo que se queda a tu lado es como una serpiente venenosa medio muerta, si la cuidas, se recuperará, cuanto más tiempo, más fuerte será el veneno.

Afirmación autorizada:

Cabe señalar que tratar con el enemigo lo recluta o lo erradica. Si el daño no fuera grave, buscarían venganza, pero si asestaba un golpe fatal, serían impotentes. Por lo tanto, si se va a atacar al enemigo, es necesario herirlo de tal manera que no tengamos que temer sus represalias.

—— Maquiavelo

como invertir

No debemos ignorar esta ley. Pero si es posible, **es mejor dejar que el enemigo se destruya a sí mismo que hacerlo nosotros mismos.** Por ejemplo, en el campo de batalla, un buen general comprenderá que "una bestia atrapada es valiente". Por lo tanto, si los dejas vivir en este momento, lentamente agotarán su fuerza física mientras se retiran, lo que destruirá la moral del oponente más que derrotarlos en el campo de batalla. Si ya has puesto la cuerda alrededor del cuello del enemigo y estás seguro de que el oponente es incapaz de resistir, puedes dejar que se mate. Deja que el enemigo lo haga por sí mismo, el resultado es el mismo y puedes sentirte más a gusto.

Finalmente, erradicar a un enemigo a veces genera un resentimiento tan amargo que pasan años ideando una venganza minuciosa, tal como lo hizo el Tratado de Versalles con los alemanes. Algunos argumentan que, a la larga, uno debe mostrar magnanimidad. El problema es que la magnanimidad crea otro riesgo. El enemigo

todavía tiene resentimiento en su corazón, y si hace favores, sin duda alimentará su arrogancia. La mejor manera es erradicar al enemigo. Si el enemigo sigue tramando venganza después de muchos años, no debemos relajar nuestra vigilancia y erradicarlo nuevamente.

Ley del poder 16

Usa tu ausencia para que la gente te respete más y mejorar tu reputación

Use la ausencia para aumentar el respeto y el honor

La circulación excesiva hará que los precios de los productos bajen. Cuanto más se te ve o se te escucha, más común pareces.

Si ya estás establecido en un equipo, dar un paso atrás por un tiempo hará que las personas hablen más de ti e incluso te admiren más.

Tienes que aprender cuándo alejarte y usar tu ausencia para aumentar tu valor.

violación y aplicación de la ley

Caso clásico

Sir Guillaume fue un trovador que frecuentaba el sur de Francia durante la Edad Media. Iba de castillo en castillo, recitando poemas y representando el papel del perfecto caballero. En el castillo de Gavika, conoció a la bella amante, la Sra. Jiyema, y se enamoró profundamente de ella. Le cantó canciones, le recitó poemas, jugó al ajedrez con ella y, poco a poco, ella también se enamoró de él. Sir Pierre, un amigo de Guillaume, que viajaba con él, también fue recibido en este castillo. Pierre también se enamora de otra dama del castillo de Garveka, la elegante pero malhumorada Vernata.

Un día, Pierre y Vernata tuvieron una feroz pelea. Vernata lo ahuyentó, por lo que tuvo que pedirle a su amigo Gillom que lo ayudara a reparar la grieta, para que ella pudiera aceptarlo nuevamente con calma. En ese momento, Guillaume iba a dejar el castillo por un tiempo, pero cuando regresó unas semanas más tarde, sucedió un milagro y Pierre y Vernata se reconciliaron como antes. Pierre sintió que el amor se había multiplicado por diez y, de hecho, después de reunirse, su amor había alcanzado su apogeo. Le dijo a Guillom que cuanto mayor fuera el desacuerdo y más durara, más dulce sería la reconciliación. Como trovador, Guillaume se enorgullece de haber experimentado todas las alegrías y amarguras del amor. Después de escuchar las palabras de Pierre, también quiso probar los beneficios del reencuentro después de la pelea. Así que fingió

estar enojado, perdió los estribos con la Sra. Jiyema, dejó de enviarle cartas de amor e inmediatamente abandonó el castillo para un largo viaje, incluso ausente de festivales y caza, lo que enloqueció a la joven.

La Sra. Kierma envió mensajeros a Guillaume para averiguar qué sucedió, pero Guillaume envió a todos los mensajeros de vuelta. Sintió que era hora de que todo esto la irritara, que lo ignoraría, que era hora de obligarlo a rogar por el reencuentro como lo había hecho Pierre. Su partida, sin embargo, tuvo el efecto contrario: hizo que Madame Giama lo amara aún más. Ahora, Madame Chiema persigue a su caballero y envía un mensajero para entregarle su carta de amor. Y a Gillom no le gustó eso. Sintió que el entusiasmo de Madame Giama era degradante. No solo perdió la confianza en su propio plan, sino que también se vio afectada la fe en su amada.

Después de meses de perder el rastro de Guillaume, la Sra. Giermer finalmente se dio por vencida. Ella dejó de enviarle cartas y él comenzó a preguntarse: ¿tal vez estaba enojada? ¿Quizás el plan funcionó de todos modos? Sería mejor si estuviera enojada. No tuvo que esperar más, era hora de reconciliarse. Así que se puso sus mejores ropas, montó su caballo en la silla más hermosa, eligió el casco más espléndido y cabalgó hasta el castillo de Garveka.

Al enterarse de que su amado había regresado, Madame Giama salió corriendo a su encuentro, se arrodilló ante él, se quitó el velo, lo besó y le suplicó que lo perdonara por lo mucho que lo había ofendido. Uno puede imaginar su desconcierto y desesperación: su plan había fracasado por completo. Ella no estaba enojada, no estaba enojada en absoluto, solo amaba más profundamente, y él nunca experimentaría la alegría de la reconciliación después de una pelea. Él la miró, todavía desesperado por saborear ese placer, y decidió intentarlo de nuevo: la despidió con palabras abusivas y gestos amenazantes. Ella se había ido, y esta vez juró no volver a verlo nunca más.

A la mañana siguiente, el trovador se arrepintió de lo que había hecho. Cabalgó de regreso a Gavika, pero la dama no lo vio y ordenó a sus sirvientes que lo llevaran a través del puente levadizo hasta que lo condujeran por la colina. Gillom huyó presa del pánico. De regreso en su habitación, se derrumbó y comenzó a llorar: había cometido un terrible error. Durante el año siguiente, no pudo ver a su amante y experimentó la sensación de no estar cerca de su amante. Que terrible es estar lejos de tu amante, solo hace mas intenso el fuego del amor. Escribió uno de sus poemas más hermosos: "Mi canción se eleva, rogando misericordia." También envió muchas cartas a Jiyema, explicando lo que había hecho y rogando por su perdón.

Después de buscar la paz de todas las formas posibles, Jiyema pensó en su hermosa voz de canto, su hermosa apariencia, su elegante postura de baile y sus magníficas

habilidades con la cetrería, y descubrió que su corazón pedía su regreso. Como castigo por su crueldad, ella le ordenó que se quitara la uña del dedo meñique derecho y se la enviara junto con un poema que describía su terrible situación.
Él hizo lo que ella dijo. Finalmente, Guillaume finalmente probó la última emoción-reconciliación, incluso superando a su amigo Pierre.

interpretar

Tratando de experimentar la alegría de la reconciliación, Guillaume experimenta sin darse cuenta el verdadero significado de la ley de la ausencia y la presencia. Al comienzo de una relación, deben estar mucho tiempo el uno frente al otro. Si te vas demasiado pronto, te olvidarán rápidamente. Pero una vez que se despiertan las emociones de tu amante, el sentimiento de amor es claro, y la ausencia del amante hace que el sentimiento se infle y se extienda más. Partir sin razón es aún más inspirador para amar: la otra persona pensará que fue su culpa. Cuando no estás cerca, los pensamientos salvajes de tu amante solo harán que el amor sea más fuerte. Por el contrario, cuanto más perseguía Jiyerma a Guillaume, menor era su amor por ella: aparecía con demasiada frecuencia y era demasiado fácil de conseguir, sin dejarle espacio para la imaginación y la fantasía, y sofocando su emoción. Cuando finalmente dejó de enviar sus mensajeros, pudo respirar de nuevo y reanudar sus planes.

Las cosas que desaparecen, que se vuelven raras, de repente se vuelven dignas de ser apreciadas. Y esas cosas que han existido durante demasiado tiempo nos cansan y nos hacen despreciar. En la Edad Media, las damas a menudo ponían a prueba el amor de sus caballeros, haciendo que su cortejo fuera largo y arduo, todo lo cual creaba un patrón de ausencia y presencia. De hecho, si Guillaume no hubiera dejado primero a su amante, Giillema podría haberlo forzado, ahuyentado, hecho sentir su ausencia.
La ausencia atenúa un poco la pasión y suscita una emoción mayor, como el viento que apaga la vela aviva el fuego.
Aplicar las reglas

Caso clásico

Durante siglos, los asirios gobernaron Asia con mano de hierro. Sin embargo, en el siglo VIII a. C., los medos (en el actual noroeste de Irán) revivieron y se rebelaron y finalmente obtuvieron su libertad. Ahora los medos tenían que establecer un nuevo gobierno. Para evitar cualquier situación de dictadura, se negaron a dar el poder a una sola persona, oa establecer una monarquía. Sin embargo, sin un líder, el país pronto

cayó en el caos y se dividió en estados más pequeños. Había batalla constante entre aldeas y aldeas.

En un pueblo tan pequeño, vivía un hombre llamado Diox, que gradualmente se ganó la reputación de ser justo y bueno para resolver disputas. Tuvo tanto éxito, de hecho, que pronto el lugar llegó a él para cualquier disputa legal, y su poder creció. Toda la región es notoria: los jueces son corruptos. Nadie quiere llevar un caso a un tribunal, sino que busca una solución violenta. Cuando se difundió la noticia de la sabiduría, incorruptibilidad e imparcialidad de Diox, las aldeas medas cercanas y lejanas recurrieron a él para decidir varios casos. Pronto se convirtió en el único árbitro judicial de la zona.

En el apogeo de sus poderes, Diox de repente decidió que ya había tenido suficiente. Ya no se sentó en la silla del árbitro, no escuchó más pleitos, ya no resolvió disputas entre hermanos o entre pueblos. Quejándose de pasar demasiado tiempo lidiando con los problemas de otras personas y descuidando los suyos propios, se retiró. El país se sumió en el caos una vez más. Con la pérdida repentina de un árbitro tan poderoso como el de Diox, aumentó el crimen y no pudo aumentar el desacato a la ley. Los medos celebraron una reunión de todos los pueblos para decidir cómo salir de este apuro. "Es imposible que sigamos viviendo en este país en estas condiciones. Designemos a uno de nosotros para que gobierne el país y podamos vivir bajo un gobierno ordenado", dijo un jefe tribal. en el caos que tenemos ahora".

Así, aunque todos los medos habían sufrido la tiranía de los asirios, decidieron establecer una monarquía y nombraron un rey. Y su gobernante más deseado era, por supuesto, Diox el Justo. Fue difícil de convencer porque ya no quería estar involucrado en las peleas y peleas entre los pueblos. Pero los medos suplicaron que sin él el país caería en la anarquía. Diox finalmente estuvo de acuerdo.

Sin embargo, también puso condiciones. Constrúyele un gran palacio, equípalo con guardias y una capital donde pueda comandar. Cuando todo esto estuvo hecho, Diox se mudó al palacio. El palacio real está ubicado en el centro de la capital, rodeado de altos muros, y la gente común no puede entrar en absoluto. Diocus estableció la ley de su gobierno: nadie podía verlo. La información solo se puede intercambiar con el rey por mensajero. Las personas en el palacio solo pueden verlo una vez a la semana en el palacio, y si quieren volver a verlo, necesitan obtener un permiso especial.

Diox gobernó durante 53 años, continuando con el Imperio Medean y sentando las bases para que su tataranieto Sirus estableciera más tarde el Imperio Persa. Durante el reinado de Diox, el respeto de la gente por él se convirtió gradualmente en una especie de adoración: la gente creía que no era un mortal, sino el hijo de un dios.

interpretar

Diox era un hombre muy ambicioso. Predijo muy temprano que el país necesitaba un gobernante fuerte, y él era la persona más adecuada.

En un país plagado de anarquía, los hombres más poderosos son jueces y árbitros. Entonces Diox construyó una imagen de sí mismo como impecable e imparcial desde el comienzo de su carrera.

Sin embargo, en el apogeo de sus poderes como juez, Diox reconoció el verdadero significado de la ley de ausencia y presencia: después de atender a tantos clientes, se volvió demasiado conspicuo y accesible, perdiendo el respeto del que había disfrutado anteriormente. La gente da por sentado sus servicios. Todo lo que tenía que hacer para recuperar la reverencia y el poder que esperaba era retirarse por completo y dejar que los medeos probaran lo que era vivir sin él. Como esperaba, finalmente salieron y le rogaron que gobernara el país.

puntos de poder

Todo en el mundo depende de la ausencia y la presencia. Una presencia fuerte atrae poder y atención: brillas más que los que te rodean. Pero una cosa es inevitable, demasiada presencia puede resultar contraproducente: cuantas más personas vean o escuchen sobre ti, menos valioso eres. Una vez que eres alguien que la gente da por sentado, no importa cuánto te esfuerces por ser diferente y refinado, por alguna razón, la gente comienza a faltarte el respeto cada vez menos. Ahora, tienes que aprender a retroceder antes de que la gente te aleje inconscientemente, como un juego de escondite.

La esencia de esta ley se comprende más fácilmente en materia de amor y seducción. En las etapas iniciales de una relación, la ausencia del amante dispara tu imaginación, poniendo un cierto aura en él o ella. Pero cuando sabes demasiado, ese aura se desvanece, momento en el que tu imaginación no tiene espacio para vagar. Ese ser querido es como todos los demás, presente como algo natural. Por eso, la famosa cortesana francesa del siglo XVII, Nina Deloncloss, aconsejaba siempre fingir dejar a su amante. **“El amor no muere de hambre”, escribió, “sino que a menudo muere de indigestión.”** Una vez que permites que te traten como a un ser humano, es demasiado tarde: te tragarán.

Para evitar este destino, tienes que hacer que tu presencia sea deseada. Amenazarlos con la posibilidad de perderte para siempre los obliga a respetarte y crea un patrón de presencia y ausencia. Una vez que estés muerto, todo a tu alrededor se verá diferente. Inmediatamente estarás rodeado por un halo, y recordarán las críticas y disputas

contigo, y estarán llenos de arrepentimiento y culpa. Están perdiendo una situación que nunca volverá. Pero no tienes que esperar hasta morir: la desaparición total temporal te permite crear una situación similar a la muerte antes de morir. Cuando regresas, es como si hubieras regresado de entre los muertos: el aliento de la resurrección te rodea y la gente respirará aliviada de que hayas regresado. Dioces usó este truco para hacerse rey.

Camello y madera muerta flotante

El primero que vea un camello huirá; el segundo se aventurará a acercarse a él de lejos; el tercero atrevidamente le pondrá una soga sobre la cabeza. Muchas cosas, mientras sean familiares, el sentimiento se volverá ordinario. Las cosas que parecen aterradoras y extrañas pueden volverse ordinarias si le das tiempo a tus ojos para que se adapten. Hay otra historia similar.

Un centinela que hacía guardia junto al mar vio algo flotando en el mar a lo lejos, y no pudo evitar gritar: "¡Flota, flota, se acerca un poderoso buque de guerra!" Sin embargo, después de 5 minutos, se informó que la flota se convirtió en un bote solitario, y luego se convirtió en un bote pequeño, y luego los sombreros de bambú en el bote, pero en realidad eran solo unos pocos trozos de madera muerta flotando con las olas. Muchas personas que conozco son como la madera muerta en esta historia: se ven bien desde la distancia, pero no se ven bien de cerca.

——Las Fábulas, La Fontaine (1621-1695)

Napoleón también reconoció la ley de la ausencia y la presencia cuando dijo: "Si la gente pudiera verme a menudo en el teatro, no me prestaría atención". No tenemos forma de saber cuándo retirarnos, y parece que no hay privacidad, por lo que estamos asombrados de cualquiera que pueda elegir desaparecer. Los novelistas JD Sterling y Thomas Binky sabían cuándo desaparecer, creando seguidores que los adoraban.

Esta ley está más cerca del otro lado de la vida cotidiana, y lo que mejor puede explicar la esencia de esta ley es la ley de la escasez en economía. Retirar una mercancía del mercado aumenta instantáneamente su valor. En la Holanda del siglo XVII, la alta sociedad quería que los tulipanes fueran algo más que flores bonitas: querían que fueran una insignia de clase. Hicieron que la flor fuera rara o incluso imposible de obtener, lo que provocó lo que se conoció como tulipomanía. En aquella época, un tulipán valía más que el mismo peso de oro.

Hay algo similar en nuestros días modernos, cuando el comerciante de arte Joseph Duvin insistió en hacer que las pinturas que vendía fueran lo más raras posible. Para mantener el precio de las pinturas en aumento y mantener un alto estatus, compró todas sus colecciones y las guardó en el sótano. Las pinturas que vende no son solo pinturas: se convierten en objetos de adoración, su valor aumenta debido a su rareza, "es una obviedad comprar todas las pinturas que desee por 50.000 yuanes la pieza". comprar una pintura por 250.000 yuan, ¡eso va a requerir mucho trabajo!

Aplica la ley de la escasez a tus propias habilidades y convierte lo que tienes para ofrecer en una rareza mundialmente rara y difícil de encontrar, y su valor aumenta instantáneamente.

Las personas en el poder están destinadas a cansarse si permanecen en una posición durante demasiado tiempo. Dejarían de ser respetados, no parecerían diferentes de la gente común, es decir, parecerían estar en declive, porque la gente inevitablemente compararía su estado actual con su estado anterior. Saber cuándo dar un paso atrás es un arte. Empleando correctamente este arte, puedes recuperar el respeto perdido y conservar parte de tu poder.

El rey Carlos V de España fue uno de los más grandes gobernantes del siglo XVI. Mientras tanto, como Emperador del Sacro Imperio Romano Germánico, gobernó un imperio que incluía la mayor parte de Europa y el Nuevo Mundo.

En 1557, en el apogeo de su poder, abdicó para vivir en la Abadía de Eusta. Su repentino retiro conmocionó a toda Europa: aquellos que lo habían odiado y temido de repente alabaron su grandeza y lo consideraron un santo. O, cuando la actriz de cine Greta Garbo se retiró en 1941, la admiración estaba en su apogeo. Para algunos, su jubilación llegó demasiado pronto, solo tenía treinta y tantos años, pero sabiamente eligió retirarse en sus propios términos, en lugar de esperar hasta que su audiencia se cansara de su Do.

Hágase demasiado accesible y el aura de poder que crea se desvanece. Dale la vuelta al juego: al no estar disponible, inflas el valor de tu presencia.

> Un hombre le preguntó a un asceta: "¿Por qué no puedo verte?" Diox respondió: "Porque '¿Por qué no vienes a verme?' suena más reconfortante que '¿Por qué estás aquí otra vez?'".
>
> —Murajami

como invertir

Esta ley sólo puede aplicarse cuando se ha adquirido cierto grado de poder. Solo después de haber establecido una imagen en la mente de las personas, tendrá la necesidad de retirarse; si se va demasiado pronto, no solo no logrará que la gente lo respete, sino que la gente lo olvidará. Cuando ingresa por primera vez al escenario mundial, crea una imagen que es reconocible, reproducible y omnipresente. La jubilación y la ausencia antes de que se establezca la imagen son peligrosas: no solo no aviva las llamas, sino que las apaga.

Asimismo, en el amor y la seducción, retírate sólo cuando tu imagen haya rodeado a la otra persona y él o ella sienta que estás en todas partes. Todo debería recordarle a tu amante tu presencia. Cuando elija irse en este momento, su pareja pensará en usted todo el tiempo y siempre lo verá en su corazón.

Recuerda: no empieces raro, sé ubicuo. Solo lo que se ve, aprecia y ama se perderá cuando no se vea.

Imágenes: el sol

Sólo se aprecia cuando no está. Cuanto más dura la lluvia, más precioso se vuelve el sol. Pero demasiados días calurosos y el sol cansa. Aprende a esconderte y deja que la gente te suplique que vuelvas.

Afirmación autorizada:

Usa tu ausencia para crear respeto y admiración por ti. Si la presencia reduce la reputación, la ausencia aumenta la reputación. Un hombre visto como un león en su ausencia se vuelve banal y ridículo en su presencia. El genio pierde su excelencia por ser demasiado familiar, porque el caparazón de la mente es más fácil de ver que su riqueza. Incluso un gran genio utiliza la jubilación para ganarse el respeto, y las expectativas que despierta su jubilación hacen que sea más admirado.

Ley del poder 17

Hacer temblar a los demás y crear una atmósfera de inescrutabilidad.

Mantenga a los demás en suspenso: cultive un aire de imprevisibilidad

Los seres humanos son animales habitualmente curiosos, siempre con la esperanza de inferir algo consistente y familiar a través de las acciones de los demás.

Si los demás pueden anticipar sus acciones, se sentirán en control. Para cambiar el rumbo: Sea intencionalmente confuso.

De esta manera, harás que otras personas se pongan nerviosas y tratarán de averiguar tu comportamiento.

Usada al extremo, esta estrategia tendrá el efecto de intimidación y disuasión.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En mayo de 1972, en Reykjavik, la capital de Islandia, Spassky, el ex campeón de ajedrez soviético, esperaba inquieto a su oponente Bobby Fisher. Los dos estaban programados para competir por el campeonato mundial de ajedrez. Pero Fisher

cuestionó el monto del premio en metálico del torneo y cómo se distribuyó y por qué el torneo se llevó a cabo en Islandia, por lo que no había llegado; podía cambiar de opinión en cualquier momento. Spassky trató de ser paciente. Sus jefes, sintiendo que Fisher lo estaba humillando, le dijeron que se fuera, pero Spassky estaba desesperado por el partido. Sabía que podía vencer a Fisher y nada podía impedir que lograra la mayor victoria de su carrera. "Parece que todos nuestros preparativos pueden haber sido en vano", le dijo Spassky a un compañero, "pero ¿qué podemos hacer? Ahora le toca a Fisher. Si viene, jugaremos". no competiremos. Cualquiera que quiera suicidarse actuará primero".

Fisher finalmente llegó a Reykjavik, pero el problema no se resolvió y la carrera aún podría cancelarse. A Fisher no le gustó la sala donde se llevó a cabo el partido, era exigente con la iluminación, se quejaba del ruido de las cámaras, incluso odiaba la silla en la que competían él y Spassky, y ahora los exsoviéticos amenazaron preventivamente con retirarse del partido.

El farol funcionó, y después de semanas de espera, después de una coordinación intensa y prolongada, Fisher finalmente accedió a jugar. Todos se sintieron relajados y Spassky fue el más feliz. Pero el día de la presentación oficial de los dos bandos, Fisher llegó mucho tarde; incluso el día inaugural del "Juego del siglo", volvió a llegar tarde. Esta vez, sin embargo, tuvo que pagar un precio: si llegaba demasiado tarde, sería descalificado del Juego 1. ¿Qué está pasando exactamente? ¿Está jugando guerra psicológica? ¿O Fisher tenía miedo de interpretar a Spassky? Según los maestros de ajedrez que venían de todas partes, Spassky también pensaba lo mismo, este joven de Brooklyn parecía tener mucho miedo escénico. El juego estaba a punto de suspenderse en un minuto, cuando apareció Fisher.

El primer juego de un juego de ajedrez es muy crítico y determina la tendencia de los siguientes juegos, por lo que el primer juego suele ser un juego largo y silencioso prolongado. Los dos lados se tomaron su tiempo y trataron de probar la estrategia del otro al mismo tiempo. Sin embargo, este juego fue muy diferente, Fisher hizo un mal movimiento al principio, posiblemente el peor movimiento de su carrera. Cuando Spassky tomó el control de su juego, Fisher parecía estar tirando la toalla. Pero Spassky sabía que Fisher nunca se daría por vencido, aunque fuera "generalizado", lucharía hasta el último momento, consumiendo la energía de su oponente. Esta vez, sin embargo, parece haberse dado por vencido. Luego, de repente, hizo un movimiento arriesgado, e inmediatamente la habitación se llenó con el murmullo de susurros. Este movimiento realmente sorprendió a Spassky, pero inmediatamente recuperó la compostura y logró ganar el juego. Nadie podía adivinar lo que estaba pensando Fisher.

¿Perdió a propósito? ¿O está entrando en pánico? ¿Decepcionado? Algunos incluso pensaron que estaba loco.

Al perder la primera ronda, Fisher se quejó cada vez más fuerte sobre la sala, las cámaras y todo. En el segundo juego, volvió a llegar tarde. Esta vez, los organizadores no aguantaron más: le prohibieron jugar. Ahora ha perdido dos juegos y nadie puede convertir la derrota en victoria en circunstancias tan desfavorables. Fisher obviamente estaba en un estado de confusión, pero en el tercer juego, según los testigos en la escena, los ojos de Fisher eran agudos y su expresión claramente confundió a Spassky. Aunque Fisher cavó un hoyo y saltó, todavía parecía confiado. Pero hizo otro movimiento en falso, como en el primer juego. Pero su mirada confiada hizo que Spassky sintiera que algo andaba mal. Pero a pesar de las sospechas del ex jugador soviético, Fisher lo detuvo antes de darse cuenta. De hecho, la estrategia inesperada de Fisher molestó a su oponente. Al final del partido, Fisher saltó, salió corriendo por la puerta, golpeó la palma de la mano y le gritó a su compañero: "¡Lo golpeé fuerte!"

En los siguientes juegos, Fisher cambió su estilo habitual de ajedrez, la forma de jugar no tenía precedentes, y en este momento Spassky comenzó a cometer errores. Después de perder el sexto juego, comenzó a llorar. "Después del partido, Spassky tuvo que preguntarse si era seguro volver a la Unión Soviética", dijo un jugador. Después del octavo juego, Spassky se dio cuenta. Entendió lo que estaba pasando: Fisher lo hipnotizó. Decidió no mirar a Fisher a los ojos y, sin embargo, perdió.

Después de la decimocuarta entrada, Spassky realizó una reunión con sus cerebros y dijo: "Hay una conspiración para controlar mi mente". Sospechaba que el jugo de naranja que bebió durante el juego estaba drogado o que podría haber químicos flotando en el aire. Spassky acusó públicamente al equipo de Fisher de manipular la silla y afectar su mente. La organización de inteligencia de la antigua Unión Soviética estaba muy nerviosa, ¡porque las acciones de Spassky avergonzaron mucho a la antigua Unión Soviética! Las sillas fueron desmontadas y radiografiadas. Un químico no pudo encontrar nada sospechoso. De hecho, buscó en todos los rincones solo para encontrar dos moscas muertas en las lámparas.

Spassky comenzó a quejarse de alucinaciones. Insistió en continuar el juego, pero perdió la voluntad. Ya no puede jugar. El 2 de septiembre, perdió el juego. Aunque todavía era muy joven, no ha podido salir de la sombra de este fracaso desde entonces.

interpretar

Fisher no jugó muy bien en el partido anterior entre Fisher y Spassky. Spassky tiene una habilidad increíble para leer la estrategia del oponente y luego recetar la medicina

adecuada. Es flexible y tranquilo, y puede construir gradualmente una ofensiva. Venció a Fisher en todos los juegos porque podía ver más movimientos y porque era un psicólogo brillante que nunca perdía el control. Un jugador de ajedrez dijo una vez: "Él no solo está buscando el movimiento más hermoso, sino también el movimiento que perturba la mente del oponente".

Sin embargo, Fisher finalmente descubrió la clave de la victoria de Spassky, que es que primero deduce tu próximo movimiento y te gana de acuerdo a tu movimiento. Su quisquillosidad intencional y su insatisfacción con el juego del campeonato fueron para golpear preventivamente a Spassky en el caos. Aparentemente, la interminable espera tuvo un efecto en el estado de ánimo de Spassky. Pero el golpe más poderoso vino cuando Fisher cometió un error deliberado mientras parecía no tener una estrategia clara. De hecho, hizo todo lo posible para derrocar su antigua forma de jugar al ajedrez, incluso si eso significaba perder el segundo juego.

Spassky era conocido por su aplomo y claridad mental, pero por primera vez en su vida no podía descifrar a su oponente. Lentamente cambió, y al final incluso parecía mentalmente loco.

El ajedrez contiene las verdades de la vida: primero, para ganar, debes tener una paciencia y previsión extraordinarias; segundo, el juego tiene un cierto patrón, todos los movimientos en cada juego han aparecido antes, solo con ligeros cambios. Tu oponente analizará tu juego para especular sobre tus movimientos, y mientras lo hagas impredecible y, por lo tanto, incapaz de encontrar contramedidas, estás en una posición muy fuerte.

La vida es como un juego de ajedrez, y si la gente no puede ver a través de tus trucos, se ponen nerviosos, esperando, inquietos, desconcertados.

> La vida en la cancha es un juego de ajedrez serio y difícil, que requiere reunir energía, dar lo mejor de nosotros, planificar estrategias, implementarlas y no caer en los cálculos del oponente. A veces, sin embargo, es mejor arriesgarse y hacer algún truco extraño.
>
> ——Escritor francés Bruyère

puntos de poder

Los cambios repentinos y las sorpresas son los más aterradores de todos: por eso tenemos tanto miedo a los terremotos y tornados, porque no sabemos cuándo van a venir. Después de un terremoto, esperamos con temor el próximo; el comportamiento humano menos severo, pero igualmente impredecible, tiene un impacto psicológico en nosotros.

Los animales se comportan de una manera determinada, por lo que podemos capturarlos y dispararles. Solo los humanos pueden cambiar conscientemente los patrones de comportamiento, superar los viejos hábitos y romper las reglas. La mayoría de las personas, sin embargo, no entienden este poder, aman la comodidad de la forma antigua, rindiéndose a su naturaleza animal y repitiendo la misma rutina una y otra vez. La gente hace esto porque no quiere esforzarse y porque piensa "no ofenderé a los demás y los demás no me ofenderán". Ya sabes, las personas poderosas enturbiarán deliberadamente el agua para adelantarse a los demás, para hacer que los demás tengan miedo. A veces hay que sorprender y sorprender a la gente sin previo aviso, una táctica que ha sido utilizada durante mucho tiempo por los que están en el poder.

En la Italia del siglo XV, Philippe, el último duque viscontino de Milán, fue deliberadamente en contra de las expectativas populares. Por ejemplo, de repente puede favorecer mucho a un ministro, y una vez que el ministro piensa que será ascendido, de repente lo trata con gran desprecio. El ministro desconcertado podría abandonar la corte, solo para ser llamado por el Gran Duque y recibir otro favor. Como resultado, el ministro quedó aún más perplejo, se preguntó si había enojado al Gran Duque porque fue demasiado asertivo de que lo ascenderían, por lo que comenzó a demostrar que ya no esperaba tanta gloria, pero esta vez el Gran Duque. lo reprendió por no ser agresivo, lo desterró de la corte. El truco con un hombre como Philip es simple: no creas que puedes adivinar lo que está pensando, no te molestes en tratar de complacerlo, nunca impongas tu voluntad, simplemente ríndete a su voluntad y espera y verás. En la atmósfera desconcertada e inquieta que creó, el reinado del Gran Duque fue supremo, inquebrantable y pacífico. Insondable suele ser la estrategia de los maestros, pero también puede ser utilizada con efectos poderosos por los desfavorecidos. Si te encuentras rodeado o acorralado y realizas una serie de movimientos inesperados, tus enemigos quedarán tan confundidos que retrocederán o cometerán un error estratégico.

Durante la Guerra Civil Estadounidense en 1862, un contingente de 4600 soldados dirigido por el general confederado Jackson fue un dolor de cabeza para el Ejército del Norte, más poderoso, estacionado en el Valle de Shenandoah. En ese momento, no muy lejos, el general McClellan del Ejército del Norte condujo a 90.000 soldados desde Washington DC y sitió Richmond, la capital del gobierno del sur. Durante las semanas de confrontación, Jackson dirigió a los soldados dentro y fuera del Valle de Shenandoah.

Sus acciones no tienen sentido. ¿Está planeando ayudar a defender Richmond? ¿O tiene la intención de atacar al Washington indefenso? ¿O ir al norte a matar? ¿Por qué su pequeño equipo siempre está dando vueltas? El comportamiento inexplicable de Jackson hizo que los generales de la Unión pospusieran el ataque a Richmond porque querían averiguar qué misterio estaba jugando antes de actuar. Al mismo tiempo, el ejército confederado aprovechó la oportunidad para reforzar Richmond, y la campaña que podría haber aniquilado fácilmente al ejército confederado cayó en un punto muerto. Cada vez que Jackson se encontraba con un ejército más fuerte que él, usaba esta táctica: "En la medida de lo posible, debemos pretender ser fantasmas y sorprenderlos". Dijo: "Esta táctica ha sido probada. Las tropas pueden abrumar a grandes ejércitos".

Esta ley se aplica no solo a la guerra, sino también a la vida cotidiana. La gente siempre está tratando de descubrir los motivos detrás de tus acciones, así que cuando haces un movimiento inexplicable, los pones en la retaguardia. Debido a que no te conocen, estarán inquietos. En este caso, puedes disuadirlos fácilmente.

El pintor Picasso dijo una vez: "El mejor plan es no planear. Una vez que tengas cierta reputación, los demás probablemente supondrán que debe haber una razón sabia para todo lo que hagas. Así que planea tus acciones con demasiado cuidado y cuidado por adelantado". En realidad es muy estúpido. Es mejor no jugar con el sentido común".

Durante un tiempo, Picasso trabajó con el marchante de arte Rosenberg. Al principio, le dio mucha libertad a Rosenberg con sus pinturas, y luego, un día, sin ninguna razón clara, le dijo a Rosenberg que ya no le daría más pinturas a la venta. La explicación de Picasso a este asunto es: "En los próximos dos días, Rosenberg se devanará los sesos para saber por qué. ¿Acepté los beneficios de otros agentes? Seguiré trabajando y durmiendo, y Rosenberg seguirá trabajando. En dos días él volvía a mí, ansioso y preocupado, y me decía: 'Mi querido amigo, si te doy un precio más alto del que suelo pagarte ¿Te negarías a comprar estas pinturas a un precio como ese?'"

La imprevisibilidad no es solo un arma a la que temer, romper las reglas puede provocar conmoción a tu alrededor y despertar el interés de otras personas en ti. La gente hablará de ti, dando razones y explicaciones de tus acciones que no tienen nada que ver con los hechos, y esto evitará que te olviden. Al final, cuanto más impredecible sea tu desempeño, más respeto ganarás. Solo aquellos que viven bajo otros seguirán las reglas y se asegurarán de que los demás.

Imágenes: Huracán

Los huracanes son vientos fuertes e impredecibles. La presión del aire cambia repentinamente, la dirección es impredecible y el huracán es impredecible, salpicando miedo y confusión.

Afirmación autorizada:

Por lo tanto, se dice: Es solitario cuando no hay lugar, y es casi imposible encontrar un lugar. Mingjun no hace nada arriba, y todos los funcionarios temen abajo.

--Han Fei

como invertir

A veces, actuar de la manera esperada lo coloca en el asiento del conductor: cree una atmósfera familiar y comunicativa para las personas y las hipnotizará. Se prepararán con anticipación en función de su percepción habitual de usted. Puedes aprovechar esto en otra dirección: primero, se convierte en una cortina de humo, detrás de la cual puedes pasar de contrabando bajo la ilusión de tranquilidad; el oponente estará perdido y caerá sin que lo empujes.

En 1974, los campeones estadounidenses de boxeo Ali y Foreman se preparaban para competir por el título mundial de los pesos pesados. Todos sabían lo que iba a pasar: el alto Foreman ganaría con un nocaut de un tiro, y Ali bailaría a su alrededor, drenándolo, como Ali siempre lo hacía, a su manera. No ha cambiado en años. Pero esta vez Foreman parecía tener la ventaja, sus golpes eran tan fuertes que Ali se le acercaba tarde o temprano mientras esperaba. Sin embargo, Ali, el maestro estratega, tenía otros planes: en la conferencia de prensa previa al torneo, dijo que cambiaría su estilo de golpear y derribaría a Foreman de un solo golpe. Nadie, especialmente Foreman, creyó en su palabra; tal plan habría sido suicida para Ali, quien hizo el papel de bufón, como de costumbre.

Antes de la pelea, el entrenador de Ali aflojó las cuerdas alrededor del ring. Si un peleador quiere golpear fuerte, el entrenador lo hará. Pero nadie cree que si Ali quiere golpear fuerte, debe estar actuando.

Para sorpresa de todos, Ali realmente lo hizo. Mientras Foreman esperaba que saltara y se moviera, Ali se acercó a él y lo golpeó con fuerza. Interrumpió por completo la estrategia del oponente, y el aturdido Foreman no se agotó persiguiendo a Ali, sino lanzando golpes indiscriminadamente y recibiendo un flujo constante de contraataques. Finalmente, Ali conectó un poderoso gancho de derecha que derribó a Foreman al suelo. La noción de que el comportamiento de uno debe seguir un patrón constante era tan fuerte que ni siquiera el propio anuncio de Ali de un cambio de estrategia fue convincente, y Foreman cayó en una trampa, una trampa que habían anunciado otros.

Advertencia: A veces, la elusividad puede ser perjudicial, especialmente si está informando. Hay momentos en los que es mejor estar cómodo y tranquilizar a las personas que te rodean que molestarlas. Demasiada volatilidad puede verse como una falta de determinación o incluso como un problema psicológico grave. Los estereotipos son poderosos y, al romperlos, puedes intimidar a los demás; sin embargo, ese poder solo puede usarse sabiamente.

Ley del poder 18

No construyas una fortaleza para defenderte, el aislamiento es peligroso

No construyas fortalezas para protegerte, el autoaislamiento es peligroso

El mundo está lleno de peligros, los enemigos están en todas partes: todos deben protegerse.

Una fortaleza puede parecer la más segura, sin embargo, el aislamiento te expone a más peligros de los que te protege.

El aislamiento corta su valiosa fuente de información y lo hace visible y un blanco fácil.

La mejor manera es moverse entre la multitud, encontrar aliados y mezclarse con ellos.

La multitud es el mejor escudo protector.

contra la ley

Caso clásico

El primer emperador de China, Qin Shihuang, fue la figura más grande de su tiempo. Su imperio era más grande y más poderoso que el de Alejandro Magno. Conquistó los países alrededor del estado de Qin que gobernó y unificó la enorme China. Pero en los últimos años de su vida, casi nadie lo vio.

Qin Shihuang vivía en la capital Xianyang en el palacio más magnífico del mundo en ese momento. El palacio tiene 270 habitaciones de palacio, todas las cuales están conectadas por pasajes subterráneos secretos, y el emperador puede caminar por el palacio sin que nadie se dé cuenta. Dormía en una habitación diferente cada noche, y cualquiera que tropezaba con él era instantáneamente decapitado. Solo unos pocos sabían de su paradero, y si se lo filtraban a otros, eran ejecutados.

Qin Shihuang tenía cada vez más miedo al contacto con la gente, por lo que cuando tenía que salir del palacio, tenía que cubrirse con cuidado y salir de gira con ropa sutilmente vestida. Durante una de esas giras, murió repentinamente. Su cuerpo fue llevado de vuelta a la capital en un carro imperial, seguido de una carreta llena de pescado salado para disimular el olor a podrido. Murió solo, sin concubinas, parientes, amigos y cortesanos, sólo lo acompañaba un ministro y unos pocos eunucos.

interpretar

Qin Shihuang fue el monarca del estado de Qin al principio, valiente e intrépido, con aspiraciones elevadas. Los escritores de la época lo describieron como "preciso con las abejas, ojos largos, voz de chacal y corazón de tigres y lobos". A veces es muy amable, pero más a menudo "mata sin pestañear". Usó trucos y fuerza para conquistar los países vecinos, unificó a China y creó una nación y una cultura unificadas. Para monitorear a los muchos miembros de la familia real dispersos en los seis países, trasladó a 120.000 de ellos a la capital y dejó que los ministros más importantes vivieran en el enorme palacio de Xianyang. Conectó los muros fronterizos y construyó la Gran Muralla. Unificó las leyes de la nación, el lenguaje escrito y hasta el tamaño de sus ruedas.

Sin embargo, en el proceso de unificación, Qin Shihuang prohibió el confucianismo, y la idea de vida moral de Confucio se convirtió esencialmente en una creencia en la cultura china en ese momento. Por orden de Qin Shihuang, miles de libros relacionados con el confucianismo fueron quemados y aquellos que citaron a Confucio fueron decapitados. Esto hizo que Qin Shihuang tuviera muchos enemigos, por lo que comenzó a volverse cada vez más temeroso e incluso gradualmente se volvió delirante y paranoico. La gente a la que dio muerte se amontonó como una montaña. El contemporáneo Han Feizi escribió: "Las cuatro generaciones de la dinastía Qin prosperaron, pero no hubo día sin miedo y tristeza." A medida que el emperador se ocultó cada vez más en el palacio, perdió gradualmente el control del país. Los eunucos y los ministros formularon políticas sin su permiso, e incluso aprobaron falsos edictos imperiales; también conspiraron para derrocarlo. Al final, su poder imperial era solo de nombre. Al estar tan aislado, casi nadie sabía que estaba muerto.

Esta es la consecuencia del autoaislamiento: **escondido en una fortaleza, pierdes el contacto con la fuente de poder, pierdes la conciencia de lo que sucede a tu alrededor y pierdes el sentido del equilibrio.** En lugar de estar más seguro, se está aislando de la información que necesita para vivir. Nunca te aísles del mundo para que no puedas

escuchar lo que sucede a tu alrededor, incluidas las diversas conspiraciones en tu contra.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En la década de 1660, Luis XIV ordenó a la gente que construyera el Palacio de Versalles para sí mismo y estableció una corte que era muy diferente de otros palacios reales del mundo. Como una colmena, todo gira en torno al rey. Su residencia estaba rodeada de nobles. Estos nobles estaban asignados según el rango a residencias cercanas o alejadas del rey, y vivían alrededor de él. El dormitorio del rey ocupa el corazón del palacio y es el foco de toda la atención. Cada mañana, el Rey recibe una ceremonia de audiencia en esta sala.

A las 8 de la mañana, el principal asistente del rey que duerme a los pies de la cama real despertará a su majestad el rey. El asistente luego abrirá la puerta y dejará entrar a los asistentes a la ceremonia. Vinieron en cierto orden: primero las concubinas y los nietos del rey, luego los príncipes y princesas que nacieron, y luego el médico imperial. Luego venían el tocador, el lector y los funcionarios encargados de entretener al rey. Luego baje para conocer a los funcionarios del gobierno de menor a mayor según sus rangos oficiales y, finalmente, aquellos que están especialmente invitados a participar en la ceremonia. Al final de la ceremonia, la casa suele estar llena de asistentes y visitantes.

La organización de la corte era tal que todas las energías del palacio estaban dedicadas al rey. Louis siempre estuvo acompañado por cortesanos y funcionarios que le pedían instrucciones y fallos. Su respuesta habitual a todas sus preguntas era: "Lo pensaré".

Como escribe Saint-Simon: "Si se vuelve hacia alguien, le hace una pregunta, dice una observación insignificante, los ojos de todos los presentes se vuelven hacia esa persona. Y con ella se levanta". las habitaciones del rey se comunicaban entre sí, y todos los pasajes conducían a la Gran Sala, donde solían reunirse los nobles. El comportamiento de todos se afecta entre sí, y cualquiera o cualquier cosa está a la vista. "El rey no solo se aseguraba de que los grandes nobles estuvieran en su corte", escribió Saint-Simon, "sino también los nobles menores. Ya sea en las ceremonias, en la mesa o en los jardines de Versalles, siempre miraba a su alrededor. Él tiene una vista panorámica de todo. Si los nobles más destacados no viven en la corte todo el tiempo, estará de mal humor. Y esos nobles que nunca o rara vez aparecen le darán un

profundo asco. Si alguna de estas personas pregunta Si se le preguntara, el rey diría con arrogancia: 'No lo conozco', y la decisión no se revertiría".

> La soledad es peligrosa para la razón y no conduce a la virtud... Recuerda, el hombre solitario debe ser extravagante, posiblemente supersticioso y más probablemente loco.
>
> ——Escritor británico Dr. Johnson (1709-1784)

interpretar

Luis XIV subió al poder al final de una terrible guerra civil conocida como la Fronda. Los principales instigadores de la guerra fueron los nobles, que resentían profundamente el creciente poder del rey, nostálgicos de los días del feudalismo, cuando los señores gobernaban sus dominios y el rey tenía poco poder sobre ellos. Los nobles fueron derrotados, pero seguían siendo un grupo furioso y descontento.

Por tanto, la construcción de Versalles distó mucho del capricho decadente de un rey amante del lujo. También tiene un papel vital: el rey puede monitorear y escuchar todo lo que sucede a su alrededor. Los nobles anteriormente orgullosos se vieron reducidos a discutir sobre quién tenía derecho a ponerse las túnicas del rey por la mañana. No hay posibilidad de privacidad aquí, no hay posibilidad de aislamiento. Luis XIV supo desde el principio que era peligroso para un rey aislarse. En su ausencia, surgirían intrigas, las enemistades se cristalizarían en facciones y estallarían rebeliones antes de que pudiera reaccionar. Para prevenir todo esto, es necesario no solo fomentar la interacción social y los asuntos de gobierno abierto, sino también organizar y orientar formalmente las actividades de asuntos sociales y de gobierno abierto.

Versalles permaneció en este estado durante todo el reinado de Luis XIV, que duró unos 50 años de relativa paz y tranquilidad. En la situación anterior, Louis podía escuchar incluso un alfiler caer al suelo.

puntos de poder

Maquiavelo argumenta que, en un sentido estrictamente militar, una fortaleza debe ser un error. La fortaleza se convirtió en un símbolo de poder aislado y un blanco fácil para el enemigo. Las fortalezas están diseñadas para protegerte, pero en realidad bloquean la ayuda y no te dan espacio para maniobrar. La fortaleza parece inexpugnable, pero una vez que te retiras adentro, todos saben dónde estás; incluso un asedio fallido puede convertir la fortaleza en tu prisión. El espacio del fuerte es pequeño y cerrado, y es extremadamente vulnerable a plagas y enfermedades infecciosas. Lejos de brindar protección en un sentido estratégico, las fortalezas en realidad causaron más problemas de los que resolvieron.

Los seres humanos son animales sociales, y el poder depende de la interacción social y la comunicación. Para tener poder, tienes que ponerte en el centro de los acontecimientos, como lo estuvo Luis XIV en Versalles, toda la actividad debe girar en torno a ti, debes saber qué está pasando afuera y quién puede estar conspirando contra ti. La mayoría de las personas solo se sienten en peligro cuando están amenazadas. En este momento, tienden a retirarse y aislarse, buscando seguridad en una especie de fortaleza. Sin embargo, una vez que hacen esto, su círculo de información se vuelve cada vez más estrecho y no pueden prever lo que sucede a su alrededor. No solo pierden la iniciativa, sino que se convierten en blancos fáciles y su aislamiento los vuelve delirantes.

Como en la guerra y en la mayoría de los juegos de estrategia, el aislamiento suele ser el presagio de la derrota y la muerte. En tiempos de incertidumbre y peligro, se debe combatir la tentación de retirarse. Además, debe facilitar que las personas se acerquen, descubran viejos aliados, desarrollen nuevos aliados y se fuercen a sí mismos en círculos más variados. Esto es lo que las figuras poderosas han usado durante siglos.

El antiguo estadista romano Cicerón nació en una familia de aristócratas en declive y tenía pocas posibilidades de llegar al poder a menos que pudiera hacerse un nombre entre los nobles que controlaban la ciudad. Lo ha hecho extremadamente bien, identificando la influencia de cada uno y entendiendo cómo se relacionan entre sí. Él deambula y tiene una amplia gama de contactos, con una red de relaciones tan grande, si hay un enemigo aquí, es fácil usar a los aliados allí para calmar la situación.

El político francés Talleyrand está jugando el mismo truco. Aunque provenía de una de las familias aristocráticas más antiguas de Francia, prestaba mucha atención a lo que sucedía en las calles de París, lo que le permitía anticiparse a las tendencias y convulsiones. Incluso le gusta pasar el rato con delincuentes sombríos y obtener información valiosa de él. Por lo tanto, una vez que se produce una crisis o se transfiere el poder -cae el gabinete, Napoleón va al campo, Luis XVIII abdica- sobrevive a salvo, e incluso florece, porque nunca se cierra en un pequeño círculo, sino que siempre crea una nueva conexión de orden. .

Esta ley se aplica a reyes, reinas y aquellos en la cúspide del poder: tan pronto como pierdas el contacto con tu pueblo y busques seguridad en el aislamiento, vendrá la rebelión. No pienses que porque eres superior, puedes soportar las consecuencias de ser cortado incluso desde el fondo de la escalera. Esconderte en una fortaleza te convertiría en el objetivo de los rebeldes, que verían tu aislamiento como un insulto y un pretexto para la rebelión.

Solo en contactos y círculos frecuentes podemos ejercitar las habilidades sociales populares. Cuanto más contacto tenga con otras personas, más elegante y sereno se volverá. Por otro lado, vivir solo puede hacer que te comportes de manera incómoda y te lleve a un mayor aislamiento.

En 1545, el duque Cosimo I de la familia Medici decidió encargar frescos para la capilla principal de la iglesia de San Lorenzo en Florencia para asegurar su inmortalidad. Podría haber elegido a uno de tantos excelentes pintores, y al final eligió a Pontormo. Pontormo era viejo y quería que estos frescos se transmitieran de generación en generación. Primero decidió cerrar la capilla con paredes, tabiques y cortinas. No quería que la gente viera la creación de su obra maestra, o que sus ideas fueran plagiadas. Tiene que completar la hazaña de superar a Miguel Ángel solo.

Posteriormente, unos jóvenes irrumpieron en la capilla por curiosidad, y Pontormo selló la capilla aún más herméticamente. Pontormo llenó el techo de la capilla con escenas de la Biblia: Génesis, Adán y Eva, el Arca de Noé y similares. En la parte superior de la pared central, pintó una escena de Jesucristo en el Día del Juicio. Trabajó para la capilla durante 11 años y rara vez se fue porque gradualmente se había vuelto temeroso del contacto humano y del robo de sus ideas.

Pontormo murió sin completar los frescos, que no se han conservado. Pero el gran escritor renacentista Vasari, que también era amigo de Pontormo, había visto estos frescos poco después de la muerte del pintor, y dejó una descripción de estos frescos: estas pinturas están completamente desproporcionadas, las imágenes se superponen y las diferentes historias son diferente La cantidad de figuras yuxtapuestas es enloquecedora. Pontomo estaba tan obsesionado con los detalles que perdió la capacidad de juzgar la obra como un todo. Vasari concluyó su descripción de los frescos diciendo que si continuaba, "Creo que me volvería loco, enredado en estas pinturas, como Pontormo, que pasó 11 años en ellas, poniendo a sí mismo y cualquiera que vio las pinturas quedó atrapado dentro". ." Este trabajo no alcanzó el pináculo de la carrera de Pontormo, pero lo arruinó.

Estos murales muestran el impacto de la soledad en la mente humana: proporciones desequilibradas, obsesionados con los detalles e incapaces de ver el todo, y por algún tipo de fealdad excesiva, las personas no pueden entender el significado de la pintura.

Aparentemente, la soledad es tan mortal para el arte creativo como para el arte social. Shakespeare es uno de los escritores más famosos de la historia, como dramaturgo de la escena popular, abrió su corazón al público, y sus obras fueron fácilmente comprendidas por las personas sin importar su educación y gusto. Los artistas que se

encierran en fortalezas pierden el sentido de la proporción y su trabajo se comunica solo dentro de su círculo íntimo. Tal arte es estrecho e impotente.
Finalmente, dado que el poder es una creación humana, por supuesto aumenta con el contacto con los demás. **No dejes que el espíritu se quede atrapado en una fortaleza, sino mira el mundo con la actitud de que el mundo es como un Versalles gigante, donde las habitaciones están conectadas entre sí. Debes ser penetrante, capaz de entrar y salir libremente en diferentes círculos y mezclarte con todo tipo de personas.** Esta fluidez y conexión social te protegerá de conspiradores y enemigos que te separarán a ti y a tus aliados. Deambulas de una habitación a otra en el palacio, siempre en movimiento, nunca te quedas quieto o te quedas en un solo lugar. Ningún cazador podría apuntar a una presa tan veloz.

Imágenes: Fortaleza
Encaramado en lo alto de la colina, el fuerte se convirtió en un símbolo odiado de poder y autoridad. Siempre que aparezca un enemigo, la gente del pueblo te traicionará. Cortar la comunicación y la inteligencia, la fortaleza caería fácilmente.
Afirmación autorizada:
Un príncipe sabio y bueno, que desea mantener esta cualidad y que no quiere que sus hijos tengan la oportunidad de convertirse en opresores, nunca construye fortalezas. De esta forma, dependerían de la buena voluntad de sus súbditos más que de la fuerza de su fortaleza.

— Maquiavelo

como invertir
Hay poco beneficio en ser distante. No puedes protegerte sin prestar atención a lo que sucede en las calles. Lo único malo para el contacto constante con la gente es la mente. La presión de la sociedad para ser coherente y acercarse demasiado a los demás puede hacer que sea imposible darse cuenta de lo que sucede a su alrededor. Entonces, como estrategia temporal, la soledad puede ayudarte a obtener una percepción. Muchos pensadores serios salen de las prisiones, donde no tenemos nada que hacer sino pensar. Después del exilio, Maquiavelo vivió solo en una granja, lejos de las intrigas de la política florentina, que lo llevaron a escribir El Príncipe.
El peligro, sin embargo, es que tal soledad engendra todo tipo de ideas extrañas y excéntricas. Puede ver el panorama general, pero no se da cuenta de su propia pequeñez y limitaciones. **Además, cuanto más retraído estés, más difícil te resultará salir de tu aislamiento cuando quieras, y antes de que te des cuenta, te estarás hundiendo profundamente en las arenas movedizas del aislamiento.** Si necesita tiempo para pensar, entonces solo intente la soledad como estrategia de último recurso. Tenga cuidado de no cerrar la puerta a su regreso a la sociedad.

Ley del poder 19

Averigüe con quién está tratando: no se equivoque y ofenda a la persona equivocada

Sepa con quién está tratando, no ofenda a la persona equivocada

Hay todo tipo de personas en el mundo, y nunca debes asumir que todos responderán a tu estrategia de la misma manera.
Engañas a alguien una vez con un truco o un truco, y se pasarán la vida buscando venganza. Estas personas son una manada de lobos con piel de cordero.
Debes elegir a tu oponente o víctima con sumo cuidado, para no ofender o engañar a la persona equivocada.

Distinguir entre rivales, tomadores y víctimas es fundamental
En el camino hacia el poder te encontrarás con todo tipo de opositores, aprovechados y víctimas. El estado más elevado de poder es poder distinguir al lobo de la oveja, al zorro de la liebre y al águila de los buitres.
Si puede identificar claramente, no tiene que presionar demasiado a los demás para tener éxito. Pero si tratas a ciegas con cualquiera que se interponga en tu camino, vivirás una vida de tristeza. Es importante poder reconocer el tipo de personas y tratarlas de manera diferente según la situación. Aquí están 5 de las personas más peligrosas e intratables en el mundo del poder, como han identificado los maestros del poder del pasado:

▲ persona arrogante

Aunque al principio lo oculte, el ego sensible de este hombre lo vuelve muy peligroso. Cualquier ofensa leve invitará a represalias violentas. Probablemente te estés diciendo a ti mismo: "Acabo de decir algo en una fiesta y todos estaban borrachos..." No importa. No hay razón para su reacción exagerada, así que no pierdas el tiempo tratando de averiguar qué está haciendo. **En tu trato con la gente, si sientes que es una persona demasiado sensible y demasiado arrogante, será mejor que te escapes. Lo que sea que esperes de él, no valdrá la pena.**

▲ persona extremadamente perturbada

Este tipo de persona está algo relacionado con la persona arrogante, pero es más apacible y difícil de identificar. Su autoestima era extremadamente frágil y se sentía extremadamente inseguro de sí mismo. Si se sintiera engañado o atacado, el daño se calentaría lentamente hasta hervir. Te morderá en pequeños mordiscos, sin terminar, haciendo que la herida sea lo suficientemente grande como para asustarte. **Si descubre que ha engañado o lastimado a esa persona, desaparezca el mayor tiempo posible. No te quedes cerca de él o te morderá hasta matarte poco a poco.**

▲Persona sospechosa

Esta es otra variante de los dos tipos de personas anteriores. Solo ve lo que quiere ver en los demás, a menudo lo peor, y siempre sospecha que todos lo están espiando. Las personas sospechosas son en realidad las menos peligrosas de las tres: desequilibradas, crédulas y siempre engañadas. Puedes usar la naturaleza de esta persona para tratar con los demás. Pero si te conviertes en objeto de sus sospechas, ten cuidado.

▲El insidioso villano que se venga

Cuando este tipo de persona es lastimada o engañada, no estará enojada en la superficie, calculará y esperará. Una vez que tuviera la oportunidad de convertir la derrota en victoria, ejecutaría sin piedad su astuto plan de venganza. Puedes reconocer a este hombre por el cálculo y la astucia que manifiesta en cada aspecto de su vida. Tales personas a menudo son despiadadas. Tenga doble cuidado con esta serpiente venenosa, y si la ofende accidentalmente, golpéela por completo o sáquela de su vista.

▲Una persona mediocre, humilde y a menudo aburrida

¡Tus oídos se pincharán al ver a una víctima tan tentadora! Pero engañar a este tipo de personas es mucho más difícil de lo que piensas. Meterlo en una trampa a menudo requería inteligencia e imaginación, una percepción de las posibles recompensas. **Un hombre aburrido no muerde el anzuelo, porque no se da cuenta. Él es así de aburrido. El riesgo de estar con este tipo de persona no es que te lastime o tome represalias en tu contra, sino que es una pérdida de tiempo, energía, recursos e incluso la mente que gastaste tratando de engañarlo.** Pon a prueba a este tipo de persona: cuenta un chiste o una historia, y si responde al significado literal, entonces estás tratando exactamente con ese tipo de persona. Continúe tratando con él bajo su propio riesgo.

contra la ley

Caso clásico 1

A principios del siglo XIII, el rey Muhammad de Khwarazm finalmente estableció un gran imperio después de innumerables batallas, que se extendía desde lo que ahora es Turquía en el oeste hasta Afganistán en el sur. En el corazón del imperio estaba la magnífica capital asiática de Samarcanda. El rey tiene un ejército fuerte y bien entrenado, y puede movilizar 200.000 soldados en unos pocos días.

En 1219, Mahoma dio la bienvenida a un enviado enviado por Genghis Khan, el líder de una tribu emergente en el Este. Los enviados trajeron al gran Mahoma varios obsequios que representaban los tesoros más preciados del pequeño pero creciente imperio mongol de Genghis Khan. Genghis Khan quería reabrir la Ruta de la Seda hacia Europa, estaba dispuesto a compartir los beneficios con Mahoma y prometía vivir en armonía entre los dos países.

Mahoma no sabía nada acerca de este jefe tribal del Este. En su opinión, el líder tribal fue tan arrogante que intentó negociar en pie de igualdad con un imperio claramente más fuerte que él, por lo que ignoró la propuesta de Genghis Khan. Genghis Khan lo intentó de nuevo: esta vez envió una caravana de cien camellos, cargados con los maravillosos tesoros que había saqueado. Sin embargo, antes de que la caravana llegara a Muhammad, un líder cerca de Samarcanda, Inazik, robó la caravana y ejecutó al líder de la caravana. Genghis Khan creía que esto era un malentendido: las acciones de Inazik no habían sido aprobadas por Muhammad. Entonces se envió otra misión, repitiendo su propuesta y exigiendo que el jefe fuera castigado. Esta vez, el propio Mahoma ejecutó a uno de los emisarios y envió a los otros dos de vuelta con la cabeza rapada, un insulto, según los valores mongoles. Genghis Khan envió a alguien a enviar una carta a Mahoma: "Si eliges la guerra, vendrá lo que debería venir. No tenemos forma de saber qué sucederá. Solo Dios lo sabe". En 1220, Genghis Khan movilizó un ejército para atacar la jurisdicción. de Inazik Habiendo tomado la capital, capturó al jefe y ordenó que fuera ejecutado vertiendo plata fundida en sus ojos y oídos.

Al año siguiente, Genghis Khan dirigió una serie de campañas casi guerrilleras contra el poderoso ejército de Mahoma. Sus tácticas eran extremadamente novedosas en ese momento: los soldados se movían muy rápido a caballo y también dominaban la técnica de disparar flechas a caballo. La rapidez y agilidad del ejército de Genghis Khan impidió que Mahoma supiera qué estaban haciendo sus tropas y hacia dónde se dirigían. Finalmente, Genghis Khan logró rodear Samarcanda primero y luego comenzó el asedio. Muhammad huyó y murió un año después. Su vasto imperio se vino abajo. Genghis Khan se convirtió en el único dueño de Samarcanda, la Ruta de la Seda y la mayor parte del norte de Asia.

interpretar

Nunca asuma que la persona con la que está tratando es más débil o inferior a usted. Algunas personas no se ofenden fácilmente, lo que puede llevarte a juzgar mal su tolerancia y permitirte insultarlas sin escrúpulos. Sin embargo, una vez que ofendas su honor y autoestima, lanzarán un feroz ataque contra ti. Debido a que generalmente no se enojan fácilmente, estos ataques pueden sentirse repentinos y extremos. Si quieres decirle que no a alguien, hazlo con cortesía y respeto, incluso si encuentras su pedido descarado e irrazonable. Nunca rechaces a alguien de manera insultante, a menos que conozcas bien a la persona, porque puedes estar tratando con alguien como Genghis Khan.

Caso clásico 2

A fines de la década de 1910, algunos de los mejores delincuentes de Estados Unidos formaron una red de fraude con sede en Denver, Colorado. En el invierno, viajan a los estados del sur para fanfarronear. En 1920, uno de los líderes de la pandilla, Fury, estaba estafando en Texas y usando sus trucos familiares, lo estafó en cientos de miles de dólares. En Fort Worth, conoció a un rudo llamado Frank, un ranchero con una gran propiedad. Frank cae en una trampa. Frank escuchó la mentira de que estaba entrando dinero y retiró un depósito de $45,000 del banco y se lo entregó a Fury y sus cómplices. Unos días después, los estafadores le dieron lo que se merecía, "millones de dólares", que resultaron ser nada más que unos cuantos billetes de dólar intactos envueltos en un paquete de trozos de periódico.

Fury y sus secuaces habían hecho esta estafa cien veces antes, y los estafadores generalmente estaban tan avergonzados por su credulidad que tenían que aprender la lección en silencio y aceptar la pérdida. Pero Frank no es como otros acosadores. Acude a la policía, pero le dicen que la policía no puede hacer nada. "En ese caso, voy a cazar a estos ladrones yo mismo", les dijo Frank a los detectives. "Me pasaría la vida atrapándolos". Otros que han sido engañados. Una víctima engañada de manera similar se presentó, y los dos identificaron y encerraron a un miembro de la red de estafadores en San Francisco. No dispuesto a soportar la larga sentencia, el hombre se suicidó.

Frank continúa persiguiendo. Localizó a otro miembro de la pandilla en Montana y lo arrastró como una vaca por las calles embarradas hasta la cárcel del pueblo. No solo viajó por todo Estados Unidos, sino que también fue a Inglaterra, Canadá y México para rastrear a Fury y su mano derecha, Spencer. Frank vio a Spencer en Montreal y lo persiguió durante varias cuadras. Spencer escapó, pero el ranchero lo perseguía y

finalmente lo alcanzó en Salt Lake City. Spencer, dispuesto a aceptar la ley en lugar de enfrentarse a la ira de Frank, se entregó.

Frank encontró a Fury en Jacksonville, Florida, y personalmente lo arrastró a Texas para ser juzgado. Pero no se detuvo allí, sino que se apresuró a viajar a Denver, decidido a destruir toda la red de fraude. Le tomó otro año, y mucho dinero, enviar finalmente a todos los cabecillas de la red de estafadores a prisión. Otros que no fueron atrapados estaban tan asustados que se entregaron a la policía.

Después de cinco años de persecución, Frank destruyó sin ayuda la red de fraude más grande del país. Aunque se declaró en bancarrota y arruinó su matrimonio a causa de esto, murió sin remordimientos.

interpretar

La mayoría de las personas aceptan dócilmente el estigma de ser engañados. Han aprendido la lección de que no existe tal cosa como un almuerzo gratis, y que a menudo son estafados por codicia por dinero. Sin embargo, algunos se niegan a aprender la lección. En lugar de reflexionar sobre su credulidad y codicia, se ven a sí mismos como víctimas completamente inocentes.

Estas personas pueden parecer defensores de la justicia y la honestidad, pero en realidad son profundamente inseguros. Ser engañado y engañado les hace dudar de sí mismos y está desesperado por reparar el daño causado. ¿Vale la pena hipotecar la granja, arruinar el matrimonio, pedir dinero prestado durante años, vivir en hoteles baratos y vengarme de mí mismo por sentirme avergonzado por haber sido engañado? Para los francos del mundo, valdría la pena pagar cualquier precio para salvar las apariencias.

Todos tenemos inseguridades dentro de nosotros y, a menudo, la mejor manera de engañar a un tipo malo es jugar con sus inseguridades. Pero en el reino del poder, todo tiene una cuestión de grado. Alguien que es significativamente más inseguro que el promedio es muy peligroso. **Advertencia: si quieres jugar trucos y trucos, asegúrate de investigar bien tu objetivo.** Algunas personas tienen inseguridades internas, egos frágiles y no pueden tomar ni la más mínima ofensa. Para saber si este es el tipo de persona con la que estás tratando, pruébalo primero, por ejemplo, hazle una broma inofensiva y las personas confiadas se reirán, mientras que las personas demasiado inseguras se sentirán insultadas. Si sospecha que se ha encontrado con una persona así, busque otra víctima.

Caso clásico 3

En el siglo V a. C., Chong'er, hijo del estado de Jin, se vio obligado a exiliarse. Anduvo con dificultad por la vida, a veces incluso empobrecido, y esperó el momento de regresar a su país natal y retomar su vida digna. Una vez que estaba de paso por el estado de Zheng, Zheng Wengong, el rey del estado de Zheng, no conocía su identidad y lo trató con rudeza. El ministro de Zheng Wengong, Shuzhan, lo vio y dijo: "Este hombre es un hijo noble. Espero que Su Majestad lo trate con cortesía y le haga apreciar la amabilidad de Su Majestad", pero Zheng Wengong solo vio la situación actual de Chonger y no escuchó los consejos. Insultando a Chong Er de nuevo. Shuzhan volvió a advertir al monarca, diciendo: "Si su majestad se niega a tratar a Chong'er con cortesía, debe ser ejecutado para evitar daños futuros".

Muchos años después, Chong Er finalmente regresó a su tierra natal y su situación cambió drásticamente. No olvidó quiénes habían sido amables con él y quiénes habían sido groseros con él en los días de su pobreza. Lo que no puede olvidar especialmente es el insulto que recibió de Lord Zheng. Tan pronto como tuvo la oportunidad, dirigió un gran ejército para atacar el estado de Zheng, capturó 8 ciudades, destruyó el estado de Zheng y exilió a Zheng Wengong.

interpretar

Nunca puedes estar seguro de con qué tipo de persona estás tratando. Una persona que es insignificante y pobre hoy puede convertirse mañana en una persona poderosa y poderosa. Podemos olvidar muchas cosas en la vida, pero pocas veces los insultos que recibimos.

¿Cómo podría saber Zheng Wengong que su hijo Chong'er es el tipo de persona ambiciosa, intrigante, insidiosa y astuta a la que le gusta guardar rencor? Podría argumentar que no tiene forma de saberlo, pero como no lo sabe, es mejor no invitar a la mala suerte. Insultar a otros sin razón no te hará ningún bien. Resiste la tentación de ofender a alguien, incluso si parece débil. La satisfacción que obtienes al lastimarlo no es nada en comparación con el daño que él o ella podría hacerte algún día en el futuro cuando tenga poder.

Caso clásico 4

1920 fue un año extremadamente malo para los comerciantes de arte. Los grandes compradores, la generación del botín del siglo XX, están envejeciendo y no hay nuevos millonarios para reemplazarlos. El mercado estaba tan deprimido que algunos corredores importantes decidieron compartir recursos. Esto es inaudito, porque los marchantes de arte suelen ser tan incompatibles como los gatos y los perros.

Du Wen, un comerciante de arte que trata con los magnates más ricos de los Estados Unidos, resultó más herido que cualquier otro comerciante ese año, por lo que decidió unirse a esta alianza. El grupo estaba formado por cinco de los corredores más grandes de los Estados Unidos en ese momento. Buscaron nuevos clientes y decidieron que su última esperanza era Henry Ford, el hombre más rico de Estados Unidos en ese momento. Ford aún no ha puesto un pie en el mercado del arte, es un cliente tan importante que es razonable que las cinco personas se fijen en él. Los comerciantes decidieron hacer una lista, “Las 100 mejores pinturas del mundo” (que casualmente estaban en su colección), y planean vender la mayoría de ellas a Ford. De esta manera, una sola transacción puede convertirlo en el mayor coleccionista del mundo. El grupo trabajó durante varias semanas y produjo un hermoso trabajo: un conjunto de pinturas de 3 volúmenes que contiene hermosas reproducciones de las pinturas, con leyendas académicas junto a cada pintura. Luego visitaron en persona la casa de Ford en Dearborn, Michigan. Se sorprendieron al descubrir que la casa de Ford era muy simple: el Sr. Ford obviamente era una persona muy directa y sencilla.

Ford los recibió en su estudio. Después de hojear el álbum de fotos, pareció muy gratamente sorprendido. Los corredores emocionados no pueden evitar fantasear con millones de dólares que se vierten en sus arcas. Sin embargo, Ford finalmente dejó el libro, miró hacia arriba y dijo: "Caballeros, ¡un libro tan hermoso con imágenes tan coloridas y exquisitas debe venderse por mucho dinero!" "¡Pero, señor Ford!", Exclamó Du Wen, "Nosotros". No te estoy pidiendo que compres estos libros. Hicimos estos álbumes solo para que puedas mostrarte esas pinturas. Estos libros son un regalo para ti". Ford parecía confundido. "Señores", dijo, "ustedes son muy amables, pero realmente no entiendo cómo pude aceptar un regalo tan exquisito y costoso de un extraño". Vendió sus pinturas. Ford finalmente entendió. "Pero señores", dijo asombrado, "si las imágenes de estos libros son tan buenas, ¿qué debo hacer con los originales?"

cuervo y oveja

El molesto cuervo se posó en el lomo de la oveja, y la oveja lo llevó de un lado a otro de mala gana durante mucho tiempo, antes de finalmente decir: "Si haces lo mismo con el perro, te garantizo que serás su merienda".

El cuervo respondió: "Solo intimido a los débiles y temo al mal. Sé en mi corazón quién puede ser intimidado y quién necesita ser halagado. Solo de esta manera puedo vivir una vida larga".

--"Fábulas de Esopo"

Du Wen se enorgullece de investigar a su público objetivo o clientes incluso antes de conocerlos, conociendo sus debilidades y gustos especiales como la palma de su mano. La única vez que se vio obligado por las circunstancias a pasar por alto esta estrategia fue cuando atacó a Ford. Me tomó meses recuperarme mental y financieramente de este error de juicio. Ford era uno de esos tipos sin pretensiones y

con los pies en la tierra a los que no valía la pena prestarles atención. Es la encarnación del tipo de personaje con los pies en la tierra que carece de imaginación, por lo que no puede ser engañado. Después de eso, Du Wen se centró en personas como Mellon y Morgan; eran lo suficientemente astutos como para caer fácilmente en su trampa.

> Cuando te encuentres con un espadachín, debes sacar tu espada para enfrentarte; si el oponente no es un poeta, no le cantes poemas.
>
> ——Clásicos zen

puntos de poder

En términos de reunir y mantener el poder, ser capaz de evaluar correctamente a los demás y saber a qué tipo de personaje te enfrentas es la habilidad más importante. Sin ella, estás ciego: no solo ofendes a las personas equivocadas, atacas a las personas equivocadas, sino que también te confundes con la adulación cuando insultas a los demás. **Evalúe bien a su objetivo o oponente potencial antes de comenzar un movimiento, o perderá el tiempo y cometerá errores. Estudie las debilidades de las personas, sus defectos, su orgullo e inseguridades. Antes de decidir si confrontarlos o no, debe averiguar sus antecedentes.**

Dos últimas palabras de consejo:

Primero, nunca confíes en tus instintos cuando juzgues y evalúes a tu oponente. Si confía en tales intuiciones inexactas, está cometiendo los peores errores de todos. No hay sustituto para la recopilación de información específica. No importa cuánto tiempo te tome estudiar a tus oponentes, eventualmente serás recompensado por ello.

Segundo, no creas en las apariencias. Cualquiera que sea traicionero en el fondo puede usar un exterior de bondad para encubrirlo; un hombre con bravuconería exterior es a menudo un cobarde. Aprende a ver las apariencias pasadas y sus contradicciones, y nunca confíes en las autopromociones de las personas, es totalmente poco confiable.

> **Imágenes: Cazador**
>
> Puso diferentes trampas para lobos y zorros. Él no colocará un cebo que ninguna presa tomará. Tiene un conocimiento profundo de su presa, sus hábitos y escondites, y caza en consecuencia.
>
> **Afirmación autorizada:**
>
> Creed que nadie es insignificante o insignificante, porque un día tendrán poder que estará a vuestra disposición; y si alguna vez los habéis despreciado, ciertamente no estarán a vuestra disposición. Los errores se perdonan, pero los desprecios nunca. Nuestro orgullo siempre recordará el insulto.
>
> ——Estadista británico Lord Chesterfield (1694-1773)

como invertir

¿Hay alguna ventaja en ser ignorante de los demás? Aprenda a distinguir un león entre las ovejas o pague el precio. Obedezca esta ley a la perfección, no se puede revertir; no se moleste en encontrar tales ejemplos.
Ley del poder 20

no dependas de nadie

No te comprometas con nadie

Sólo los tontos eligen bandos a toda prisa.
No se apegue a ninguna parte ni a ningún reclamo, pero manténgase firme.
Mantén tu independencia y podrás tomar el control de ellos con facilidad: mira a los tigres pelear desde la distancia, déjalos enfrentarse entre sí y luego ven corriendo a suplicarte.

Habilidad 1: No te apegues a nadie, deja que todos te agraden
Si haces que las personas sientan que pueden presionarte, pierdes el poder de influir en ellas. No inviertas tus sentimientos, se esforzarán más por conquistarte. Mantén tu distancia y ganarás poder al ser frustrado por su atención y deseos. Como la Virgen Reina Isabel I: Dar esperanzas, pero nunca satisfacerlas.
Aplicar las reglas

Caso clásico

Cuando la reina Isabel I subió al trono en 1558, la gente hizo todo lo posible para encontrarle un marido. El asunto se llevó a debate en el Parlamento y fue un tema importante de discusión entre los británicos de todas las clases. No están de acuerdo sobre con quién debe casarse la reina, pero todos están de acuerdo en que debe casarse lo antes posible porque la reina necesita un esposo y la familia real británica necesita un sucesor. El debate feroz continuó durante varios años. Durante este período, los solteros más guapos y elegibles de Inglaterra, Sir Dudley, Earl Isaac, Sir Raleigh, compitieron por el favor de la Reina. No los desalienta, pero tampoco parece tener prisa. Ella les da pistas a todos, haciendo que la gente se pregunte quién podría ser su favorito. En 1566, se envió una delegación del Parlamento para instar a la reina a casarse antes de que fuera demasiado mayor para tener hijos. La Reina no discutió ni desalentó a la delegación, sino que mantuvo su virginidad todo el tiempo.
Los sutiles juegos de Isabel con sus pretendientes la convirtieron poco a poco en objeto de innumerables fantasías sexuales y en objeto de adoración. El médico de la corte Furman usó su diario para describir su sueño de ir a la nube y llover con ella. Los artistas la pintaron como Diana u otras diosas. Spencer y otros poetas la aclamaron

como la "Emperatriz del Mundo", la "Virgen de la Virtud", quien no solo gobernó el mundo sino que ordenó los movimientos de las estrellas. Sus pretendientes charlaron con ella sobre audaces insinuaciones sexuales, y la reina no se contuvo de tal audacia. Hizo todo lo que estuvo a su alcance para interesarlos y al mismo tiempo desconcertarlos.

Los reyes y príncipes de toda Europa sabían que casarse con Isabel aliaría a Inglaterra con su país. Fue cortejada por el rey de España, el príncipe de Suecia y el gran duque de Austria, todos los cuales ella rechazó cortésmente.

El mayor problema diplomático de la era isabelina fue causado por rebeliones en Fred y las Tierras Bajas holandesas, que eran posesiones españolas. ¿Debería Gran Bretaña romper su alianza con España y elegir a Francia como su principal aliado en el continente, fomentando así la independencia de Fred y las Tierras Bajas holandesas? En 1570, la situación se aclaró gradualmente y una alianza con Francia parecía ser la opción más sensata para Gran Bretaña. Hay en Francia dos hidalgos de sangre noble y circunstancias idóneas, los duques de Anjou y Arenquin, ambos hermanos del rey de Francia. ¿Alguno de ellos se casará con Elizabeth? Ambos lados tienen ventajas, y Elizabeth los mantiene esperanzados.

Este tema candente ha estado ocurriendo durante muchos años. El duque de Anjou visitó Inglaterra varias veces, besando a Isabel en público e incluso llamándola cariñosa, y aparentemente ella le agradeció su entusiasmo. Mientras miraba a sus dos hermanos, Francia y Gran Bretaña firmaron un tratado para fortalecer las relaciones pacíficas entre los dos países. En 1582, Isabel sintió que podía ignorar estos cortejos, especialmente del duque de Anjou, y se sintió muy aliviada. Por el bien de la diplomacia, no dudaría en permitir que un hombre la cortejara, y la mera presencia de este hombre sería insoportable para ella, sin mencionar que su apariencia era tan desagradable. Una vez que se aseguraron las relaciones pacíficas entre Gran Bretaña y Francia, dejó al aceitoso duque de la manera más cortés posible.

En ese momento, Elizabeth era demasiado mayor para tener hijos. Así pudo vivir el resto de su vida como deseaba, muriendo aún como la Reina Virgen. No tiene herederos directos, pero la era de su reinado es extremadamente pacífica y la cultura es espléndida sin precedentes.

interpretar

Isabel tenía buenas razones para no casarse: había visto de primera mano los errores de su prima María, reina de Escocia. Los escoceses se negaron a ser gobernados por mujeres y querían que María se casara y un matrimonio sabio. Sin embargo, casarse

con un extranjero era impopular, y favorecer a una familia noble en particular generaba terribles antagonismos. Al final, Mary eligió a Lord Darnley, que era católico, solo para provocar la ira de los protestantes escoceses y se produjo una confusión sin fin.
Isabel era muy consciente de que el matrimonio tendía a volver inútiles a las mujeres gobernantes: el matrimonio y el apego a una alianza con un partido o una nación llevarían a la Reina a conflictos que eventualmente la destruirían o la llevarían a una guerra inútil. Y el esposo de la reina se convertiría en el gobernante de facto e intentaría destronar a la reina como esposa, tal como Darnley había tratado de deshacerse de María. Elizabeth tomó su lección en serio.
Como gobernante, tiene dos objetivos: evitar el matrimonio y evitar la guerra. Ella logra ambos fines al forjar una alianza que aprovecha la vaga posibilidad del matrimonio. Una vez que se une a cualquier pretendiente, pierde su poder. Tenía que fingir ser misteriosa, para dar esperanza a la gente, para nunca romper la mente de nadie, pero nunca para rendirse.
Elizabeth ha pasado su vida jugando el juego de perseguir el amor, mediante el cual tiene un control firme sobre el país y cada hombre que está tratando desesperadamente de conquistarla. Ella está en el centro de atención y en control. Insistiendo en la supremacía de su independencia, Isabel retuvo su poder y se convirtió en un ídolo de adoración.

> Prefiero ser una mendiga soltera que una reina casada.
>
> ——Reina Isabel I de Inglaterra (1533-1603)

puntos de poder
Como el poder depende tanto de la apariencia, debes aprender los trucos que realzarán tu imagen. Negarse a apegarse a una persona o grupo es uno de ellos. Mantener la distancia no despertará la ira de los demás, pero te ganará el respeto. Pareces poderoso de inmediato porque eres impredecible, a diferencia de la mayoría de las personas que están subordinadas a un grupo o una relación, y este aura de poder solo crece. A medida que crezca su reputación de excelencia, más y más personas se interesarán en usted y querrán contratarlo. Este interés es como un virus: si vemos a alguien tratando de cortejar a alguien, también tendemos a pensar que vale la pena cortejar a esa persona.
En el momento en que te rindes, la magia desaparece y te vuelves ordinario. La gente usará todo tipo de medios insidiosos para someterte. Te dan regalos, te hacen favores, te hacen deberles favores. Anime esta atención, despierte su interés, pero no ceda de

todos modos. Acepta estos regalos y favores si realmente los quieres, pero ten cuidado de mantener tu desapego interior. No puedes sentirte inconscientemente en deuda con los demás.

Sin embargo, recuerde: su objetivo no es ahuyentar a las personas ni dejar en claro que no puede ceder. Para ser como la Reina Virgen, tienes que hacer olas, despertar el interés de la gente, seducirlos, hacerles creer que pueden tenerte. Tendrás que ceder a su atención de vez en cuando, pero nunca demasiado.

El antiguo guerrero y estadista griego Archibbiades jugó el juego con destreza. En 414 a. C., Archibbiades alentó y dirigió una gran flota ateniense para invadir Sicilia. Los atenienses celosos en casa intentaron inventar cargos en su contra, por lo que desertó y se pasó a sus enemigos, Esparta, en lugar de volver a ser juzgado. Después de la derrota de los atenienses en Siracusa, dejó Esparta por Persia, aunque Esparta estaba en el apogeo de su poder.

águila, cuervo y zorro

Las águilas y los cuervos en el bosque llegaron a un acuerdo de que toda la cosecha se dividiría en partes iguales entre ellos. Un día, un zorro fue herido por un cazador y yacía indefenso debajo de un árbol. El águila y el cuervo lo vieron y rodearon juntos al zorro. El cuervo dijo: "Queremos la parte superior del cuerpo". El águila dijo: "La parte inferior del cuerpo nos pertenece". El zorro se rió y dijo: "Siempre pienso que entre las aves, el águila es mejor que el cuervo, así que mi parte superior del cuerpo, incluida la cabeza, la cabeza y las cosas delicadas en la cabeza deben pertenecer al águila". "Sí, tienes razón", dijo el águila, "queremos estas partes". "¡De ninguna manera!", Dijo el cuervo. , "se acordó hace un momento. Vamos a tener nuestra parte superior del cuerpo. "Así que los dos lados finalmente lucharon, ambos lados sufrieron muchas bajas, y los pocos sobrevivientes restantes también resultaron gravemente heridos y se fueron con dificultad. En los días siguientes, el zorro confió en las águilas y cuervos que murieron en la batalla para mantener su vida, se recuperó de sus heridas y finalmente salió vivo y coleando, dejando una frase: "Cuando los fuertes chocan, los débiles ganan. "

——"Fábulas indias"

Las grandes personas no tienen prisa por cumplir, saben que no es fácil asumir compromisos, porque cumplirlos traerá mayores dificultades. El juicio se prueba mucho en situaciones de compromiso. Intenta evitarlo en la medida de lo posible, es mucho más seguro que aparecer como ganador. Las pequeñas responsabilidades llevan a grandes responsabilidades, que luego te llevan al abismo paso a paso.

— Gracián

Ahora, sin embargo, los atenienses y los espartanos compiten para cortejar a Archibald debido a su influencia sobre los persas, su gloria sin fin. Está comprometido con cada partido pero no apegado a ningún partido, y al final todo está en sus manos.

Si está decidido a ganar poder e influencia, pruebe la estrategia de Archibbiad: colóquese en medio de varias fuerzas en competencia, seduzca a una con la promesa de ayuda, complázcala. Como ambos lados compiten por tu atención, puedes convertirte rápidamente en un gran influenciador, el que todos quieren ganar.

De esta manera, obtienes más poder del que obtendrías simplemente aferrándote a una de las partes. Para utilizar esta estrategia a la perfección, debes desvincularte por completo de los enredos emocionales y ver a todos los que te rodean como un trampolín en tu camino hacia la cima. Por la razón que sea, nunca debes permitirte convertirte en un vasallo.

Durante las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 1968, Henry Kissinger hizo una llamada telefónica a la campaña de Nixon. Kissinger se había aliado con Rockefeller, quien no logró asegurar la nominación republicana. Ahora Kissinger se ofreció a proporcionar al equipo de Nixon valiosa información privilegiada sobre las conversaciones de paz de Vietnam en curso en París. Tenía información privilegiada en el equipo de negociación que lo mantuvo actualizado sobre el progreso de las negociaciones. El equipo de Nixon aceptó con gusto su ayuda.

Al mismo tiempo, sin embargo, Kissinger se acercó al candidato demócrata Hubert y se ofreció a ayudar. La campaña de Hubert le pidió que proporcionara información privilegiada sobre Nixon, lo cual hizo. "Mira", le dijo a la campaña de Hubert, "he odiado a Nixon durante años". En realidad, estaba interesado en ambos lados. Obtuvo lo que realmente quería: un puesto en el gabinete superior prometido tanto por Nixon como por Hubert. Independientemente de quién gane la carrera, la carrera de Kissinger está garantizada.

El ganador, por supuesto, fue Nixon, y Kissinger asumió el cargo como deseaba. Aun así, tuvo cuidado de no mirar demasiado del lado de Nixon.

Cuando Nixon fue reelegido como presidente en 1972, muchas personas que eran más leales a Nixon que a Kissinger fueron despedidas. Kissinger también fue el único de los altos funcionarios de Nixon que sobrevivió al Watergate, y luego sirvió bajo el sucesor del presidente Ford. Manteniendo cierta distancia, aún puede dominar en tiempos de caos.

Las personas que usan esta estrategia a menudo notan un fenómeno extraño: las personas que se adelantan y no pueden esperar para ayudar a otros a menudo tienen dificultades para ganarse el respeto en el proceso, porque su ayuda llega con demasiada facilidad, mientras se paran detrás de los que estaban allí, solo para se encuentran rodeados de personas que buscan ayuda. Su actitud desapegada los hace parecer poderosos y todos quieren atraerlos a su lado.

Después de una vida pobre, Picasso se convirtió en uno de los artistas más exitosos del mundo. Aunque los comerciantes de arte se abalanzaban sobre él desde todas las direcciones, con términos seductores y promesas grandiosas, él no estaba apegado a ninguno de ellos.

Por el contrario, parecía no tener ningún interés en sus servicios. El movimiento los volvió locos, y su precio solo aumentó mientras luchaban por él. Cuando Kissinger era Secretario de Estado de los Estados Unidos, quería facilitar las relaciones con la antigua Unión Soviética. En este momento, no hizo concesiones ni hizo un gesto de reconciliación, sino que fue a mostrar su favor a China.

Esto enfureció y disuadió a la antigua Unión Soviética, que ya estaba políticamente aislada y temía un mayor aislamiento si China y Estados Unidos se unían. Este movimiento de Kissinger los llevó a la mesa de negociaciones. Existe una estrategia similar para la seducción en el amor: cuando quieras seducir a una mujer, aconseja Stendhal, ve primero tras su hermana.

Manténgase al margen y la gente estará más interesada en usted. Es un desafío para ellos ganar tu corazón. Siempre puedes atraer la atención y el interés de las personas siempre que imites la sabiduría de la Reina Virgen e inspires sus esperanzas.

Imágenes: La Reina Virgen

Ella es el foco de atención, deseo y adoración. Sin ceder ante ningún pretendiente, la Reina Virgen los mantiene orbitando como satélites, inseparables de su órbita, pero nunca más cerca de ella.

Afirmación autorizada:

No te apegues a nadie ni a nada, porque haciendo eso serás esclavo, esclavo de nadie... Para no ser vasallo, es muy importante que no tengas deudas, ni obligaciones, porque esas son las cosas que otras personas te someten herramientas bajo su influencia.

— Gracián

Habilidad dos: no te apegues a nadie, mantente al margen

No dejes que la gente te arrastre a sus discusiones y peleas insignificantes. Tienes que lucir interesado y actuar como si estuvieras apoyándolo, pero encuentra la manera de mantener una postura neutral; deja que la otra persona luche mientras tú te quedas quieto y observas. Cuando todas las partes en la batalla estén agotadas, es hora de que coseches los beneficios. De hecho, puede usar esto en la práctica, enfrentando a las personas entre sí y luego interviniendo para mediar y obtener poder como intermediario.

Aplicar las reglas

Caso clásico

A finales del siglo XV, las ciudades-estado más poderosas de Italia: Venecia, Florencia, Roma y Milán se peleaban sin cesar. Francia y España estaban forjando su rivalidad, listos para sacar provecho de las ciudades-estado italianas en declive. Mantua, una pequeña ciudad gobernada por el joven duque de Gonzaga, queda atrapada en el medio. Mantua estaba ubicada estratégicamente en el norte de Italia, y parecía que tarde o temprano sería anexada por una de las grandes potencias y perdería su condición de ciudad-estado independiente.

Gonzaga fue un valiente guerrero y un experimentado general del ejército que se convirtió en general mercenario, luchando por quien pagó el precio más alto. En 1490 se casó con Isabel, hija del monarca de Ferrara, otro pequeño principado. Ahora está fuera de Mantua la mayor parte del tiempo, por lo que Isabella tiene que gobernar el país en su lugar.

Isabel enfrentó su primera prueba real como gobernante en 1498, cuando el rey Luis XII de Francia estaba reuniendo tropas para atacar Milán. Las ciudades-estado italianas, perpetuamente traicioneras, no tardaron en encontrar una manera de sacar provecho de la difícil situación de Milán. La promesa de no injerencia del Papa Alejandro VI dio a los franceses la libertad de hacer lo que quisieran. Los venecianos también señalaron que no ayudarían a Milán; a cambio, querían que los franceses les entregaran Mantua. Sforza, gobernante de Milán, de repente se encontró solo y abandonado. Hace un llamamiento a una de sus amigas más cercanas, Isabella (se rumorea que es su amante), rogándole que persuada al duque de Gonzaga para que lo ayude. Isabella lo intentó, pero su esposo dudaba porque pensaba que no había esperanza de éxito en el rescate de Sforsa. Entonces Luis XII atacó repentinamente Milán en 1499 y ocupó fácilmente la ciudad.

águila y puerca

Hay un árbol, el águila anida en el árbol, y dio a luz a varias crías de águila; la cerda también dio a luz una camada de lechones debajo del árbol. Las águilas vuelan todos los días para buscar presas, y después de atraparlas, vuelan de regreso para alimentar a las águilas jóvenes; las cerdas usan sus narices debajo de los árboles para buscar comida en el bosque y regresan para alimentar a los lechones después del anochecer. Los dos viven uno al lado del otro así. El gato vicioso se enamora del águila joven y los lechones no destetados y planea comérselos. Así que fue al águila y le dijo: "Águila, es mejor que no vueles muy lejos y ten cuidado con el que está debajo del árbol. La cerda tiene malas intenciones y quiere erosionar las raíces del árbol. Verás, ella siempre arquea la nariz de un lado a otro". " Después de terminar de hablar, se dirigió a la cerda y le dijo: "Cerda, el águila tiene malas intenciones. Anoche escuché al águila y al aguilucho decir: Bebé, quiero que tengas un buena comida de lechón. Tan pronto como la cerda se vaya, atraparé uno de sus lechones y regresaré." Desde entonces, el águila ya no salió a buscar comida, y la cerda ya no fue al bosque. Pronto, el águila joven y la cerda se estaban muriendo de hambre, por lo que el gato podía tener una buena comida.

- "Fábulas", León Tolstoi

Isabella ahora estaba en un dilema: si continuaba ayudando a Sforsa, los franceses se volverían inmediatamente contra ellos. Pero si se alía con Francia, se hará enemigos por todos lados en Italia.Una vez que Luis XII se retire por completo, Mantua estará en peligro. Si esperaba que Venecia o Roma la ayudaran, simplemente anexarían Mantua con el pretexto de ayudarla. Ella tiene que hacer algo, con el poderoso rey de Francia acercándose a ella. Decidió entablar amistad con él, utilizando nuevamente los mismos métodos que había usado con Sfortha: regalos tentadores, cartas escritas con ingenio y

astucia y la posibilidad de que ella estuviera a su lado, porque Isabella tenía un incomparable Conocido por su belleza y su encantador comportamiento. .

En 1500, Luis XII invitó a Isabella a una gran fiesta en Milán para celebrar su victoria. Da Vinci creó un enorme león mecánico para este evento: cuando el león abrió la boca, lirios frescos brotaron de la boca, que es el símbolo de la familia real francesa. Isabella usó el más hermoso de sus muchos vestidos de celebración para la fiesta (con mucho, el más opulento de todas las princesas italianas). Como esperaba, cautivó y encantó a Louis, haciendo la vista gorda ante las otras mujeres que intentaban desesperadamente ganárselo. Pronto se convierte en la compañera sin la que no puede vivir. A cambio de su amistad, juró proteger la independencia de Mantua de Venecia.

Sin embargo, pasó una crisis y siguió una crisis mayor, esta vez el peligro vino del sur, y el iniciador fue César Borgia. A partir de 1500, Borgia movió gradualmente su ejército hacia el norte, tragándose todos los países pequeños y débiles en nombre de su padre, el Papa Alejandro. Isabella sabía muy bien qué era Borgia: no se podía confiar ni ofenderlo. Es necesario atraerlo con palabras dulces, pero también mantenerse alejado de él. Isabella le dio regalos primero: un halcón, un perro campeón, perfume y docenas de máscaras, que sabía que Borgia siempre usaba mientras caminaba por las calles de Roma. Ella envió a sus mensajeros a saludarlo con palabras obsequiosas (aunque estos mensajeros también eran sus espías). En una ocasión, Borgia preguntó si su ejército podría estar estacionado en Mantua; Isabella logró rechazarlo, sabiendo muy bien que una vez que el ejército acampara en la ciudad, nunca se iría.

Cuando Isabella hizo todo lo posible por confundir a Borgia, también le pidió a las personas a su alrededor que fueran cautelosas y nunca le dijeran nada irrespetuoso, porque sus ojos y oídos están en todas partes y aprovechará el más mínimo pretexto para el ataque. En ese momento, Isabella dio a luz a un niño y le pidió a Borgia que fuera el padrino del niño. Incluso le propuso la posibilidad de matrimonio entre las dos familias frente a él para seducirlo. En cierto modo, todo funcionó, pues aunque tomó todas las ciudades a su paso, perdonó a Mantua.

En 1503, el padre de Borgia, Alejandro, murió; unos años más tarde, el nuevo Papa, Julio II, declaró la guerra a Francia para expulsar al ejército francés de Italia. En este momento, el señor de Ferrara, el hermano de Isabel, Alfonso, se puso del lado de los franceses, y Julio resolvió atacarlo y humillarlo bien. Una vez más Isabel estaba en el centro de un conflicto: el Papa por un lado, su hermano y los franceses por el otro. Ella no se atreve a formar una alianza con ninguna de las partes, pero ofender a cualquier parte también traerá un desastre. Una vez más, jugó el juego de dos caras en el que ya era tan buena. Por un lado, envió a su marido a luchar por el Papa, sabiendo que no

haría mucho; por otro lado, permitió que el ejército francés llegara a Ferrara a través de Mantua. Mientras se quejaba públicamente de que los franceses habían "invadido" su territorio, en privado les proporcionó información valiosa. Para ganarse la confianza del Papa y hacer parecer la agresión, incluso dejó que los franceses fingieran saquear Mantua. Una vez más tuvo éxito: el Papa ignoró a Mantua.

En 1513, después de un largo asedio, Julio capturó Ferrara y las tropas francesas se retiraron. Un Papa exhausto murió unos meses después. Una vez que murió, el ciclo de pesadilla de guerras y pequeñas disputas comenzó de nuevo.

Durante el reinado de Isabel, se produjeron grandes cambios en Italia: el Papa cambió varias veces, César Borgia ascendió y cayó, Venecia fue destruida, Milán fue invadida, Florencia decayó, Roma fue conquistada por los Habsburgo y el emperador Carlos V la saqueó. Little Mantua ha experimentado varios cambios, no solo sobrevivió sino que también prosperó día a día, lo que provocó la envidia de toda Italia. La riqueza y la soberanía de Mantua continuaron durante un siglo después de la muerte de Isabella en 1539.

> Dos perros pelean, juegan.
>
> --Refranes chinos

interpretar

Isabella tiene una visión asombrosa de la política italiana: cuando te pones del lado de cualquiera de las fuerzas en el campo, estás condenado. Las fuerzas fuertes te desarraigarán, y las fuerzas débiles te desgastarán lentamente. Cualquier nueva alianza crea nuevos enemigos. A medida que este ciclo suscita más conflictos, otras fuerzas se involucran hasta que ya no hay forma de salir. Eventualmente colapsarás por agotamiento.

Isabella conduce a su nación por el único camino que los mantendrá a salvo del peligro. Nunca se permitiría perder la cordura por su lealtad a un duque o rey. Tampoco se molesta en detener todo tipo de conflictos acalorados a su alrededor, eso también la arrastra a ella. En cualquier caso, esos conflictos estaban a su favor, y si todas las partes luchaban a muerte y eran diezmadas, no podrían anexarse Mantua. La fuente del poder de Isabella radica en su astucia. Parece interesada en lo que sucede y en los intereses de todas las partes, pero de hecho, no tiene lealtad a ningún poder excepto a sí misma y a su país.

Una vez que te involucras en una batalla que no elegiste, pierdes la iniciativa y los intereses de los combatientes se convierten en tus intereses, te conviertes en su herramienta. Aprende a controlarte y resiste la tentación de unirte a un bando e involucrarte en una pelea. Haz gestos amistosos a las partes en conflicto, confúndelos y luego hazte a un lado mientras se enfrentan. Con cada batalla librada, su fuerza se debilita, y con cada batalla evitada, te vuelves más fuerte.

puntos de poder

Para tener éxito en el juego del poder, debes controlar tus emociones. Pero incluso si logras controlarte a ti mismo, no podrás controlar los caprichos de quienes te rodean. Obviamente esto te pone en gran peligro. La mayoría de nosotros estamos en un vórtice emocional, reaccionando constantemente a los eventos y provocando disputas y conflictos. Tu autocontrol y autonomía solo los irritará. Intentarán arrastrarte al vórtice, rogarte que te unas a un bando, unirte a sus interminables luchas o mediar por ellos. Si cede a sus súplicas emocionales, gradualmente encontrará que sus preguntas consumen su energía y su tiempo. No dejes que la piedad y la simpatía te traguen. En este tipo de juego, nunca puedes ganar, el conflicto solo se intensificará.

Por otro lado, no puedes quedarte completamente al margen, porque eso ofendería a la gente innecesariamente. Para jugar este juego correctamente, debes hacer que parezca que estás prestando atención a sus problemas, a veces incluso aparentemente de su lado. Pero cuando haga gestos externos de apoyo, asegúrese de mantener sus emociones libres y su energía y cordura en el interior. **No importa lo mucho que la gente intente arrastrarte hacia abajo, nunca te dejes atrapar por sus conflictos y discusiones insignificantes.** Dales regalos, escucha sus problemas con simpatía, incluso ejerza alguna influencia sobre ellos de vez en cuando, pero en el fondo, ya sea un amistoso Luis XII o un traicionero Borgia, las clases deben mantenerse a una distancia respetuosa. Negarse a someterse le permite conservar su autonomía y, por lo tanto, su iniciativa. Todavía puedes elegir tus acciones en lugar de responder pasivamente al tira y afloja de quienes te rodean.

La falta de prisa por tomar las armas puede ser un arma en sí misma. Es aún más efectivo si puedes dejar que otros peleen y lastimen a ambos lados, y luego tomar las armas cuando estén exhaustos. En la antigua China, el estado de Jin una vez invadió el estado de Xing. El duque Huan de Qi, el monarca de un país vecino, pensó que debía ir a rescatar a Xing Guo de inmediato, pero sus consejeros le aconsejaron que esperara. Él dijo: "El estado de Xing no perecerá de inmediato, y el estado de Jin aún no está agotado. Nuestra intervención en esta situación no tendrá una gran influencia. Además, apoyar a un país en peligro es un gran logro. Es mejor revivir un país eso ha sido

destruido." La sugerencia del consejero fue adoptada. Y como esperaba, el duque Huan de Qi más tarde disfrutó de dobles honores al mismo tiempo, no solo rescatando el estado de Xing que estaba al borde del colapso, sino también derrotando al diezmado estado de Jin. Siéntate en la montaña y observa cómo luchan los tigres, y espera hasta que ambos lados de la batalla resulten heridos antes de intervenir, y seguramente ganarás.

La ventaja para usted de no precipitarse en una discusión es que tiene tiempo para ponerse en posición de aprovechar la situación en caso de que una de las partes muestre signos de perder. Puedes ir un paso más allá al prometer apoyo a todas las partes en el conflicto mientras manipulas la situación para que salgas victorioso de la pelea. En el siglo XIV, Castruccio Castellacani, gobernante de Lucca, Italia, utilizó este método para buscar la ciudad de Pistoia. El asedio fue costoso, costó vidas y dinero, pero Casteluccio sabía que Pistoia tenía dos grupos opuestos, negros y blancos, que se odiaban. Negoció con los negros, prometiéndoles ayudarlos contra los blancos; luego, sin decírselo a los negros, prometió a los blancos ayudarlos contra los negros. Casteluccio cumplió su promesa: envió un ejército a las puertas en poder de los negros, y los centinelas allí los dejaron entrar, por supuesto. Al mismo tiempo, otro grupo suyo entró en la ciudad por una puerta controlada por blancos. Los dos partidos se encontraron en el centro de la ciudad, tomaron la ciudad, mataron a los líderes de ambos grupos y terminaron la guerra civil, que le dio a Castruccio el control de Pistoia.

el precio de los celos

Una pobre mujer estaba vendiendo queso en el mercado. En ese momento, un gato mató a un gato y tomó un trozo de queso. Sucedió que lo vio un perro. El perro fue a agarrar el queso y el gato se levantó para pelear. Los dos bandos desgarraron y agarraron, luchando inextricablemente. Finalmente, el gato sugirió: "Ve con el zorro para el arbitraje." El perro estuvo de acuerdo y fueron juntos al zorro. El zorro fingió ser sabio, y después de escuchar su discusión, reprendió y dijo: "Estúpido, ¿por qué estás discutiendo así? Si estás de acuerdo, dividiré el queso y todos estarán felices". "El gato y el gato Los perros están todos de acuerdo. Luego, el zorro corta el queso con el cuchillo, pero lo corta horizontalmente en lugar de verticalmente. "¡Mi mitad es más pequeña!", protestó el perro. El zorro revisó cuidadosamente la mitad del perro, "Tienes razón, está cortado más pequeño". Justo después de terminar de hablar, de repente tomó la mitad del queso del gato y le dio un mordisco, "Es normal". El gato miró, También insatisfecho : "Mira, ahora mi mitad es pequeña". El zorro se puso los anteojos y miró seriamente la mitad del gato: "Tienes razón, espera, te ayudaré a cambiarla de inmediato". Así que recogió el queso de perro y dio otro bocado. De esta manera, el zorro le dio un mordisco al queso del perro por un lado, y otro mordisco al queso del gato por el otro lado. Esta vez, se comió todo el queso frente al gato y al perro.

——El tesoro de los cuentos populares judíos

Mantenga su propia autonomía, una vez que los conflictos de las personas se intensifiquen, tiene una opción: puede desempeñar el papel de intermediario para mediar, pero de hecho proteger sus propios intereses. Puede afirmar que apoya a una de las partes, y la otra parte puede ofrecer un precio más alto para conquistarlo. O,

como con Casteluccio, puedes apoyar ostensiblemente a ambos lados y atacar a cada lado.

Cuando surgen conflictos, a menudo siente la tentación de ponerse del lado del lado más fuerte o de aliarse con el lado que aparentemente le brinda más beneficios. Este es un negocio arriesgado. Primero, a menudo es difícil predecir qué lado sobrevivirá hasta el final. Pero incluso si acertó y se alió con el lado más fuerte, después de su victoria podría verse tragado por ellos, perdiendo mucho dinero o fácilmente olvidado por ellos. Por otro lado, si te pones del lado de los desvalidos, estás condenado. Pero jugando el juego de esperar y ver qué pasa, puedes salir ileso.

Durante la Revolución de julio en Francia en 1830, después de tres días de disturbios, el anciano político Talleyrand se sentó en la ventana de su residencia parisina, y cuando escuchó la fuerte campana que señalaba el final de los disturbios, se volvió hacia un asistente y le dijo : "¡Ah! ¡Escuche la campana! Hemos ganado. " "¿Quiénes somos 'nosotros', mi señor?" preguntó el asistente. Talleyrand le hizo un gesto para que silenciara y luego respondió: "¡Es difícil saberlo! Mañana te diré quiénes somos". Sabía muy bien que solo los tontos toman partido con prisa; pierdes movilidad y la gente no te va a respetar mucho. Pensarán, tal vez mañana te entregues al otro lado por una razón diferente, porque caíste en los brazos de este lado tan fácilmente. La buena suerte es como un dios impredecible, que muchas veces gira de un lado a otro. El apego a una sola parte te priva de la ventaja del tiempo y de la tranquilidad de la espera. Que los demás se apresuren a elegir un amor; en cuanto a ti, no te apresures ni pierdas la cabeza.

Finalmente, hay momentos en los que es más inteligente dejar de lado toda pretensión de apoyo y proclamar su independencia. Un orgulloso gesto de independencia es especialmente importante para aquellos que necesitan ser respetados. George Washington construyó Estados Unidos sobre una base sólida y lo reconoció en el camino. Como presidente, Washington evitó la tentación de aliarse con Gran Bretaña o Francia, ignorando la presión para hacerlo. Quería que América ganara el respeto del mundo a través de la independencia. Europa tendrá que ver a América como un país igualitario.

Recuerda: solo tienes cierta cantidad de energía y tiempo. Perder el tiempo en los asuntos de otras personas solo lo debilitará. Es posible que tengas miedo de que los demás te acusen de ser insensible, pero al final, ser independiente te hará ganar más respeto y te colocará en una posición sólida para elegir ayudar a los demás por tu cuenta.

Imágenes: un arbusto en un arbusto
En la selva, un arbusto siempre está enredado con otro, y las ramas de dos arbustos adyacentes están enredadas. Así que la maleza se expandió lentamente en un territorio impenetrable. Solo aquellos arbustos que están a cierta distancia del arbusto pueden crecer, más allá de él.
Afirmación autorizada:
Ya sabes, es más valiente no meterse en ningún acuerdo que ganar una batalla. Si ya hay un tonto involucrado, tenga cuidado de no agregar otro.

— Gracián

como invertir
Hay dos partes en esta ley, y si te excedes, ambas van en tu contra. Este juego de estrategia es exquisito y difícil. Si enfrentas a demasiadas facciones entre sí, se darán cuenta de tus trucos y se unirán en tu contra. Si haces esperar demasiado tiempo a tu creciente número de pretendientes, no inspirarás deseo sino sospechas, y la gente perderá interés. Con el tiempo, descubrirá que vale la pena tomar partido, aunque solo sea por el beneficio cosmético de demostrar que tiene sentimientos.
Incluso entonces, sin embargo, la clave es mantener su independencia interior, evitar involucrarse emocionalmente. Mantén tus elecciones en secreto, y cuando el aliado con el que estás aliado comience a desmoronarse, siempre puedes alejarte y ser libre. Cuando necesites escapar, esos amigos que te han perseguido te darán mucho espacio.
Ley del poder 21

Pretende ser más estúpido que tus oponentes: gana siendo estúpido

Juega a un tonto para atrapar a un tonto, parece más tonto que tu marca

Nadie quiere sentirse estúpido que la persona a su lado.
Tu estrategia es hacer que tu oponente piense que es inteligente, no solo inteligente, sino más inteligente que tú.
Una vez que crean eso, nunca habrá ninguna duda sobre tus motivos ocultos.

Aplicar las reglas
Caso clásico

En el invierno de 1872, el financiero estadounidense Asbury Harpentine recibió un telegrama mientras visitaba Londres: se había descubierto una mina de diamantes en el oeste de los Estados Unidos. La fuente del telegrama era confiable: de William Reston, propietario del Banco de California. Harpentine, sin embargo, solo se lo tomó como una broma seria, posiblemente inspirada por el reciente descubrimiento de minas de diamantes en Sudáfrica. De hecho, cuando se informaron por primera vez los informes de descubrimientos de oro en el oeste de Estados Unidos, todos se mostraron escépticos, y estos informes luego demostraron ser ciertos. ¡Pero esto significa que hay minas de diamantes en el oeste! Harpending mostró el telegrama a otro magnate financiero, Rothschild (uno de los hombres más ricos del mundo), y dijo que debía ser una broma. Pero Rothschild respondió: "No estés tan seguro. ¡Estados Unidos es un país grande, ha sorprendido al mundo muchas veces y puede haber escondido más!", así que Harpenting abordó de inmediato el primer barco de regreso a los Estados Unidos.

Cuando Harpentine llegó a San Francisco, había entusiasmo en el aire, que recordaba la fiebre del oro de fines de la década de 1740. Dos buscadores gruñones, Arno y Slack, son los que descubren la mina de diamantes. No revelaron la ubicación específica de la mina de diamantes en Wyoming, pero llevaron allí a un experto en minería muy respetado hace unas semanas. Giraron y giraron hasta el final, para que el experto no pudiera adivinar dónde estaba. Una vez allí, los expertos en minería vieron a los mineros cavando en busca de diamantes. Después de regresar a San Francisco, los expertos llevaron algunas piedras a diferentes joyeros para su tasación, y un joyero estimó el valor en $1.5 millones. Ahora Harpentine y Reston le pidieron a Arno y Slack que regresaran a Nueva York con ellos, donde la joyera Tiffany volvería a verificar el presupuesto original. La reacción de los dos buscadores fue inquietante: pensaron que era una trampa. ¿Cómo podían confiar en estos ladrones de la ciudad? ¿Qué pasa si Tiffany y los financieros les robaron la mina de diamantes? Para disipar sus dudas, Reston les entregó US$100.000 y preparó US$300.000 para que un tercero los custodiara, y dijo que si la transacción salía bien, recibirían otros US$300.000. Los dos estuvieron de acuerdo.

El grupo vino a Nueva York y celebró una convención en el Barrow Building. Los famosos y la élite de la ciudad estaban todos presentes: el general McClellan y el general Butler, los comandantes de la Unión en la Guerra Civil, Greeley, editor del New York Tribune, Harpentine, Reston y Tiffany. Solo faltaban Arno y Slack: como turistas en la ciudad, decidieron hacer turismo.

Los financistas no pudieron contener su emoción cuando Tiffany anunció que las gemas eran reales y valiosas. Enviaron telegramas a Rothschild y otros magnates, informándoles de las minas de diamantes e invitándolos a invertir. Al mismo tiempo, también les dijeron a los dos buscadores que querían volver a probar. Insistieron en enviar a un experto en minerales de su elección para que fuera al área minera con Arno y Slark para confirmar que efectivamente había ricos depósitos minerales en el interior. Los dos aceptaron de mala gana. Mientras tanto, dijeron que tenían que volver a San Francisco. Dejaron las joyas inspeccionadas por Tiffany en la custodia de Harpentine.

Unas semanas más tarde, Janning, el mejor experto en minería del país, se reunió con dos mineros en San Francisco. Janning, un escéptico natural, está decidido a averiguar si la mina de diamantes es un engaño. Janning estuvo acompañado por Harpentine y varios financieros interesados. Al igual que el experto anterior, el prospector condujo al grupo por una serie de cañones, dejándolos completamente inconscientes de dónde estaban. Al llegar, los financieros observaron con asombro cómo Jenning excavaba: nivelaba el hormiguero, removía piedras y encontraba esmeraldas, rubíes, zafiros y, sobre todo, diamantes. La excavación duró ocho días y finalmente Jenning se convenció. Les dijo a los inversionistas que ahora tienen el depósito más rico en la historia de la minería. "Con cien hombres y la maquinaria adecuada", les dijo, "puedo garantizar que se envíen diamantes por valor de un millón de dólares todos los meses".

Unos días después, Reston, Harpending y sus socios regresaron a San Francisco para formar rápidamente una sociedad limitada de $10 millones con fondos privados. Sin embargo, primero tenían que deshacerse de Arno y Slack. Eso significaba que tenían que ocultar su entusiasmo: ciertamente no querían revelar el valor real del depósito. Así que se hacen los tontos y les dicen a los buscadores que quién sabe si Janning tiene razón, es posible que los depósitos no sean tan ricos como pensamos. Esto hizo que el prospector se enojara mucho. Los financistas volvieron a ganarse la vida y les dijeron a los prospectores que si insistían en obtener una participación, terminarían siendo engañados por los magnates e inversores sin escrúpulos que dirigen la empresa, y que sería mejor que se quedaran con los 700.000 dólares que les habían prometido (esto Era una gran suma en ese momento), renunciar a pensamientos extravagantes. Los dos buscadores parecieron entender el argumento y finalmente acordaron tomar el dinero, firmar la transferencia de los derechos mineros a los financistas y dejar los mapas.

La noticia del depósito se extendió como un reguero de pólvora y los mineros se extendieron por todo Wyoming. Mientras tanto, Harpending y su equipo comenzaron a usar los millones de dólares que recaudaron de los inversionistas para comprar

equipos, contratar a las mejores personas en el negocio y amueblar lujosas oficinas en Nueva York y San Francisco.
Cuando regresaron a la mina unas semanas después, encontraron la brutal verdad: no se encontraron diamantes ni rubíes. Esta es una estafa completa. Están jodidos. Harpentine, sin darse cuenta, involucró al hombre más rico del mundo en la mayor estafa del siglo.

interpretar

Arno y Slack logran su asombroso engaño al no usar ingenieros falsos ni sobornar a Tiffany, todos los expertos son reales. Todos creían sinceramente en la existencia de esta mina y el valor de esas gemas. Fueron los propios Arnold y Slack quienes los hicieron enamorarse de nada más. Estas dos personas se veían tan rústicas, inocentes y honestas, nadie creería que fueran capaces de planear un engaño tan atrevido. Estos dos buscadores simplemente estaban siguiendo la ley de parecer más estúpidos que el objetivo, la primera regla de los mentirosos.
Los preparativos logísticos para esta estafa fueron bastante simples. Solo unos meses antes de que Arno y Slack afirmaran haber "descubierto" minas de diamantes, viajaron a Europa y compraron algunas gemas reales por un valor aproximado de $ 12,000 (parte del dinero provino de sus días anteriores como mineros de oro. ahorros). Luego enterraron las gemas en la mina, hicieron que el primer experto las desenterrara y las llevara a San Francisco. Los joyeros que autentificaron estas piedras, incluido el propio Tiffany, se pusieron frenéticos y, por lo tanto, sobreestimaron enormemente el valor de las piedras. Reston luego les dio una fianza de $100,000. Inmediatamente después de su viaje a Nueva York, los dos mineros viajaron a Ámsterdam, donde compraron bolsas de gemas sin tallar antes de regresar a San Francisco. Una vez más, enterraron las gemas en la mina, por lo que había más gemas por encontrar.
Sin embargo, la trama no se basa en estos trucos para salir adelante, sino porque Arno y Slack hacen su papel a la perfección. En el camino a Nueva York, se mezclaron entre los millonarios y los magnates, con aspecto de pueblerinos: pantalones y ropa una o dos tallas más pequeñas, expresiones de incredulidad ante cualquier cosa en la gran ciudad. Nadie creía que estos tontos del campo pudieran engañar a los financieros más astutos y atrevidos de la época. Y una vez que Harpentine, Reston e incluso Rothschild reconocieron la existencia de las minas, cualquiera que dudara de la situación estaba cuestionando la inteligencia del empresario más exitoso del mundo. Al final resultó que, la reputación de Harpentine se arruinó y nunca se recuperó; Rothschild aprendió su lección y nunca volvió a caer en la trampa; Slack tomó el dinero y desapareció de la

vista del público, para nunca más ser encontrado. Arnold simplemente regresó a su hogar en Kentucky.

Después de todo, era legal para él vender el título de la mina, los compradores habían tomado previamente el mejor consejo, y si la mina se quedaba sin diamantes, ese era su problema. Arno usó el dinero que recibió para expandir en gran medida su granja y abrir un banco.

puntos de poder

Difícilmente podemos soportar la sensación de que otras personas son más inteligentes que nosotros, por lo que tendemos a justificar nuestras ideas de diferentes maneras: "Él solo tiene conocimiento de libros y yo tengo conocimiento real". "Sus padres tienen dinero. Bríndele una buena educación". Si mis padres tuvieran tanto dinero, si yo tuviera el privilegio..." "Él no es tan inteligente como cree". Y una última línea: "Ella podría saber más que yo, pero fuera de su profesión, es no es realmente inteligente en absoluto. Incluso Einstein, a excepción de la física, es un tonto ".

Dado que lo que otros piensan de la inteligencia de uno es tan importante para la vanidad de la mayoría de las personas, es de suma importancia que sea un pecado imperdonable insultar o degradar el intelecto de una persona sin darse cuenta. Pero si esta ley de hierro se usa bien, se puede lanzar una amplia variedad de hechizos de engaño. Deje que la gente se sienta a gusto subconscientemente, que piense que usted es más inteligente que usted, o incluso que piense que es un poco imbécil, para que pueda superarlos fácilmente. Les otorgas una superioridad intelectual que les hará perder la vigilancia.

En 1865, el parlamentario prusiano Bismarck quiso firmar un tratado con Austria. Este tratado estaba completamente a favor de Prusia y no de Austria, y Bismarck tuvo que usar tácticas para que Austria lo firmara. Pero el conde Bloom, el negociador austríaco, era un maestro de las cartas. Su mejor juego de cartas era Quince, y solía decir que podía juzgar el carácter de una persona por la forma en que jugaba Quince. Bismarck había escuchado el relato de Bloom.

En vísperas de las negociaciones, Bismarck fingió no saber e invitó a Bloom a tocar "Quince en punto". El prusiano escribió más tarde: "Esa fue la última vez que jugué 'Fifteen'. Asombré a todos al jugar de manera tan temeraria e imprudente. Pero logré engañar (a Bloom) porque creyó que era atrevido y me eché atrás". Además de parecer imprudente en la superficie, Bismarck también jugó como un tonto ignorante, dijo algunas cosas ridículas, tropezó, como si estuviera loco.

Todo esto hizo que Bloom sintiera que había recopilado información valiosa. Sabía que Bismarck era extremadamente agresivo: el prusiano ya tenía fama de serlo y la forma

en que jugaba lo demostraba. Bloom sabía que las personas agresivas podían ser tontas e impulsivas. Entonces, cuando llegó el momento de firmar el tratado, Bloom pensó que tenía la ventaja. Pensó que un tonto sin cerebro como Bismarck no sería capaz de cálculos y engaños despiadados. Así que solo echó un vistazo al tratado y lo firmó, no leyó la letra pequeña. Una vez que la tinta se secó, Bismarck sonrió y declaró: "¡Ah, no puedo creer que encontré a un diplomático austriaco dispuesto a firmar ese documento!"

Hay un dicho chino: "Siéntete como un cerdo y cómete un tigre." Esto hace referencia a una antigua técnica de caza. El cazador se puso una piel de cerdo y una nariz de cerdo e imitó el grito del cerdo, el tigre feroz pensó que era un cerdo que caminaba hacia él, así que lo dejó acercarse, secretamente complacido de que la comida llegara fácilmente. Pero fue el cazador quien rió el último.
Jugar a un cerdo siempre hace maravillas con las personas que son tan arrogantes y confiadas como un tigre. Cuanto más fácil sea para ellos capturarte, mayores serán tus posibilidades de cambiar el rumbo. El truco funciona igual de bien si eres ambicioso pero te encuentras demasiado bajo en la clase: parecer más tonto de lo que realmente eres, o incluso tonto, es el disfraz perfecto. **Luce como un cerdo inofensivo y nadie creerá que albergas malas intenciones.** Es posible que incluso te asciendan porque pareces muy dulce y sumisa. Claudio, antes de convertirse en emperador, y el príncipe francés, que más tarde se convertiría en Luis XIII, utilizaron esta táctica cuando sus superiores sospecharon que podrían aspirar a la realeza; y cuando llegó el momento de atacar, actuaron con decisión, por sorpresa, y ganaron. de un solo golpe.
Es una cualidad obvia de la inteligencia que puede usarse para hacerse el tonto, pero no solo. Gusto y sofisticación equivalen a inteligencia en la escala de la vanidad; haz que la gente sienta que son más mundanos que tú, y se vuelven menos alertas. Como sabían Arno y Slack, una mirada de total inocencia podía hacer maravillas. Los brillantes financieros se rieron a sus espaldas, pero ¿quién rió más fuerte al final? Entonces, en general, haga que las personas siempre crean que son más inteligentes y más hábiles que usted. Te mantendrán cerca porque los haces sentir bien consigo mismos, y cuanto más tiempo estés cerca de ellos, más oportunidades tendrás de engañarlos.

Imágenes: Zarigüeya
Mientras se hace la muerta, la zarigüeya se hace la tonta y muchos depredadores la dejan pasar. ¿Quién hubiera creído que un bicho tan feo, estúpido y nervioso podría llevar a cabo tal engaño?
Afirmación autorizada:

> Saber jugar tontamente: los más sabios juegan esta carta de vez en cuando. A veces, la mayor sabiduría es parecer ignorante: no puedes ser ignorante, pero tienes que ser capaz de actuar como ignorante. Pero ser el más sabio entre los tontos y el normal entre los locos no es muy bueno. Las personas que se hacen las tontas no son tontas, y la mejor manera de que todos te acepten es cubrirte con la apariencia más tonta.
>
> — Gracián

como invertir

Filtrar su verdadera inteligencia a menudo no vale la pena el esfuerzo; debe acostumbrarse a mantener su inteligencia en secreto en todo momento. Si la gente se topa con la verdad, que en realidad eres mucho más inteligente de lo que pareces, te admirarán aún más porque tienes cuidado de no presumir. Por supuesto, cuando empiezas a subir a la cima, no puedes pretender ser demasiado estúpido, tienes que mostrarle a tu jefe de una manera sutil que eres más inteligente que los competidores que te rodean. Sin embargo, a medida que asciendes, enmascaras tu inteligencia hasta cierto punto.

Sin embargo, hay una situación en la que vale la pena hacer lo contrario: cubrir el engaño con una muestra de inteligencia. Ser inteligente, como la mayoría de las cosas, la apariencia puede marcar la diferencia. **Si parece tener autoridad y conocimiento, la gente creerá lo que diga. Este truco es muy útil cuando necesitas salir de una situación difícil.**

El marchante de arte Du Wen asistió una vez a una gala organizada por un magnate en su residencia de Nueva York. Du Wen acababa de vender al magnate un cuadro del pintor alemán Durero a un precio elevado. Entre los invitados se encontraba un joven crítico de arte francés que parecía extremadamente informado y confiado. La hija del magnate quiso impresionar al joven mostrándole el cuadro de Durero. El crítico estudió durante un rato y finalmente dijo: "Sabe, no creo que este cuadro de Durero sea auténtico." La joven se apresuró a contarle a su padre lo que dijo. El magnate estaba extremadamente perturbado por esto y se volvió hacia Du Wen en busca de tranquilidad. Du Wen solo sonrió. “Es ridículo”, dijo, “sabes qué, joven, al menos 20 expertos en arte nacionales y europeos han sido engañados como tú, diciendo que esta pintura no es real. Ahora estás cometiendo el mismo error '”, su tono confiado y aire autoritario engañó al francés, por lo que el crítico de arte francés se disculpó por su error.

Du Wen sabía que el mercado del arte estaba plagado de falsificaciones, con muchas pinturas atribuidas erróneamente a maestros del pasado. Hizo todo lo posible por distinguir la autenticidad de la falsificación, pero a menudo exageraba la autenticidad de las obras en su entusiasmo por vender pinturas. Lo que le importaba era que el

comprador creyera que estaba comprando un Durero, y que el propio Duvin, con su impecable postura de autoridad, convenciera a todos de que él era el "verdadero experto". Por lo tanto, hazte el experto cuando sea necesario, pero no te limites a posar así sin ningún motivo.
Ley del poder 22

Usando la estrategia de rendición: convertir la debilidad en fuerza gradualmente

Usa la Táctica de la Rendición: transforma la Debilidad en Poder

Cuando eres débil, prefieres rendirte que luchar por el llamado honor.
Rendirse te da tiempo para recuperarte, tiempo para atormentar e irritar a tu conquistador y tiempo para esperar a que su poder disminuya.
No le des la satisfacción de pelear contigo y derrotarte, ríndete primero.
Cuando volteas la otra cara hacia él, lo molesta y lo molesta. Deja que la rendición sea una herramienta para ganar poder.

contra la ley

Caso clásico

La isla de Milos está estratégicamente ubicada en el corazón del mar Mediterráneo. En la antigüedad, Atenas dominaba el mar y la zona costera alrededor de Grecia, pero Esparta en el Peloponeso fue la colonizadora original de Milos. Por lo tanto, durante la Guerra del Peloponeso, los milios se negaron a aliarse con Atenas y permanecieron leales a su madre patria, Esparta.
En el 416 a. C., los atenienses enviaron una expedición contra Milos. Sin embargo, antes de lanzar un ataque a gran escala, enviaron una misión para persuadir a los melianos de que se rindieran y se convirtieran en aliados de Atenas, salvándolos del dolor de la devastación y la derrota.
"Tú sabes tan bien como nosotros", dijo el mensajero, "que el estándar de justicia es el resultado de la igualdad de poder, que de hecho los fuertes hacen lo que les da la gana y los débiles sufren". del juego limpio, y los atenienses decían que era justo si lo

decidían o no los que tenían el poder. Los milianos respondieron que esta autoridad pertenecía a los dioses y no a los mortales. Un enviado ateniense respondió: "Nuestras ideas de los dioses y nuestro conocimiento de los mortales nos llevan a la conclusión de que es una ley universal y necesaria de la naturaleza para gobernar lo que puedes gobernar".

Los milianos se mantuvieron firmes e insistieron en que los espartanos acudirían en su defensa. Los atenienses respondieron que los espartanos eran conservadores y realistas y que no ayudarían a los melianos, ya que no ganarían nada pero perderían mucho al hacerlo.

Por fin, los milianos comenzaron a hablar del honor y de los principios de resistencia a las fuerzas tiránicas. "No nos dejemos engañar por el vano honor —dijeron los atenienses—. La gloria a menudo trae la ruina a los hombres cuando se enfrentan a peligros evidentes que dañarían su autoestima. a la mayor ciudad-estado de Grecia." El debate había terminado, y los milianos se reunieron para discutir el tema, y decidieron confiar en la ayuda de los espartanos, en la voluntad de los dioses y en la justicia de su elección. . Rechazaron cortésmente la oferta del ateniense.

Unos días después, los atenienses invadieron Milos. Los espartanos no ayudaron, e incluso entonces los milianos lucharon valientemente. A los atenienses les tomó varios ataques antes de que lograran sitiar su ciudad principal. Los milianos finalmente se rindieron. Los atenienses estaban ansiosos por matar a todos los guerreros que pudieran conseguir, vender mujeres y niños como esclavos y establecer a sus propios colonos en la isla de Milos. Solo unos pocos Milos sobrevivieron.

interpretar

Los atenienses son uno de los pueblos conocidos por su realidad en la historia. Hicieron todo lo posible para convencer a los milianos con los argumentos más realistas: cuando eres débil, no ganas nada peleando una guerra inútil. Nadie ayudará a los débiles, porque al hacerlo solo se pondrá en peligro. Los débiles, solos e indefensos, están obligados a someterse. Pelear no te trae más que pérdidas.

Ser débil no es un pecado, incluso puede convertirse en una fuerza si aprendes a funcionar correctamente. Si los milios se hubieran rendido en primer lugar, podrían haber retenido a Atenas de manera sutil, o podrían haberse beneficiado enormemente al formar una alianza y luego esperar para abandonar Atenas cuando cayó. De hecho, Atenas cayó unos años después. Las fortunas cambian y los fuertes tienden a caer. **La rendición esconde un gran poder: puede inducir a tus enemigos a la complacencia,**

darte tiempo para reagruparte y causar estragos y venganza. Nunca sacrifiques tiempo por el honor en una pelea que posiblemente no puedas ganar.

> Los débiles nunca se rinden cuando deberían.
>
> —Cardenal francés Reis

Aplicar las reglas

Caso clásico

En la década de 1920, el escritor alemán Brecht se convirtió en creyente del comunismo. Desde entonces, su celo revolucionario se ha reflejado en sus obras de teatro, ensayos y poemas, y en general ha tratado de mantener sus puntos de vista ideológicos lo más claros posible. Cuando Hitler llegó al poder en Alemania, Brecht y sus camaradas fueron objeto de purgas. Tenía muchos amigos en Estados Unidos: estadounidenses que simpatizaban con él e intelectuales alemanes que habían escapado de Hitler. Por ello, Brecht emigró a Estados Unidos en 1941 y optó por establecerse en Los Ángeles, donde quería trabajar en la industria cinematográfica.

Durante los años siguientes, Brecht escribió obras de teatro con puntos de vista marcadamente anticapitalistas. No tuvo mucho éxito en Hollywood, por lo que al final de la guerra en 1947, decidió regresar a Europa. Sin embargo, ese mismo año, el Comité de Actividades Antiamericanas de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos comenzó a investigar a supuestos comunistas que se infiltraban en Hollywood. El comité comenzó a recopilar información sobre Brecht porque creía abiertamente en el marxismo.

Entonces, el 19 de septiembre de 1947, un mes antes de la fecha prevista para su partida de los Estados Unidos, recibió una citación para comparecer ante el comité. Además de Brecht, se convocó a otros escritores, productores y directores, un grupo que se conoció como los "19 de Hollywood".

Antes de ir a Washington, los "19 de Hollywood" se reunieron para decidir un plan de acción. Las acciones que tomaron fueron de confrontación. En lugar de responder preguntas sobre si eran comunistas, leyeron una declaración preparada que desafiaba la autoridad del comité y argumentaba que sus actividades eran inconstitucionales. Incluso si esta estrategia significa prisión, puede hacer públicos sus reclamos.

Brecht no estuvo de acuerdo, preguntando ¿de qué serviría jugar a los mártires y ganar un mínimo de simpatía del público si, en el proceso, no podrían representar o vender obras en los años venideros? Estaba seguro de que estas personas eran mucho más inteligentes que los miembros del comité, entonces, ¿por qué bajar su nivel al nivel de

sus oponentes para discutir con ellos? ¿Por qué no pretender someterse al Comité de Burladores mientras se burla sutilmente de él? El "Hollywood 19" escuchó cortésmente el consejo de Brecht, pero aun así decidió ceñirse al plan original y dejar que Brecht hiciera lo suyo.

Cuando el comité finalmente citó a Brecht el 30 de octubre, imaginó que él y el resto de los "19 de Hollywood" se comportarían de la misma manera: discutir, negarse a responder preguntas, cuestionar la legalidad de las audiencias del comité, e incluso a Gritarse y jurarse unos a otros. Sin embargo, para su sorpresa, Brecht pareció estar de acuerdo con ellos. Vestía traje (algo que rara vez hacía), fumaba un cigarro (había oído que el presidente del comité era un ávido fumador), respondía preguntas con educación y respetaba su autoridad.

castaños e higueras

Un hombre se subió a una higuera, se inclinó sobre las ramas, arrancó el fruto maduro, se lo metió en la boca y lo masticó con los dientes. Al ver esto, el castaño agitó sus largas ramas y gritó en voz alta: "Oh higo, tu protección natural es mucho peor que la mía. Mira, mis frutos están bien dispuestos, y la capa interna está envuelta en suave La membrana interna, y luego la cáscara dura y ligeramente arrugada, esto no es suficiente, la naturaleza también nos ha provisto de espinas densas para evitar que los seres humanos nos lastimen". Después de escuchar esto, el higo se rió y dijo: "También sabes que el hombre es muy inteligente. quiere meterse contigo, definitivamente tomará tu descendencia también, pero la forma en que te trata no es la misma que me trata a mí. Él te traerá palos y piedras. Tan pronto como caiga tu fruto, Él píselo o golpéelo con una piedra, rompa la cáscara y luego tome la fruta. Y él me tocó suavemente, no como si lo hubieran dividido bruscamente ".

——Da Vinci

A diferencia de los otros testigos, Brecht respondió a la pregunta de si era miembro del Partido Comunista: dijo que no, lo cual era cierto. Un miembro del comité le preguntó: "¿Es cierto que ha escrito algunas obras de teatro sobre la revolución?" Aunque escribió muchas obras de teatro para difundir la idea del comunismo, respondió: "Escribí muchos poemas, canciones y guiones contra Hitler, por supuesto que podrían ser vistos como predicadores de la revolución, porque por supuesto yo estaba a favor del derrocamiento de ese gobierno.” Ese argumento no fue cuestionado.

El inglés de Brecht fue más que adecuado, pero usó un traductor a lo largo de su testimonio. Esta estrategia le permite jugar sutiles juegos de lenguaje. Cuando los miembros del comité encontraron líneas de tendencias comunistas en la edición en inglés de sus salmos, repitió esas líneas en alemán al intérprete, quien las tradujo de nuevo; de alguna manera, las líneas ya no sonaban "toxina". Una vez, un miembro del comité leyó en voz alta un poema revolucionario de Brecht en inglés y le preguntó si él lo había escrito. "¡No!", respondió, "he escrito un poema en alemán, que es muy diferente de este." Su respuesta evasiva desconcertó a los miembros del comité, pero

su cortesía y deferencia a su autoridad, de modo que no pudieron obtener enojado con el.
Después de solo una hora de preguntas, los miembros del comité estaban aburridos. "Muchas gracias", dijo el presidente, "usted es un gran ejemplo para (otros) testigos". Para detenerlo, el comité puede ayudar. Brecht salió de los Estados Unidos al día siguiente y nunca regresó.

interpretar

El enfrentamiento frontal de los 'Hollywood 19' les granjeó muchas simpatías, y tardaron muchos años en ser reivindicados en la opinión pública. Sin embargo, fueron incluidos en la lista negra en ese momento, perdieron un tiempo precioso y no pudieron trabajar ni ganar dinero. Brecht, por otro lado, expresó su disgusto por el comité de una manera más indirecta. No es que se convirtiera o comprometiera sus valores, al contrario, en el poco tiempo que testificó, siempre triunfó. Aparentemente dóciles, de hecho, han estado conduciendo al comité en círculos con respuestas vagas; y las mentiras descaradas no han sido cuestionadas, porque están atrapadas por un lenguaje y un juego de palabras incomprensibles. Al final, fue libre de seguir escribiendo revolucionariamente (en lugar de ser detenido o encarcelado en los Estados Unidos), aunque hábilmente se burló del comité y su autoridad con una obediencia fingida.

Recuerde lo siguiente: Las personas a las que les gusta hacer alarde de su autoridad pueden ser fácilmente engañadas por la estratagema de la rendición. La deferencia que muestras les hace sentir importantes, el respeto que les muestras les da una gran satisfacción. Por lo tanto, son blancos fáciles para contraataques posteriores o burlas indirectas como las de Brecht. Mida su propia fuerza desde una perspectiva a largo plazo y no sacrifique la libertad y la movilidad a largo plazo por un sentido momentáneo del honor.

> Un campesino sabio se inclina profundamente y se tira un pedo en silencio cuando pasa un gran rey.
>
> ——Proverbio etíope

puntos de poder

En el ámbito del poder, lo que a menudo nos mete en problemas es nuestra reacción exagerada a las acciones de nuestros enemigos u oponentes. Si hubiéramos sido más racionales, podríamos haber evitado esos problemas. La reacción exagerada conduce a una reacción violenta interminable ya que el enemigo también reacciona de forma exagerada, como lo hicieron los atenienses con los milianos. Nuestro primer instinto es

siempre responder, combatir el fuego con fuego. Pero la próxima vez que alguien te empuje y te encuentres a punto de responder, prueba este truco: en lugar de resistirte o contraatacar, sométete, trae la otra mejilla e inclínate. Descubrirá que esto a menudo desactiva su comportamiento: esperan e incluso quieren una reacción violenta de su parte, por lo que su falta de resistencia los toma por sorpresa y los desconcierta. Usando la sumisión, en realidad controlas la situación porque tu rendición es parte de un plan más grande para engañarlos y hacerles creer que has sido derrotado.

La esencia de la estrategia de rendición es esta: eres firme por dentro, pero sumiso por fuera. Quite la razón para estar enojado, y su oponente a menudo se pierde, y es menos probable que reaccione con más violencia, porque requiere su golpe de regreso para disparar. En cambio, ganas tiempo y espacio para planear un contraataque y derribarlos. En la batalla del ingenio contra la crueldad y la agresión, la táctica de la rendición es un arma suprema. La táctica requería autocontrol: aquellos que se rindieran perderían su libertad y podrían quedar paralizados por la humillación de la derrota. Tienes que tener en cuenta que solo estás fingiendo rendirte, como un animal que se hace el muerto para salirte con la tuya.

Hemos aprendido que es mejor rendirse que luchar; frente a un oponente más fuerte y condenado, la rendición suele ser mejor que la huida. Huir puede sacarte del peligro por un tiempo, pero el agresor eventualmente te atrapará. En cambio, si te rindes, tendrás la oportunidad de enredar a tu enemigo y atacarlo a corta distancia con tus colmillos.

En 473 aC, en la antigua China, el rey Goujian de Yue fue derrotado en una batalla con el rey Wu. Goujian quería huir, pero sus consejeros lo obligaron a rendirse y lo pusieron al servicio del Rey de Wu para que pudiera estudiar al hombre y tramar su venganza. Gou Jian decidió seguir el consejo del consejero, dedicar toda su riqueza al rey de Wu y seguir trabajando en el establo del rey de Wu, convirtiéndose en el sirviente más humilde. Se arrastró ante el rey Wu durante 3 años, y el rey Wu finalmente quedó satisfecho con su lealtad y lo dejó ir. Sin embargo, en su corazón, Goujian ha estado recopilando inteligencia y planeando venganza durante tres años. Cuando el estado de Wu sufrió una severa sequía y su poder nacional se vio debilitado por el caos interno, Gou Jian lanzó un ejército a la cruzada y ganó fácilmente. Este es el poder detrás de la rendición: la rendición te brinda el tiempo y la flexibilidad para planificar un contraataque devastador. Si Gou Jian hubiera escapado, habría perdido su oportunidad.

A mediados del siglo XIX, el comercio exterior comenzó a amenazar la independencia de Japón y los japoneses debatieron cómo derrotar a los extranjeros. El ministro Masamu Horita escribió un memorando en 1857 que influiría en el curso de la política japonesa en años posteriores: "Por lo tanto, creo que nuestra política debe ser entrar en

alianzas amistosas y enviar barcos para comerciar con las naciones del mundo, siguiendo el ejemplo. de las fortalezas de los extranjeros para compensar nuestras deficiencias, cultivar la fuerza nacional y mejorar los armamentos. De esta manera, los extranjeros están sujetos gradualmente a nuestra influencia, hasta que finalmente todos los países del mundo conocen la tranquilidad y la felicidad completas, y reconocen nuestra hegemonía. .”

Esta es la aplicación más incisiva de la ley de la rendición: **usa la rendición para acercarte a tu enemigo, aprende sus caminos y métete en él lentamente; exteriormente sigue sus costumbres, pero interiormente mantén tu propia cultura.** Ganarás al final porque estás usando el tiempo para alcanzarlo y eventualmente superarlo cuando él piensa que eres débil e inferior e indefenso contra ti. Esta agresión suave y penetrante suele ser la mejor estrategia porque el enemigo no tiene nada que contrarrestar, defender o resistir. Además, si Japón resistía fuertemente la influencia occidental, podría ser invadido de manera tan devastadora que cambiaría su cultura para siempre.

Voltaire fue exiliado a Londres, donde el sentimiento anti-francés no tenía precedentes. Un día, mientras Voltaire caminaba por la calle, ingleses enojados lo rodearon y gritaron: "¡Cuélguenlo, cuelguen a los franceses!" Voltaire pronunció con calma las siguientes palabras: "Señores, ustedes quieren que muera porque soy francés, pero es ¿No es suficiente castigo para mí no haber nacido inglés?" Los ingleses que lo rodeaban no pudieron evitar aplaudirlo después de escuchar estas brillantes palabras. Al final, incluso lo acompañó de regreso a su apartamento.

--"Anécdota"

La rendición también puede ser una forma de burlarse del enemigo, volviendo su poder contra ellos mismos, como hizo Brecht. La novela de Milan Kundera "The Joke" se basa en la experiencia del autor en un campo de prisioneros en Checoslovaquia y cuenta la historia de cómo los guardias de la prisión organizaron una carrera de relevos, enfrentando a los guardias contra los prisioneros. Para los guardias, es una oportunidad para mostrar sus cuerpos musculosos. Sabiendo que se esperaba que perdieran, los prisioneros obedecieron de manera atípica y respetuosa: los movimientos fueron exagerados, pero apenas se movieron, y después de unos pocos pasos colapsaron, cojearon y no pudieron ser más lentos, mientras los guardias corrían hacia adelante a toda velocidad. Participaron en el juego y lo perdieron, obedeciendo obedientemente a los guardias, pero su "obediencia excesiva" se burló del juego y finalmente arruinó el significado del juego.

La obediencia excesiva, la rendición, está aquí para demostrar la superioridad de uno sobre el oponente a la inversa. La resistencia puede atrapar a estos prisioneros en un ciclo de violencia, reduciendo su jerarquía a la de un guardia. Sin embargo, los guardias demasiado sumisos pueden hacer que los guardias se vean ridículos, pero no pueden

castigar justificadamente a los prisioneros, porque solo están haciendo lo que se les pide que hagan.

El poder siempre es fluido, porque la naturaleza misma del juego de poder es fluida, una arena de conflicto constante. Las personas con autoridad siempre encontrarán que algún día declinarán. Si te encuentras temporalmente debilitado, la estrategia de rendición es la táctica perfecta para que te recuperes: la rendición enmascara tus ambiciones y te enseña paciencia y autocontrol, habilidades clave en el campo del poder.

Rendirse también te coloca en la mejor posición para aprovechar la caída imprevista de tu oponente. Si huyes o te defiendes, al final no puedes ganar. Si te rindes, casi siempre sales victorioso.

Imágenes: roble

El roble erguido protege del viento, sus ramas y hojas se caen gradualmente, y finalmente no hay protección, y el tronco finalmente se rompe. Los robles torcidos viven más tiempo y tienen troncos más gruesos con raíces más profundas y duras.

Afirmación autorizada:

Habéis oído decir: ojo por ojo, y diente por diente; pero yo os digo, no peleéis contra los malvados, si alguno os abofetea en la mejilla derecha, traedle también la otra mejilla. Si alguien te acusa, toma tu túnica y hasta tu capa, y alguien te obliga a caminar una milla. Solo camina dos millas con él.

——Mateo Capítulo 5

como invertir

El objetivo de la rendición es preservar la fuerza para una futura recuperación. Rendirse es evitar el martirio, pero a veces el enemigo no perdona, entonces el martirio es la única salida. Además, si está dispuesto a sacrificarse, otros pueden obtener fuerza y aliento de usted.

Sin embargo, el martirio, lo opuesto a la rendición, es una estrategia mala e incorrecta, y tan brutal como la agresión que contrarresta. Miles de otros mártires a lo largo de la historia no han inspirado ni una fe ni una rebelión en relación con los mártires famosos, por lo que es muy difícil decir si el martirio a veces trae poder. Además, no hay forma de que estés allí para compartir el poder que podrías merecer. Finalmente, los mártires son en realidad egoístas y arrogantes. Parecen sentir que sus seguidores no son tan importantes como su propia gloria. Hágase a un lado: el péndulo finalmente volverá a usted y tendrá que vivir para verlo.

Ley del poder 23

Reúne tu fuerza

concentra tus fuerzas

Conserva tu fuerza y energía y enfócalas en el punto más poderoso.
Encontrar depósitos minerales ricos y cavar más profundo es mucho más gratificante que cavar aquí y allá.
La profundidad y la intensidad triunfan sobre la amplitud y la amplitud.
Cuando busca fuentes de poder para mejorar, encontrar patrocinadores clave es como encontrar una vaca que le proporcione leche a largo plazo.

contra la ley

Caso clásico

Durante el Período de Primavera y Otoño en el siglo VI a. C., el Estado de Wu comenzó a reclutar tropas para competir en las Llanuras Centrales. El poder del estado de Wu se fortalece día a día, sin embargo, lo que le falta es la larga historia y cultura que las Llanuras Centrales tienen como centro cultural de China durante miles de años. Por lo tanto, si se pueden eliminar todos los estados vasallos en las Llanuras Centrales, el estado del propio Rey Wu mejorará enormemente. Al principio, Wu hizo una gran fanfarria y obtuvo algunas victorias, pero la guerra pronto se encontró con un dilema: ganar una batalla en una línea del frente dejaría a la otra línea vacía y derrotada. En ese momento, el primer ministro Wu Zixu le recordó a Wu Wang que tuviera cuidado con el brutal estado de Yue en el sur, porque el estado de Yue había visto la debilidad del estado de Wu y planeaba invadirlo. El rey Wu se rió. Él cree que mientras gane otra gran batalla, puede dominar las Llanuras Centrales.
En 490 a. C., Wu Zixu envió a su hijo al estado de Qi en busca de refugio. Esto equivale a expresarle al rey Wu que desaprueba la guerra y cree que la ambición egoísta del rey Wu conducirá a la desaparición de Wu. El rey Wu consideró esto como una traición, reprendió enojado a Wu Zixu y le ordenó que se suicidara en un momento de ira. Wu Zixu obedeció la orden del emperador, pero antes de clavar el cuchillo afilado en su pecho, dijo enojado: "Su Majestad, por favor, saque mis ojos y cuélguelos en la puerta de la ciudad. Quiero presenciar la invasión del ejército vietnamita con mis propios ojos." Como predijo Wu Zixu, casi años después, el estado de Yue invadió el estado de Wu. Cuando el ejército vietnamita rodeó el palacio, el rey Wu recordó las palabras de Wu Zixu y sintió la humillación de que Wu Zixu lo mirara con ojos penetrantes. Al final, el rey Wu se suicidó avergonzado y se cubrió la cara con un paño para evitar los ojos de condena de Wu Zixu bajo Jiuquan.

interpretar

La historia del estado de Wu es un ejemplo de imperios que se extendieron demasiado y perecieron. Esos gobernantes estaban intoxicados con éxitos a corto plazo y ambiciones infladas, lo que provocó que el país se saliera de control y finalmente lo llevara a su desaparición. Atenas también quería hacerse con la remota isla de Sicilia, lo que condujo a la desaparición del imperio. El Imperio Romano una vez quiso anexar países vecinos para expandir su territorio, como resultado, aumentó sus propias debilidades y le dio a otros países la oportunidad de invadir. Su imperio fue olvidado gradualmente por su expansión inútil.

Para Wu, el destino de Wu proporcionó una lección básica: cuando un gobernante dispersa el poder para obtener un beneficio inmediato, enfrenta peligros ocultos que no puede ver. **Sun Tzu dijo: "Si no hay peligro, no luches". Es casi una ley de la física que la sobreexpansión conduce inevitablemente al colapso.** La mente de una persona no debe mirar a izquierda y derecha por muchos objetivos, o debido al éxito, alejarse del propósito original y la importancia personal y olvidar quién es usted. Sólo concentrando todos los esfuerzos, la coherencia y la estrecha vinculación de la realidad y la historia podemos ganar fuerza. Por el contrario, la expansión del poder conduce a una escasez y una catástrofe cada vez mayores.

Aplicar las reglas

Caso clásico

El Banco de la Familia Rothschild se originó en el gueto judío de Frankfurt, Alemania. Las leyes locales estipulan estrictamente que los judíos no pueden mezclarse fuera del gueto. Los judíos, sin embargo, se aprovecharon de esto y se esforzaron por ser autosuficientes, protegiendo su cultura a toda costa. La primera generación de la familia Rothschild, Mayer Amschel, construyó su riqueza haciendo préstamos. A fines del siglo XVIII, tenía una comprensión profunda del poder de concentrar energía y concentrarse en hacer cosas.

En primer lugar, Meyer hizo una alianza con otra familia, es decir, el poderoso Príncipe Thun nde Taxis en ese momento. En lugar de trabajar en la expansión del negocio, se convirtió en el banquero jefe del príncipe. En segundo lugar, no confía su negocio a extraños, sino que solo utiliza a sus propios hijos y parientes cercanos. Cuanto más unida está la familia, más poderosa se vuelve. En poco tiempo, los cinco hijos de Mayer se hicieron cargo del negocio familiar. En su lecho de muerte en 1812, Mayer se negó a nombrar un heredero principal y, en cambio, permitió que sus hijos continuaran con la

tradición familiar y siguieran manteniendo la unidad para resistir la distracción de los forasteros y eliminar el peligro de una invasión extranjera.

Cuando los hijos de Meyer tomaron el control del negocio familiar, creyeron que la clave para crear más riqueza residía en una posición firme en las finanzas europeas, en lugar de depender únicamente de un país o príncipe. Como resultado, Nathan entre los cinco hermanos abrió una tienda en Londres, James se mudó a París en 1813, Amschel permaneció en Frankfurt, Solomon se afianzó firmemente en Viena y el hijo menor, Carl, también fue a Nápoles para desarrollarse. Debido a su amplitud de cobertura, tienen un control firme sobre los mercados financieros europeos.

ganso y caballo

Un ganso sintió que un caballo que pastaba cerca tenía la intención de ofenderlo, así que le dijo al caballo: "Por supuesto que soy más noble y más perfecto que tú, porque de todos modos solo tienes una habilidad, y puedo ser como tú en el suelo. "Camino, además tengo alas y puedo volar por los aires, cuando quiero puedo jugar en los lagos y refrescarme en el agua fresca, tengo las diferentes habilidades de las aves, los peces y los cuadrúpedos". El caballo resopló con desdén. Ella hizo un puchero y dijo: "Sí, tienes tres talentos, pero ninguno de ellos es sobresaliente. Puedes volar, pero tu vuelo es torpe, y nunca puedes volar alto como una alondra y una golondrina; puedes nadar en el agua, pero no puedes volar". Pero no puedes vivir en el agua como un pez, y no puedes deslizarte suavemente a lo largo de las olas; cuando andas como un pato en el suelo, estiras tus grandes pies y tu cuello, y siseas cuando pasas Cualquiera que te vea se reirá de ti Admito que nací para correr sólo por el suelo, pero ya ves qué elegante es mi físico, qué bien proporcionadas mis extremidades ¡Qué asombrosa mi velocidad! ¡Es! ¡Preferiría haber limitado Es una habilidad envidiable, en lugar de ser un ganso con muchos pero no especializado!"

—Fábulas de Bocasio y Chaucer, Dr. John Akin (1747-1822)

Por supuesto, la red familiar ampliamente distribuida también hace que la familia Rothschild enfrente el peligro que su padre les advirtió al principio, es decir, la dispersión del poder conduce a conflictos internos. Al reutilizar la estrategia del gueto: repeler a los forasteros y reunir fuerzas, la familia evitó este peligro y se convirtió en la fuerza más poderosa en los círculos políticos y financieros europeos. Crearon el sistema de entrega urgente más conveniente de Europa para obtener la información más reciente antes que todos los competidores, mientras monopolizaban los canales de información. Además, utilizaban códigos para comunicaciones internas que solo sus hermanos podían descifrar. Un banquero que trató de entrar en los Rothschild admitió: "Incluso el banquero más astuto no puede encontrar la salida del laberinto de los Rothschild".

En 1824, la familia Rothschild se enfrentó a un dilema: James decidió casarse, lo que significaba que un extraño entraría en la familia, lo que suponía el peligro de filtrar secretos familiares. Por lo tanto, Santiago eligió casarse con un miembro de la familia, a saber, la hija de Salomón. Los hermanos se llenaron de alegría, porque esta estrategia de matrimonio intrafamiliar se convirtió en la mejor solución a sus problemas conyugales. Dos años más tarde, la hija de Nathan se casó con el hijo de Solomon. En

los años siguientes se formaron 18 matrimonios entre los hijos de los cinco hermanos, 16 de los cuales eran matrimonios de primos. "Somos como el mecanismo de un reloj, cada parte es indispensable", dijo Salomón. Dentro de un reloj, cada parte funciona al unísono con las otras partes. Lo que la gente ve es solo el movimiento de las manecillas del reloj, pero no pueden ver el funcionamiento interno. Durante la turbulenta primera mitad del siglo XIX, cuando otras poderosas familias acaudaladas se vieron afectadas por una grave recesión, la unida familia Rothschild no solo sobrevivió, sino que también ganó una riqueza sin precedentes.

La mejor estrategia es permanecer fuerte para siempre; integralmente primero, luego en el punto decisivo... para mantener las fuerzas unidas; no existe un principio estratégico mejor y más simple... en resumen, los primeros principios Es decir: haz lo mejor que puedas, reunir fuerzas y tomar acción.

— Sobre la guerra, Clausewitz (1780-1831)

Tenga cuidado de no dejar que sus energías se dispersen, pero haga un esfuerzo constante para concentrarlas. Un genio ve lo que hacen los demás y piensa que puede hacerlo él mismo, pero definitivamente se arrepentirá de sus errores de juicio.

-Goethe

interpretar

La familia Rothschild nació en una era especial. Provenían de un lugar que no había cambiado durante siglos, pero vivían en una época que dio origen a la Revolución Industrial, la Revolución Francesa y una serie de levantamientos. La familia Rothschild siempre ha mantenido la tradición, no adoptando el modelo descentralizado de la época, y convirtiéndose en modelo de la ley de la fuerza cohesiva.

Nadie encarna mejor esta ley que James Rothschild, quien se hizo famoso en París, Francia. Fue testigo de la derrota de Napoleón, la restauración de la dinastía Borbón, el reinado de los reyes Bourya de la familia real Auraja y, finalmente, la entronización de Napoleón III como emperador. Durante este período de agitación, el ritmo de la moda y la moda en Francia se aceleraba día a día. James no se hizo ver como una reliquia de la era anterior, sino que condujo a la familia a una nueva era a un ritmo más constante, como si en ellos siempre se había conservado la judería. Mantuvo la cohesión interna de la familia y se apegó a la tradición, para que la familia pudiera prosperar en ese período de tiempos difíciles. La cohesión es la piedra angular del poder, la riqueza y la posición de la familia Rothschild.

puntos de poder

El mundo entero está constantemente dividido: países, poderes políticos, familias e incluso individuos. Todos estamos en un estado de total distracción y dispersión, lo que

hace que nuestras mentes se dispersen en lugar de concentrarse por completo. Vivimos en el conflicto del mundo moderno, que es mucho más intenso que nunca.
La solución es volver a uno mismo, volver al pasado y volver a un estado en el que los pensamientos y las acciones estén relativamente concentrados. Como dijo Schopenhauer: **“La inteligencia se mide por la fuerza, no por la amplitud.”** Napoleón sabía la importancia de concentrarse en atacar las debilidades del enemigo, que era el secreto de su invencibilidad. Su fuerza de voluntad y su fuerza mental también se ven afectadas por esta idea, centrándose en un objetivo y luchando contra un oponente distraído. Esto es como una flecha rápida que da en el blanco y derrota al enemigo.
Casanova atribuye el éxito de su vida a poder enfocarse en una meta y nunca detenerse hasta lograrla. La razón por la que tiene un fuerte atractivo es porque puede entregarse por completo a las mujeres que le gustan. Cuando una de estas mujeres estuvo con él durante semanas o meses, nunca se movió durante ese tiempo. Cuando fue encarcelado en el Palacio Ducal de Venecia, aunque nadie pudo escapar, aún se concentraba en tratar de escapar de la prisión día tras día. Ocasionalmente, el cambio rutinario de celdas significaba que sus meses de excavación se desperdiciaron.No se desanimó, sino que persistió aún más hasta que su escape fue exitoso. “Siempre he creído”, escribió más tarde, “que cuando un hombre piensa en algo, por difícil que sea, si pone toda su atención en ello, lo logrará”.
Centrarse en un objetivo, una tarea, hasta que tenga éxito. En este mundo de poder, necesitarás constantemente la ayuda de otros, generalmente aquellos que son más poderosos que tú. Las personas estúpidas se moverán entre las personas, pensando que pueden mantenerse a salvo para siempre adulándolos. El corolario de la ley del poder cohesivo es que con la ayuda de un poder resuelto adecuado, puede ahorrar más energía y ganar más poder. El científico Nikola Tesla se autodestruyó cuando pensó que debería permanecer independiente recibiendo órdenes de cualquier maestro. Incluso rechazó el generoso contrato ofrecido por el magnate financiero Morgan.Al final, la "independencia" de Tesla significó que no podía confiar en un poder determinado, sino que tenía que andar pidiendo financiación a muchas personas. No fue hasta más tarde en la vida que se dio cuenta de su falacia.
Todos los grandes pintores y escritores del Renacimiento protagonizaron varias historias sobre este tema, de las cuales la escritora del siglo XVI Pirche Aretino fue la más típica. Toda su vida la había pasado tratando de ganarse el favor de este o aquel príncipe, con gran pérdida de dignidad. Por fin se cansó y decidió cortejar a Carlos V, prometiéndole servir al emperador con su elocuente escritura. Finalmente descubrió que el apego a cierto poder puede traer libertad. Miguel Ángel encontró esta libertad en

el Papa Julio II. El patrocinador de Galileo es la familia Medici. De esta manera, este poder único apreciará su lealtad, llegará a depender de su servicio y finalmente le servirá a su vez.

En última instancia, el poder existe de forma centralizada. Cualquier organización debe estar dominada por un pequeño grupo de personas, a menudo sin títulos. **En Game of Thrones, solo los estúpidos no apuntan y disparan indiscriminadamente. Tienes que averiguar quién está operando y quién está realmente detrás de escena.** Justo cuando Richelieu ascendía a la cima del régimen francés a principios del siglo XVII, descubrió que quien tomaba las decisiones no era el rey Luis XIII, sino su madre. Así que se refugió en la emperatriz viuda, y el resultado fue como subirse a un helicóptero, ascendiendo hasta la cima.

Un ascenso a la prosperidad es suficiente para darle riqueza y poder a lo largo de su vida.

Imágenes: Flecha

Una flecha no puede dar en dos blancos. Si tu atención no está concentrada, perderás la oportunidad de dar en el corazón del enemigo; sólo cuando tu atención y acción estén unidas, tu flecha podrá dar en el blanco y penetrar en el corazón del enemigo.

Afirmación autorizada:

Valora la intensidad sobre la amplitud, la perfección sobre la calidad sobre la cantidad. La amplitud nunca puede ir más allá de lo ordinario. Es una gran desgracia para las personas tener intereses amplios. A esas personas les gusta incursionar en muchos campos y finalmente no logran nada. La intensidad crea excelencia y te convierte en una gran persona en una causa noble.

— Gracián

como invertir

La ley del poder concentrado tiene sus peligros y, a veces, la dispersión es la estrategia adecuada. La dispersión del poder a menudo funciona para el lado más débil y, de hecho, este es el principio definitorio de la guerra de guerrillas. Cuando luches contra un enemigo más fuerte, concentrar tus fuerzas solo te convertirá en un objetivo fácil, preferiblemente disperso en un área amplia, dejando al enemigo incapaz de rastrear tu paradero y sufrir la derrota.

También existen peligros bastante obvios al apegarse a una sola autoridad: si esa persona muere, se va o cae en desgracia, sufrirá. Esto le pasó a César Borgia. Deriva su poder de su padre, el Papa Alejandro VI. El Papa le dio la oportunidad de dirigir el ejército y hacerse un nombre.

El destino de Borgia terminó cuando el Papa murió repentinamente. Se había ganado demasiados enemigos a lo largo de los años y ahora había perdido la protección de su padre. Por lo tanto, a menudo es más inteligente apegarse a varios poderes si necesita

protección. En tiempos de confusión, o cuando te has creado muchos enemigos, es un movimiento prudente y astuto. Cuantos más poderes confíes, menos riesgo tendrás si uno de ellos falla. Tal dispersión puede incluso darle la oportunidad de sembrar discordia. Incluso si solo está apegado a cierto poder, debe hacerlo con cuidado, no sea que un día su patrocinador ya no pueda ayudarlo.

Estar demasiado concentrado en un objetivo puede convertirte en una persona insoportablemente aburrida, especialmente cuando se trata de arte. Así como el pintor renacentista Paolo Uccello estaba tan obsesionado con la perspectiva que sus obras parecían sin vida y rígidas; por el contrario, da Vinci se interesaba por todo, incluyendo la arquitectura, la pintura, la guerra, la escultura y la maquinaria, en cambio la dispersión se convirtió en su fuente de fortaleza. Sin embargo, tales genios son muy pocos después de todo, y es muy importante que todos los seres vivos aprendan a reunir fuerzas.

Ley del poder 24

juega al perfecto cortesano

Juega al cortesano perfecto

En un mundo donde todo gira en torno al poder y la intriga política, el cortesano perfecto está siempre a su alcance.

Ha dominado el arte de la astucia, la adulación, el servicio a los poderosos, mientras muestra el poder de mandar a otros con el tacto y la gracia más indirectos.

Aprende y aplica la ley del cortesano, y tu futuro en el campo del poder será brillante e ilimitado.

sociedad de la corte

El entorno estructural de la sociedad cortesana se formó en torno al poder. Históricamente, la corte se reunía alrededor del gobernante y realizaba muchas funciones. Además de mantener contento al gobernante, también es una forma de consolidar el sistema ordenado de clases de la familia real, los nobles y otras clases altas. Al mismo tiempo, también mantiene el estatus de los nobles siendo sumisos y cercanos al gobernante. De esta forma, el rey puede vigilar a los nobles. La corte sirve al poder de muchas maneras, pero lo más importante es honrar al gobernante, brindándole un pequeño universo en el que todos deben hacer todo lo posible para complacerlo.

Era un juego peligroso para jugar como cortesano. En el siglo XIX, un viajero árabe visitó la corte de Darfur (en lo que hoy es Sudán). Según su informe, los cortesanos de la corte de Darfur tenían que seguir los pasos del rey: si el rey estaba herido, los cortesanos tenían que estar heridos de la misma manera; si el rey se caía del caballo mientras cazaba, tenían que caerse. el caballo. Imitaciones como esta se pueden ver en los tribunales de todo el mundo. Lo que es más problemático es que si no tienes cuidado, ofenderás al gobernante, lo que te conducirá al destino de la muerte o el exilio. Un cortesano exitoso es como caminar sobre la cuerda floja, complacer al amo pero no ser demasiado desagradable; sobresalir entre los cortesanos, pero no ser demasiado sobresaliente como para que el gobernante se sienta inseguro.

Los cortesanos destacados de la historia han dominado el gran conocimiento de controlar a los demás. Hacen que el rey se sienta más monárquico y hacen que otros teman su poder. Son magos de las apariencias y saben que mucho de lo que les sucede en la corte está determinado por su apariencia. Así, la imagen del gran cortesano es a la vez digna y cortés; su comportamiento suele ser disfrazado, indirecto e indirecto. Todos son maestros de la palabra, pero nunca dirán una palabra más de la necesaria, y pueden sacar el máximo provecho de todo tipo de cumplidos o insultos velados. Son imanes de alegría: la gente quiere estar cerca de ellos porque saben cómo complacer a los demás sin halagarse ni humillarse. Se convirtieron en los favoritos del rey y disfrutaron de los beneficios de una alta posición y poder. Y estos destacados cortesanos suelen ser más poderosos que el gobernante al final, porque son maestros en la acumulación de influencia.

Mucha gente hoy considera que la vida de la corte es una reliquia del pasado, llena de leyendas históricas. Maquiavelo dijo: "Los humanos han cambiado el orden del cielo, el sol, el movimiento de los elementos y el poder, que es muy diferente de los tiempos antiguos". Tal vez no haya un rey sol en el mundo, pero todavía hay muchos. personas que creen que el sol gira a su alrededor. El palacio puede haber desaparecido en su mayor parte, o al menos haber perdido su poder, pero la corte y los cortesanos aún existen porque el poder aún existe. Ahora rara vez se pide a los cortesanos que desmonten, pero las leyes que gobiernan la vida de la corte siguen siendo tan inmutables como las leyes del poder. Así que tenemos mucho que aprender de los grandes cortesanos del pasado y del presente.

ley de la política de la corte

▲ Evite la arrogancia

Nunca es prudente chismear sobre ti mismo o llamar demasiado la atención sobre ti. Cuanto más hables de ti mismo, más sospechas despertarás, lo que alimentará los celos de tus compañeros, que te traicionarán o te apuñalarán por la espalda. **Tenga cuidado al hablar de sus logros y siempre hable más de los demás que de usted mismo. En términos generales, se prefiere la modestia.**

▲Poner una actitud tranquila y clara

Nunca luzcas con exceso de trabajo. Tu talento tiene que actuar como si viniera de forma natural, tomándote el tiempo para permitir que los demás te vean como un genio, no como un adicto al trabajo. Incluso si algunas cosas requieren que trabajes duro, tienes que mostrar una postura de no trabajar duro; a la gente no le gusta verte trabajar duro porque también es una forma de ostentación. **Es mejor para ellos maravillarse de la gracia con la que lo has logrado que preguntarse por qué has trabajado tan duro para hacerlo.**

▲ Minimizar la adulación

Quizás aquellos que parecen estar en la cima nunca se cansarán de sus halagos, pero hablar demasiado incluso de algo bueno puede perder su valor y despertar sospechas entre los colegas. Así que tienes que aprender halagos indirectos, como reducir deliberadamente tu propia contribución para que el maestro parezca más destacado.

▲ Llama la atención intencionalmente

Esta es una afirmación contradictoria. **No puedes presumir demasiado descaradamente, pero tienes que hacerte destacar.** En la corte de Luis XIV, quienquiera que mirara el rey, el estatus de esa persona en la corte se promovía de inmediato. Entre los cortesanos oscuros, si el gobernante no se fija en ti, no hay posibilidad de que consigas ningún ascenso. Esta tarea requiere un gran arte. En teoría, a menudo necesitas ser notado desde el principio. Así que cuida tu apariencia y encuentra maneras de crear un estilo y una imagen que te hagan destacar (sutilmente diferente).

▲Aprende a ajustar el estilo y el lenguaje según las personas.

Generalmente asumimos que debemos hablar y comportarnos de la misma manera con todos, independientemente de su clase, para que podamos ser un modelo de civilidad. Esta falsa creencia en la igualdad es un terrible error. Porque entonces la gente en posiciones inferiores pensará que estás condescendiente con ellos para aceptar tu favor, aunque esto es cierto. Las personas en posiciones de poder se ofenden, aunque no necesariamente lo admiten. Por lo tanto, debe variar el estilo y la forma de hablar para adaptarse a todos. No es mentir, es actuar. Actuar es un arte, no un talento. Así que necesitas aprender el arte. Este arte también es aplicable a las

diversas culturas que pueblan la corte moderna. **Nunca asuma que sus estándares de conducta y juicio son universales. No poder adaptarse a otra cultura no solo te mantiene en la ignorancia, sino que también te pone en desventaja.**

▲ Nunca des malas noticias

"El mensajero que trae malas noticias será decapitado por el rey." Este es un dicho común, pero encierra verdad. Para asegurarte de que el destino de dar malas noticias nunca recaiga en ti sino en tus compañeros, debes luchar duro y mentir cuando sea necesario. Lleva solo buenas noticias y haz feliz a tu jefe con la forma en que haces las cosas.

▲ Nunca coquetees con tu jefe ni muestres intimidad

Tu jefe no querrá que sus subordinados sean sus amigos, porque lo que necesita son subordinados. Nunca te acerques a él de una manera relajada y amistosa, ni actúes como si fueras un amigo cercano. Solo su supervisor tiene este privilegio. Incluso si él elige ponerte en este nivel, debes tener cuidado de mantener la intimidad entre ellos, de lo contrario, preferirías perderte en la alienación y mantener cierta distancia.

▲Nunca critiques directamente a tu jefe

Esto puede parecer obvio, pero en algunos casos es necesario algún tipo de crítica: no decir una palabra u ofrecer un consejo lo pone en otro riesgo. Sin embargo, debe aprender a envolver sus sugerencias y críticas de la manera más indirecta y discreta posible. Piénsalo dos veces antes de decidir si has sido lo suficientemente astuto.

▲Procura no pedir favores a tu jefe

Nada irrita más a un jefe que obligarlo a decir que no a la petición de otra persona porque hacerlo despierta culpa y resentimiento. Trate de no pedir favores a su jefe y sepa que ya es suficiente. No se permita ser un suplicante, es mejor ganarse el favor usted mismo y dejar que el jefe lo recompense de buena gana. Lo más importante, no pidas favores a los demás, especialmente a los amigos.

▲Nunca te burles de la apariencia y el gusto

El ingenio y el humor sobre el terreno son cualidades indispensables de una buena corte y, a veces, incluso la vulgaridad puede resultar útil. Pero evite cualquier broma sobre las áreas extremadamente sensibles de la apariencia y el gusto, especialmente con personas en posiciones de poder. Ni siquiera lo intentes frente a ellos, o estás cavando tu propia tumba.

▲ No seas un cínico en la corte

Elogie a los demás por su buen comportamiento. Si criticas constantemente a tus compañeros o subordinados, también te mancharás y esta nube oscura te seguirá a

donde quiera que vayas. **Cualquier cinismo que hagas hacia las personas despertará la insatisfacción e incluso la ira de las personas. Mostrar una modesta admiración por los logros de otra persona llamará la atención sobre tus logros.** Ser bueno expresando admiración y admiración, y hacer sentir que lo estás haciendo, es una habilidad rara y moribunda, pero que aún es muy apreciada.

▲Autoobservación

Los espejos son inventos asombrosos. Sin un espejo, puede cometer errores en la postura y el arreglo personal. Tu comportamiento también necesita un espejo. Si bien a veces puedes pedirle a alguien que te diga lo que piensa de ti, no es el método más confiable. **Tienes que convertirte en un espejo tú mismo y entrenarte para verte a ti mismo a través de los ojos de otra persona.** ¿Ves si tu comportamiento es demasiado halagador? ¿Es demasiado difícil complacer? ¿Pareces desesperado por llamar la atención y dar la impresión de que tu poder está disminuyendo? Solo observándote a ti mismo cuidadosamente puedes evitar un sinfín de errores.

dos perros

Babos es un perro de jardín, leal a su amo y entusiasta en el servicio. Una vez, vi por casualidad a mi viejo amigo Zhou Zhou, un perro mascota de pelo rizado sentado en un suave cojín frente a la ventana. Babos se acercó y le preguntó a Zhou Zhou: "Desde que el maestro te trajo a casa, ¿qué tipo de vida has vivido? Debes recordar que solíamos pasar hambre en el patio. ¿Cómo te tratan ahora?".

Zhouzhou respondió: "Si todavía me quejo de mi mala suerte, es un pecado. Mi maestro me trata muy bien. Vivo una vida muy rica. Como y bebo con cubiertos. Suelo jugar y pelear con mi maestro. Cuando estoy cansado , acuéstate en una alfombra o en un sofá mullido y descansa. ¿Cómo estás?" "¿Yo?", dijo Babos abatido, "sigo siendo el mismo, hambriento y frío, durmiendo en un rincón y vigilando Una casa se ahogará cuando llueve. Si ladras en el momento equivocado, tendrás que ser azotado. Pero no entiendo, Zhou Zhou, eres tan débil, ¿cómo puedes complacer tanto al maestro y trabajo duro? Pero no pasó nada. , ¿Qué hiciste?"

"¿Qué he hecho? ¡Buena pregunta!", Respondió Zhou Zhou burlonamente: "Camino sobre mis patas traseras".

——La fábula, Krylov (1768-1844)

▲ Toma el control de tus emociones

Como un actor en el gran escenario, tienes que llorar y reír cuando sea el momento adecuado. Tienes que ser capaz de enmascarar la ira y la frustración mientras finges satisfacción y aprobación. Tienes que tener el control total de las expresiones faciales, llamémoslo mentir. Pero si prefieres no jugar el juego y ser siempre honesto y directo, entonces cuando alguien te acuse de ser arrogante y detestable, no te quejes.

▲En línea con el espíritu de los tiempos

Un poco de nostalgia es encantador, pero lo que sientes tiene que ser hace al menos 20 años. Serías bastante tonto usando ropa de hace 10 años, a menos que estés feliz de jugar al bufón de la corte. Tu corazón y forma de pensar deben mantenerse al día, incluso si los tiempos te hacen sentir incómodo. Pero si piensas demasiado lejos,

nadie te entenderá. En este entorno, nunca es prudente adelantarse demasiado. Sería muy beneficioso imitar al menos el espíritu de la época actual.

▲ Conviértete en una fuente de felicidad

Este es un factor muy crítico. Es una ley obvia de la naturaleza humana que todos evitamos lo que es desagradable y desagradable, pero el encanto y la esperanza de alegría nos atraen como imanes. Permítete ser esa llama y **subirás a la cima. Pues la vida está tan llena de displacer, y la alegría tan rara, que cuando ella es la fuente de ella, sois tan necesarios como el alimento y la fuente.** Esto puede parecer obvio, pero lo obvio a menudo se pasa por alto o no se aprecia. Además, hasta cierto punto, no todos pueden interpretar personajes agradables porque no todos tienen la suerte de tener encanto e ingenio, pero todos tenemos la capacidad de controlar nuestros rasgos desagradables y ocultarlos cuando sea necesario.

Los modelos correctos y los errores mortales de la vida en la corte

Caso clásico 1

Alejandro Magno conquistó el Mar Mediterráneo y el Medio Oriente hasta la India. Una vez estudió con el gran Aristóteles y durante su corta vida se dedicó a la filosofía ya las enseñanzas de su maestro. Una vez se quejó con Aristóteles de que durante su larga campaña no había nadie para discutir temas filosóficos con él. Aristóteles respondió sugiriendo que en su próxima campaña debería llevar consigo a su antiguo discípulo Calístenes, él mismo un filósofo prometedor.

Aristóteles le había enseñado a Calístenes el arte de ser un cortesano, pero el joven lo despreciaba en privado. Creía en la filosofía pura: la franqueza, es decir, la pura verdad. Callistenes creía que si Alejandro amaba tanto aprender, no podía oponerse a que otros dijeran la verdad. En una batalla importante, Calístenes pronunció su verdad una y otra vez, por lo que Alejandro ordenó que lo ejecutaran.

interpretar

En la corte, la honestidad es un juego de tontos. Nunca finja creer que su amo está interesado en escuchar sus críticas hacia él, sin importar cuán pertinentes puedan ser sus críticas.

Los que conocen la corte son maestros de los gestos, los ojos y las expresiones faciales. Son insondables. Son capaces de encubrir lapsos administrativos, sonreír a sus enemigos mientras controlan la irritación, fingir entusiasmo, decir lo que dicen y hablar y actuar en contra de sus emociones.

——Escritor francés Bruyère

Es sabio ser cortés, pero es una tontería ser grosero. Crear enemigos con groserías aleatorias sin sentido es como prender fuego a tu propia casa. La cortesía es como una moneda de cambio, o como dinero falsificado descarado, y es completamente tonto ser mezquino al respecto. La gente inteligente lo usa generosamente...

La cera es una sustancia dura y quebradiza que se ablanda cuando se calienta ligeramente y se puede moldear en cualquier forma deseada después del ablandamiento. Del mismo modo, mostrarse amable y educado por fuera puede hacer que los demás sean dóciles y atentos, aunque sean de carácter crítico y siniestro. La cortesía es para la humanidad lo que el calor es para la cera.

——Schopenhauer

Caso clásico 2

La "Historia Veintiuna" es el registro oficial de las dinastías de la dinastía Ming, que incluye historias, estadísticas, datos de censos y registros de guerra. Los registros históricos de cada dinastía contendrán un capítulo llamado "Eventos extraños". Además de los registros de terremotos e inundaciones, ocasionalmente habrá descripciones de fenómenos extraños, como ovejas de dos cabezas, gansos que vuelan boca abajo y estrellas que aparecen repentinamente. en diferentes lugares, posición del cielo, etc. Esos registros sobre terremotos tienen una historia para probar, pero los sobre monstruos y fenómenos naturales extraños obviamente se agregan a propósito, y estos registros siempre aparecen en sucesión. Entonces, ¿cómo explicar esto?

El emperador de China era visto como diferente de los mortales, y criticarse a sí mismo o cualquier cosa que hiciera era criticar el camino del cielo. Ningún primer ministro o ministro se atrevió a hablar con el emperador, ni siquiera la más mínima advertencia. Pero el emperador estaba obligado a cometer errores, y todo el país sufrió a causa de sus errores. La única forma de advertir al emperador es insertar algunos fenómenos extraños en los registros de la corte. Cuando el emperador lea que los gansos vuelan boca abajo o que la luna está fuera de su órbita, entenderá que está siendo advertido porque su comportamiento ha desequilibrado al mundo, por lo que deberá corregir sus errores y hacer el bien.

interpretar

Para los cortesanos en la antigüedad, cómo dar consejos al emperador era un tema muy importante. A lo largo de la historia, miles de cortesanos han sido asesinados por advertir o aconsejar a sus amos. La crítica debe hacerse indirectamente si es seguro aconsejar. Pero si la crítica es demasiado indirecta, no se tomará en serio. Así que la memorización de los cortesanos se convirtió en una de las soluciones al problema: nadie era responsable de la fuente de la crítica, y la sugerencia era lo más impersonal posible, pero hizo que el emperador se diera cuenta de la gravedad de la situación.

Tu maestro no es el centro del universo, pero aun así quiere que todo gire a su alrededor. Cuando alguien lo critica, ve al crítico, no a la crítica misma. Como un cortesano, debes encontrar una manera de esconderte detrás de las advertencias.

Usar el simbolismo y otros medios indirectos para imaginar una muerte inminente sin arriesgar el cuello por el cuchillo.

Caso clásico 3

En sus primeros años, el arquitecto francés Monsart recibió el encargo de diseñar las dependencias del Palacio de Versalles para el rey Luis XIV. Dibujará un plano para cada diseño, confirmará que sigue las instrucciones de Luis XIV y luego se lo presentará al rey.

Saint-Simon, un cortesano, describió la habilidad de Monsat para tratar con el rey: "Su habilidad única era incluir deliberadamente fallas en los diseños que se mostraban al rey, a menudo relacionados con el diseño de los patios, que originalmente no eran la experiencia de Monsat. El rey pondrá su dedo justo donde está el problema, como espera Monsat, y propondrá una solución al mismo tiempo. En este momento, Monsat exclamará en voz alta, expresando su ignorancia con una voz que todos pueden escuchar. Y cuando el rey descubrió y resolvió tan milagrosamente, Monsat prorrumpía en entusiastas elogios, confesando que él era solo un humilde aprendiz frente al rey.En la carrera de Monsat, usó esta técnica una y otra vez, Esto le permitió aceptar el proyecto de la comisión real que lo hizo famoso. en sus primeros años. Aunque el talento y la experiencia de Monsart no eran comparables a otros diseñadores franceses en ese momento, estuvo a cargo del proyecto de expansión del Palacio de Versalles, y en adelante se convirtió en el arquitecto del rey ".

interpretar

Cuando era joven, Monsart vio cómo muchos de los artesanos reales al servicio de Luis XIV perdían sus trabajos no por falta de talento sino por errores sociales costosos. Y Monsat no repetirá los mismos errores. Monsart ha estado tratando de hacer sentir a Luis XIV que es muy inteligente y tratar de satisfacer la vanidad del rey en público.

Nunca asuma que la habilidad y el talento son lo que realmente importa. En la corte, el arte de afrontamiento del cortesano es mucho más importante que su talento, así que no descuides las habilidades sociales porque pasas demasiado tiempo estudiando y aprendiendo. Y la habilidad más poderosa que debe aprenderse es tener la capacidad de hacer que el maestro parezca más talentoso que las personas que lo rodean.

Caso clásico 4

Isabey trabajó como pintora no oficial en la corte de Napoleón. En el momento del Congreso de Viena en 1814, después de que Napoleón fuera derrotado y encarcelado en la isla de Elba. Los peces gordos de la reunión que decidiría el destino de Europa

invitaron a Isabey a crear una pintura épica para inmortalizar la historia que habían creado.

Cuando Isabey llegó a Viena, el negociador plenipotenciario francés Talleyrand vino a visitarlo. El político explicó a Isabe que, dado su papel en el desarrollo de la reunión, él mismo quería ser el protagonista del cuadro. Isabey estuvo de acuerdo con entusiasmo. Unos días después, el plenipotenciario británico, el duque de Wellington, también visitó a Isabey y le hizo una petición muy similar a la de Talleyland.El respetuoso Isabey también accedió a que el gran duque fuera el centro de atención.

Después de regresar al estudio, Isabey pensó en el dilema. Si deja que el centro de atención se centre en una sola persona, podría provocar una astilla diplomática, lo que generaría mucho resentimiento en un momento en que la paz y la tranquilidad se necesitan desesperadamente. Sin embargo, cuando finalmente se dio a conocer la pintura, Tallyland y el duque de Wellington se sintieron honrados y contentos, ya que representaba una sala llena de diplomáticos y estadistas de toda Europa. A un lado del cuadro, el Duque de Wellington estaba a punto de entrar al salón, y todas las miradas estaban puestas en él. De hecho, era el centro de atención. Y en el mismo centro de la pintura, estaba sentado Talleyrand.

interpretar

A menudo es muy difícil satisfacer al maestro. Y un esfuerzo necesita satisfacer a dos maestros al mismo tiempo, y debe tener una sabiduría extraordinaria. El dilema antes mencionado no era raro en la vida de un cortesano: si te enfocas en un amo, molestarás al otro. Tienes que encontrar una estrategia segura que mate dos pájaros de un tiro. **Los maestros deben ser tratados con justicia, para no despertar inadvertidamente el resentimiento de otro maestro solo para complacer a un maestro.**

Caso clásico 5

A fines del siglo XVII, el inglés George Brummell era famoso por su apariencia elegante, la popularidad de los botones de los zapatos (posteriormente emulados por todos los dandis) y su ingeniosa conversación. Su mansión en Londres se ha convertido en un lugar donde la moda se reúne en la ciudad, y Brummel se ha convertido en una autoridad en todas las cosas de moda. Si no le gusta lo que llevas puesto, no dudarás en quitarte los zapatos y los calcetines y comprar lo que lleva puesto. Brummel también perfeccionó el arte de anudar corbatas, y se dice que el poeta Byron pasó muchas noches de pie frente a un espejo tratando de desentrañar el secreto detrás de la pajarita perfecta de Brummel.

El admirador más distinguido de Brummell era el Príncipe de Gales, deseoso de convertirse en un joven a la moda. Brummell, con estipendios reales, pronto se volvió tan seguro de su autoridad después de unirse a la corte galesa que comenzó a bromear sobre el peso del príncipe, llamándolo el "Big Ben del Parlamento". Para estos dandis de alto perfil, el cuerpo estándar es una imagen importante, por lo que es una crítica muy molesta. Una vez en una cena, la comida era lenta, y Brummel le dijo al príncipe: "Toca el timbre, Big Ben". nunca permitas que vuelva.

A pesar de perder el favor del príncipe, Brummel continuó tratando a todos a su alrededor con arrogancia. Brummel cayó en terribles deudas sin el apoyo del estipendio del Príncipe de Gales, pero se mantuvo desafiante y pronto todos le dieron la espalda. Al final murió solo y loco, en la pobreza.

interpretar

El ingenio asombroso de Playboy Brummell fue una de las cualidades que atrajo al Príncipe de Gales hacia él. Sin embargo, nadie como él es visto como el que decide el gusto y la moda puede escapar de la vergüenza de hacer bromas sobre la apariencia del príncipe, y mucho menos en su presencia. **Nunca te rías de la obesidad de alguien, ni siquiera indirectamente, especialmente si es tu jefe.** Las casas de beneficencia de la historia están llenas de miserables atrapados por burlarse de sus amos.

Caso clásico 6

Al Papa Urbano VIII le gustaría ser recordado por su talento para escribir poesía, pero lamentablemente su prosa era mediocre. En 1629, el duque d'Este, que conocía el orgullo literario del Papa, envió al poeta Testi al Vaticano. Una carta de Testi al duque revela por qué fue elegido.

“Tan pronto como terminó nuestra discusión y estaba a punto de irme después de la postración, el Papa hizo una señal y entró en su cámara a una pequeña mesa. Agarró una pila de papeles, luego se volvió hacia mí con una sonrisa y dijo: ' Nos gustaría que Su Excelencia escuchara nuestro trabajo.' De hecho, lo que me dio fueron dos poemas muy largos sobre la virtud: uno en alabanza a la Suprema Virgen María, el otro sobre la Condesa Mathil Dee.

No está claro cómo se sintió Testi acerca de estos poemas muy largos, ya que incluso expresar opiniones libremente en cartas habría sido peligroso para él. Pero continuó: "Seguí el tono del poema, comenté línea por línea con los elogios necesarios, besé los pies del Papa, le agradecí su amabilidad (leyendo poesía) en una forma tan inusual de recitar poesía, y luego me despedí". "Pocas semanas después, cuando el duque de Este

visitó al Papa en persona, pudo recitar el largo poema del Papa completo y lo elogió, dejando al Papa "extasiado".

interpretar

En términos de gusto, no tienes que preocuparte por halagar demasiado a tu amo. El gusto es el punto de acupuntura que tiene más probabilidades de ser pinchado, nunca critiques o cuestiones la nota del maestro, sus poemas son extremadamente magníficos, su ropa es impecable y su comportamiento es un ejemplo para todos.

Caso clásico 7

Una tarde, Han Zhaogong estaba borracho y se durmió en el patio del palacio. El funcionario de la corona en la corte (cuyo único deber es cuidar la tiara de Han Zhaogong), mientras pasaba por el patio, vio que el rey se dormía sin ponerse el abrigo. Debido a que el clima se estaba volviendo cada vez más frío, Dianguan Guan le puso su abrigo al rey y se fue.

Cuando Han Zhaogong se despertó y vio el abrigo en su cuerpo, le preguntó al camarero: "¿Quién me agregó ropa?" "Dianguanguan", respondieron. Han Zhaogong inmediatamente reclutó al oficial de Dianyi para castigarlo por no cumplir con sus deberes. Además, también reclutó al oficial de Dianguan para que lo decapitara.

interpretar

No sobrepase sus límites, realice los deberes que se le asignan diligentemente, pero nunca sobrepase el llamado del deber. Pensar que cuanto más haces, mejor es tu desempeño es un error común que comete la gente. Aparentemente esforzarse demasiado no es algo bueno en sí mismo, porque parece encubrir sus deficiencias. De hecho, es cuestionable completar las tareas que otros no le han asignado. Si usted es el funcionario de la corona, solo necesita estar a cargo de la corona. ¡Ahorra tu exceso de energía y utilízalo fuera de la cancha!

Caso clásico 8

Un día, en busca de diversión, el pintor renacentista italiano Philippe Lippi partió de Ancona en un pequeño bote con unos amigos. Terminaron siendo secuestrados por dos barcos moros, que los encadenaron y los arrastraron hasta Berbería, donde los vendieron como esclavos. Philip hizo 18 meses de trabajos forzados sin ninguna esperanza de escapar.

Varias veces Philip vio pasar a su dueño. Entonces, un día, decidió pintar un retrato del maestro. Philip, todavía encadenado, usó carbón quemado para pintar un retrato de cuerpo entero de su amo con atuendo morisco en una pared blanca. El propietario no tardó en enterarse de la noticia, porque nadie en esta zona había visto nunca unas

habilidades tan magníficas para pintar, era simplemente un milagro, como un regalo de Dios. El maestro quedó tan complacido con el cuadro que inmediatamente liberó a Philip, lo contrató como pintor de la corte, y todas las grandes personas que vivían a lo largo de la costa de Berbería vinieron a ver la obra maestra de los retratos en color en los que Philip estaba trabajando. Finalmente, para agradecer a Felipe el honor que le había brindado de esta manera, su amo lo envió sano y salvo a Italia.

interpretar

Quienes trabajamos para otros somos, en algunos aspectos, capturados por piratas y vendidos como esclavos. Pero, como Philippe Lippi, la mayoría de nosotros tenemos ciertos dones y talentos, la capacidad de ser mejores en algunas cosas que en otras. Regálale tus talentos a tu señor y eclipsarás a otros cortesanos. Si es necesario, debes dejar que tu amo se lleve el crédito, lo cual es solo temporal. Úsalo como un trampolín para mostrar tus talentos, y finalmente podrás redimir tu libertad y deshacerte del destino de ser un esclavo.

Caso clásico 9

Alfonso I de Aragón una vez tuvo un criado que le dijo al rey que había tenido un sueño la noche anterior, en el que Alfonso I le regalaba armas, caballos y ropa. Alfonso fue un rey generoso y majestuoso. Pensó que sería más divertido hacer este sueño realidad. Así que inmediatamente recompensó al sirviente con el regalo antes mencionado.

Tiempo después, el sirviente le anunció a Alfonso que había tenido otro sueño, esta vez en el que Alfonso lo recompensaba con una montaña de monedas de oro. El rey sonrió y dijo: "De ahora en adelante, no creas en los sueños, porque los sueños engañan".

interpretar

Cuando se trata del primer sueño del sirviente, Alfonso todavía está a cargo. Al hacer realidad los sueños, Alfonso demuestra poderes divinos de una manera amable y divertida. Pero en el momento del segundo sueño, todas las apariencias de magia habían desaparecido, y era solo un horrible engaño realizado por los sirvientes. Así que nunca pidas demasiado, sabe que ya es suficiente. **Recompensar es la prerrogativa del maestro: cuándo y cómo le gusta recompensarte, todo depende de él para complacerte. No le des la oportunidad de rechazar tu pedido, es mejor ganar la recompensa a través del trabajo duro y la lucha, para que el regalo te llegue incluso antes de que lo pidas.**

Caso clásico 10

El gran paisajista inglés Turner era conocido por su brillante uso del color, que producía colores brillantes con un brillo extraño. Debido a que las pinturas de Turner son tan

sorprendentemente coloridas, otros artistas simplemente no quieren que las pinturas de Turner cuelguen junto a sus pinturas, para que no se vean empequeñecidas en comparación.

El pintor Sir Thomas Lawrence una vez tuvo la desgracia de presenciar la obra maestra de Turner, "Colonia", colgando entre dos de sus cuadros, por lo que Sir Lawrence se quejó ferozmente con el galerista, pero el galerista no pudo satisfacerlo porque después de todo, la pintura de alguien tiene que colgar. al lado de Turner's. Pero cuando Turner escuchó las quejas de Sir Lawrence, antes de que se inaugurara la exposición, oscureció el cielo dorado en la pintura de "Colonia", al igual que las obras de Sir Lawrence. Cuando uno de los amigos de Turner vio la pintura, se acercó a Turner y le preguntó: "¿Qué has hecho con esta pintura?" "Oh, porque el pobre Sir Lawrence es muy infeliz". Turner respondió: "" No te preocupes, es no es una pintura negra hecha de hollín, se puede lavar después de la exposición".

interpretar

Muchas de las inquietudes de los cortesanos estaban relacionadas con sus amos, y la mayoría de los peligros los causaban ellos. Pero si crees que el maestro es el único que puede decidir tu destino, estás muy equivocado. Sus compañeros y subordinados también juegan un papel integral. **La corte es un lugar donde el resentimiento, el miedo y los celos feroces se mezclan y se atormentan lentamente. Así que tienes que apaciguar a todos, para que no te hagan daño algún día.** Aparta su resentimiento y celos, y deja que dirija su hostilidad hacia otras personas.

Turner era un buen cortesano, sabiendo que su buena fortuna y reputación dependían no solo de los comerciantes y mecenas, sino también de sus compañeros pintores. Cuántas personas talentosas han caído por culpa de colegas celosos. Por lo tanto, es mejor bloquear temporalmente la luz, para no ser disparado por piedras celosas y flechas oscuras.

Caso clásico 11

El primer ministro británico, Winston Churchill, era un artista aficionado.Después de la Segunda Guerra Mundial, sus pinturas se convirtieron en objetos coleccionados por coleccionistas. El editor estadounidense Henry Luce, fundador de las revistas Time y Life, recopiló uno de los paisajes de Churchill y lo colgó en su oficina de Nueva York.

Una vez, cuando Churchill visitó los Estados Unidos, fue a la oficina de Ruth y los dos admiraron la pintura juntos. El editor comentó: "Es realmente una buena pintura, pero creo que se necesita agregar algo al primer plano, tal vez una oveja al frente". Para gran sorpresa de Ruth, la secretaria de Churchill llamó al día siguiente. Llama a Ruth y pídele

que envíe la pintura volver a Inglaterra. Ruth obedeció, lamentando que pudiera haber ofendido al ex primer ministro. Unos días más tarde, sin embargo, la pintura fue devuelta con ligeros cambios, y ahora hay una oveja pastando tranquilamente en el primer plano de la pintura.

interpretar

En términos de mérito y prestigio, Ruth es difícil de igualar a Churchill, pero Ruth también era un hombre poderoso, por lo que los dos pueden considerarse iguales. Pero, ¿por qué Churchill debería preocuparse por un editor estadounidense y ceder ante las críticas de un profano?

El "tribunal" —en este caso, el mundo de los diplomáticos, los estadistas internacionales y los periodistas que los adulan— es un lugar interdependiente. No es prudente insultar u ofender el gusto de las personas poderosas, incluso si son inferiores o iguales a ti. Si una figura como Churchill podía escuchar las críticas de Ruth y los de su calaña, demostró ser un cortesano sin igual (quizás Churchill corrigió la pintura con un toque de condescendencia, pero lo hizo de manera tan brillante que Ruth no puede sentirlo en absoluto). todo). Copie a Churchill, agregue ovejas. Jugar el papel de un cortesano respetuoso te beneficia para siempre, incluso si no estás sirviendo a tu señor.

Caso clásico 12

Talleyrand fue el máximo cortesano, especialmente cuando servía a su amo Napoleón. Cuando los dos hombres se conocieron, Napoleón dijo una vez de pasada: "Iré a cenar a tu casa algún día." Talleyrand tenía una mansión en Autirre, un suburbio de París. "Es un honor, general". Talleyrand respondió: "Y mi casa no está lejos del Bois de Boulogne. También puedes jugar a disparar por la tarde y divertirte". "No me gusta disparar". Napoleón dijo: " Pero me encanta cazar. ¿Hay jabalíes en el Bois de Boulogne?" Napoleón vino de Córcega, donde la caza de jabalíes es un gran evento. Preguntar si hay jabalíes en los parques de París demuestra que Napoleón no era un paisano, sino casi un pueblerino. Pero Talleyrand no se rió a carcajadas, pero todavía no podía evitar querer jugar una broma. Aunque la persona frente a él era su maestro políticamente, no lo era en sangre y origen, porque Talleyrand nació en la antigüedad. Familia noble. Frente a la pregunta de Napoleón, Talleyrand respondió: "Muy pocos, mi señor, pero me atrevo a decir que encontrará uno".

A las 7 en punto de la mañana siguiente, Napoleón llegó a la mansión de Talleyland como estaba previsto, donde pasó la mañana, mientras que por la tarde se llevaría a cabo la "caza del jabalí". Toda la mañana, el excitado general siguió hablando de la caza

del jabalí. Al mismo tiempo, Talleyrand envió en secreto a sirvientes a comprar dos grandes cerdos negros en el mercado y los llevó al parque abierto.

Después del almuerzo, cazadores y sabuesos parten hacia el Bois de Boulogne. Después de que Talleyrand dio una señal, el sirviente soltó un cerdo. "Vi un jabalí", gritó Napoleón con alegría, y saltó sobre su caballo y fue tras el "jabalí". Talleyrand se quedó atrás. Napoleón corrió por el parque durante media hora antes de atrapar finalmente al "jabalí". Sin embargo, al salir victorioso, un ayudante se acercó a Napoleón, sabía que el animal que tenía delante no podía ser un jabalí, pero temía que la noticia se difundiera y el general se convirtiera en el hazmerreír. Entonces le dijo a Napoleón: "Su Excelencia, por supuesto que ha descubierto que esto no es un jabalí, sino un cerdo".

Enfurecido, Napoleón inmediatamente montó su caballo de regreso a la mansión de Talleyland. En el camino, Napoleón se dio cuenta de que ahora podría convertirse en el hazmerreír de la diversión de la gente, por lo que sería más ridículo si perdiera los estribos con Talleyland. Todavía mostrando buen humor. . Pero no pudo ocultar su disgusto.

Talleyrand decidió calmar el dolor del general. Le dijo a Napoleón que no volviera a París, sino que volviera a cazar en el parque, porque allí había muchos conejos, y la caza de conejos era el pasatiempo favorito de Luis XVI. Talleyrand incluso le dio a Napoleón acceso a un juego de escopetas que alguna vez había usado Luis XVI. Después de todas sus palabras halagadoras y halagadoras, una vez más logró que Napoleón aceptara ir a cazar.

Un gran número de personas se dirigió al parque por la tarde. Napoleón le dijo a Talleyrand en el camino: “Yo no soy Luis XVI, y estoy seguro de que no puedo cazar un conejo.” Sin embargo, lo extraño es que el parque estaba lleno de conejos esa tarde. Napoleón disparó al menos a 50 conejos. Su estado de ánimo también cambió de ira a satisfacción. Sin embargo, al final de la caza exuberante, el ayudante se acercó a Napoleón y le susurró al oído: "A decir verdad, mi señor, estoy empezando a creer que estas no son liebres. Sospecho que el gran villano Talleyrand ha jugado". una broma para nosotros otra vez". (El ayudante tenía razón. De hecho, Talleyrand hizo que sus sirvientes fueran al mercado y compraran una gran cantidad de conejos para poner en el parque).

Napoleón montó inmediatamente en su caballo y se alejó. Esta vez regresó directamente a París. Más tarde amenaza a Talleyrand, advirtiéndole que no le cuente a nadie lo que pasó. Si se convertía en el hazmerreír de París, Talleyrand tendría que esperar y ver. Napoleón tardó meses en volver a confiar en Talleyrand, pero nunca lo perdonó.

interpretar

Los cortesanos son como magos. Cubren sus ojos y oídos con apariencias, dejando que quienes los rodean vean solo lo que ellos quieren que vean. Si pretendes engañar y manipular, no dejes que otros se den cuenta de tus trucos y tácticas, este es el principio más básico.

En circunstancias normales, Talleyrand era un maestro de los cortesanos. Si no fuera por el ayudante de Napoleón, podría haberse retirado ileso, no solo complaciendo a su amo, sino también gastando una broma seria al general. **El cortejo es un arte extremadamente delicado, y un escollo pasado por alto o un error involuntario pueden arruinar la mejor estratagema.** No dejes que nadie te atrape jugando una mala pasada, porque una vez que esto suceda, tu impresión cambiará de un cortesano afable a un villano desagradable en muy poco tiempo. Estás jugando un juego delicado, debes concentrarte y no dejar rastro, y no debes permitir que tu maestro revele tus verdaderos colores.

Ley del poder 25

remodela tu imagen

Vuelve a crearte a ti mismo

No aceptes el papel que la sociedad te impone. Reinvente una nueva identidad que llame la atención sin aburrir a los espectadores.

Siempre preste atención a su propia imagen, permítase ser el maestro en la configuración de la imagen y no permita que otros establezcan su imagen por usted.

Incorpore medios teatrales a sus gestos y acciones en público, y ante la mirada del público su poder aumentará, y ganará una reputación mayor que la que la vida misma puede otorgar.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En el año 65 a. C., César ya había alcanzado la fama, y en ese momento solo era un funcionario encargado de la distribución de cereales y los juegos públicos. Organizó de manera oportuna y meticulosa una serie de actividades importantes (emocionantes actividades de caza, emocionantes actuaciones de gladiadores, exitosas competencias de teatro, etc.) e incluso llevó a cabo grandes eventos muchas veces a sus expensas. la atencion del publico amplia atencion. Al final, la gente común vinculó estrechamente

sus eventos favoritos con César, y la gente recordaba su nombre con firmeza y era difícil de olvidar. Su popularidad entre la población consolidó su poder y jugó un papel muy importante en el avance de su carrera. Logró forjar una nueva imagen: una gran figura pública muy asociada al gran espectáculo.

En el 49 a. C., Roma estaba al borde de una guerra civil provocada por una lucha por el poder entre César y Pompeyo. La situación de la guerra era extremadamente tensa.Mientras su personal discutía ferozmente sobre si "paz" o "guerra", César especulaba sobre diferentes opciones en su mente. Cayó en la meditación. El río Rubicón al que se enfrentaba separaba Italia de la Galia. Si conducía a su ejército a través del río Rubicón y regresaba a Italia, significaría declarar la guerra a Pompeyo. Finalmente, se decidió y decidió terminar el debate con un monólogo, señaló el río Rubicón fantasmal, como si un soldado alto estuviera tocando el cuerno de batalla allí, y las tropas se prepararan para cruzar el río Rubicón y marchar. Italia. . Su proclamación vino con su gesto: "Tomemos el mando de los dioses, sigamos su llamado y venguémonos de esos enemigos que no dicen nada. Los dados del destino han sido echados". El gesto y el tono de su discurso son espeluznantes, Pero dramático. Sabía claramente que los generales que estaban discutiendo ferozmente en este momento no estaban seguros de si apoyarlo. En este momento crítico, usó la elocuencia elocuente para ganar el derecho a hablar, sin darles tiempo para pensar, hizo todo lo posible para despertar. la confianza de los generales y hacer que se den cuenta. Solo aprovechando esta oportunidad podemos alcanzar la inmortalidad. Los generales se agitaron, se reunieron bajo su bandera y voluntariamente tomaron el mando, y César condujo su ejército a través del Rubicón y marchó sobre Italia. Al año siguiente, César conquistó a Pompeyo y se convirtió en el famoso dictador César de la historia romana.

En el campo de batalla, César se mostró animoso y tomó la iniciativa. Su coraje y energía invencibles enorgullecieron a los soldados. Luchó en el campo de batalla con la postura más valiente sobre un corcel, desafió a poderosos enemigos en las llamas de la guerra y luchó cada vez con más fiereza, todo lo cual inspiró a sus soldados a avanzar. Siempre que esté en el campo de batalla, los soldados siempre sentirán un poder y un ejemplo divinos, lo que hará que los soldados se rindan y los sigan voluntariamente. En Roma, el ejército de César era el más valiente y leal de todos los ejércitos, y sus soldados estaban totalmente de acuerdo con él y sus ideas.

Después de derrotar a Pompeyo, los romanos celebraron con una pompa sin precedentes. Varias actuaciones fueron brillantes, la escala de la carrera de carros fue aún más espectacular, César también hizo arreglos para que los nobles romanos participaran en la actuación de lucha, y la actuación de lucha se hizo cada vez más

intensa; se llevó a cabo una batalla naval simulada a gran escala en el lago artificial, y se construyó un nuevo gran teatro.Las representaciones dramáticas surgen sin cesar. Estas actividades despertaron el interés de gente de toda Roma que venía a participar.En el camino que conducía a Roma, las tiendas de campaña instaladas por las personas que venían a participar en las actividades tenían varios kilómetros de largo. En el año 45 a. C., César el Grande conquistó Egipto, y luego escogió el mejor momento para entrar en Egipto con la famosa Cleopatra, lo que causó sensación y permitió que la población local fuera testigo de este gran evento sin precedentes.

Los grandes eventos cuidadosamente planeados por César no solo enriquecieron la vida de entretenimiento de la gente, sino que también mejoraron enormemente su estatus en los corazones de la gente, haciéndolo aún más grande. En el camino hacia la cima del poder, César tomó la iniciativa de atacar, siempre prestar atención y controlar su imagen pública, ser el dueño de la imagen, moldear y defender su propia imagen. Cuando aparece en público, presta mucha atención a su apariencia y siempre aparece en la mejor imagen, le gusta usar la llamativa túnica morada que simboliza el poder, y casi nadie puede robarle su comportamiento. Le gusta aceptar honores del Senado y del pueblo, y nunca se cansa de ello, la principal razón es que en estas ocasiones puede llevar una corona de laurel para tapar su calvicie. César era un excelente orador, sabía decir poco pero bien y en voz alta, sabía decir basta pero basta, y cuándo terminar su discurso para lograr el mejor efecto. Siempre estaba dispuesto a realizar milagros dramáticos en público, añadiendo al drama con declaraciones impactantes, por ejemplo.

César fue bien recibido por el populacho romano, pero sus oponentes lo odiaban, lo preocupaban y lo temían. El 15 de marzo del 44 a. C., los rebeldes liderados por Bruto y Casio rodearon a César en el Senado y decidieron matarlo a puñaladas. Mientras se estaba muriendo, todavía recordaba usar sus celdas dramáticas: se subió la túnica sobre el rostro y se escondió debajo de la ropa, lo que cubriría su rostro y haría que su muerte pareciera más digna. Sus últimas palabras fueron dirigidas a su buen amigo Brutus, y monólogo como si terminara una obra de teatro en el ensayo: "Tú también lo harás, hijo mío".

interpretar

Para el populacho, una representación teatral en Roma era un gran evento, al que asistieron números más allá de nuestra imaginación. Multitudes de espectadores inundaron el teatro como una marea, la comedia los hizo reír y la tragedia los conmovió profundamente. **La actuación cubre la esencia de la vida en una forma delicada y**

dramática. Como una religión con decenas de millones de creyentes, el teatro tiene una poderosa atracción, y es una atracción que se puede apelar a la realidad en cualquier momento.

Quizás César fue la primera figura pública en la historia en comprender la clave de la interacción entre el poder y el drama. Estaba fascinado por el teatro y sublimó este interés a su favor. Se hace actor y director en el escenario, frente al público, su discurso parece tener líneas de guión, y su postura y movimientos parecen estar tallados deliberadamente, pero son fáciles de entender. Su "drama" nunca carece de emoción y sorpresas. Es bueno para crear una atmósfera dramática en sus discursos, por lo que siempre hace su debut ante los ojos de todos y puede salir en el momento adecuado cuando la audiencia llega al clímax.

César se convirtió en un modelo para futuros líderes y dignatarios. Debes ser tan bueno en el uso de técnicas dramáticas como la sorpresa y el suspenso e implementarlas en la acción, para ganarte la simpatía y la aprobación del público, y al mismo tiempo observar cuidadosamente por qué los demás están felices y por qué están aburridos. Tienes que ponerte en el centro de atención, solo así podrás captar la atención de los demás y lograr que nadie te robe el protagonismo.

Caso clásico 2

En 1831, Du Dewang dejó a su esposo y familia y se mudó a París para perseguir su sueño de ser escritora. A sus ojos, el matrimonio secular se apoderó de su tiempo y su libertad, este tipo de matrimonio, que era peor que la vida en prisión, destrozó por completo su sueño. Pensó que en París podría ganarse la vida escribiendo y realizar sus sueños de forma independiente.

Poco después de llegar a París, vio la dura realidad. En este lugar fantasma, tener suficiente dinero es un requisito previo para algún tipo de libertad. Aquí, las mujeres solo pueden considerar la escritura como un pasatiempo, y dependen completamente del apoyo de sus maridos o de la herencia. Ninguna mujer puede vivir de la escritura. Cuando le llevó la obra al editor por primera vez, el editor dijo: "Señora, debería irse a casa y tener hijos en lugar de creación literaria".

Para realizar este sueño casi imposible, Du Dewang, quien vino preparada, ideó una estrategia: remodelar su identidad e imagen, remodelar una imagen que siguiera su visión y fuera aceptada por el público. Las escritoras antes que ella se vieron obligadas a desempeñar roles prediseñados, por lo que solo podían ser consideradas artistas de segunda categoría a los ojos de todos. Du Dewang decidió interpretar un papel de

"hombre" para buscar un gran avance, y cuando interpretó un papel de hombre, usaría ropa masculina.
En 1832, un editor vio su primera obra, Indiana, y decidió publicarla bajo el seudónimo de "George Sand", lo que llevó a los parisinos a pensar que el nuevo y esperado autor era un hombre. Ahora que es una figura pública, vuelve a exagerar su imagen masculina basándose en su vestimenta masculina anterior. Agregó un abrigo largo masculino, un sombrero gris, botas pesadas y una corbata, comenzó a fumar cigarros y trató de parecer un hombre, no tenía miedo de ninguna ocasión y usaba palabras vulgares en la conversación como un hombre.
"George Sand" llamó la atención de París y se volvió viral. "George Sand" se encuentra a sí misma a diferencia de otras escritoras, es reconocida por escritores masculinos, bebe y fuma con ellos, e incluso tiene enredos emocionales con el artista más famoso de Europa.
Quienes conocieron a "George Sand" entendieron bien que su masculinidad la protegía de las miradas indiscretas del público. En el exterior le gusta jugar el papel de hombre al extremo, en su vida privada le gusta aparecer como una mujer. Se dio cuenta de que el papel de "George Sand" se volvería gradualmente tedioso y aburrido. Para evitar este fenómeno, a menudo hizo transformaciones dramáticas de esta imagen. Ya no estaba interesada en tener escándalos emocionales y enredos con esas celebridades culturales, sino que comenzó a intervenir en la política. No solo encabezó manifestaciones, sino que también alentó los disturbios estudiantiles. Los parisinos se dieron cuenta de que nadie podía controlar los límites de su carácter, identidad e imagen. Mucho después de su muerte, su identidad dramática sigue fascinando al mundo, a pesar de que sus novelas han dejado de leerse hace mucho tiempo.

> ¿No se cree generalmente en la sociedad que los hombres nacen actores? Esto no quiere decir que sean sensibles, sino que saben imitar, suplantar y crear nuevas identidades, nuevas imágenes, aunque no lo sepan.
>
> ——Escritor francés Diderot (1713～17844)

interpretar

En la vida pública de 'George Sand', todos sentían que era un hombre, pero en su diario y frente a familiares y amigos, ella confesó que no quería ser un hombre, solo interpretaba este papel para el consumo público. . Lo que quiere tener es el poder de determinar su personalidad, y rechaza las restricciones que le impone la sociedad en ese momento. Si bien no se le ha otorgado el poder de determinar su personalidad,

puede crear una imagen que cumpla con sus ideales y que sea lo suficientemente convincente como para permitirle aparecer ante el ojo público en un papel apropiado.
Obtienes esto: el mundo real tiene un rol para todos y te limita a ese rol con la fuerza de la realidad. Una vez que aceptas los roles que se te ofrecen, tu destino está sellado y tus poderes se limitan a aquellos que elijas o te veas obligado a aceptar. Al mismo tiempo, necesita saber: un actor puede interpretar múltiples roles y tiene el poder de disfrutar en constante cambio. Si esto está más allá de sus capacidades o la realidad no lo permite, entonces recree una nueva imagen, una identidad que esté libre de las restricciones, arreglos y condenaciones de la realidad.
Una nueva identidad te protege de la realidad porque ya no eres tú, es solo un abrigo que te pones y te quitas. No necesitas identificarte con tu nueva identidad como tú mismo. Tu nueva identidad te dividirá en dos, dándote espacio para el drama. Incluso si estás actuando en un teatro, la audiencia en la última fila puede verte y escucharte, y la audiencia en la primera fila quedará asombrada por tu audacia.
puntos de poder
Tu personalidad aparentemente innata no es necesariamente tu verdadera naturaleza Además de las influencias genéticas, tus padres, parientes y amigos te ayudan a moldearte todo el tiempo. **Para ti, la tarea más importante es tomar la iniciativa para moldear tu carácter, moldearte según tus propias ideas y remodelarte tal como Dios creó al hombre. Este es el proyecto más grande y divertido de tu vida.** Detén la influencia de los demás y conviértete en un artista de corazón, un artista que se crea a sí mismo.
La idea de la autoconformación proviene del mundo del arte. Durante cientos de años, solo los monarcas y los ministros tenían la posibilidad de moldear su imagen pública y determinar su identidad, solo los reyes y los aristócratas ricos podían considerar con calma sus imágenes artísticas y transformarlas conscientemente, mientras que otros solo podían desempeñar el papel de actores sociales. las limitaciones, los roles que se les exigen, dejan poco espacio para la autocreación.
El cambio de este fenómeno se inició en 1656 cuando el pintor español Velásquez completó la obra "El cuadro de la doncella". El pintor aparece en el extremo izquierdo de la pintura, de pie frente a una pintura que se está creando, con la parte posterior de la pintura hacia nosotros, y junto a él se encuentra una princesa y una doncella, todas prestando atención a la pintura. El Rey y la Reina de España no aparecen directamente en el cuadro, pero vemos sus pequeños reflejos en el espejo, y se sientan en algún lugar de la escena, dando la sensación de estar fuera del cuadro. La pintura sugiere un cambio dramático en quién tiene el poder y la capacidad de determinar el lugar de uno

en la sociedad. En comparación con el rey y su esposa, el pintor ocupa una posición más destacada en la pintura. En cierto sentido, tiene ventaja sobre los Reyes porque dicta su imagen. El pintor del cuadro ya no es un sirviente, un artista subordinado al rey, sino que se presenta a sí mismo como una persona poderosa. En Occidente, los artistas, los escritores y luego los vagabundos a la moda comenzaron a salirse de la imagen que tenían de sí mismos. Ahora, la autoconciencia ha penetrado lentamente en todos los rincones de la sociedad y se ha convertido en una tendencia de pensamiento que vale la pena defender. Como el pintor Velázquez, tú también puedes crear tu propia imagen y determinar tu propio lugar en la pintura.

El primer paso en la autocreación es la autoconciencia, dándose cuenta de que usted es un actor y tiene el control de su apariencia y emociones. Diderot decía que un hombre honesto no es un buen actor. De hecho, esas personas honestas y rectas son sinceras, pero hacen que los demás se sientan aburridos, avergonzados y vergonzosos, y es difícil que las personas los tomen en serio. A esas personas honestas siempre les gusta mostrar sus verdaderas emociones, e incluso llorarán en público. llorar. Tales muestras de simpatía pueden convertirse rápidamente en desprecio o enojo, ya que el público las percibe como llamadas de atención intencionales.

Los excelentes actores pueden retraerse libremente y tener un buen autocontrol. Pueden jugar a la sinceridad y la maldad, también pueden mostrar tristeza con lágrimas en los ojos en cualquier momento, pueden reír sin parar y seguir los cambios del entorno. Aunque sus verdaderos sentimientos internos pueden no serlo, interpretan los sentimientos que quieren transmitir de una manera emocional reconocida públicamente. En realidad, las habilidades actorales individuales son decisivas. Ningún gobernante o líder puede desempeñar el papel requerido por su posición si los sentimientos expresados por los involucrados son genuinos. Por lo tanto, debe aprender a controlarse a sí mismo, aprender a tomar prestado el cuerpo flexible del actor y cambiar su rostro según lo requiera la trama.

El segundo paso en la autocreación es utilizar la estrategia de "George Sand" para crear un personaje, una identidad y un personaje convincentes y memorables que te harán brillar en el escenario. El presidente Abraham Lincoln también era bueno para jugar este truco. Sabía que los Estados Unidos nunca habían tenido un compatriota simple y común como presidente, y sabía que a la gente le encantaría que una persona así fuera elegida presidente. Aunque nació con un temperamento de paisano, decidió aprovecharlo al máximo. Arma un alboroto con los sombreros, la ropa, las barbas (es el precedente de presidentes barbudos).

Un buen drama requiere no solo actuaciones interesantes, sino también conflictos agudos. Para las representaciones dramáticas, el ritmo y la sincronización son extremadamente importantes, y el factor más importante en el ritmo dramático es el manejo del suspenso. El mago Houdini puede completar la actuación de escape en unos pocos segundos, pero a veces prolonga deliberadamente el tiempo. Su propósito es llevar al público a la atmósfera de la actuación y experimentar la diversión llena de suspenso. La clave para involucrar a la audiencia en una actuación dramática es reducir la velocidad y luego acelerarla en el momento justo, según los patrones y tempos que controle.

Un gran gobernante sabe utilizar elementos dramáticos para explotar y engañar a sus súbditos. El presidente Roosevelt entendió la importancia de organizar los eventos políticos en un orden y ritmo únicos. Cuando se postuló para presidente en 1932, Estados Unidos estaba en las secuelas de la Gran Depresión. Durante la campaña, apareció con frecuencia y dejó maravillosos discursos por todas partes. Después de ganar las elecciones, entró en un estado de tranquilidad y descanso. Ha guardado silencio sobre asuntos importantes como los planes de desarrollo nacional y los nombramientos del gabinete. Incluso se negó a reunirse con el presidente saliente Hoover para discutir asuntos de traspaso. Cuando anunció su toma de posesión como presidente, todo el país había caído en una atmósfera de pánico. Su discurso inaugural fue un cambio radical: un poderoso discurso en el que expresó con asombrosa claridad la dirección en la que estaba conduciendo al país para salir de la crisis económica y hacia un nuevo futuro, y dijo que dejaría de lado los gestos tímidos de sus predecesores. Desde entonces, sus discursos y su velocidad de toma de decisiones se han vuelto tan rápidos que el público se siente increíble. Los días posteriores a que asumió el cargo y dirigió al pueblo estadounidense a luchar contra la Gran Depresión son los famosos "Cien Días" en la historia de Estados Unidos. Pudo sacar a Estados Unidos de la Gran Depresión en parte debido a su habilidad para marcar el ritmo y usar contrastes dramáticos. Hizo sospechar a la gente, pero al mismo tiempo golpeó audazmente con una postura dura. Tienes que aprender a abordar los problemas de manera similar; en lugar de mostrar todas tus cartas a la vez, muestra tus cartas de manera dramática.

El buen drama también puede confundir y engañar al enemigo. Durante la Segunda Guerra Mundial, el dramaturgo alemán Brecht trabajaba como guionista en Hollywood. Después de la guerra, el Comité de Actividades Antiamericanas determinó que era un "compañero de viaje del Komintern" y le pidió que testificara. Otros que fueron llamados

a testificar estaban listos para confrontar y humillar con ira al Comité de Actividades Antiamericanas; pero el sabio Brecht, sabiendo que al presidente del Comité le gustaban los cigarros, ensayó cuidadosamente la respuesta, fumando el cigarro con extrema exageración. Cuando los enfrentó, en lugar de recurrir a la diatriba enojada, los rodeó con sus respuestas ensayadas, montó un espectáculo fumando cigarros exageradamente, y por fin recobraron su libertad.

Otras cosas que pueden mejorar el efecto dramático son las posturas y los movimientos llamativos durante el orgasmo. Todo esto representa tu actitud triunfante y tu espíritu intrépido. El dramático cruce del Rubicón de César fue un gesto, un movimiento que no solo sorprendió a los escépticos soldados, sino que también dotó a César de heroísmo.

Debes entender la importancia de entrar y salir del escenario. Washington, que dos veces abandonó la cima del poder honrosamente entre aplausos (la primera como general y la segunda al negarse a ser reelegido para un tercer mandato), supo inmortalizar su reputación y dejarlo en el poder en El momento culminante es a la vez dramático y simbólico. Sus propios tiempos de entrada y salida también deben estar bien planificados y ejecutados con cuidado.

Recuerda que la actuación exagerada puede ser contraproducente, aunque es una forma de captar la atención de la audiencia. El actor británico Richard Bourdain descubrió al principio de su carrera actoral que pararse en el escenario con una presencia concentrada e inmóvil lo diferenciaba del resto del elenco, lo que lo hacía más propenso a llamar la atención. En el escenario social, la quietud elegante y llamativa es más valorada por el público que la ostentación y la exageración.

Al final, tienes que aprender a jugar diferentes roles, aprender a actuar en el momento y lugar correctos y cambiar la máscara a su debido tiempo a medida que cambia la situación, y la expresión en la cara también debe coordinarse con ella. El Primer Ministro de Hierro, Bismarck, jugó este truco a la perfección. Frente a los liberales, es miembro de los liberales; frente a los halcones, es miembro de los halcones. Los demás no pueden controlar o dejar que otros controlen, eso significa que no puedes ser tragado.

Imágenes: dios griego del mar

Su fuerza proviene de su capacidad de cambiar su forma en cualquier momento, en cualquier lugar y a voluntad. Cuando el hermano de Agamenón, Menelao, quiso capturarlo, se convirtió en un león, una gran serpiente, una pantera, un jabalí, agua corriente e incluso un exuberante verdor árbol.

Afirmación autorizada:

> Hay que aprender del astuto dios griego del mar y saber adaptarse a todo tipo de personas. Cuando te enfrentas a un erudito, tienes que posicionarte como un erudito; cuando te enfrentas a un santo, tienes que actuar como un santo. Sé consciente de las diferentes circunstancias que te rodean y adáptate a todas las personas que encuentres. Capaz de seguir a personas serias y situaciones más animadas, cambia astutamente de humor.
>
> — Gracián

como invertir

Esta importante ley no se puede revertir. El mal drama es mal drama, se necesita que el arte escénico sea incluso natural, la mala actuación es simplemente vergonzosa. Por supuesto, no debe ser demasiado dramático y evitar errores históricos. El mal teatro es mal teatro porque viola un principio teatral centenario: la sobreactuación. Por lo tanto, esta ley es irreversible.

Para ser famoso y famoso en la antigua capital del mundo, Roma, hay que ser camaleónico. Debe ser capaz de absorber los colores y las atmósferas de su entorno en todo momento, cambiando de forma como el voluble dios griego del mar. No solo debe ser flexible sino también suave y sin huesos, no solo halagador y halagador, sino también cuidadoso, reflexivo e impredecible. La mayoría de estas personas procedían de orígenes humildes, y eran sinceros en un momento y traicioneros en otro. Usan el mismo tono, son pacientes y siempre parecen estar de la mano. Puede controlar perfectamente sus expresiones y emociones, incluso si los demás están en llamas, puede permanecer tan tranquilo como el hielo.

Parece desafortunado que un hombre que posee tantos de los elementos antes mencionados a menudo no sea piadoso de corazón; debe ser piadosamente religioso en su intelecto y mostrar piedad en el rostro, la boca y los modales. Si es un hombre honesto, debe poder aceptar que es un hipócrita notorio. Si el alma del hombre aborrece esencialmente esta vida, debe dejar Roma y proseguir su desarrollo en otra parte. No sé si eso significa elogiarme o justificarme. Sin embargo, entre los muchos elementos mencionados anteriormente, lo que tengo es un cuerpo flexible.

——Memorias, Casanova (1725-1798)

Ley del poder 26

mantener limpio y limpio

Mantenga sus manos limpias

Debes ser un modelo de etiqueta y eficiencia: no debes involucrarte en ningún comportamiento incorrecto o sucio.

Tienes que mantener tu imagen impecable y, cuando sea necesario, puedes usar a otros como chivos expiatorios o secuaces para encubrir tus motivos ocultos.

Consejo n.º 1: Cubra sus errores pasados: mantenga un chivo expiatorio alrededor

Nuestro buen nombre, nuestra fama, depende de ocultar nuestros errores en lugar de revelarnos. Todo el mundo comete errores, pero solo aquellos que son lo suficientemente inteligentes como para ocultarlos bien mientras se

aseguran de que los demás sean los chivos expiatorios. Por lo tanto, debe mantener un chivo expiatorio con usted en caso de que lo necesite.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

A finales del siglo II d. C., la otrora poderosa dinastía Han colapsó gradualmente. En este tiempo turbulento, Cao Cao, un importante ministro de la dinastía Han, se levantó entre los héroes y se convirtió en la persona más poderosa. Para expandir su poder y deshacerse de sus oponentes, Cao Cao luchó en todas partes, tratando de controlar las llanuras centrales, que es un lugar estratégico y un campo de batalla para los estrategas militares. Durante una batalla continua, debido a la negligencia, calculó mal el momento del suministro de raciones, y las raciones se redujeron cada vez más. Al final, obligado por la realidad, Cao Cao ordenó al departamento de suministros militares que redujera el suministro de raciones antes de la llegada de las raciones militares.

El ejército de Cao Cao es extremadamente estricto y hay espías por todas partes. Pronto, los espías le informaron que los soldados se quejaban y se quejaban: "Los generales viven bien y ni siquiera tenemos suficiente para comer. Probablemente Cao Cao dejó las raciones del ejército para sí mismo". continuación Si continúa propagándose, eventualmente puede ocurrir un motín. Cao Cao tuvo un plan repentino. Ordenó a los generales de los intendentes que vinieran a su campamento. "Quiero pedirles que me presten algo, no se nieguen", dijo Cao Cao a los generales del departamento de suministros militares. "¿Qué?", preguntó el general, "Quiero tu cabeza en el cuello", respondió Cao Cao. "¡No me equivoqué!", gritó el general. Cao Cao suspiró: "Lo sé. Pero si no eres ejecutado, nuestro ejército se amotinará. No estés triste, cuidaré de tu familia después de tu muerte". al destino, fue decapitado ese día.

Los soldados dejaron de quejarse cuando vieron la suerte del general del departamento de intendencia. Algunas personas también vieron los trucos de Cao Cao, pero todos permanecieron en silencio debido a su crueldad. La mayoría de los soldados también aceptaron la explicación de Cao Cao, pensando que el principal culpable del asunto era el general del Departamento de Suministros Militares, preferían creer en su sabiduría y justicia que pensar en sus errores y violencia.

interpretar

Cao Cao gobernó el gallinero en tiempos difíciles y dominó la hegemonía durante el declive y la caída de la dinastía Han. Cuando esto sucedió, fue asediado por todos lados y se enfrentó a enemigos de todos lados. La Batalla de las Planicies Centrales fue más difícil de lo que esperaba, y había demasiadas cosas de las que preocuparse, bajo

tanta presión, no era de extrañar que se olvidara de ordenar la entrega de las raciones militares a tiempo.
Como resultado, se produjeron errores importantes, se retrasó el suministro de raciones y se enfrentó a la situación de motín. En este punto, Cao Cao solo tenía dos opciones: disculparse y pedir perdón, o encontrar un chivo expiatorio. En la historia, la famosa "generación de traidores" está naturalmente familiarizada con las leyes de operación del poder y la importancia del trabajo superficial, por lo que inmediatamente miró a su alrededor sin dudarlo, buscando el chivo expiatorio más conveniente para rescatarlo.
Los errores ocasionales son inevitables porque el mundo está lleno de incógnitas. Los poderosos fueron expulsados no por errores, sino por la forma en que los manejó. De nada sirven las excusas y las disculpas en una operación delicada donde el cirujano debe extirpar el tumor de manera rápida y contundente. Las personas inteligentes correctamente evitarán problemas porque disculparse significa que ha abierto la ventana para que él lo interrogue. A partir de ese momento, otros cuestionarán tus habilidades, intenciones y errores no reconocidos. Nadie está contento con excusas, excusas y una disculpa molesta a todos. Los errores no desaparecerán con una disculpa, pero profundizarán el conflicto e incluso empeorarán la situación. Es mejor cortar los errores antes de que las personas tengan tiempo de pensar en sus responsabilidades o que no esté a la altura de la tarea, desviando la atención de usted hacia el chivo expiatorio que está buscando.

> Ning enséñame a soportar el mundo, no dejes que el mundo me soporte.
>
> -- Cao Cao

Caso clásico 2

César Borgia luchó bajo el estandarte de su padre Alejandro durante varios años y controló la mayor parte de Italia. En 1500, capturó con éxito Romagna en el norte de Italia. A lo largo de los años, esta zona ha sido gobernada por algunas princesas codiciosas y egoístas que solo saben cómo saquear a la gente y amasar riquezas. Ha caído en un estado de anarquía y no hay policía ni otras fuerzas para mantener el orden. Para restablecer el orden, César nombró al general d'Orco para gobernar y le dio poder absoluto.
Este tipo "cruel y enérgico" en boca de Maquiavelo rápidamente estableció un sistema judicial extremadamente cruel en Romaña con su energía y violencia, y pronto erradicó elementos ilegales en el área. Pero, impulsado por su celo, hubo momentos en que

actuó con demasiada imprudencia, y la gente lo odiaba al tercer año. En diciembre de 1502, César decidió seguir adelante con el plan original. Primero, le hizo saber a la gente que desaprobaba las acciones brutales y violentas de De Orco, que estaban totalmente en la naturaleza de este general brutal. Luego ordenó el encarcelamiento de De Orco. El día después de Navidad, la gente encontró un espectáculo en el centro de la plaza: el cadáver decapitado de De Orco estaba vestido con lujosas ropas, la cabeza colgada de una lanza junto a él, y el cuchillo ensangrentado y el verdugo estaban al lado del cabeza. El comentario de Maquiavelo sobre este asunto es: "La atrocidad contenida en esta escena deja a la gente a la vez sorprendida y satisfecha".

interpretar

César era un conocedor del juego del poder, planeaba los siguientes pasos con anticipación y enviaba a su oponente a una trampa bien diseñada, Maquiavelo habló muy bien de él en "El Príncipe". César había previsto claramente el futuro de Romagna: solo un poder judicial brutal podría restablecer el orden en la región. Este proceso puede tomar varios años, al principio la gente puede darle la bienvenida, pero a medida que se implemente este sistema de justicia, los ejecutores también se crearán muchos enemigos, y los ciudadanos no tolerarán más una justicia tan dura y mucho menos estas leyes. les fue impuesta por gobernantes extranjeros. Por lo tanto, el sabio César sabía que no podía ser considerado como el ejecutor de este conjunto de herramientas judiciales, porque la implementación de este conjunto de sistema judicial conduciría tarde o temprano a un sinfín de nuevos problemas, por lo que optó por poder completar este tarea sucia De Orco. Ya había planeado que una vez que De Orco hubiera completado su tarea, haría decapitar a De Orco para exhibirlo públicamente. D'Orco era el chivo expiatorio del plan de César.

Prueba de Zilm

Un día, una catástrofe se abatió sobre el pequeño pueblo de Zilm. Un zapatero de un pequeño pueblo asesina a uno de sus clientes. Así que lo llevaron ante un juez, quien lo tatuó por todas partes. Cuando el juez leyó la sentencia, un ciudadano se puso de pie y gritó: "Su Excelencia, es el único zapatero de nuestro pueblo. Si lo condena a muerte, ¿quién reparará nuestros zapatos?", "¿Quién lo reparará, quién lo reparará?" ¿eso?", gritaron los ciudadanos al unísono. El juez asintió con la cabeza para reconsiderar la sentencia del zapatero. "Tienes razón, porque en nuestro pueblo solo hay un zapatero, y no es bueno para nosotros tenerlo tatuado. Hay dos reparadores de techos en el pueblo, ¡que uno de ellos se lo tatúe!"

——El tesoro de los cuentos populares judíos

En el caso de Cao Cao, el chivo expiatorio era una persona completamente inocente, en el caso de César, el chivo expiatorio era un arma en sus manos, ordenada por él para hacer esos actos sucios, y al final no quedó manchado de sangre. En la última categoría, es aconsejable averiguar la relación entre usted y el chivo expiatorio, o dejar que él se ocupe del lodo y dejar que se las arregle solo, o, como César, deshacerse de él

con sus propias manos, de modo que que no solo es capaz de resolver problemas con desapego, también puede aparecer como un "carroñero" sin despertar sospechas.

> El gobierno ateniense mantuvo a mucha gente inútil a expensas del público. Cada vez que había una plaga, sequía o hambruna, ellos (los chivos expiatorios) eran sacados y apedreados hasta morir fuera de la ciudad, convirtiéndose en víctimas literales.
>
> —La rama dorada, Fraser (1854-1941)

puntos de poder

El chivo expiatorio es tan antiguo como nuestra civilización, y los ejemplos abundan en la cultura mundial. El significado del sacrificio de chivo expiatorio es transferir el crimen, el pecado, a un objeto, animal o persona que no sea el pecado, y luego exiliarlos o destruirlos. Los hebreos usaban una oveja viva para transferir sus pecados, los sacerdotes ponían sus manos sobre la cabeza de la oveja y se arrepentían de los pecados cometidos por los israelitas. Les parecía que el pecado que habían cometido se transfirió a las ovejas, y cuando la oveja fue quitada y arrojada al desierto, el pecado, la iniquidad, desapareció. Los chivos expiatorios de la historia ateniense fueron aquellos criados especialmente para servir como sacrificios. Creen que el hambre y la peste son pecados de los dioses, por lo que el ser humano no solo sufre hambre y peste, sino que también siente culpa y dolor. Buscan alivio transfiriendo la culpa a los inocentes, y el sacrificio del chivo expiatorio es para satisfacer a los dioses y expulsar su culpa. Después de cometer delitos o errores, a menudo buscamos soluciones a los pecados que hemos cometido fuera de nosotros mismos. En lugar de la autorreflexión, buscamos afuera reemplazos e imponemos responsabilidades y delitos a los demás. Esta reacción está muy en línea con la naturaleza humana. Sí, esta transferencia de los pecados de uno al mundo exterior, y convertirlos en chivos expiatorios, tiene un gran poder, y un hombre sabio sabe cómo usarlo.

El sacrificio es quizás el ritual más antiguo de la humanidad y una buena fuente para el desarrollo del poder humano. El sacrificio de sangre de chivos expiatorios parece ser un vestigio de la civilización bárbara, pero de hecho, esta costumbre se ha conservado hasta el día de hoy, pero en forma de tabú. Dado que el poder depende de las acciones de las personas, es necesario que los que están en el poder sean vistos como infalibles y, por lo tanto, los chivos expiatorios son útiles. ¿Cómo paga un líder moderno por sus errores y faltas? Por lo general, encuentra a alguien más a quien culpar y sacrifica al chivo expiatorio para salvarse a sí mismo.

Al matar a d'Orco, Caesar exhibió su cuerpo en una gran ceremonia simbólica, usando este método dramático para confirmar que la fuente del crimen era d'Orco y desviar la

atención del público del crimen. El presidente Roosevelt de los Estados Unidos es famoso por su honestidad y equidad, sin embargo, en su carrera política, enfrentó el dilema de que si quería ser honesto, inevitablemente destruiría su futuro. Durante más de 20 años su secretario, Luis Howe, interpretó el papel de de Orco sin que el público pudiera detectar sordidez alguna si quería continuar con su carrera política. Hace tratos secretos, manipula a los medios y emplea tácticas de campaña cobardes. Cada vez que Roosevelt cometía un error o sucedía algo que no encajaba con la imagen cuidadosamente mantenida por Roosevelt, Louis Howe se ofrecía a ser el chivo expiatorio y nunca se quejaba.

Usar chivos expiatorios puede convenientemente culpar a otros, transferir pecados y también advertir a otros. En 1631, altos funcionarios del gobierno francés e incluso la Reina Madre participaron en un complot para derrocar al cardenal francés Richelieu. Debido a la suerte y otros factores, la trama que estaba a punto de triunfar quebró y Richelieu sobrevivió al desastre a salvo. La mente maestra clave, Mary Lake, es Lord Seal. Richelieu no podía enviarlo a prisión sin implicar a la Reina Madre, por lo que Richelieu apuntó al hermano de Mary Lake, quien era Mariscal de Campo en ese momento. Aunque su hermano no estaba involucrado en la conspiración, Richelieu decidió matar al pollo para castigar y advertir al verdadero culpable que pensó que estaba a salvo, y para advertir a los futuros conspiradores que sacrificaría a los inocentes para salvarse.

De hecho, es prudente elegir a personas inocentes como chivos expiatorios. Esas personas no tienen capacidad para enfrentarse a ti, e incluso si lo hicieran, se consideraría un delito en otro sentido. Pero ten cuidado de no convertir a tu víctima en un mártir, en el proceso será mejor que te disfraces de víctima y te ganes la simpatía de quienes te rodean. Si el chivo expiatorio parece demasiado débil y el castigo demasiado cruel, puedes terminar siendo la verdadera víctima. A veces, debe encontrar un chivo expiatorio fuerte, alguien que no provoque una fuerte simpatía de quienes lo rodean.

En este sentido, la historia nos ha enseñado que vale la pena usar compinches, aliados cercanos como chivos expiatorios, lo que se llama "la caída de los compinches". La mayoría de los reyes tienen compinches en la corte, y estas son las personas que prefieren. A veces, son recompensados o amados sin razón y generosamente. Cuando se dañó la reputación del rey, resultaron útiles y se convirtieron en el chivo expiatorio más conveniente. Es fácil para el público creer que los compinches son culpables, porque pensarán que si no son culpables, ¿por qué el rey mataría a sus compinches? Para el rey, convertir a sus compinches en chivos expiatorios no solo podría salvar una

reputación dañada, sino también deshacerse de alguien que lo conocía demasiado bien. Elegir a un aliado cercano como chivo expiatorio es tan valioso como la "caída de un confidente", puede perder a un amigo o ayudante, pero a la larga, ocultar sus errores es mucho más importante que proteger a un amigo que un día puede volverse en su contra. Además, siempre encontrarás al tipo adecuado para ocupar su lugar.

Imagen: oveja inocente
En el día de la expiación, el jefe del sacrificio llevó la oveja al altar, puso sus manos sobre la cabeza de la oveja, se arrepintió de los pecados del pueblo, transfirió los pecados a la oveja inocente y luego la abandonó en el desierto, que Significa que los crímenes de las personas, el pecado engendra naturalmente desaparecen a medida que las ovejas son descartadas.
Afirmación autorizada:
La locura no son los errores estúpidos que cometes, son las cosas que no puedes ocultar sobre esos errores estúpidos: todos cometen errores, pero los sabios los ocultan y los estúpidos los hacen públicos. La calidad de tu reputación depende de cuánto ocultes tus errores. Si no puedes dar lo mejor de ti en público, ten cuidado todo el tiempo.

— Gracián

Consejo 2: Aprovecha al máximo a los minions

En la fábula, el mono usa las garras de su amigo el gato para quitar las castañas del fuego, de modo que el astuto mono consigue las castañas que quiere sin lastimarse.
Si tienes que hacer algo desagradable o incómodo, y es demasiado arriesgado hacerlo tú mismo, entonces necesitas un subordinado, alguien que pueda hacer las tareas sucias y peligrosas por ti. Los minions pueden ayudarte a obtener lo que quieres y lastimar a las personas que quieres lastimar. Al mismo tiempo, la apariencia de los minions también puede cubrirte a ti, que se supone que eres responsable, y alejarte de la atención de los demás. Deja que otros sean los verdugos o los portadores de malas noticias, mientras que tú eres solo el portador de alegría y buenas noticias.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En el año 59 a. C., Cleopatra (más tarde reina de Egipto), que contaba con solo 10 años, fue testigo del derrocamiento y destierro de su padre, Ptolomeo XII, por parte de sus hermanas. Entre ellas, la hermana mayor, Berenice, se convirtió en la líder de la rebelión y, para asegurar su dictadura en Egipto, encarceló a las otras hermanas e incluso asesinó a su esposo. Este puede ser un medio necesario para consolidar el gobierno, pero como familia real, abiertamente violenta con los familiares, este acto violento asustó por completo a su pueblo y al mismo tiempo despertó una fuerte ira pública. Cuatro años después, Ptolomeo recuperó el trono bajo la acogida del pueblo e inmediatamente decapitó a Berenice y a la hija que lo había traicionado.
En el 51 a. C., Ptolomeo murió y sus cuatro hijos se convirtieron en herederos. Según las costumbres egipcias, el hijo mayor de Ptolomeo, Ptolomeo XIII, que en ese

momento tenía solo 10 años, se casó con su hija Cleopatra, que en ese momento tenía 18 años, y la pareja ascendió al trono juntos. Después de que todos tienen mucho poder, quieren tener más poder. Ninguno está contento con el resultado, por lo que la pareja pelea, cada uno tratando de deshacerse del otro para poder tener el poder solo.

En el 48 a. C., Ptolomeo XIII se convirtió en el único gobernante de Egipto con la ayuda de un grupo ambicioso y, al mismo tiempo, exilió a Cleopatra. Cleopatra, que estaba en el exilio, planeó en secreto, esperando regresar algún día a Egipto, gobernar sola y restaurar su antigua gloria. Entre sus hermanos y hermanas, sintió que estaba especialmente preparada para esta gran misión. Pero sabía claramente que sus hermanos y hermanas vivos eran el mayor obstáculo para sus grandes ideales, pero sabía que no podía matarlos con sus propias manos. El destino de Berenice ya es una advertencia: nadie quiere ser gobernado por una reina asesina. Por lo tanto, Ptolomeo XIII sabía que Cleopatra haría todo lo posible para lidiar con él después de ser exiliado, pero no se atrevió a matarla para evitar futuros problemas.

Un año después del exilio de Cleopatra, el dictador romano César dirigió un ejército a Egipto con la esperanza de conquistar Egipto y convertir a Egipto en una colonia romana. Cleopatra vio esta rara oportunidad, por lo que después de pasar por dificultades, regresó a Egipto y finalmente conoció a César en Alejandría. Cleopatra hizo todo lo posible con César. Cuando se conocieron, se envolvió en una alfombra. Mientras la alfombra se extendía bajo los pies de César, apareció la joven, bella y seductora Cleopatra Terra. Cleopatra hizo lo que quiso, satisfaciendo el amor de César por el espectáculo, su interés por la historia egipcia y, al mismo tiempo, ejerciendo su propio encanto. César, el gobernante romano que hizo grandes logros en el campo de batalla y galopaba en el campo de poder, pronto cayó bajo la falda granada de Cleopatra y comenzó a ayudarla en la operación de reinicio.

Los hermanos de Cleopatra entraron en pánico. Ptolomeo XIII no estaba dispuesto a ser golpeado pasivamente y ordenó que se convocara un ejército para atacar a César. César se defendió con éxito y puso a Ptolomeo y a los miembros de su familia bajo arresto domiciliario. Sin embargo, la hermana de Cleopatra, Arsinoe, dirigió al ejército a huir y también afirmó ser la reina de Egipto.

Cleopatra ciertamente no lo dejaría pasar. Ella persuadió a César para que liberara a Ptolomeo y dejó que Ptolomeo y Arsinoe se mataran entre sí por el poder militar. El resultado final de esta lucha fue a favor de Cleopatra: la familia real se dividió y se rompió la sangre, y ella pudo espiar la oportunidad de recuperar el trono perdido sin ahogarse en los sangrientos agravios públicos.

Finalmente, César envió refuerzos desde Roma para ayudarla a sofocar el caos. Ptolomeo se hundió en el Nilo, Arsinoe fue encarcelada en Roma, los que habían conspirado contra ella fueron ejecutados por César y los que se opusieron a ella fueron encarcelados.

Cleopatra salió victoriosa y volvió al trono de reina de Egipto. Para consolidar el trono y evitar que alguien usurpara el trono, se casó con el único hermano menor sobreviviente, Ptolomeo XIV, que solo tenía 11 años y no tenía ningún poder. Cuatro años después, Ptolomeo XIV también murió por un misterioso envenenamiento.

En el 41 a. C., Cleopatra estableció con éxito una relación extraordinaria con Antonio, el segundo gobernante de Roma, utilizando la estrategia que había logrado con César. Ella insinúa que Antonio, su hermana encarcelada Arsinoe, está tramando una rebelión contra él. Antonio obedeció y rápidamente ejecutó a Arsinoy. De esa manera, no hubo más familiares que amenazaran el estatus de reina de Cleopatra.

interpretar

La leyenda dice que Cleopatra prosperó con su encanto seductor; de hecho, su poder surgió de su habilidad para hacer que otros cumplieran sus órdenes y usarlos para eliminar al más peligroso de los oponentes.

Como gobernantes de Roma, tanto César como Antonio estaban dispuestos a obedecer sus palabras, dispuestos a pasar por el fuego y el agua por ella, dispuestos a ayudarla a completar tareas extremadamente sucias y, al mismo tiempo, ayudarla a ocultar sus errores para que Cleopatra pudiera no ser considerada por el público como una persona que mató a sus familiares. Estas dos figuras históricas se convirtieron en sus secuaces, y satisfacían el deseo de Cleopatra.Al mismo tiempo, Egipto no se convirtió en una colonia de Roma, sino en un país unido e independiente. Hicieron voluntariamente todo lo que ella quiso por ella, y no se dieron cuenta de que ser usado por ella y controlado por ella era el medio más brillante, poderoso y poderoso de Cleopatra.

La Reina nunca permitirá que un acto vil manche su invaluable reputación, ni se presentará ante su pueblo con la sangre de un ser querido en su rostro. Pero si sus parientes no son reprimidos, su poder estará en peligro, por lo que la reina siempre necesita que alguien haga esas cosas despreciables y tareas sucias por ella, solo así podrá asegurar la estabilidad del trono.

pájaro indio

El empresario cría un pajarito en una jaula. Un día, está a punto de viajar a la India, la ciudad natal del pájaro. Le preguntó al pájaro si podía traerlo de vuelta, el pájaro pidió volar libremente, pero el comerciante se negó. Así que el pájaro astuto le pidió al comerciante que fuera a un bosque en la India y les anunciara a los pájaros que volaban libremente allí que lo habían atrapado.

Cuando el comerciante llegó a la India, hizo lo que le pidió el pájaro. Tan pronto como terminó de hablar, un pajarito que se parecía mucho al pájaro de la casa del comerciante cayó del árbol al suelo sin ninguna razón. El empresario pensó que ese pajarito debía ser pariente del pajarito de casa, y se sintió muy triste, no esperaba que la noticia de que un pajarito perdía su libertad mataría al pariente del pajarito. Cuando llegó a casa, el pájaro le preguntó si tenía alguna buena noticia que traer. El empresario dijo: "No hay buenas noticias, lo que traigo son malas noticias. Cuando te dije que estabas detenido, uno de tus familiares y amigos se derrumbó y cayó a mis pies", cayó en la jaula. "La noticia de la muerte de sus seres queridos lo hizo morir de desesperación", pensó el comerciante. Tristemente recogió al pájaro y lo puso en el alféizar de la ventana, el pájaro cobró vida en un instante y voló hacia el árbol inmediatamente. El pajarito dijo: "Ahora debes saber que el desastre que crees que es solo una buena noticia para mí. La forma de ser libre se me transmite a través de ti. Después de terminar de hablar, se fue volando rápidamente. El lindo pajarito finalmente es gratis.

—El cuento del derviche, Edris Shah (1967)

Al igual que ella, también necesitas secuaces en tu vida, y debe haber secuaces que estén dispuestos a pagar por ti y ayudarte en todas partes. Te ayudarán a eliminar obstáculos y lidiar con oponentes bajo tus instrucciones. En efecto, se mantuvieron en la oscuridad, sus acciones mancharon sus manos mientras te mantenían limpio y te empujaban hacia adelante.

Los minions tienen dos propósitos:

Uno, no necesita presentarse para completar lo que quiere lograr para usted.

Tal como Cleopatra ordenó que hicieran César y Antonio.

En segundo lugar, mantén tu energía y evita pérdidas excesivas, y deja que los secuaces asuman las responsabilidades y obligaciones que deberías haber asumido por ti.

Tienes que saber que dar un paso atrás temporalmente es dar un gran salto hacia adelante en el futuro. Si eres débil en este momento, entonces haz un buen uso de las personas que te rodean, para que puedas cubrir tu fuerza más débil, y puedes dejar que los minions se dediquen a ti.Los resultados suelen ser bastante buenos. Busque una tercera persona poderosa, tiene un enemigo común, use su fuerza para someter al oponente, para que pueda recargar sus baterías y esperar al mejor luchador. Para lograr tu objetivo, puedes inducir la hostilidad entre ellos e incluso salir de la guerra.

Siempre presta atención a aquellos que están en guerra. Están impacientes por la guerra. A menudo son tus mejores secuaces. Puedes elegir el campo de batalla adecuado y dejar que avancen con valentía y se sacrifiquen por ti.

Uno no debe ser demasiado directo y recto. Fíjate en los árboles del bosque: los rectos suelen ser talados, mientras que los torcidos siguen en pie.

- filósofo indio Kautya

mono y gato

El mono Bug y el gato Tom se convirtieron en hermanos jurados y se llamaban hermanos. Los dos hermanos pertenecían al mismo maestro, y ambos fueron adoptados por personas en el mismo templo. Los dos pequeños traviesos siempre causaban problemas y traían desastres al templo uno tras otro.

Una tarde de invierno, mientras la pareja siempre bien informada se acercaba al fuego de la cocina, supieron que deliciosas castañas se asaban entre las brasas. El humo blanco de las castañas traía un fuerte aroma, que flotaba en la nariz de Bug.

"¡Tom, recemos para que podamos comer una comida tan deliciosa preparada por el chef! Si tengo garras como las tuyas, ¡lo intentaré de inmediato! ¡Por favor, toma prestadas las garras!", Bug rápidamente agarró las garras de Tom, sacó la castaña y la rellenó. rápidamente en su boca. En este momento, la abad del templo llegó de repente. Los dos muchachos huyeron con la cabeza entre los brazos, al final, Tom aceptó el cruel castigo, pero Bug estaba lleno de comida deliciosa.

——Las Fábulas, La Fontaine

puntos de poder

Como líder, puede pensar que el poder significa nunca holgazanear y trabajar más duro que los demás. De hecho, pensar así tiene el efecto contrario: trabajar demasiado significa que eres débil. ¿Por qué estás trabajando tan duro? ¿Es porque eres un incompetente y tienes que hacer un esfuerzo adicional o es porque no sabes delegar y te gusta entrometerte en todo? Las personas poderosas parecen ser tranquilas, de mente abierta, nunca apresuradas y no sobrecargadas. Se divierten mientras otros trabajan duro. Saben que si encuentran a las personas adecuadas para ayudarlos, no tienen que hacer muchas cosas por sí mismos, lo que puede ahorrar mucha energía.

Asimismo, puedes pensar que hacer tú mismo tareas sucias e intervenir directamente en situaciones desagradables es una demostración de poder que puede hacer que los demás se sientan bastante intimidados. De hecho, te haces ver horrible y, al mismo tiempo, estás a la altura de la emoción que te da estar en una posición alta y debes disfrutarla. **Las personas realmente poderosas son buenas para mantener su inocencia, solo se enfocan en cosas buenas, solo en sus propios grandes logros.** Por supuesto, para esas tareas malvadas y sucias, debes tomar medidas, gastar energía y no dejar que otros vean que estás detrás de escena. Se deben hacer esfuerzos para cultivar la habilidad en esta área y ser bueno para descubrir, utilizar y deshacerse rápidamente de los minions que completan las tareas.

Antes de la Batalla de Chibi, Zhuge Liang y Zhou Yu emitieron una orden militar para fabricar 100.000 flechas en 3 días, de lo contrario serían asesinados. Zhuge Liang no tenía la intención de fabricar flechas, porque Zhuge Liang sabía que sería imposible. Tomó prestados 12 botes, puso mucha hierba en los botes y navegó los botes hacia el campamento enemigo en medio de una noche de niebla. El campamento enemigo

encontró el bote, pero temían que esta fuera la estrategia militar de Zhuge Liang, por lo que no atacaron en bote, sino que ordenaron a los soldados que dispararan flechas continuamente al bote, y estas flechas se insertaron profundamente en la espesa hierba. manojos. Unas horas más tarde, los soldados escondidos en el bote regresaron rápidamente y Zhuge Liang recuperó fácilmente 100,000 flechas. Zhuge Liang nunca hace cosas que sus oponentes pueden hacer por él, siempre parece estar planeando cosas como "tomar flechas prestadas de botes de paja". Para operar con éxito tal cosa, debes pensar a largo plazo y usar métodos inesperados para atraer al enemigo para que te sirva. Oculte su propósito real y cúbralo con una atmósfera misteriosa, al igual que el barco de Zhuge Liang apareció milagrosamente en la espesa niebla. En este momento, es difícil para el oponente determinar su propósito real, por lo que no se atreven a actuar precipitadamente. La forma en que respondan solo los pondrá en desventaja y, sin saberlo, servirán como su peón para ayudarlo a hacer el trabajo.

Érase una vez, un par de cuervos construyeron un nido en un gran árbol de higuera de Bengala y dieron a luz. Un día, una gran serpiente se metió en su nido, se comió al niño recién concebido y "ocupó el nido de la paloma". A los cuervos les gustó tanto el árbol que no querían moverse. La pareja Cuervo no tuvo más remedio que buscar la ayuda de su amigo Chacal, a quien se le ocurrió una idea y trazó un plan de acción. El cuervo y su esposa están constantemente volando, esperando una buena oportunidad para implementar el plan. Un día, la señora Cuervo voló al estanque y vio a las concubinas del rey bañándose, la orilla estaba llena de perlas, collares y ropa que llevaban, incluyendo un llamativo collar de oro. La Sra. Cuervo tomó el collar de oro y voló hacia el árbol baniano. Los eunucos del rey la persiguieron desesperadamente. La Sra. Cuervo arrojó el collar de oro en su nido. Los eunucos subieron al árbol para sacar la cadena de oro, pero vieron la cobra con la cabeza hinchada. Entonces los eunucos mataron a golpes a la cobra con palos, recuperaron la cadena de oro y regresaron al estanque para hacer negocios. A partir de entonces, el cuervo y su esposa volvieron a vivir una vida feliz y pacífica.

—Del Pentateuco, siglo IV

A principios del siglo XX, el estafador estadounidense "Yellow Boy" Weil era conocido en todas partes. Aunque es muy bueno para detectar hombres ricos y ricos, si atrae directamente a los hombres ricos para que muerdan el anzuelo, los ricos sospecharán y serán más cautelosos. Entonces, Vail buscaría a los conocidos del hombre rico en las clases económicas más bajas como secuaces. Esos secuaces confían en que no pueden convertirse en el objetivo de los estafadores, por lo que Weil también tiene mucha confianza y no sospechará tanto como los estafadores. Weir usará el increíble plan de "crear riqueza" para atraer a estas personas que viven en el fondo de la sociedad todo el año. Después de creer en el plan, tomarán la iniciativa de invitar a esas personas ricas a hacer una fortuna juntos sin Urge Weir. Saben que solo atrayendo hombres ricos pueden tener suficientes fondos para invertir. Por lo tanto, este tipo de persona tiende a exagerar el plan y hacer un gran revuelo sobre "hacer riqueza", y los ricos no lo dudarán, piensan que se trata de un viejo amigo que lo invita a participar en el gran evento, y finalmente la gente de abajo se convierte en los facilitadores de este

asunto. Tales trucos son a menudo la mejor manera de acercarse a los poderosos: use compañeros y subordinados (secuaces) para ganar una relación con su objetivo final. Estos compañeros y subordinados lo ayudarán a construir credibilidad como secuaces, que es indispensable para que logre su objetivo. objetivos.

La forma más fácil y efectiva de usar minions es darle información de inteligencia, y luego él te ayudará a transmitirla al objetivo al que quieres que llegue la información. La información falsa o inventada es una herramienta poderosa para ti, especialmente si la difunde un idiota del que nadie sospecha.

Es posible que descubras que cuando te conviertes deliberadamente en una pata de gato, el resultado puede ser mucho poder, que es la estrategia cortesana perfecta, representada por Sir Raleigh. Una vez, puso su capa en un camino embarrado para evitar que la reina Isabel se ensuciara los zapatos, un acto que te da mucho poder. Sea un apoyo para proteger a su maestro o compañeros de la infelicidad o el peligro, y ganará un inmenso respeto y se beneficiará de ello.

Recuerde: sus recompensas serán más satisfactorias si puede hacer que su asistencia sea sutil y elegante en lugar de una carga.

como invertir

Cuando uses minions y chivos expiatorios, debes ser inteligente y cauteloso en todo momento. Son como escudos protectores, que no solo pueden ocultar a la multitud, sino también ocultar sutilmente los actos sucios en los que participaste. Si un día en el futuro, la cubierta protectora se levanta, te convertirás en el cerebro detrás de escena y toda la situación se revertirá, otros descubrirán lo que has hecho y otros incluso impondrán desastres que no tienen nada que ver. contigo. Una vez que la verdad sale a la luz, las cosas pueden salirse de control.

Tenga mucho cuidado si va a utilizar peones o chivos expiatorios en operaciones de alto riesgo, ya que hay demasiadas cosas que pueden salir mal. Es aconsejable usarlos para acciones puras y simples, donde los errores no pueden tener consecuencias graves. A veces, en lugar de ocultar su participación o responsabilidad, puede ser beneficioso asumir la responsabilidad de ciertos errores. Si tienes poder, y el poder está asegurado, debes admitir pequeños errores de vez en cuando con una cara triste y pedir perdón a aquellos que son menos poderosos que tú. Esta es la estrategia del rey, y declaró al mundo que incluso se sacrificaría por el bienestar de la gente. Querrá castigar a los demás usted mismo. Piensa que esto creará prestigio y asustará a los subordinados, pero se le aconseja que lo use con moderación, porque si usa esta estrategia con demasiada frecuencia, el miedo de los subordinados se convertirá en ira

y odio, e incluso encenderá fuertes oposición. , lo que eventualmente hará que te estrelles. Será más seguro desarrollar el hábito de ser bueno usando minions y usando minions.

Imagen: pata de gato
Los gatos pueden agarrar cosas con sus largas garras, y las patas del gato son suaves y tienen almohadillas.Pueden usar las patas del gato para sacar cosas del fuego y arañar al enemigo **.** A veces, lastimarás al gato, pero la mayoría de las veces, el gato no lo sentirá.
Afirmación autorizada:
Haz lo que te gusta, lo que te gusta, y deja que los demás hagan lo que no te gusta.
El primer principio te ayudará a ganar favor, el segundo principio te ayudará a lograr tu maldad a manos de otros. Los asuntos importantes a menudo requieren recompensas y castigos. ¡Tú eres solo el mensajero del evangelio, deja que otros entreguen las malas noticias!

— Gracián

Leyes del poder 27

Manipular las debilidades de las personas que requieren la búsqueda de creencias para crear seguidores.

Juega con la necesidad de creer de la gente para crear seguidores de culto

La gente tiene una fuerte e irresistible necesidad de fe. Debe proporcionar un nuevo sistema de creencias que siempre satisfaga sus necesidades espirituales para que lo sigan.
Primero, trate de ser vago en la semántica de sus palabras, pero tenga palabras de compromiso en ellas, enfatizando el entusiasmo sobre la razón y el pensamiento claro, y dando a sus seguidores rituales para realizar que requieran que se sacrifiquen para su beneficio.
En ausencia de una religión organizada y un propósito noble, el sistema de creencias que construyas te traerá poderes inesperados.

Cómo crear seguidores en 5 sencillos pasos
La investigación muestra que cuando quieres obtener el máximo poder con el menor esfuerzo, la estrategia más efectiva es convertirte en un ídolo y un objeto de adoración. Crea una gran cantidad de seguidores y todo tipo de engaños se pueden

llevar a cabo fácilmente. Tus seguidores te admirarán aún más y tu imagen se sublimará. De ahí en adelante, no necesitas luchar o persuadir a otros para que acepten tus ideas, porque te has convertido en un santo infalible y en Dios a sus ojos, y eres adorado por tus seguidores.

Puede pensar que este es un proyecto enorme, pero en realidad es relativamente fácil. Como seres humanos, existe una fuerte necesidad de creer debido al vacío creado por la falta de creencia, lo que nos hace fácilmente engañados e incapaces de soportar largos períodos de duda. Entonces, cuando nuevas ideas, balas de plata, esquemas de creación de riqueza y las últimas tendencias tecnológicas y movimientos artísticos pasan ante nuestros ojos, nos aferramos a ellos como peces que saltan del agua para morder un anzuelo.

Mirando hacia atrás en la historia, hay innumerables registros de nuevas tendencias que crean creyentes a gran escala. La gente a menudo crea de la nada, creando muchos santos y creencias de la nada. Después de algunos siglos o años, el culto a la locura se volverá absurdo y ridículo. Sin embargo, en ese momento esos ídolos eran tan atractivos, tan divinos, que ningún seguidor los dudaba. Tienes que comprender la necesidad de la fe y la naturaleza crédula de los seres humanos, y convertirte en un ídolo, y los sirvientes te adorarán a tu alrededor.

En los siglos XVI y XVII, los famosos curanderos europeos eran los mejores para crear la adoración de ídolos. Vivían en una era de transición, donde la religión organizada estaba en declive, la ciencia estaba creciendo y se necesitaba desesperadamente un nuevo sistema de creencias. Los médicos de Jianghu rápidamente hicieron una fortuna vendiendo panacea y alquimia, deambulaban entre pueblos y al principio apuntaban a unas pocas personas. Accidentalmente, descubrieron que cuantos más objetos y mayor sea la escala del fraude, mayor será la posibilidad de un fraude exitoso.

El médico de Jianghu se paró en una plataforma alta de madera y la gente se reunió por iniciativa propia. En este momento, las personas son emocionales e incapaces de pensar racionalmente. Si los curanderos hablan con los individuos, otros pueden encontrar a los curanderos absurdos y ridículos, pero es más probable que el público se pierda colectivamente. del público El fanatismo y la pasión impregnan al público como una enfermedad contagiosa, cualquiera que se atreva a tener la más mínima sospecha se convierte en blanco de la violencia o violencia verbal de otras personas. En un ambiente tan fanático y apasionado, el Dr. Jianghu resume su experiencia y se esfuerza por atraer al público con sus habilidades perfectas, convertir al público en seguidores y luego transformar a los seguidores en adoradores.

Los trucos de los charlatanes pueden parecer obsoletos hoy en día, pero todavía hay personas que utilizan las mismas tácticas desarrolladas por los antepasados de los charlatanes para estafar. Podemos ver rastros de estos charlatanes modernos en las arenas de los negocios, la política y el arte. Puede heredarlos, aprenderlos y aplicarlos sistemáticamente, y diseñar engaños con cuidado. Aquí hay 5 estrategias perfectas para construir seguidores:

Paso 1: Sea vago y simple.

Para crear seguidores, primero debe ser capaz de captar la atención de la multitud. No lo consigas a través de acciones, que son demasiado claras y fáciles de interpretar, necesitas palabras que sean vagas y confusas. Tus discursos, conversaciones y entrevistas deben contener dos aspectos: uno, la promesa de grandes metas, y dos, el uso de un lenguaje vago. Esto despierta sueños en la audiencia, y buscan lo que quieren en combinación con tus palabras.

Haga que su ambigüedad sea encantadora, use palabras fuertes pero ambiguas y palabras apasionadas, y obtendrá resultados inesperados. Usar datos e inventar nuevas palabras para explicar conceptos vagos creará la impresión de un profesional y le dará una imagen insondable. Trate de hacer que su tema esté de moda sin precedentes, preferiblemente con pocas personas al tanto. Mezcle la ambigüedad con la promesa, la noción velada y demagógica con la pasión ardiente, y podrá agitar las almas de las multitudes, y terminará con miles de seguidores a su lado.

Pero recuerde: hable demasiado vagamente y perderá credibilidad; hable demasiado detalladamente y aumente el riesgo. Explícale en detalle que las personas tienen un interés personal en acecharte, por lo que debes satisfacerlas. No hagas interpretaciones complicadas de la vida real. La mayoría de las personas tienen razones complejas para sus problemas. La mayoría de las personas quiere respuestas simples para resolver los problemas. La capacidad de proporcionar tales respuestas te dará un gran poder y creará innumerables problemas. Creyente.

Paso dos: satisfacer sus sentimientos sin darles espacio para pensar.

Una vez que la multitud se reúne a tu alrededor, siguen dos grandes crisis: el aburrimiento y la duda. El aburrimiento aleja a la gente, la duda te mantiene a distancia. Darles tiempo para que piensen por sí mismos sobre lo que trajiste con ellos eliminará el humo que has lanzado con cuidado y revelará tus verdaderos colores. Así que tienes que ser capaz de entretener a la multitud aburrida.

La mejor estrategia es completar la misión a través de un teatro u otro diseño similar. Rodéate de lujo, deslumbra a los creyentes con impacto visual y llena sus ojos de maravillas, de esta manera no solo no verán lo absurdo de tus ideas y los vacíos en tus creencias, sino que atraerán más atención y más creyentes. Además, también puedes hacer un escándalo por varios órganos. Por ejemplo, use fragancias para satisfacer el sentido del olfato, música para satisfacer el sentido del oído e imágenes en color para satisfacer el sentido de la vista, que pueden crear mejor el efecto de teatro. Mientras a los creyentes no se les dé el espacio para pensar de forma independiente.

Paso 3: Organizar las masas en forma de religión.

Los creyentes se multiplican, y luego deben organizarse de manera que sean alentadoras y reconfortantes. Durante mucho tiempo, para los creyentes, la religión tiene una autoridad incuestionable, los elevados y sagrados rituales de la religión pueden resonar y vale la pena aprovecharlos. Primero, crea rituales para tus seguidores, organízalos en una jerarquía, clasifícalos y dales nombres y títulos religiosos, luego pídeles que dediquen su propiedad para aumentar tu poder. Resalta que tu reunión tiene una esencia religiosa, y hablas y actúas como un profeta, pero no eres un dictador, eres un misionero, un filósofo, un mago, etc., lo cual es suficiente para ocultar tu verdadero poder en la niebla. de religión

Paso cuatro: oculta tus recursos financieros.

Los creyentes aumentan día a día, ustedes los organizan en una forma religiosa, y su tesorería está llena del dinero de los creyentes, pero no pueden mostrar codicia por el dinero y el poder. En este momento, tienes que encubrir tu fuente de ingresos.

Los creyentes quieren creer que mientras te sigan, la buena suerte caerá del cielo, así que tienes que rodearte de lujo, que es la mejor prueba. No revele que su riqueza en realidad proviene de los bolsillos de los seguidores, los creyentes emularán sus acciones, confiando en que obtendrán el mismo efecto. Su celo por la imitación puede cegarlos ante la naturaleza del engaño.

Paso 5: Establecer una confrontación entre el enemigo y el enemigo.

Los grupos se han vuelto grandes y prósperos, convirtiéndose en imanes para más y más creyentes, pero la inercia y el aburrimiento pueden separar a los grupos si no se tiene cuidado. Para mejorar la cohesión, debe organizar y dirigir el trabajo que hacen los creyentes, creando una confrontación entre amigos y enemigos.

Los creyentes están unidos por un propósito común, son miembros de un "club exclusivo", entonces, para fortalecer la unidad, crea rumores de que tienes un enemigo que quiere destruirte: alguien que quiere desacreditar tu sistema de creencias. En este caso, los creyentes se unirán automática y espontáneamente contra el enemigo. Si no tienes un enemigo, crea uno, levanta un espantapájaros para contraatacar y tus seguidores se mantendrán unidos. Ellos creen en tu propuesta y trabajarán juntos para destruir al enemigo.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En 1653, el milanés Giuseppe Poli, de 27 años, afirmó haber tenido una visión y cuando fue al pueblo, dijo que el ángel Miguel se le apareció frente a él y le anunció que era el comandante del ejército del nuevo Papa. Dominará y revivirá el mundo. Además, Polly tiene el poder sobrenatural de ver el alma de las personas y puede encontrar la Piedra Filosofal que la gente ha estado buscando durante mucho tiempo, que puede convertir el metal en oro. Quienes escucharon la explicación de Polly sobre la visión y presenciaron los cambios en él quedaron profundamente impresionados, pues antes Polly vivía una vida de borrachera, inmersa en el alcohol, el juego y las mujeres, ahora se ha reformado por completo. La transformación repentina fue increíble, y sus palabras fueron tan apasionadas que muchas personas se reunieron automáticamente bajo su mando.

Desafortunadamente, la Inquisición italiana comenzó a prestar atención a Polly, preparándose para procesar a la persona que estudió metafísica. Se vio obligado a abandonar Italia y comenzó a vagar por Europa. Le decía a todos los que encontraba: Sígueme y serás feliz. Atraía seguidores dondequiera que iba, y su método era simple: hablaba de visiones, y al mismo tiempo se ofrecía a asomarse al alma del hablante. Primero entraba en estado de trance, luego miraba fijamente a la persona durante unos minutos. y luego dijo su alma, nivel de iluminación, etc. Si hay esperanza hasta donde él la ve, tomará como discípulo a la otra parte, lo cual es un gran honor, para que sus discípulos aumenten día a día.

Polly divide a los creyentes en 6 niveles según lo que ven en sus almas y les dice que pueden ascender a niveles más altos siempre que trabajen y den al grupo. Polly les pidió que hicieran un juramento de pobreza y le dieran todo lo que poseían, incluida la riqueza. Pero no les importaba entregar su riqueza, porque Polly dijo: "Pronto encontraré la Piedra Filosofal y te traeré felicidad, y a través de la Piedra Filosofal, tendremos todo el oro que queramos".

Con más y más riqueza, Polly comenzó a cambiar la forma de vida. Alquila la mansión palaciega y la amuebla con su reveladora colección de muebles y decoraciones. Condujo por la ciudad en un carruaje de 6 hermosos caballos decorados con joyas. Nunca se queda en un lugar por mucho tiempo, y cuando desaparece, siempre dice que va a llamar a más almas, su reputación aumenta a medida que se va, por lo que se vuelve más famoso, incluso si no hace nada específico.

Ciegos y cojos de todo el mundo vinieron a visitarlo porque escucharon que tenía poderes sobrenaturales. Sus servicios son gratuitos, lo que lo hace parecer aún más notable, y el hecho de que algunas personas afirmen que ha curado mágicamente la enfermedad es solo el resultado de la manipulación detrás de escena. Alentó a las personas a usar su imaginación y exagerar los logros en grados increíbles. Por ejemplo, su riqueza en realidad proviene de sus discípulos, pero la gente confundida cree que ya domina la alquimia. Mientras la iglesia continuaba persiguiéndolo y golpeándolo, Polly respondió permaneciendo en silencio, una respuesta que se respetó a sí misma y que solo aumentó su popularidad y fanatismo. Después de todo, a los ojos de los creyentes, la iglesia solo persigue a las grandes personas. Polly permaneció en silencio y sus seguidores se unieron más.

De esta manera, Polly se hizo cada vez más poderosa, hasta que un día huyó de Amsterdam con una enorme riqueza, y la Inquisición lo persiguió por todas partes, y finalmente lo atrapó, y pasó el resto de sus 20 años en prisión. Pero la gente común tiene creencias muy fuertes en poderes misteriosos, e incluso antes de su muerte, los creyentes aún venían a visitarlo.

interpretar

Polly estaba cansada de la vida errante y él estaba decidido a reformarse y dedicarse a la metafísica que le interesaba. Pero se ha dado cuenta de que cada vez que cita experiencias místicas como razón para un cambio de imagen, mucha gente quiere saber más. Después de enterarse de que podía obtener poder al atribuir sus cambios a las fuerzas místicas, fabricó más visiones. Cuanto más grandiosa es la visión, más creíble parece su historia.

Recuerde: la gente no está interesada en la verdad del cambio. No quieren escuchar que el cambio se debe al trabajo duro oa razones prosaicas como el agotamiento o el aburrimiento. Anhelan el romance y quieren escuchar sobre experiencias angelicales y extracorporales. Siempre que pueda satisfacerlos y envolver sus cambios en colores ilusorios, habrá una gran cantidad de personas a su alrededor.

Caso clásico 2

A mediados del siglo XVII, se difundió entre la clase alta de Europa que Schupach, un médico rural de Suiza, utilizaba remedios naturales para tratar a los pacientes. Pronto, personas adineradas de varios países viajaron miles de millas al pueblo de Langana en los Alpes para encontrar a Shupahe para recibir tratamiento. Durante la búsqueda en las montañas, los pacientes se tambalearon y presenciaron los cambiantes escenarios naturales del área local, cuando llegaron, sintieron que habían renacido y estaban en el camino hacia la salud.

"Mountain Doctor" Schupach tiene una extraña farmacia en un pequeño pueblo. Las paredes están revestidas con coloridas botellas y frascos llenos de hierbas medicinales con nombres divertidos como "Aceite de la Alegría", "Pequeña Flor", "Monstruos que Luchan", etc., y el sabor es dulce y delicioso, lo mismo que la mayoría de los médicos recetaban en ese momento Los medicamentos con nombres en latín malos e ininteligibles son bastante diferentes. Pacientes de diferentes países acudieron en masa a la tienda, esperando ser vistos por los médicos. Tenían que tener paciencia para ver a un médico, porque todos los días llegaban a la farmacia unos 80 mensajeros de Europa con botellas de orina, Schupach tenía que revisar la orina primero y leer la descripción escrita de los síntomas antes de diagnosticar. Cuando termina con este trabajo y tiene tiempo libre, llama a los pacientes a su oficina, examina muestras de orina, explica los resultados y les cuenta los detalles de su condición. Él cree que la gente del campo nace con este sentido común, y la sabiduría de la gente del campo proviene de una vida sencilla y piadosa. Durante las consultas cara a cara, discutirá cómo las personas pueden mejorar sus almas y volverse más armoniosas con la naturaleza.

poder de las mentiras

El hombre Fevill vive en el pueblo de Tanobo. Un día, estaba sentado en la casa, inmerso en el estudio del Talmud, el Talmud. En ese momento, escuchó un sonido ruidoso afuera, era un grupo de alborotadores jugando. Sacó la cabeza por la ventana e inventó una historia, diciendo: "Ve a la sinagoga, muchacho. Hay un monstruo marino con cinco patas, tres ojos y una perilla, ¡pero el color es verde!" iglesia, Fevier siguió estudiando. Después de un rato, el silencio fue roto por el sonido de correr de nuevo. Vio correr a un judío. "¿Dónde estás corriendo así?", gritó. "Ve a la iglesia, hay un monstruo marino con cinco patas y tres ojos". Siéntate y lee el Códice.

Después de un rato, vio una gran multitud corriendo hacia la iglesia. "¿Qué pasa?", llamó. "¿No lo sabes? ¡Hay un monstruo marino de cinco patas y tres ojos en la iglesia, con una perilla, solo verde!"

Mientras la multitud pasaba corriendo, Fevill notó que el sacerdote estaba entre la multitud que corría. Gritó: "Dios mío, si se van todos los sacerdotes, algo debe haber pasado. No hay viento sin olas. Fiebre agarró su sombrero, hablando solo, y sin pensarlo, salió de la casa y corrió hacia la iglesia.

——El tesoro de los cuentos populares judíos

Schupach ideó una serie de tratamientos, cada uno bastante diferente de los que prevalecían en ese momento. Por ejemplo, creía en la terapia de electroshock, que ha sido cuestionada como parte de su enfoque natural. Explicó: La electricidad es un

fenómeno natural e imita el poder del rayo. Unos años más tarde, su fama creció y los ricos y poderosos vinieron a verlo para recibir tratamiento médico, incluso el gran escritor Goethe vino desde miles de kilómetros de distancia. El médico se convirtió en una figura central de la curación natural y tuvo seguidores en toda Europa. Schupach elaboró cuidadosamente efectos que entretuvieron e inspiraron a sus pacientes. Un profesor que lo visitó escribió: “La gente estaba de pie, otros sentados, otros jugando a las cartas, había conciertos ocasionales y pequeños ballets, así como almuerzos y cenas. En un ambiente muy armonioso, la libertad de la naturaleza estaba en todas partes. , siempre puedes escuchar la risa de la clase alta, incluso si el médico no puede curar la enfermedad, al menos puede tratar la depresión y el aburrimiento de la gente de la ciudad".

Si quieres ser el fundador de una nueva religión, tienes que ser mentalmente inequívoco sobre cierto tipo de alma, y ellos aún no son conscientes de qué tipo son.

— Nietzsche

La mente de las personas es muy simple y su necesidad de fe está sujeta a sus necesidades actuales. Por lo tanto, los astutos y traicioneros siempre encuentran a los que son fáciles de engañar.

— Maquiavelo

interpretar

Al principio, Schupach era solo un médico rural común. En el tratamiento de sus pacientes recurría ocasionalmente al remedio rural con el que estaba familiarizado desde la infancia, y notó su notable efecto. En poco tiempo, estos tratamientos con matices herbales y patrones naturales se convirtieron en su especialidad. De hecho, sus remedios naturales producían muy buenos efectos psicológicos en sus pacientes. En ese momento, los métodos generales de tratamiento traían miedo y dolor, pero el tratamiento natural de Schupach hizo que las personas se sintieran cómodas y tranquilas.La mejora del estado de ánimo del paciente fue la clave del éxito de su tratamiento. Dado que el paciente creía en sus habilidades médicas, también cooperó con el tratamiento. Schupach no se burlaba de la comprensión del dolor por parte del paciente. Por el contrario, también utilizó el engaño del paciente para hacerle creer que había curado completamente la enfermedad.

El ejemplo de Mountain Doctor nos enseña una valiosa lección sobre la creación de idolatría:

Primero, sé bueno usando la voluntad de las personas, déjales creer en tu poder, y ellos mismos imaginarán todo tipo de beneficios. Sus creencias son autosugerentes, pero asegúrese de no dejarse influir. Siempre que descubras el credo y las

proposiciones y les permitas creer en ellas, te adorarán como un médico universal, un profeta y un genio.

En segundo lugar, nos hizo darnos cuenta de que creer en la naturaleza y la simplicidad tiene un poder eterno. En realidad, la naturaleza está llena de todo tipo de cosas aterradoras, incluidas plantas venenosas, bestias feroces, desastres y plagas. Es romántico creer en las propiedades curativas y calmantes de la naturaleza, pero apelar a la naturaleza puede brindarle un enorme poder, especialmente en tiempos complejos y cambiantes. Pero esto requiere que manipules y diseñes correctamente el teatro natural, eres el director y debes elegir las características que conforman el romanticismo. Se puede decir que los médicos de montaña son competentes en esta área, solo usan sabiduría y habilidades simples para enriquecer la terapia.

Imágenes: imán
Un imán produce magnetismo, que atrae objetos con una fuerza invisible. La fuerza magnética resultante atrae a otros objetos y, por lo tanto, la fuerza magnética general se fortalece continuamente. Déjate ser un imán, una fuerza invisible que cautiva la imaginación de las personas y las une. Una vez que se reúnen a tu alrededor, ninguna fuerza puede separarlos.
Afirmación autorizada:
El mayor poder obtenido por los curanderos es que pueden abrir la posibilidad de creer a las personas, y creer en lo que han querido creer durante mucho tiempo... Las personas crédulas no pueden mantener una distancia adecuada. La solemnidad es tan adicta a las alucinaciones como un bestia.

— Garret Francisco

como invertir

La razón para crear un grupo de seguidores es que los grupos son más fáciles de engañar que los individuos y te darán mucho más poder. Sin embargo, no está exento de riesgos: si en algún momento, el grupo ve a través de ti, te encontrarás lidiando no con individuos enojados, sino con masas enojadas que te destrozarán con el mismo fervor que una vez te siguió.

El curandero tiene que enfrentarse constantemente a este peligro y, por lo tanto, siempre está listo para actuar. Una vez que quedó claro que el fracaso era inevitable, tenían que huir rápidamente, y si se movían demasiado despacio, lo pagarían con sus vidas. Cuando manipulas multitudes, estás jugando con fuego, por lo que siempre debes estar atento a las chispas de duda y a los enemigos que intentan poner a la multitud en tu contra. Elige al matón adecuado y, en caso de que se dé cuenta de tus trucos, es mucho más fácil huir de él que de una gran multitud.

Cuando manipulas las emociones de la multitud, debes saber cómo ajustarte y adaptarte a las diversas emociones y deseos generados por la multitud de manera oportuna. Use espías para realizar un seguimiento de todo mientras empaca su mochila y se prepara para partir.
Ley del poder 28

actuar con valentía

Entre en acción con audacia

Si no está seguro de cómo implementar un plan, no lo intente. Tus dudas y vacilaciones afectarán la ejecución de tus planes.
La timidez es peligrosa, es mejor actuar con valentía e ir a por ella.
Cualquier error que cometas con audacia se puede corregir con movimientos más audaces. Todos admiran a los audaces e intrépidos, pero nadie respeta y admira a un cobarde.

Una breve comparación psicológica entre la audacia y la vacilación
La audacia y la vacilación son dos reacciones psicológicas diferentes de las partes involucradas. La indecisión hará que tu camino se llene de obstáculos, la audacia te despejará el camino. Una vez que entiendas esto, encontrarás necesario vencer tu timidez innata y entrenarte en audacia, decisión y coraje. La siguiente es una descripción de los efectos psicológicos significativos de los dos:

Cuanto más audaz sea la mentira, mejor. Todos tenemos debilidades, y aunque siempre nos esforzamos, nunca podemos alcanzar la perfección, pero las acciones audaces hacen maravillas para ocultar nuestras insuficiencias. Los estafadores saben que cuanto más audaz es la mentira, más convincente es, y cuanto más llamativa es la historia, más creíble es. La audacia distrae un poco a las partes de la incoherencia y los numerosos agujeros en ella. Al hacer trampa o negociar, se sorprenderá de que puede salirse con la suya diciendo tonterías.
Leo siempre gira en torno a metas vacilantes. Las personas tienen un sexto sentido y pueden observar las debilidades de los demás. Si muestra disposición a comprometerse, ceder y retroceder en el primer contacto, su desempeño alentará al Leo a hablar, incluso si no está necesariamente sediento de sangre. Porque todo contacto se basa en la percepción, una vez que te ven como alguien a la defensiva,

dispuesto a negociar y fácil de cumplir, entonces esperas a que otros te entierren sin piedad.

Tu audacia inspira miedo en tus oponentes, y su miedo aumenta tu autoridad. Actuar con audacia te hará lucir más grande y poderoso. Si la acción es repentina, despertará miedo en el oponente. Cuando amenaza a alguien con un movimiento audaz, gana ventaja: con cada contacto posterior, la otra parte estará a la defensiva, aterrorizada por su ataque.

La tibieza y la tibieza son acciones que cavan sus propias tumbas. Si no actúas con confianza, te creas obstáculos, cuando surgen problemas, te confundes, buscas opciones que no existen y te llevan a más problemas. Para escapar de la vista del cazador, el tímido conejo siempre entraba en pánico y se metía en la trampa que le habían preparado.

La vacilación creará distancia, tienes que eliminarla con valentía. Cuando piensas, también le das a los demás espacio para pensar, tu timidez afectará el avance y el retroceso de los demás, y las dudas surgirán de todas las direcciones. El comportamiento audaz puede compensar tales lagunas, y los movimientos rápidos y poderosos obligarán a los demás a no tener lugar para la duda. Recuerda: en tu acto de seducir a otros, la vacilación es absolutamente fatal. Hará que tu víctima sea consciente de tus intenciones. Solo los ataques audaces pueden seducir con éxito. No le des tiempo a la otra parte para pensar con cuidado.

Actuar con valentía te diferenciará de la multitud. Ser audaz te hace destacar y parecer mejor de lo que realmente eres. El cobarde calla, el atrevido es el centro de atención, y la atención atrae el poder. No podemos quitar los ojos de los atrevidos, y no podemos esperar a ver qué sigue para ellos.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En 1533, Vasily III, Gran Duque de Moscú, quien completó la gran causa de la unificación rusa, anunció a su hijo Iván IV de 3 años como heredero en su lecho de muerte y nombró a su esposa Helena como regente antes de que su hijo fuera adulto. y podría gobernar el país de forma independiente. A lo largo de los años, el Gran Duque de Moscú ha extendido su poder sobre el de los boyardos. En ese momento, Vasily estaba muerto, y su heredero tenía solo 3 años. La joven Helena era regente, y la familia Boyardo estaba secretamente feliz por eso. Seguramente revertirían el declive, recuperarían el poder y avergonzarían a la familia real.

Secretamente consciente del peligro que representaban los boyardos, Helena recurrió a su amigo de mayor confianza, el príncipe Ivan Oblonsky, en busca de ayuda para gobernar el país. Helena fue envenenada hasta la muerte por la familia Boyar después de 5 años de regencia. Ahora el príncipe Suyski de la familia Boyar controla el gobierno. Envió al príncipe Oblonsky a prisión y lo persiguió hasta la muerte.

Este año, Iván, de 8 años, quedó huérfano y fue ignorado. La familia Boyar no permite que otros muestren preocupación o calidez por Iván, de lo contrario, serán castigados por ellos. Como resultado, Iván, un huérfano en harapos, tuvo que morir de hambre y, a menudo, evitar a los miembros de la familia Suysky, quienes abusaban de él cada vez que lo veían. A veces lo traían de regreso, lo vestían con túnicas reales, le daban un cetro, lo ponían en el trono, se burlaban de él, lo insultaban de esa manera y luego lo silbaban. Una noche, los miembros de la familia Suyski persiguieron al arzobispo de la iglesia rusa en el palacio, y el arzobispo huyó a la habitación de Iván. Iván vio con horror cómo la familia Suysky irrumpía. Pronunciaron palabras groseras y golpearon al arzobispo sin piedad.

La historia de He Shang

He Shang y su esposa, esta pobre pareja vive en una sencilla casa de paja en el pueblo de Shishan. Durante siete años, su esposo ha estado estudiando mucho en una habitación destartalada y nunca ha salido de casa. Un día, mi esposa lloró y dijo: "Mira cómo es nuestra familia. Has leído tantos libros. ¿De qué sirve? Pasé mi juventud lavando y cosiendo para otros. No tengo una segunda capa. Puedes cambia tu lavado; no he tenido un grano en tres días, tengo frío y hambre, y no puedo soportarlo más ".

Al escuchar esto, He Shang dejó su libro y salió sin decir una palabra. Caminando hacia el centro de la ciudad, detuvo a un señor y le preguntó: “Hola amigo, ¿quién es el hombre más rico de este pueblo?” Su casa es resplandeciente y resplandeciente, con puertas dentro de puertas, un total de 12 puertas, justo ahí.” Después de que He Shang escuchó esto, corrió hacia el lugar señalado. Después de cruzar la puerta y entrar por la puerta de la sala de estar, le dijo en voz alta al anfitrión: "Necesito 10,000 yuanes para invertir en mi negocio y espero que pueda apoyarme". el dinero?" "Enviado al mercado Ansong, dáselo a un mayorista". "Está bien, encontraré al Sr. Jin, el mayorista más grande en el mercado Ansong, y puedes obtener dinero de él". , señor." Después de que He Shang se fue. Los invitados en la habitación le preguntaron al hombre rico por qué le dio tanto dinero a este extraño desconocido que parecía un mendigo. El hombre rico dijo: "Está vestido con harapos, pero habla claramente y no tiene complejo de inferioridad. No es como los que piden dinero prestado pero se niegan a pagar sus deudas. Tal persona tiene mucha confianza en hacer negocios. Y por su intrepidez ojos y voz alta, se puede determinar que es una persona fenomenal en la que puedo confiar. Conozco bien el dinero y la gente, y no podría estar más feliz de ayudar a un hombre tan grande a hacer un gran negocio".

——"Secretos del palacio coreano", Ha Taehyung, 1983

Ivan tenía un amigo en el palacio llamado Volentesov, quien lo consoló y le dio consejos. Pero un día, cuando Volentsov estaba hablando con el arzobispo recién nombrado en el restaurante, la familia Suyski lo golpeó brutalmente, también rasgaron la túnica del arzobispo, lo pisotearon e insultaron. Pronto expulsaron a Volentesov de Moscú. Con respecto a todo lo que pasó, Iván solo pudo guardar silencio. A los ojos de

la familia Boyar, el heredero se había vuelto loco de miedo e Iván se había convertido en un idiota dócil. Ahora podían ignorarlo o incluso dejarlo ir.

En la noche del 29 de diciembre de 1543, Iván, que solo tenía 13 años, invitó al Príncipe Suysky a su habitación. Cuando llegó el príncipe, la sala ya estaba llena de guardias de la corte. El joven Iván señaló a Suysky, ordenó a los guardias que lo arrestaran y luego lo ejecutó, arrojando su cuerpo a los perros salvajes en la alcantarilla del palacio. En los años siguientes, Iván arrestó a los aliados del Príncipe Suysky y los exilió a todos. El ataque repentino y audaz de Ivan tomó a la familia Suyski por sorpresa y los tomó con la guardia baja. Boyar ahora estaba aterrorizado por el joven maestro apodado "Iván el Terrible". Iván planeó y esperó 5 años antes de embarcarse en la rápida ejecución de este audaz plan, despejando el camino y asegurando su poder en las próximas décadas.

interpretar

El mundo está lleno de personas que te desprecian y temen tus ambiciones, mientras protegen su poder cada vez más reducido. Tienes que establecer autoridad y exigir respeto. Pero una vez que se den cuenta de que te estás volviendo más audaz, tomarán medidas contra ti, que es donde estaba Iván. Por lo tanto, bajó su postura, no mostró ambición o insatisfacción, y esperó pacientemente a que llegara la oportunidad. Se gana a los guardias de la corte que odian a la familia Suyski, y una vez que aceptan el plan de Iván, atacará tan rápido como una serpiente, impidiendo que el Príncipe Suyski tenga alguna posibilidad de sobrevivir.

niño pequeño con ortigas

Un niño pequeño fue picado por una ortiga mientras jugaba en la hierba. Corrió a casa y le dijo a su madre que solo había tocado esta mala hierba y que la ortiga lo había picado. La madre dijo: "Mi querida niña, te pica solo porque la tocas. La próxima vez que veas una ortiga, agárrala con fuerza y sácala para que no te haga daño. "Cuando hagas algo, actúa con valentía.

- "Fábulas de Esopo", siglo VI a.C.

Si en realidad tratas de negociar con este tipo de personas, crearás oportunidades para ellos, los pequeños compromisos se convertirán en el punto de apoyo que anhelan y eventualmente te harán pedazos. **Lo que debe hacer es: sin discusión ni advertencia, haga un movimiento repentino y audaz para desarraigar y nivelar su punto de apoyo, estableciendo así su autoridad.** No solo disuades a los que dudan y te desprecian, sino que también te ganas la confianza de la mayoría de las personas, que admiran y admiran tu coraje para actuar con valentía.

Caso clásico 2

En 1514, a la edad de 22 años, Aretino trabajaba como ayudante de cocina en una familia romana adinerada. Pero su ambición es convertirse en un gran escritor y hacer

que el mundo se sienta orgulloso de su nombre, pero ¿cómo puede un humilde sirviente realizar un sueño tan grande?

En el mismo año, el Papa León X recibió a los emisarios enviados por el Rey de Portugal y recibió muchos obsequios, entre los cuales el que más le agradó fue un elefante. Al Papa le gustó el elefante, que era la primera vez que se veía un elefante en Roma desde los días del Imperio. Recompensó al elefante con muchos regalos y lo cuidó muy bien. A pesar del cuidado amoroso y afectuoso del Papa, el elefante, llamado Hano, estaba enfermo y agonizante. El Papa llamó a los médicos para que le administraran medicamentos, pero no funcionó y el elefante finalmente murió. El Papa estaba muy triste y para consolarse le pidió al gran pintor Rafael que dibujara un cuadro a tamaño real para Hano, lo pusiera en la tumba del elefante y escribió la inscripción: "Harno fue tomado por la naturaleza, Rafi lo restauro". con el arte".

En los días siguientes circuló en Roma un folleto del "Testamento de Hano el Elefante", que trajo gran alegría a todos. Dice en parte: "Dejo mi rodilla al heredero, el cardenal Santa Croce, para que siga mi ejemplo en la postración; La renta de Jesús ballenero; dejo mi oído al heredero, el cardenal Medici, para que pueda escuchar a todos; y al lascivo cardenal Gracie, le dejo mi gigantesco órgano sexual".

Este panfleto sin nombre apunta a las debilidades más famosas de los grandes hombres, y ridiculiza a los grandes hombres de Roma uno por uno, sin pasar por alto a ninguno, incluso el venerable Papa está en la lista. El folleto termina con una rima: "Si Aretino es tu amigo, ¡cuidado! Porque es el peor enemigo, puede destruir al venerable Papa solo con palabras, por lo que Dios guarda contra su lengua, para proteger a todos".

como ganar en el amor

Tengo la sensación de que ustedes (los hombres) siempre serán tímidos y tímidos con respecto a las mujeres con las que (los hombres) sueñan e impresionan. Este método es más útil para aquellas mujeres de la pequeña burguesía, debes usar otras armas para capturar el corazón de las mujeres que han visto el mundo. Me gustaría expresar mi humilde opinión en nombre de las mujeres: a cualquier mujer le gusta que la traten un poco sinvergüenza, y las que son demasiado consideradas no son bien recibidas por las mujeres.

Cuanto más tímidos se sienten los hombres hacia nosotros, más nos avergonzamos para alentarlos a seguir adelante; cuanto más respetamos nuestro desafío, más respeto exigimos. Me encantaría decirles a los hombres que no supongan que somos tan santos, ustedes los hombres están presionando a las mujeres para que sean castas. Las mujeres nos esforzamos mucho en ocultar el hecho de que queremos ser amadas todo el tiempo. A una mujer solo le gusta dar a luz bajo violencia o sorpresa, convéncela sin menospreciarla, entonces sus respuestas seguramente te satisfarán y tus acciones audaces harán que el amor sea fácil de entender para ti. La Rochefoucauld advirtió una vez a los hombres: "Un hombre razonable debe actuar como un loco cuando se enamora, pero no debe actuar como un idiota".

— Nina Deloncloss

interpretar

Aretino, que nació en la pobreza y en una posición humilde, se hizo famoso por su "literatura" que hacía reír a carcajadas al Papa con sus brevísimos folletos. El pueblo de Roma e incluso el Papa querían conocer a este audaz joven. Finalmente, el Papa lo descubrió y, en lugar de castigarlo, lo hizo servir en la corte. En los años siguientes, rápidamente se hizo conocido como el "Asesino de príncipes y nobles", y su estilo punzante le ganó el respeto y el miedo de los grandes hombres.

La estrategia de Aretino era simple: **si eras pequeño y desconocido, busca un gigante para atacar. Cuanto más grandes sean tus objetivos, más atención recibirás, más audaz será tu ofensiva, más te elevarás por encima de la multitud y más admiración ganarás.** La sociedad está llena de personas audaces que carecen de agallas. Hay un gran poder en decir lo que piensa el público, expresando los mismos sentimientos que siente el público. El mundo aprecia a los que dan envidia a los demás, y también respeta a los que son derrotados con gloria y poder.

puntos de poder

La mayoría de las personas se comportan cobardemente, siempre con la esperanza de evitar la tensión y el conflicto y ser amados y respetados por todos, o siempre pensando con audacia pero rara vez los implementan. Podemos fingir nuestra timidez, diciendo que nos preocupamos por la otra persona y que no queremos lastimar ni ofender. De hecho, es todo lo contrario, se trata realmente de preocuparse por cómo nos perciben nosotros y los demás. La audacia, por otro lado, es extrovertida y generalmente hace que las personas se sientan más cómodas porque no estamos constantemente cuidando de nosotros mismos, por lo que no parecemos tan reprimidos.

La belleza de ser seducidos es que nos sentimos atraídos, temporalmente desconectados de nosotros mismos y de las dudas que normalmente impregnan nuestras vidas. Una vez que el seductor duda, su encanto se desmorona. Porque entonces seremos conscientes de su tentación deliberada y de lo que realmente piensan. Dirigir audazmente su atención hacia el exterior mientras conserva la ilusión necesaria no causará vergüenza ni incomodidad. Admiramos a las personas audaces y nos encanta estar cerca de ellas, su confianza nos afecta y nos da una fuerza que nos saca de nuestros espacios internos encerrados en nosotros mismos.

Pocos son naturalmente audaces. Napoleón también desarrolló gradualmente el hábito de la audacia, sabiendo que ser audaz en el campo de batalla era una cuestión de vida o muerte. Napoleón en la sociedad era torpe y tímido, pero poco a poco lo superó y se volvió audaz en todos los aspectos, porque se dio cuenta y vio el poder de la audacia que puede hacer que un hombre de su estatura sea alto y bajo, alto y erguido.

"Iván el Terrible" también aprecia el encanto de la audacia. Impulsado por la audacia, un niño débil se convierte en un joven fuerte y establece la autoridad. Tienes que practicar y desarrollar agallas y te vendrá bien. La mejor ocasión para desarrollar audacia es el agudo proceso de negociación. Especialmente las negociaciones en las que se le pidió que hiciera una oferta, ¿cuántas veces nos degradamos porque pedimos demasiado bajo? Cuando Colón le propuso a la familia real española que lo apoyara para ir a América, hizo una audaz petición: se autodenominó "Mariscal de la Mar". La familia real estuvo de acuerdo. El precio que ofrece es la ficha que obtiene, y pide cortesía y la obtiene.

Hay que saber que la valentía y la timidez no nacen, se adquieren. Si eres tímido, por favor arranca la timidez de tu corazón. No es necesario que seas tímido, porque las consecuencias esperadas de tus acciones son exageradas por tu personalidad tímida, que no está en consonancia con la realidad, y tu valor se devalúa por ti mismo. **Recuerda: los problemas causados por la audacia se pueden encubrir e incluso remediar con acciones audaces más poderosas; además, las consecuencias de la timidez son mucho más graves que las consecuencias de la audacia.**

Imágenes: león y liebre

No hay obstáculo en el camino del león, se mueve demasiado rápido y con demasiada fuerza. La liebre cobarde hizo todo lo posible para evitar el peligro, pero cuando se retiró a toda prisa, cayó en una trampa y cayó imparcialmente en la gran boca del enemigo.

Afirmación autorizada:

Creo que es mejor actuar con audacia que ser demasiado cauteloso. La suerte es una mujer, y si quieres dominarla, debes conquistarla con acciones audaces, todos la hemos visto conquistada por los audaces, no por los prudentes. Así, como una mujer, la Fortuna es amiga del joven, porque el joven no es cauteloso sino audaz, y la gobierna con audacia sin ley.

— Maquiavelo

como invertir

La audacia no es de ninguna manera la única estrategia para todas las acciones. La audacia es una herramienta selectiva que debe usarse en el momento adecuado. Debe pensar en el futuro y hacer que los movimientos audaces sean el factor decisivo que lo llevará al éxito. En otras palabras, dado que la audacia es una respuesta aprendida, también debe controlarla y prohibir su uso aleatorio. Toda una vida de atrevimiento es tediosa, comete errores fatales y te harás muchos enemigos. Los que no pueden controlarse y son audaces e imprudentes lo han probado.

Laura Montez triunfó con audacia y logró seducir al rey de Baviera. Pero también fue su incapacidad para manejarse a sí misma y permitirse siempre ser audaz e imprudente lo

que la llevó a la ruina. Tenga cuidado de no cruzar la frontera de la osadía y entrar en el mundo de la locura. "Iván el Terrible" también corrió la misma suerte. Las acciones audaces lo hicieron exitoso, pero una vida de audacia lo convirtió en una vida de violencia, enfermedad y crueldad durante toda su vida. Ha perdido por completo la capacidad de discernir cuándo actuar con audacia y cuándo ser cauteloso.

La timidez no tiene cabida en el reino del poder. Pero si finges ser tímido, te beneficiarás generosamente. Ahora, por supuesto, ya no era la cobardía en sí, sino el arma de ataque. Atraes tímidamente a las personas y luego las atacas con audacia.

Ley del poder 29

Piense holísticamente, planee hasta el final

Planifique todo el camino hasta el final

El resultado es lo que buscamos y es lo más importante. Tu plan debe tener un principio y un final, y debes pensar en el final a su alrededor.

Consideras todos los posibles resultados, obstáculos y giros y vueltas del destino de tu jefe de ignorar tus esfuerzos y dar crédito a otra persona.

Desde la planificación hasta el final, no solo no dejarás que la situación dicte, sino que también sabrás cuándo detenerte. Solo pensando más a largo plazo podemos dominar nuestro destino y decidir el futuro.

contra la ley

Caso clásico

En 1510, un barco zarpó de Hispaniola a Venezuela para rescatar una colonia española sitiada. Después de salir del puerto, el polizón, el noble español Balboa, salió de la cabina de almacenamiento. Balboa ha estado fascinado desde que Colón regresó a España, trayendo historias del reino de oro. Desde un principio se propuso ser el primero en descubrir El Dorado, porque se consideraba audaz y dedicado, y tenía talento de aventurero. Ahora, está muy endeudado y sus acreedores lo presionan. En este momento, el contrabando no solo puede evadir deudas sino también realizar ideales, por lo que subió a la cabina y partió con el barco.

Desgraciadamente, Enciso, el dueño del barco, era jurista y se molestó tanto al enterarse de los contrabandistas que mandó poner a Balboa en la primera isla que llegaran. Pero antes de que encuentren la primera isla, Enciso se entera de que la

colonia que vino a rescatar ha caído. Balboa ve la oportunidad de incitar a la tripulación con rumores de El Dorado. La emocionada tripulación convenció a Enciso de que perdonara a Balboa, y desembarcaron en Panamá y establecieron allí una colonia, a la que llamaron Darién.

El primer gobernador de Darién fue Enciso, pero Balboa no permitiría que nadie más se adelantara a él. También instó a la tripulación a oponerse a Enciso y dejar que todos lo eligieran como gobernador. Al ver que su vida corría peligro, Enciso huyó de regreso a España. Unos meses más tarde, España envió un representante para ocupar el cargo de gobernador, pero se opuso y fue expulsado. En el camino de regreso a España, el representante cayó al agua y murió, pero España creía que Balboa había asesinado al gobernador. Balboa se ha convertido en un criminal, sus esperanzas de fama y fortuna se hacen añicos y parece imposible que sea reconocido por el Rey de España. Balboa recordó que los indios de Panamá le dijeron una vez que había un mar al otro lado del cañón en América Central, y que mientras viajabas hacia el sur por la costa oeste, llegabas al legendario El Dorado. Balboa sabía que esta era su rara oportunidad de convertirse en el primer europeo en sumergir sus pies en nuevos océanos. Si realizaba esta hazaña en nombre de España, tendría la gratitud del Rey y un indulto, por lo que tenía que actuar antes de que el gobierno español viniera a arrestarlo.

En 1513, Balboa partió con soldados 190. En el camino a través del cañón, el ambiente hostil se cobró muchas vidas y solo sobrevivieron soldados 60 al final. Después de muchas penurias, Balboa se convirtió en el primer europeo en ver el Océano Pacífico. Unos días después, se adentró en el mar con la armadura completa, portó la bandera y declaró la soberanía del mar, la tierra y las islas al Rey de España. Los residentes indios aquí lo recibieron con oro, joyas y otros objetos de valor que nunca antes había visto. Cuando preguntó de dónde procedían estos tesoros, el indio señaló el Imperio Inca en el sur, pero en Balboa quedaban pocos soldados, tenía que regresar primero, enviar joyas y oro a España como un gesto de amistad. y pidió una asistencia con un equipo más grande.

La noticia del audaz cruce del cañón por parte de Balboa y el descubrimiento del océano al oeste llega a España, donde el ex criminal se ha convertido en un héroe inmortal. Fue proclamado gobernador del nuevo territorio. Sin embargo, antes de que el rey recibiera el informe de su descubrimiento, había enviado 12 barcos, encabezados por Dávila, para arrestarlo y prepararlo para acusarlo de delitos como asesinato y ocupación colonial. Cuando Dávila llegó a Panamá, descubrió que Balboa había sido indultado y que compartiría el reinado con el ex criminal. Balboa se sentía muy incómodo, Oro, El Dorado era su sueño y su único anhelo. Por estos, casi muere, y era

insoportable pedirle que compartiera la riqueza y la gloria con los recién llegados. También encontró a Dávila celoso, mezquino e insatisfecho con la situación actual. Entonces Balboa propuso conducir un gran ejército a través del bosque con materiales y herramientas para la construcción naval. Una vez en el Pacífico, construiría una flota para conquistar el Imperio Inca. Para su sorpresa, Dávila accedió de inmediato. La segunda vez a través de la selva, cientos de soldados murieron y sus vigas se pudrieron bajo la lluvia tropical. Como de costumbre, Balboa no retrocedió y parecía que ningún poder en el mundo podría interponerse en el camino de sus sueños. Al llegar al Pacífico, se encuentra rodeado de muy pocos y demasiado débiles para lanzar una agresión, y se ve obligado a regresar.

En este punto, Dávila invita a Balboa a regresar a la frontera colonial para discutir un nuevo plan. Aquí Balboa se encontró con Pizarro que lo había acompañado en su primer cruce del cañón, pero no sabía que era una trampa. Pizarro lo rodeó de tropas y entregó su arresto a Dávila, quien lo acusó de traición. Días después, Balboa fue decapitado. Unos años más tarde, Pizarro llegó al Perú (Imperio Inca) y las hazañas de Balboa fueron cayendo en el olvido.

interpretar

La mayoría de las personas se rigen por sus emociones, sus espíritus, no por sus mentes. Planean vagamente y revisan tan pronto como encuentran obstáculos. La planificación improvisada te traerá nuevas crisis, y nunca podrá reemplazar los pasos en los que has pensado de antemano, ni puede permitirte pensar y planificar hasta el final.

Balboa sueña con gloria y riquezas, pero solo tiene un vago plan que implementar. Su gran hazaña de descubrir el Pacífico ha quedado en el olvido porque cometió el crimen más imperdonable en el mundo del poder: caminar parte del camino, dejando la oportunidad a otros de compartir los resultados. Aquellos que realmente entienden las leyes del poder verán con prudencia los peligros que se avecinan, detectando al tipo que se ha estado escondiendo por un pedazo del pastel y al buitre que no puede escapar de la palabra "oro". Se suponía que Balboa mantendría en secreto el Imperio Inca hasta que lo conquistara. Solo de esta manera se pueden proteger su riqueza y su cabeza. Una vez que Dávila llegue a la escena, matará o encarcelará a Balboa, y al mismo tiempo controlará el ejército. Balboa solo se preocupa por el presente, actúa con sangre, no piensa en el largo plazo y no piensa en el futuro. No hay lugar en la historia para un hombre que tiene el sueño más grande del mundo, mientras permite que otros

cosechen los beneficios y la gloria. No pierda la cabeza por un sueño vago con un final abierto, recuerde: piénselo bien, planee hasta la meta.

Un día, los nobles acompañaron al rey a dar un paseo. Al costado del camino, un sufí que viajó por todo el mundo gritaba: "¿Quién cambiará cien dinares por mi consejo?" El rey se detuvo y preguntó: "Monje asceta, ¿qué consejo vale cien dinares?" Dar Dame el dinero y te lo diré", respondió el faquir. El rey había pagado y esperaba un consejo inusual. El asceta dijo: "Mi consejo es, a menos que lo hayas pensado bien y considerado las consecuencias, no empieces algo en blanco". El rey dijo: "No tienes motivos para reír. Debemos pensar bien antes de actuar, pero siempre olvidamos cuán graves son las consecuencias. Aprecio su consejo". El rey decidió recordar este consejo y ordenó que se escribiera en oro Escrito en las paredes del palacio e incluso en planchas de plata.

En poco tiempo, un rebelde estaba conspirando para matar al rey. Sobornó al médico para que le permitiera inyectar veneno en el brazo del rey y prometió nombrarlo primer ministro después. Un día, el médico imperial estaba sangrando al rey, y debajo había un plato de plata para recoger la sangre. De repente, el médico imperial vio el consejo en el plato y se dio cuenta de que si asesinaba al rey, eventualmente lo matarían, por lo que no podía hacerlo. El rey vio que el médico temblaba por todas partes y le preguntó por qué. El médico imperial contó toda la historia y los conspiradores fueron arrestados de inmediato. El rey convocó a las personas que estaban presentes cuando el asceta daba consejos y les preguntó con una sonrisa: "¿Todavía se ríen del asceta?"

— Caravana, Idris Shah, 1968

Aplicar las reglas

Caso clásico

En 1863, Bismarck, el primer ministro de Prusia, observó la distribución del poder en Europa y descubrió que las principales potencias eran solo Gran Bretaña, Francia y Austria. Prusia misma es una ciudad-estado bajo la laxa Confederación Alemana, y Austria tiene el poder dominante de esta federación, que mantiene el estado débil de las ciudades-estado alemanas, permitiendo que cada una se divida pero obedezca. Bismarck creía que Prusia podía tener una misión mayor y no podía quedarse ahí.

Así que Bismarck inició silenciosamente la gran causa de la unificación. Primero declaró la guerra a la debilitada Dinamarca para recuperar Holstein, que pertenecía a Prusia. Sabía que si Prusia actuaba de forma independiente, causaría malestar en Francia y Gran Bretaña, por lo que trajo a Austria, declarando que era por el bien común que se recuperaran Schleswig y Holstein. En unos pocos meses, la batalla se resolvió y Bismarck reclamó las tierras recién conquistadas para Prusia. Austria estaba furiosa, pero al final se comprometieron: primero acordaron devolver Schleswig a Prusia y un año después les vendieron Holstein. El mundo comenzó a presenciar el declive gradual de Austria y el rápido ascenso de Prusia.

El siguiente movimiento de Bismarck fue el más audaz hasta el momento. En 1866 persuadió al rey Guillermo de Prusia para que se retirara de la Confederación Alemana, lo que equivalía a declarar la guerra a Austria. La reina de Prusia, el príncipe heredero y otros príncipes alemanes se opusieron firmemente. Pero Bismarck no tuvo miedo, lanzó con éxito la guerra y llevó al ejército prusiano de élite a la victoria en la breve

"Guerra de las Siete Semanas". El rey y los generales prusianos querían marchar sobre Viena y tomar la mayor cantidad posible de tierras austriacas, pero Bismarck lo detuvo. Finalmente, firmó un tratado de paz con Austria, otorgando a Prusia y otras ciudades-estado alemanas plena autonomía. Bismarck, sin ayuda de nadie, empujó a Prusia a la posición dominante de Alemania y se convirtió en el líder de la recién formada Liga del Norte de Alemania.

Francia y Gran Bretaña comenzaron a comparar a Bismarck con Attila Khan, el líder de los hunos, temiendo que tramara toda Europa, temiendo que una vez que comenzara el camino de la conquista, no sabría dónde terminaría. De hecho, 3 años después, Bismarck inició la guerra contra Francia. Primero, aparentemente estuvo de acuerdo con la anexión de Bélgica por parte de Francia, pero cambió de opinión en el último momento y jugó al gato y al ratón. Bismarck molestó al emperador francés Napoleón III mientras incitaba al rey contra Francia. En 1870, naturalmente, estalló la guerra entre los dos países. La Confederación Alemana recién creada se unió con entusiasmo a la guerra contra Francia, y la maquinaria de guerra prusiana y sus aliados destruyeron el ejército francés en unos pocos meses. Dado que Bismarck se oponía a tomar cualquier tierra en Francia, los generales lo persuadieron para que incorporara a Alsacia-Lorena en la confederación.

Muy pocas personas piensan, sienten y se dan cuenta más allá del momento presente.

— Clausewitz

Hay dos ranas que viven en un estanque. Con la llegada de las altas temperaturas en verano, el agua del estanque disminuye gradualmente y se seca. Desesperadas, las dos ranas tuvieron que abandonar el estanque para encontrar juntas su próximo hogar. En el camino se encontraron con un pozo profundo que contenía mucha agua. Una rana lo vio y le dijo a su compañero: "Hagamos de este nuestro nuevo hogar. Nos proporcionará protección y alimento". El otro respondió con cautela: "Si el agua del pozo no es tan buena como pensamos, ¿cómo podemos salir de un pozo tan profundo?" Considere las consecuencias antes de actuar. Pensar dos veces.

--"Fábulas de Esopo"

Concéntrate en el final, sea o no lo que imaginaste o consideraste. No es raro que los dioses dejen que el hombre tenga un breve atisbo de felicidad y luego lo destruyan en un desvío.

-Historia de Herodoto, siglo V a.C.

Toda Europa está ahora especialmente aterrorizada por el monstruo prusiano liderado por el "Canciller de Hierro" Bismarck. De hecho, Bismarck estableció el Imperio Alemán un año más tarde, con el Rey de Prusia como Emperador recién coronado y Bismarck como Príncipe. Pero luego sucedió algo extraño: Bismarck ya no inició ninguna guerra. Y en un momento en que otras potencias estaban acaparando colonias en otros continentes, prohibió estrictamente a Alemania unirse a la carrera colonial. Porque ya no quería pelear por el territorio de Alemania, solo quería más garantías, después de

eso, dedicó su vida a mantener la paz en Europa y evitar que la guerra se repitiera. Todos pensaron que era demasiado tarde para ser un héroe y su ambición, y no lo entendieron: este era el último paso en su plan original.

interpretar

¿Por qué la mayoría de la gente no sabe cuándo dejar de atacar? La razón es simple: carecen de una idea concreta del objetivo. Una vez que ganan, se vuelven agresivos. Apuntar a una meta y apegarse a ella, aprender a detenerse en el momento adecuado, parece ir en contra de la naturaleza humana, pero para mantener el poder, "saber qué detener" es lo más crítico. **En la victoria, sólo saber avanzar a ciegas está condenado al abismo de la decadencia.** La única solución es planificar el resultado final. Como los dioses del Olimpo, hay que ver a través de las nubes, ver el desenlace final de todo, y así prever claramente el futuro.

Desde el comienzo de su carrera política, Bismarck insistió en este objetivo: la creación de una Alemania independiente dirigida por Prusia. Lanzó la guerra contra Dinamarca no para expandir el territorio, sino para estimular el nacionalismo en Prusia y así unificar el país. Instiga la guerra contra Austria solo para obtener la independencia de Prusia (razón por la cual se niega a tomar territorio austriaco). Provocó la guerra contra Francia solo para unir a los países alemanes bajo el objetivo de hacer frente al enemigo común, sentando así una base sólida para la unificación de Alemania.

Una vez logrado el objetivo, Bismarck se detuvo, la victoria no se le subió a la cabeza, ni la lujuria domó su corazón. Sostuvo las riendas con fuerza y le prohibió al caballo que lo soltara. Cada vez que los demás pedían otra pelea, los retiraba. Nada puede estropear su creación perfecta, y ciertamente no permitir que el falso subidón impulse a quienes lo rodean más allá de su perfecto final cuidadosamente planeado.

> La experiencia ha demostrado que una persona que puede prever la acción a realizar muy pronto puede actuar rápidamente cuando llega el momento de la ejecución.
>
> ——Cardenal Richelieu de Francia (1585-1642)

Puntos clave de los derechos

Los antiguos griegos creían que los dioses podían ver el futuro, sabían lo que iba a suceder en el futuro y podían ver claramente incluso los detalles intrincados. **Los dioses pueden ver el futuro, planificar con varios pasos de anticipación e incluso resistir el destino, decidiendo y controlando así su propio futuro. Los mortales, por otro lado, son víctimas del destino, obsesionados con el presente, viendo solo el peligro inmediato.** Entonces, aquellos de nosotros que pensamos en el futuro y

esperamos pacientemente a que nuestros planes se hagan realidad, tenemos poderes divinos.

La mayoría de las personas están tan deslumbradas por el presente que no pueden prever el futuro. Necesitamos superar la tendencia humana a reaccionar de inmediato a lo que está sucediendo frente a nosotros, y entrenarnos para dar un paso atrás e imaginar que algo grande e invisible está tomando forma lentamente. La mayoría de las personas creen que pueden percibir el futuro, planificar con anticipación y pensar en el futuro, por lo general, estas personas se engañan a sí mismas. De hecho, simplemente sucumbieron a sus deseos y se obsesionaron con el futuro que querían. Sus planes son a menudo vagos, basados en la imaginación más que en la realidad. Pueden creer que están pensando hasta el final, pero en realidad solo están preocupados por los finales felices, engañándose a sí mismos con un deseo ardiente.

En 415 aC, los atenienses atacaron Sicilia porque creían que a través de expediciones podrían traer riqueza y poder y sacar una conclusión exitosa a la Guerra del Peloponeso de 16 años. No imaginaban los peligros de invadir un país tan alejado del continente, ni que los sicilianos lucharían hasta el final, ni que todos sus enemigos se unirían contra ellos. La guerra se libró en varios frentes simultáneamente y el ejército ateniense se dispersó y se debilitó. La historia demuestra que la expedición ateniense a Sicilia fue un desastre absoluto y condujo a la caída instantánea de una de las civilizaciones más grandes de la historia. Los atenienses no vieron el desastre que se avecinaba en la distancia, y dejaron que el capricho, no la decisión de la cabeza, los condujera a la tierra del desastre.

Se podrían evitar muchos errores si se pudiera ver cómo toma forma el peligro que se cierne en la distancia. Por lo tanto, **la esencia del poder no son las acciones que tomas, sino las acciones imprudentes y estúpidas que no tomas, y las detienes antes de meterte en problemas.** Piensa bien antes de actuar y no dejes que planes vagos te lleven a problemas. Piense con claridad, ¿la implementación del plan causará resultados inesperados? ¿Habrá nuevos enemigos? ¿Tus logros serán utilizados por otros? ¿Los finales infelices son más comunes que los finales felices? Estos tienen que ser pensados con claridad, y no pensar sólo en el final feliz.

En 1848, las elecciones francesas resultaron ser una contienda entre dos hombres: Thiers, que representaba el orden, y el general Cavaignac, un demagogo de masas de la derecha. Cuando Thiers se dio cuenta de que no tenía posibilidades de ganar, intentó todo para encontrar una solución al problema, y finalmente pensó en armar un escándalo por Louis Bonaparte. Es sobrino nieto del general Napoleón y miembro del parlamento de bajo rango.Además, aunque Bonaparte parece un poco imbécil, puede

ser elegido por el deseo de la gente de un gobernante fuerte solo por su apellido. Thiers decidió usarlo como un títere y finalmente lo derribó. El proyecto comenzó con mucho éxito y Bonaparte ganó por un amplio margen. Surge un nuevo problema, este "imbécil" es un tipo ambicioso. Tres años después, Bonaparte disolvió el Congreso, se autoproclamó emperador y siguió gobernando Francia durante 18 años.

Los resultados triunfan sobre todo, y el resultado de las acciones determina quién obtiene la gloria, el dinero y las recompensas. Tus objetivos deben ser muy claros y siempre en tu mente. Esté atento a los buitres que vuelan en círculos por encima. Tienes que anticiparte a todas las crisis posibles, a todo tipo de problemas que puedan tentarte a trastornar el diseño. Bismarck es el mejor ejemplo de superación de los peligros anteriores, porque planeó hasta el final, pudo enfrentar cada crisis con sentido de la proporción y nunca dejar que otros le robaran la gloria. Una vez que logra su objetivo, se retira a su caparazón como una tortuga, y el autocontrol como este es realmente como los dioses que ven el futuro.

Si puede ver algunos pasos por delante, planificar sus movimientos y trabajar hasta el final, no se verá tentado por la emoción o los antojos improvisados. Su claridad eliminará la ansiedad y la vaguedad, que son las principales razones por las que muchas personas se quedan cortas. Has predicho el resultado y no permitirás que nada se descarrile.

Imágenes: Dioses del Monte Olimpo

Por encima de las nubes, los dioses nos observan a todos. Ellos prevén que todos nuestros grandes sueños eventualmente se convertirán en desastres y tragedias. Se ríen de nuestra incapacidad para ver más allá del presente, de que nos engañamos y nos abstenemos de avanzar.

Afirmación autorizada:

Es más fácil no entrar nunca que salir. Nuestras acciones deben ser exactamente lo contrario de las cañas. Tan pronto como la caña emerge del suelo, los largos tallos se elevan hacia arriba, pero luego parecen perder su fuerza y forman varios nudos apretados, lo que demuestra que han perdido su vitalidad original. Debemos hacer lo contrario, empezar con calma, ahorrar energías para afrontar la batalla, y dejar mucha energía para preparar el sprint, para lograr el objetivo de forma brillante. Al principio, lideramos el camino y mantenemos la situación con firmeza, pero luego, a menudo, son los acontecimientos los que nos empujan y nos llevan a galopar hacia adelante.

——Escritor francés Montaigne

como invertir

Su plan debe incluir otras opciones y ser flexible. Si bien esto es un cliché de los estrategas, es 100 por ciento cierto. Si bloquea un plan con demasiada dureza, no podrá lidiar con eventos repentinos. Una vez que haya considerado las posibilidades futuras y haya decidido sus objetivos, debe planificar sus opciones y estar abierto a encontrar nuevos caminos hacia sus objetivos si es necesario.

Pocas personas fracasan debido a una planificación cuidadosa y metas consistentes, la mayoría fracasa debido a planes vagos y una tendencia a cambiar al azar. Realmente no importa cómo reviertas esta ley, porque no es bueno negarse a pensar las cosas y planificar hasta el final. Si puede pensar con claridad y a largo plazo, comprenderá que el futuro es incierto y debe estar abierto al cambio. Solo cuando tienes objetivos claros y tienes una visión a largo plazo, puedes tener la capacidad de adaptarte.

Ley del poder 30

Haz que los logros parezcan fáciles

Haga que sus logros parezcan fáciles

La acción debe parecer natural y sin esfuerzo en su logro.

Debes ocultar todo tu trabajo y esfuerzo, y todos tus ingeniosos trucos.

Cuando actúes, hazlo sin esfuerzo, como si pudieras hacerlo mejor y más. Evite que los demás sepan que está ocupado en el trabajo, lo que creará nuevos problemas.

El secreto del éxito es tu arma mágica para ganar, no se la pases a nadie, o serás víctima de tu arma mágica.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En el siglo XVI, la ceremonia del té japonesa alcanzó su apogeo bajo el desarrollo del maestro de la ceremonia del té Sen Rikyu. Aunque Sen Rikyu no era de origen aristocrático, pudo obtener altos funcionarios y un rico salario en virtud de esto. Se convirtió en el maestro de la ceremonia del té más favorecido por Toyotomi Hideyoshi, y su importante consultor en asuntos estéticos y políticos. El secreto del éxito de Sen Rikyu radica en expresar la naturaleza y ocultar la dedicación y el trabajo duro detrás de ella.

Un día, Rikyu y su hijo fueron a casa de un amigo a tomar el té. Al entrar, su hijo comentó que la puerta de la casa de un amigo era pintoresca, pero se veía extremadamente solitaria. Qian Lixiu respondió: "Parece que fue transportado desde un templo en una montaña distante. Como es tan difícil, debe haber costado mucho". De ser así, Sensitive Rikyu no pudo soportar la afectación y la fuerza mostrada por la otra parte, por lo que tuvo que irse temprano.

Otra noche, cuando Rikyu estaba tomando té en la casa de un amigo, de repente el maestro salió de la casa con una linterna, recogió un limón del árbol en la oscuridad y trajo el limón. Esto fascinó a Sen Rikyu, quien pensó que su amigo había recogido limones fuera de la casa por capricho para agregarle sabor al té. Pero cuando su amigo sirvió el limón con pasteles de arroz de Osaka, de repente se dio cuenta de que su amigo ya lo había planeado. Los movimientos anteriores ya no parecían naturales, y accidentalmente reveló lo mucho que lo estaba intentando. Esto hizo que Sen Rikyu perdiera el apetito, por lo que encontró una razón para declinar cortésmente.

Una vez, Toyotomi Hideyoshi iba a visitar a Sen Rikyu. De repente empezó a nevar el día antes de la cita. El cerebro de Qian Lixiu giró rápidamente y colocó almohadillas redondas del tamaño apropiado en cada peldaño que pasaba por el jardín y conducía a la casa. Antes del amanecer, Sen Rikyu se levantó y descubrió que la nieve había dejado de nevar, así que quitó la alfombra. Cuando llegó Toyotomi Hideyoshi, quedó asombrado por la simple belleza que vio: los peldaños redondos sin nieve. Al mismo tiempo, notó la actitud natural de Sen Rikyu, como si todo esto se hiciera naturalmente.

interpretar

Para Sen no Rikyu, la expresión natural es la máxima belleza, este tipo de belleza no se anuncia, parece sin esfuerzo. La naturaleza crea belleza con sus leyes y reglamentos, pero los seres humanos deben trabajar duro para crear belleza. Tan pronto como muestran esfuerzo en el proceso creativo, la belleza se arruina.

Tienes que usar la estrategia y el tacto para crear efectos, como esteras en la nieve, marineros remando día y noche, pero tu audiencia nunca se da cuenta del esfuerzo que se hizo para que todo sucediera. La naturaleza no revelará sus intrigas, y debe ser fácil imitar a la naturaleza, solo de esta manera podemos obtener el poder similar a la naturaleza.

Aplicar las reglas

Caso clásico 2

Houdini, el famoso escapista, dijo que sus actuaciones eran "posibilidades de lo imposible". De hecho, el público que lo vio sintió que su actuación en el escenario violaba nuestra comprensión común de las capacidades humanas.

Érase una vez un famoso profesor de lucha que dominaba las técnicas de lucha 360. Enseñó 359 golpes a uno de sus aprendices favoritos, pero siempre mantuvo un golpe y nunca reveló el último golpe. Después de unos meses, las habilidades de lucha de su aprendiz se volvieron cada vez más sofisticadas y pudo derrotar a todos los que vinieron a desafiarlo. Estaba muy orgulloso de sus habilidades de lucha. Un día se jactó ante el rey de que habría desafiado a su maestro si no lo hubiera visto tan viejo y le hubiera enseñado artes marciales.

El aprendiz era tan desafiante y rebelde que enfureció por completo al rey, que respetaba a los maestros y valoraba la educación. Ordenó que se celebrara un concurso público de inmediato en el palacio. Al comienzo del juego, el

joven se movió rápidamente y atacó hacia adelante, como resultado, quedó atónito cuando se encontró con el movimiento falso 360 que el maestro nunca le había enseñado.
El rey y el público vitorearon. El rey le preguntó al maestro por qué era capaz de derrotar a un aprendiz tan poderoso, el maestro dijo que al enseñarle artes marciales, reservó una habilidad para hacer frente a tales emergencias. Luego, contó una historia sobre un maestro del arco y la flecha que enseñó a su aprendiz sin reservas, y finalmente el maestro del arco y la flecha se quejó:
"Todos los aprendices quieren usarme como último objetivo".

—La historia de Saadi, citada en El arte del poder, 1979

Una noche de 1904, más de 4.000 espectadores londinenses abarrotaron el teatro para ver un desafío que Houdini estaba asumiendo: liberarse de las esposas bastante apretadas que estaba construyendo. Las esposas, que los artesanos de Birmingham tardaron cinco años en crear, tienen seis juegos de cerraduras y nueve cerrojos en cada lado. Los expertos dijeron que nunca habían visto un diseño tan complejo y asumieron que no había forma de que pudiera escapar.

La audiencia observó atentamente cómo los expertos esposaron las muñecas de Houdini en el escenario antes de permitir que Houdini ingresara a un gabinete negro. Los minutos pasaban, y cuanto más se prolongaba, más seguro parecía que esta sería una actuación que dejaría perplejo a Houdini. De repente, Houdini saltó del armario, con la esperanza de soltar las esposas temporalmente para poder quitarse el abrigo, porque el armario estaba demasiado caliente. El anfitrión sospechó que estaba jugando una mala pasada y quiso aprovechar la oportunidad para averiguar cómo se abrió la cerradura, por lo que se negó rotundamente. Houdini no tuvo otra opción pero, incapaz de usar sus manos, levantó el abrigo sobre sus hombros, le dio la vuelta y con los dientes sacó el cuchillo de su bolsillo, luego movió la cabeza y cortó el abrigo. Después de quitarse el abrigo, volvió a meterse en el armario. En este punto, el público aplaude su gracia y destreza. El público ha esperado demasiado tiempo para esta actuación. Houdini finalmente salió del gabinete nuevamente, y ahora sus manos estaban libres, y levantó las esposas triunfalmente. Aunque tardó casi una hora en liberarse, no parecía preocupado ni cansado. De hecho, toda la actuación parecía como si se estuviera quejando del calor para detener el tiempo para aumentar el drama y hacer que la actuación pareciera más ligera.

La facilidad de escape de Houdini llevó a algunos espectadores a creer que tenía poderes místicos, lo que le permitía controlar su cuerpo de formas extrañas. Otro escapista alemán, Klepini, afirmó conocer el secreto de Houdini y dijo que desafiaría a Houdini en los Países Bajos. A Houdini nunca le importó la especulación de la gente, pero no podía tolerar tales falacias. En 1902 desafió a Crampini, quien aceptó gustoso. A través de espías, Crepini se enteró de las esposas francesas que Houdini planeaba usar y los códigos de esposas. De esta manera, Clepini podría exponer públicamente a

Houdini y dejarle saber al mundo que su "genio" no era más que un buen uso de los dispositivos mecánicos.

En la noche del desafío, como había previsto Crepini, Houdini le pidió que eligiera las esposas, y Clepini eligió las esposas francesas, incluso se escondió detrás de escena con las esposas e intentó abrirlas. Unos segundos después, cuando reapareció, parecía tener posibilidades de ganar. Houdini se negó a usar las esposas porque era tan complaciente que sintió que parecía haber descubierto un fraude. Los dos inmediatamente tuvieron una disputa e incluso pelearon. Después de unos minutos, el enojado Houdini se rindió y finalmente usó las esposas para esposar a Clepini. Los siguientes minutos Clepini sintió que algo andaba mal, luchó por liberarse pero no pudo desatarla, las esposas que había abierto tras bambalinas hace unos minutos no podían abrirse ahora con el mismo código. Se devanó los sesos, pero pasó el tiempo. Después de unas horas, la audiencia se fue. Clepini, exhausto, declaró que el desafío había sido un fracaso y le rogó a Houdini que lo liberara. Clepini usó originalmente "CLEFS" (llave en francés) para abrir las esposas, pero ahora usa la contraseña "FRAUDE" (que significa "mentiroso"). Al final, Clepini no entendió cómo Houdini cambió el código.

No dejes que otros sepan lo capaz que eres. Si desea ser respetado por todos, es prudente no revelar todos sus conocimientos y habilidades. Que lo sepas, pero no que lo entiendas del todo. Nadie sabe lo capaz que es, y nadie puede verlo a fondo. Solo así podemos evitar perder popularidad y ganar respeto. Esto se debe a que dejar que otros adivinen y cuestionen sus talentos sobresalientes es más probable que haga que otros lo adoren que conocer realmente sus habilidades.

— Gracián

Una línea de poesía puede tardar horas en escribirse, pero si no parece una línea bien escrita, entonces nuestras palabras son en vano.

—La maldición de Adán, Yeats (1865-1939)

interpretar

Si bien no sabemos cómo Houdini logra tantos escapes geniales, sí sabemos que no fueron sobrenaturales o mágicos, sino sudor y práctica. Houdini estudió diligentemente, profundizó en cómo se abrían las cerraduras y exploró técnicas sutiles, mientras pasaba tiempo ejercitando su cuerpo para mantenerlo increíblemente flexible, mientras aprendía a controlar sus músculos y su respiración. Cuidadosamente ocultó todo esto para que otros no lo vieran. Durante la actuación, Houdini se comportó con gracia, calma y sin nerviosismo, lo que hizo que otros sudaran por él. Otros no sabían que estaba retrasando el tiempo deliberadamente, lo que realzaba el efecto dramático. A menudo rompe lo imposible con tanta facilidad que lo hace parecer sobrehumano.

De hecho, Houdini jugó con Claipini, y Houdini ya lo había arreglado. Primero dejó que el agente rival descubriera la combinación de las esposas y lo atrajo para que eligiera ese

par de esposas en el escenario. Durante la pelea entre los dos, Houdini hábilmente cambió la contraseña a "mentiroso". Pasó semanas practicando el truco, pero la audiencia no podía verlo sudar.

Las personas poderosas deben estudiar y practicar constantemente antes de aparecer en lugares públicos como el escenario, para no revelar el arduo trabajo detrás de su elegante comportamiento. Algunas personas piensan que esto puede mostrar su arduo trabajo, pero de hecho solo te hará ver débil, lo que parece recordarle a la gente: mientras estés dispuesto a practicar, también puedes ser tan bueno. Mantenga su arduo trabajo y sudor para apreciarlo, y debe hacer que los demás se vean divinamente agraciados y tranquilos. Nunca vemos la fuente del gran poder de los dioses, solo el efecto de la grandeza.

Puntos clave de los derechos

El concepto de poder proviene del contacto primitivo del hombre con la naturaleza. El relámpago en el cielo, la inundación repentina y las bestias veloces, estos fenómenos naturales con poder, la aparición repentina de acciones, la postura elegante y el poder de controlar la vida nos asombran, y este es el poder que siempre hemos querido imitar. . A través de la innovación tecnológica, hemos creado la velocidad, el poder de la naturaleza, pero no lo suficiente para satisfacernos. Nuestras máquinas son ruidosas y laboriosas, incluso los mejores dispositivos tecnológicos. De ahí nuestra admiración por las personas y las cosas que son a la vez deliberadas y sin esfuerzo.

El escritor europeo Castiglione fue el primero en explicar este principio. En su Tratado sobre el cortesano, publicado en 1528, describió el comportamiento altamente refinado y codificado de los súbditos de la corte perfecta. Explicó: los cortesanos deben tener la postura de "levantar peso como si fuera ligero", y los cortesanos deben comportarse libremente al avanzar y retroceder, ocultando el ingenio del hombre, para que las palabras y los hechos parezcan naturales y tranquilos. Admiramos las obras inmortales, pero nuestra admiración se multiplica por diez cuando se realizan con gracia natural. El trabajo duro y la pérdida total de la gracia harán que todo sea menos, sin importar cuál sea el valor final.

La idea de "levantar peso como la luz" estuvo profundamente influenciada por los artistas del Renacimiento. Los grandes pintores de la época se cuidaron de ocultar sus obras inacabadas, y solo dieron a conocer sus obras acabadas. Miguel Ángel incluso se negó a que el Papa viera la pintura en la que estaba trabajando. En lugar de preocuparse por ser imitados por otros, no quieren que otros sean testigos del proceso de creación de sus obras, porque dañaría el efecto mágico y la sensación de calma y naturalidad que deliberadamente crearon. Una vez que somos testigos de que el sujeto

ejerce demasiada fuerza, nos hará sentir incómodos; pero la actuación tranquila y elegante nos hará sentir que parecen ser uno con el personaje, natural y realista, y también nos sentiremos cómodos y apreciaremos el disfrute. de belleza

"Levantar con peso" se aplica a todo tipo de potencias. Tus acciones públicas son como obras de arte y deben ser visualmente atractivas, anticipadoras e incluso entretenidas. Una vez que se revela el arduo trabajo detrás de esto, demuestra que solo eres un mortal. Lo que podemos entender no despierta nuestro asombro. Tienes que resistir el pensamiento interno de mostrar lo inteligente que eres Es una gran sabiduría ocultar tus habilidades. Si divulga su sabiduría y estrategia, es equivalente a darle a su oponente ideas que pueden usarse en su contra. Tendemos a dejar que el mundo conozca nuestras hazañas y nuestras hazañas, con la esperanza de satisfacer nuestra vanidad aplaudiendo nuestro arduo trabajo e ingenio, e incluso deseando simpatía por el tiempo que dedicamos a esforzarnos por lograr lo mejor. Aprenda a controlar este deseo, ya que a menudo tiene el efecto contrario al previsto. Recuerda: cuanto más misteriosa sea la acción, más asombroso será el poder. Demostrar que eres la única persona que puede lograr esto te hará parecer más poderoso.

Al final, logras las cosas con facilidad y gracia, y la gente creerá que si te esfuerzas más, puedes lograr más, lo cual no solo es admirable, sino incluso impresionante: su fuerza aún no se ha usado, es insondable. .

Imágenes: carreras de caballos

De cerca, podemos ver la tensión de la carrera: el jinete golpea fuerte a su caballo, sudando y jadeando. Pero desde la distancia, todo es tan hermoso, parecen volar en el aire. Por lo tanto, mantén una distancia con los demás, solo verán tu calma y tu tranquilidad.

Afirmación autorizada:

No importa qué tipo de acción realices, debes ser libre y fácil; no importa cuán triviales sean las cosas, libre y fácil no solo puede mostrar la extraordinaria habilidad del actor, sino también hacer que la gente piense que eres más poderoso de lo que realmente eres. son. Esto se debe a que gratis y fácil hace que un tercero crea que una persona que puede ser tan tranquila e inteligente en el exterior debe tener habilidades aún más notables.

——Castiglione

como invertir

Ocultando la acción en una niebla, tal acto tiene que parecer alegre. Houdini tiene cuidado de hacer que el ocultamiento parezca un juego, parte del espectáculo. Nunca muestres la obra a menos que esté terminada, pero no te esfuerces demasiado en taparla, o seguirás los pasos de Pontormo: pasó las últimas horas limitadas de su vida escondiendo el fresco de miradas indiscretas, y finalmente Conduce tú mismo loco.

A veces vale la pena regalar piezas. Depende del gusto de la audiencia y de la era en la que te encuentres. Barnum reconoció que el público quería ser parte de su espectáculo y aprender sobre el juego que estaba jugando, y eso los mantuvo entretenidos; el público apreciaba a los artistas por su humor y franqueza. Barnum usó las ideas anteriores al extremo, por lo que tuvo la oportunidad de hacer de su carrera artística el pico más alto. Lo mejor es una planificación cuidadosa y la revelación deliberada de algunos trucos o técnicas. Esto puede dar a la audiencia una sensación de superioridad y participación personal, mientras que la mayor parte de su estrategia permanece oculta para los demás.
Ley del poder 31

Toma el control de las opciones: deja que otros jueguen las cartas que repartiste

Controle las opciones: haga que otros jueguen con las cartas que reparte

El mejor engaño es hacer creer a la víctima que tiene una opción, que tiene el control, cuando en realidad es solo tu títere.
Ofrezca a sus víctimas opciones que sean beneficiosas para usted, y no importa lo que elijan, siempre saldrá ganando.
Oblígalos a elegir entre dos males, y cualquier cosa que elijan finalmente servirá a tu propósito.
Póngalos en una situación incómoda en la que cualquier elección que hagan será en peligro para ellos, pero a su favor.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

Iván IV, conocido como "Iván el Terrible", enfrentó una situación bastante difícil al comienzo de su reinado: el país debe reformarse, pero carecía del poder necesario para promover la reforma. Su poder estaba limitado por la clase principesca rusa, que dominaba el país y aterrorizaba a la gente.
En 1553, Iván, de 23 años, estaba enfermo en cama y cuando se estaba muriendo, pidió a los príncipes que juraran lealtad al nuevo zar. Algunos príncipes dudaron, y algunos príncipes incluso se negaron.Iván sabía que no podía controlar a estas poderosas

figuras. Más tarde se recuperó de su grave enfermedad, pero nunca olvidó la actuación de aquellos príncipes. En los años siguientes, muchos príncipes poderosos desertaron y se pasaron a los enemigos de Rusia: Polonia y Lituania, etc., donde tramaron una rebelión. Incluso el amigo más cercano de Iván, el príncipe Kubowski, desertó a Lituania en 1564 y comenzó contra él y se convirtió en el enemigo más fuerte de Iván en ese momento. .

La dinastía estaba en peligro cuando Kubowski reunió a su ejército para prepararse para la invasión. Algunos opositores atacaron desde el oeste del país, y algunos presionaron desde el este, y aquellos príncipes que habían estado listos para rebelarse hace mucho tiempo estaban provocando problemas en el país. Rusia es tan grande que defenderla es una pesadilla. No importa dónde golpee Iván, el otro lado se aprovechará. Solo si tiene el poder absoluto, puede lidiar con este dilema creciente e inestable, pero ahora no tiene ese poder.

Iván estaba perdido en sus pensamientos, estaba buscando un buen plan. En la mañana del 3 de diciembre de 1564, los ciudadanos de Moscú se despertaron y vieron una escena maravillosa: la Plaza Roja estaba cubierta de trineos, llenos de los tesoros del Zar y comida para la corte. Observaron al zar y a los cortesanos con incredulidad sin explicación, abordaron un trineo y se alejaron de la ciudad. Después de que el zar se fue, el temor se apoderó de Moscú de que Iván los hubiera abandonado, dejándolos a su suerte. En este momento, las tiendas estaban cerradas, había turbas por todas partes y el país estaría perdido por un tiempo. Pero el zar estaba estacionado en un pequeño pueblo al sur de Moscú.

El 3 de enero de 1565, el zar envió una carta al pueblo explicando que ya no podía tolerar la traición de los príncipes y estaba decidido a abdicar definitivamente. La carta tuvo un efecto tan poderoso que los comerciantes y plebeyos comenzaron a culpar a los príncipes rebeldes, y el populacho inundó las calles, alarmando a los nobles con su ira. Pronto, una delegación elegida por la iglesia, el príncipe y el pueblo se dirigió al pequeño pueblo para rogar al zar que restaurara su diligencia. Ivan escuchó pero no cambiaría de opinión. Después de escuchar sus súplicas durante varios días, finalmente le ofreció a la delegación una opción: la delegación le dio poder absoluto y él gobernó de acuerdo con su voluntad. A otros príncipes no se les permitía interferir en los asuntos políticos, de lo contrario tenían que encontrar un nuevo uno. zar.

Ante la guerra civil y la opción de aceptar el poder autocrático, casi toda la sociedad rusa "aprobó" al poderoso zar, llamando a Iván a regresar a Moscú para restaurar la ley y el orden. Pronto, con la celebración, Ivan regresó a Moscú. Desde entonces, aunque

actúe arbitrariamente, el pueblo ruso no se quejará, porque el poder de la dictadura lo da el pueblo.

interpretar

Iván se enfrenta al dilema de que las concesiones a los rebeldes conducirán a la destrucción del país hasta cierto punto, y la guerra civil traerá destrucción a otro grado. Incluso si Iván finalmente sofoca la rebelión, el país seguirá devastado y la desintegración solo será peor de lo que es ahora. En el pasado, su arma preferida era atacar con audacia, pero ahora, tal movimiento lo pondrá en una posición más desventajosa, porque cuanto más audazmente confronte, más grave será la reacción provocada. Mostrar fuerza puede alimentar el resentimiento contra ti, lo que puede conducir a una mayor resistencia y erosionar tu autoridad. Iván sabía que la única forma de lograr su objetivo era pretender retirarse. En lugar de intimidar al pueblo ruso para que aceptara sus afirmaciones, les dio amplias "opciones": o abdicó y la anarquía que siguió, o tomó el poder absoluto. Sentó las bases para acciones futuras y dejó en claro que preferiría abdicar si no podía obtener el gobierno absoluto. Al precio de su retiro, le dio a su gente un vistazo de los horrores que lo seguirían: invasiones alienígenas, guerras civiles y devastación.

Retirarse y desaparecer son modismos para controlar selecciones. Quieres que la gente se dé cuenta de que con tu partida vendrá un desastre o será difícil hacer las cosas. En este momento, les brindas "opciones": me voy y tú asumes las consecuencias, o aceptas mis condiciones, a cambio para mi regreso. Controle las elecciones de las personas de esta manera, y optarán por empoderarlo porque la alternativa es demasiado costosa o demasiado desagradable. Los obligas indirectamente, pero aparentemente tienen una opción. La gente piensa que tiene una opción, pero están cayendo en una trampa que tú has diseñado.

Caso clásico 2

En el siglo XVII, la cortesana francesa Nina Delonclos siempre creyó que su vida era despreocupada y llena de diversión. Los amantes de la familia real y los nobles le pagaban bien, se trataban como iguales y la entretenían con ingenio e ingenio, mientras satisfacían su fuerte deseo sexual. Ella sintió que una vida así era mucho mejor que el matrimonio, pero luego sucedió algo que la cambió.

En 1643, solo tenía 23 años. Este año, su madre falleció repentinamente, no tenía familia ni dote, y estaba sola en este mundo sin nadie en quien confiar. De repente, el pánico la invadió y entró en un monasterio para evitar a sus famosos amantes. Al año siguiente, dejó el monasterio y se mudó a Lyon. En 1648, cuando reapareció en París, su

residencia estaba llena de tráfico, reuniendo innumerables amantes y pretendientes, porque era la prostituta más brillante y enérgica de ese momento, y su partida hizo que la gente la extrañara aún más.

Sin embargo, Nina Diranclos ha cambiado las reglas desde entonces y ha establecido un nuevo sistema de "amante". Duques y príncipes que querían pagar por sexo podían seguir viniendo, pero perdían la iniciativa y ella se acostaba con ellos solo cuando quería.

Bismarck, un patólogo y político liberal alemán, criticaba constantemente a Bismarck, y el primer ministro Bismarck estaba muy disgustado y molesto por esto. Más tarde, ordenó a sus asistentes que visitaran a Fershaw y se batieron en duelo. Fershaw dijo: "Yo soy el que acepta el desafío, tengo derecho a elegir el arma, ¡elijo esto!" Cogió dos salchichas idénticas y dijo: "Una de estas dos ha sido infectada con una bacteria mortal, Sr. Bismarck puede decidir cuál comer primero y yo me comeré el otro". Después de que el primer ministro Bismarck se enterara de la noticia, inmediatamente decidió cancelar el duelo.

—Anécdota, editado por Fadiman, 1985

Una vez, el magnate financiero Morgan le dijo a un joyero que estaba interesado en comprar un alfiler de corbata de perlas. Unas semanas más tarde, el joyero encontró una perla fina, la engastó en un engaste de alta calidad y le envió a Morgan una factura por $ 5,000: al día siguiente, Morgan devolvió el paquete con una nota. Morgan escribió en la nota: "Me gusta el broche, pero no el precio. Si acepta el precio de $4,000, devuelva la caja sin abrir". El joyero rechazó enojado la oferta de $4,000, disgustado. Envíe mensajeros. Abrió la caja para sacar el alfiler de corbata de perlas, solo para descubrir que en lugar del alfiler de corbata, era un cheque por $ 5,000.

—Anécdota, editado por Fadiman, 1985

Ahora, el dinero solo puede comprar la "posibilidad" del sexo en lugar de la certeza, y si ella y él duermen una vez al mes, tienen que aceptarlo. Aquellos que no están dispuestos a gastar dinero para comprar sólo "posibilidades" pueden unirse al creciente grupo de "mártires". Los "mártires" la visitaban principalmente en aras de su amistad y la compañía de las celebridades más activas de la época. Pero también existe una posibilidad para el "mártir": elegirá regularmente un "favorito" entre ellos, un hombre que se convertirá en su amante sin pago, y se entregará hasta cansarse. No se garantiza que las personas que gastan dinero se vayan a la cama, y no se garantiza que los "mártires" sean elegidos favoritos. De hecho, hay una buena posibilidad de que no haya esperanza de vida. El poeta Charvo nunca consiguió el favor de Nina, pero nunca dejó de visitarla.

Después de que este rumor se extendiera a la sociedad francesa, Nina se convirtió en objeto de hostilidad. Su inversión del estatus de prostituta causó indignación tanto dentro como fuera de la corte. Lo que los asustaba aún más era que aun así, las personas que perseguían a Nina eran como peces en un río, ayudarla a mantener una vida incomparablemente lujosa, acompañarla al teatro y dormir con ella cuando quería se había convertido en una especie de gloria; Más deslumbrantes aún son las "mártires"

que disfrutan de su sexo sin pagar. Esta posibilidad animó a muchos jóvenes nobles a venir, porque se rumoreaba que Nina era la prostituta erótica más hábil. Por lo tanto, todos los hombres que la desean en la sociedad francesa son atrapados por ella. Elija entre dos opciones que ofrece Nina, las cuales satisfacen completamente su necesidad de lujo y su necesidad de sexo.

interpretar

Las prostitutas se enfrentan a riesgos evidentes. Quien paga es su dueño, decide cuándo acostarse con ella y cuándo irse. A medida que una belleza envejece, cada vez menos hombres la eligen, por lo que sus opciones disminuyen. Para evitar una vida de pobreza, tuvo que acumular riquezas a una edad temprana, pero los hombres tendían a alienarla si se interesaba demasiado por el dinero. Cuando envejecen, tienen que enfrentarse a un destino muy cruel.

Nina está aterrorizada de cualquier forma de dependencia. Por lo tanto, el nuevo sistema que ideó la satisface tanto a ella como a sus pretendientes. Aunque alguien tenía que pagar, solo se acostaban con Nina cuando ella quería, lo que les daba una emoción que no podían tener con otras putas. Los "mártires" estaban exentos de pagar, lo que les daba cierta sensación de superioridad. Como parte del regimiento de "mártires" de Nina, es posible que algún día experimenten la alegría de ser su favorito y estar en la cama. Nina no obliga a sus pretendientes a clasificar en categorías, ellos pueden elegir, y esta libertad los hace sentir un poco masculinos.

Ese es el poder de darle a la gente una opción, porque están jugando las cartas que les has repartido. Las opciones que hizo Iván implicaban cierto grado de riesgo, ya que una de ellas le costaría todo su poder, pero las opciones que ofrecía Nina no tenían riesgo alguno, y cada opción la ganaría a ella.

Sin embargo, esto depende de un factor clave, por muy lejano que sea, los "mártires" deben tener la posibilidad de convertirse en favoritos. Esta esperanza, por remota que sea, lleva a las personas a aceptar las situaciones más absurdas como soñar con acostarse con famosas prostitutas y la gloria y satisfacción erótica que ello conlleva. Los sueños son una opción integral que, combinada con la posibilidad de felicidad futura, atraerá a los estafadores más acérrimos a su trampa brillante.

Puntos clave de los derechos

Palabras como "libertad", "opción" y "elección" evocan imágenes de poder que superan con creces los beneficios prácticos que las acompañan. Si lo piensas detenidamente, cualquier elección es obviamente limitada. La mayoría de las veces, solo eliges entre A o B, y otras posibilidades quedan descartadas. Sin embargo, mientras parpadea la

opción más débil, rara vez notamos la opción que falta. "Elegimos" creer que el juego es justo y que tenemos libertad sin pensar demasiado en cuánta libertad elegimos en realidad. Somos reacios a explorar opciones porque demasiadas opciones crean ansiedad. La "elección infinita" parece tener una esperanza infinita, pero en realidad paralizará al que elige y debilitará en gran medida la capacidad de elección del que elige. La gama limitada de opciones nos da tranquilidad.

Esto brinda oportunidades para que los sabios y astutos engañen al mundo. Debido a que a las personas selectivas les cuesta creer que están siendo manipuladas o engañadas, no pueden ver a través de sus oponentes. Su engaño debe configurarse para darles una gama estrecha de opciones.

Las siguientes son las formas más comunes de "opciones de control":

▲ **Opciones de blanqueado.** Este es el mejor truco de Kissinger. Kissinger, quien fue secretario de Estado bajo Nixon, creía que estaba mejor informado que su jefe, creía que podía tomar las mejores decisiones la mayor parte del tiempo, pero ofendería, irritaría e inseguraría si tratara de moldear la política del famoso presidente. Kissinger había aprendido a pensar en tres o cuatro opciones para cada pregunta, pero cuando se lo entregaba a Nixon, encubría la opción preferida para que siempre pareciera la mejor opción. Una y otra vez, Nixon mordió el anzuelo, sin sospechar nunca que estaba siendo manipulado por el Secretario de Estado. Esta es una buena estrategia para tratar con líderes inseguros.

▲ **Despierta resistencia.** El Dr. Erickson, pionero de la hipnoterapia en la década de 1950, estaba preocupado por las recaídas. Los pacientes parecían estar recuperándose rápidamente, pero sus aparentes dudas sobre el tratamiento enmascaraban su profunda resistencia: creían que la enfermedad recaería pronto, por lo que culparon a los médicos y dejaron de cooperar con el tratamiento. Para evitar esto, Erickson comenzó a "ordenar" las recaídas para que se sintieran tan mal como cuando vieron al médico por primera vez. Ante esta elección, los pacientes a menudo piden "elegir" para evitar una recaída, que es exactamente lo que quiere Eriksson. Esta es una excelente manera de tratar con niños, intolerantes, a quienes generalmente les gusta hacer lo contrario, y puedes fingir ser lo contrario, incitándolos a "elegir" lo que quieres que hagan.

▲**Transfiere el campo de batalla.** En la década de 1860, el industrial estadounidense Rockefeller intentó monopolizar el mercado del petróleo. Si primero compra la pequeña compañía petrolera, entonces los comerciantes de petróleo verán a través de sus intenciones y contraatacarán. Encontró otra forma, comprando en secreto las compañías ferroviarias que transportaban petróleo, y luego pasó a comprar compañías

más pequeñas. Cuando llega la resistencia, les recuerda a los pequeños petroleros su dependencia de los ferrocarriles. Les advierte que si se niega a entregar o aumenta los costos de envío, puede arruinar sus carreras. Rockefeller movió hábilmente el campo de batalla, y el pequeño petrolero no tuvo más remedio que aceptar sus términos. Este truco es más efectivo contra aquellos a los que les gusta luchar hasta el final a toda costa.

▲ **Reducir la selección.** A fines del siglo XIX, Vollard jugó este truco a la perfección. Los clientes llegan a la tienda de Vollard con ganas de comprar un cuadro de Cézanne. Vollard sacó 3 fotografías, pero deliberadamente no mencionó el precio y fingió estar durmiendo, y finalmente el cliente se fue. Por lo general, el cliente regresa al día siguiente para ver la pintura, pero esta vez a Vollard se le ocurrió una obra poco interesante. Los clientes confundidos mirarán estas pinturas recién lanzadas, regresarán y pensarán en ellas, y luego regresarán nuevamente. Los clientes que volvieron solo vieron cuadros de peor calidad. Al final, el comprador se dio cuenta de que era mejor comprar lo que veía ahora. Porque mañana tienen que hacer frente a un trabajo peor oa un precio más alto. Esta es la mejor manera de tratar con personas poco entusiastas. Piensan que es mejor comenzar a operar hoy que esperar hasta que los resultados sean peores mañana, y eventualmente serán engañados.

▲ **Empuja a los débiles al precipicio.** Tú controlas las opciones, empujas a los vulnerables por un precipicio y se vuelve fácil controlarlos. En el siglo XVII, el eminente demagogo, el cardenal Reis de Francia, era asistente no oficial del duque de Olaya. El duque Olaya tiene fama de ser indeciso cuando las cosas van mal, y fue un tira y afloja cuesta arriba convencer al duque de que actuara. Vacila, va y viene, y al final, hace que todos a su alrededor se sientan incómodos. Sin embargo, Reese encontró una buena estrategia contra él. Describiría los otros caminos por delante como peligros de todo tipo, exagerando tanto como pudiera, hasta que el duque, viendo el abismo deseoso de devorarlo en todos los sentidos, elegiría la salida que Rhys le sugería. Esto es algo similar a las "opciones de blanqueo", pero frente a las personas débiles, su impulso debe ser más duro. Inflame sus emociones y usa el miedo y la preocupación para forzarlos a someterse. Si tratas de razonar con ellos, todo lo que escucharás serán excusas y excusas.

▲ **Arrastre personas al agua.** Este es un engaño clásico, en el que llevas a la víctima a un esquema criminal, formando una alianza de vida o muerte. Son arrastrados al agua por ti para cometer un crimen, o creen que han cometido un crimen, y serán manipulados por ti. En la década de 1920, el famoso estafador francés Stavinsky involucró al gobierno en sus crímenes. Como resultado, el gobierno no se atrevió a

procesarlo y finalmente "optó" por dejarlo ir. Es una protección inteligente para ti traer a tu trampa a la persona que te hará más daño después de cometer un crimen.

▲ **Dilema.** Durante la Guerra Civil Estadounidense, el General Sherman articuló esto muy claramente. Si bien los confederados conocían la dirección general del ataque de Sherman, no sabían si atacaría desde la izquierda o la derecha, ya que dividió al ejército en dos flancos para interceptarlo. Si los rebeldes se retiraban por la izquierda, encontrarían al ejército esperando. Si te retiras por la derecha, también hay tropas esperando. Esta es una técnica típica de los abogados defensores, que llevan a los testigos a elegir entre dos posibles interpretaciones, las cuales los dejan vulnerables y los ponen en un dilema al responder de todos modos porque tienen que responder a las preguntas del abogado. El elemento clave de este movimiento es atacar rápidamente, sin darle tiempo al oponente para pensar en cómo salir, y cuando intenta salir del dilema, cava su propia tumba.

Debes saber que en el transcurso de la pelea, a menudo herirás a tu oponente. Si castigas a tu oponente explícitamente, solo esperas el contraataque y la venganza del oponente. Pero si parece en la superficie que son autoinfligidos, serán callados y mucho más obedientes. Los residentes de Moscú le pidieron a Iván que le otorgara poder absoluto cuando regresara a Moscú. En años posteriores, aunque reinó con terror, el resentimiento del pueblo no fue tan grande, pues ellos mismos le dieron poder absoluto. Por lo tanto, dejar que la víctima elija su propio veneno es la mejor estrategia, si puedes encubrir tu participación en el proceso y hacerle sentir que no tiene nada que ver contigo, eso sería aún mejor.

Imagen: dos cuernos de un toro
Los toros te acorralan. Si el toro tiene un solo cuerno, todavía tienes la oportunidad de escapar, pero si tiene dos cuernos, quedarás atrapado hasta la muerte. Huyendo hacia la derecha o hacia la izquierda, te estás poniendo en la punta de sus cuernos, y el resultado final debe ser desgarrador.
Afirmación autorizada:
Las heridas y otras calamidades son siempre menos dolorosas cuando son autoinfligidas o elegidas que cuando son infligidas por otros.

— Maquiavelo

como invertir

Cuando controle las opciones, no deje que la gente vea que usted es quien ejerce el poder y ejecuta el castigo. Como tal, esta táctica se adapta mejor a aquellos cuya base de poder es débil o cuya operación abierta inevitablemente invita a la sospecha, el resentimiento y la ira.

Sin embargo, incluso si su posición es irrefutable, no es prudente dejar que otros lo vean ejerciendo el poder directamente. Por un lado, es más efectivo hacer que las elecciones de las personas se sientan más naturales. Por otro lado, a veces al limitar las opciones de los demás, también restringes tus opciones.

A veces es una ventaja para ti darle a tu oponente más libertad, y mientras lo observas, también te das amplias oportunidades para recopilar información y trazar tus planes. El banquero del siglo XIX, Rothschild, favoreció este enfoque. Sintió que si trataba de controlar las acciones de sus oponentes, perdería la oportunidad de observar sus acciones y planear contramedidas más efectivas; mientras les daba mayor libertad a sus oponentes, podía tratar con ellos selectivamente.

Ley del poder 32

aprovechar los sueños de la gente

Jugar a Fantasías de la gente

La gente tiende a evitar la verdad porque la verdad es fea y desagradable. No lleves la verdad a la realidad a menos que estés preparado para la ira de la gente que seguirá cuando tus sueños se hagan añicos.

Llamar a la claraboya de los sueños de la gente te traerá un gran poder.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Durante la Edad Media, Venecia monopolizó el comercio con Oriente, y luego prosperó, convirtiéndose en la ciudad más rica de Europa. Sin embargo, en el siglo XVI, España, Portugal, los Países Bajos y el Reino Unido surgieron repentinamente y superaron a Venecia. Las fortunas de Venecia cambiaron y declinaron gradualmente, y una atmósfera de melancolía y abatimiento se cernía sobre el lugar.

En ese momento, un noble veneciano escuchó una profecía en Polonia de que Venecia puede restaurar su antigua gloria y poder siempre que encuentre un maestro de la alquimia. En 1589, los rumores del alquimista Bracatino habían calado en toda Venecia, se decía que podía usar una sustancia misteriosa para producir oro y así ganar una gran riqueza. Por lo tanto, cuando los venecianos escucharon los rumores de las monedas de oro de Bracatino y la mansión llena de objetos de oro, algunas personas supusieron que Venecia prosperaría nuevamente gracias a él. Cuando el Senado discutía si invitar formalmente a Bracatino a instalarse en Venecia, de repente llegó la

noticia de un rival. Les preocupaba que sus rivales robaran a Bracatino, por lo que el Senado lo invitó por unanimidad a venir de inmediato, prometiéndole montañas de dinero y una vida lujosa.

Después de que Bracatino llegó a Venecia, la alquimia se convirtió repentinamente en una ola de calor que se extendió por toda Venecia. En las esquinas de las calles, los vendedores vendían carbón, equipos de destilación y libros de alquimia. Todos están listos para la alquimia, pero Bracatino no está preparado en absoluto. No parece haberse dedicado a la alquimia para salvar a Venecia de su decadencia. Extrañamente, durante este período, su popularidad no solo no disminuyó sino que aumentó rápidamente.

Después de varios meses, recibió todo tipo de regalos de todas partes, pero todavía no había movimiento y no había intención de realizar alquimia. La gente del pueblo gradualmente perdió la paciencia, los nobles comenzaron a dudar y el Senado estaba bajo una tremenda presión. Pero Bracatino mostró un absoluto desprecio por los escépticos, diciendo que podía utilizar la materia de inmediato y producir el doble de oro, y que cuanto más lento fuera el proceso, más oro podría producirse. Si la sustancia se sella en la caja durante 7 años, el oro en la tesorería se puede aumentar en 30. Aunque la mayoría de los miembros están de acuerdo en esperar y poder sentarse en la mina de oro en el futuro, algunos miembros se oponen a proporcionar el familia real por otros 7 años La vida ordinaria está muy molesta. Los civiles de Venecia apelaron, pidiéndole que usara su tecnología para producir oro y demostrar su valía de inmediato. Bracatino, confiado en sí mismo, respondió: "Venecia ha actuado con demasiada impaciencia y lo ha traicionado, por lo que ya no juega". En 1590 viajó a Munich por invitación del Gran Duque de Baviera. Bracatino recuperó su vida de lujo, pero volvió a hacer los trucos.

> Las declaraciones más exageradas atraerán a los creyentes, dada la suficiente habilidad y habilidad en la retórica.
>
> ——Filósofo británico Hume (1711-1776)

interpretar

Bracatino vivió en Venecia durante varios años antes de convertirse en alquimista. Sabía que la ciudad se hundía día a día y todos esperaban ser redimidos por el poder misterioso. Viajó al extranjero, ganó algo de dinero con una estafa de alquimia y regresó a Italia para construir una reputación al establecer una tienda en Bresa. Sabía que su historia seguramente sería contada hasta Venecia.

De hecho, el halo de su reputación es impresionante por la distancia. Al principio, no usó pantallas toscas para convencer a su alquimia. Sus suntuosas mansiones, sus innumerables vestiduras y su oro, estas cosas hablan más que las palabras. Su riqueza estableció la reputación del alquimista, por lo que muchos grandes duques lo patrocinaron con dinero y le permitieron vivir una vida más lujosa, lo que mejoró su reputación. Después de ganar una reputación, el Gran Duque y los miembros del parlamento compitieron para perseguirlo, y luego fue a realizar manifestaciones irrelevantes.

La gente era tan crédula en este momento que el senador veneciano, al mirar el oro, no notó el tubo de vidrio que sobresalía de su manga, a través del cual vertió polvo de oro en la pieza de metal. Bajo su aura, nadie puede detectar el engaño.

Este es el poder que pueden producir las ilusiones arraigadas en el corazón humano, especialmente en tiempos de escasez material y depresión.

La gente rara vez cree que sus problemas se deben a sus propias malas acciones, piensan que alguien o algo externo tiene la culpa y, por lo tanto, la salvación debe venir de afuera. Si Bracatino regresaba a Venecia con un análisis detallado de las razones del declive económico de la ciudad y los pasos para revertirlo, sería ridiculizado. La realidad es demasiado fea y las soluciones demasiado dolorosas. Por otro lado, las ilusiones que brinda la alquimia son notablemente accesibles y, al mismo tiempo, deliciosas.

Para ganar poder, debes ser una fuente de felicidad para quienes te rodean. Y esta felicidad proviene de manipular las fantasías de las personas, no prometiendo mejoras a través del trabajo duro, sino prometiendo una gran transformación repentina y oro brillante.

puntos de poder

La fantasía necesita de la vida monótona y mundana como trasfondo, y es precisamente por la opresión de la realidad que la fantasía echa raíces y florece.

Venecia en el siglo XVI estaba en una era de ocaso y desesperanza, y la alquimia parecía poder restaurar la belleza de su antigua prosperidad. Mientras las cosas iban de mal en peor, los venecianos comenzaron a disfrutar de un mundo de ensueño de felicidad, en el que su ciudad convertiría el polvo en oro y restauraría su antigua riqueza y poder inimaginables de la noche a la mañana.

Quien sea capaz de fabricar hermosos cuentos de hadas en la realidad opresiva tendrá el poder supremo. Entonces, en su búsqueda de fantasías que puedan controlar a las masas, preste atención a los hechos que pesan mucho sobre cada uno de nosotros. No se deje engañar por las fascinantes descripciones de la gente sobre sus vidas

pasadas, pero busque y descubra lo que realmente les queda atrapado. Una vez que los descubras, tienes la llave mágica que pone el poder en tus manos.

Mientras los tiempos y las personas cambian, podemos explorar algunas realidades constantes y asfixiantes, y las oportunidades de poder que ofrecen:
Realidad : El cambio es lento y requiere mucho trabajo, suerte, abnegación y paciencia.
Fantasía : Con un golpe maravilloso, el destino se transforma por completo. La clave del éxito de Bracatino: la promesa de un gran cambio (de pobre a rico, de enfermo a sano, de miseria a éxtasis), y tendrá seguidores detrás de él.
Realidad : El ámbito social tiene sus límites difíciles de sacudir. A menudo damos vueltas en el mismo círculo.
Fantasía : Entra en un mundo nuevo a tu antojo, con reglas diferentes y lleno de aventuras.
Realidad : La sociedad está fragmentada y el conflicto está en todas partes.
Fantasía : El mundo se reúne, divirtiéndose.
Realidad : Los muertos no pueden volver y el pasado no se puede cambiar.
Fantasía : Un giro repentino para lo insoportable.

Recuerda: la clave de la fantasía es la distancia. La distancia crea glamour, esperanza de éxito y hace que las cosas parezcan fáciles y aceptables. Por lo tanto, lo que ofrece debe estar fuera del alcance del público, desconocido, no familiar. Cuando represente la fantasía, no sea demasiado directo, manténgalo vago.

> Si quieres ganarte la confianza de la gente, entonces no digas la verdad, porque la verdad es lo que menos convence.
>
> —Tokugawa Ieyasu, siglo XVII

como invertir
La ilusión de manipular a la gente puede traer poder, pero también puede traer peligro. La fantasía a menudo contiene los elementos de los juegos, la mayoría de ellos saben que han sido engañados, pero aún mantienen sus sueños, disfrutan del entretenimiento que les brinda y escapan temporalmente de la miseria de la vida.
Después de que Bracatino ganó un punto de apoyo firme en Munich, descubrió que los tranquilos bávaros no creían en la alquimia, sino solo en el Gran Duque que necesitaba urgentemente la alquimia y esperaba salir del apuro. El público se indignó cuando Bracatino jugó su juego de espera, aceptando regalos y esperando que la gente

esperara pacientemente, gastando mucho dinero y sin obtener los resultados deseados. En 1592, los bávaros exigieron que fuera castigado y Bracatino se encontró a punto de ser ahorcado. Como de costumbre, hizo promesas y no las cumplió, pero esta vez calculó mal la tolerancia de los bávaros y se arriesgó.

Recuerde: no piense que la fantasía es ilimitada y extravagante. La fantasía debe formar un fuerte contraste con la realidad, pero a veces la realidad está llena de drama y la fantasía puede ser simple. Incluso si desea manipular fantasías simples, debe desarrollar distancia, de lo contrario no podrá proyectar fantasías.

Imágenes: Luna

No podemos elegir la luna, y la luna se sigue deformando, desapareciendo y apareciendo. Miramos la luna, imaginando, admirando y admirando a la vez, no convencional, incitando a soñar, no ofrezcas cosas demasiado obvias, prometes la luna en el cielo.

Afirmación autorizada:

Las mentiras son tentaciones, pueden vestirse con ropas misteriosas y las fabricaciones pueden adornarse en fantasías. La verdad es la verdad dura, seria, que duele, pero la mentira es más digerible. El que siempre dice la verdad y nunca miente es abominable. Encuentro más divertido y lucrativo hacer las paces que decir la verdad.

—— "Niño amarillo" Weil

Ley del poder 33

Descubre los defectos de todos

Descubra el tornillo de pulgar de cada hombre

Todo el mundo tiene defectos, al igual que debe haber grietas en las paredes de un fuerte castillo.

Esas deficiencias a menudo indican inseguridad, incapacidad para controlar las emociones y los deseos, o pequeños placeres secretos.

En cualquier caso, una vez encontrado, será tu arma mágica para darle la vuelta a la situación.

Descubre las debilidades clave del oponente: implementa el plan estratégico

Todos tenemos resistencia, armándonos todo el tiempo para evitar la invasión de competidores, porque nos gusta hacer las cosas a nuestra manera y no nos gusta que nos interfieran. Pero el estancamiento constante y la confrontación consumirán la mayor parte de su energía, por lo que primero debemos comprender que todos tienen debilidades, siempre que las descubra y trabaje duro en ellas, finalmente sucumbirán a usted. **Algunas personas muestran abiertamente sus debilidades, otras las esconden.**

Tienes que lidiar con aquellos que esconden sus debilidades, siempre y cuando descubras sus debilidades, serán vencidos por ti.

Tenga en cuenta los siguientes principios al planificar sus acciones:

▲ Preste atención a varios gestos y señales inconscientes.
Freud creía que nadie puede guardar un secreto. Incluso cuando mantiene la boca cerrada, parlotea con la punta de los dedos y cada poro filtra información. Este es un elemento clave para recoger las debilidades de las personas, que se revelan en sus gestos aparentemente insignificantes y palabras casuales.
Lo que importa no es solo lo que observas, sino dónde y cómo lo observas. Las conversaciones del día a día proporcionan el recurso más rico para aprovechar las debilidades de los demás, así que escuche con atención. Pretender estar interesado es la forma más importante de comenzar, y mostrar disposición a escuchar lo alentará a comenzar a hablar. En el siglo XIX, la inteligente estrategia de Talleyrand, el estadista francés, fue ser abierto y honesto con los demás y compartir secretos con ellos. Los secretos que no te importan pueden ser falsos o verdaderos, pero tienen que parecer viscerales. Al hacer esto, por lo general puede inducir a la otra persona a ser tan franca como usted ya responder con más sinceridad, revelando sus debilidades.
Si sospecha que la persona tiene una gran debilidad, obsérvela repetidamente. Si reconoces la necesidad de alguien de ser amado, halágalo abiertamente y felicítalo. Si parece hambriento de tus cumplidos, significa que tienes razón. Entrénate para prestar atención a los detalles. Cómo da propina, qué lo hace feliz y qué usa, descubre quiénes son sus ídolos y a qué adoran y quieren obtener lo que quieren, todo revela su mensaje.

Recuerda: dado que quieren ocultar sus defectos, no hay pistas que se puedan encontrar en el comportamiento consciente. Es lo que quieres saber sobre la información que filtran de su inconsciente.

▲ Encuentra al niño indefenso.
Entendemos que la mayoría de sus debilidades provienen de la niñez, antes de que se construyan defensas compensatorias en el ego. Tal vez se deja mimar en un área en particular y se obsesiona con ello, tal vez exige satisfacción con alguna necesidad emocional. Cuando crezcan, ocultarán deliberadamente sus defectos, pero nunca desaparecerán. Comprender sus necesidades infantiles puede brindarle una clave poderosa para detectar sus debilidades. Mientras te encuentres con su debilidad, la

otra parte se comportará como un niño. Por lo tanto, **tenga cuidado con los comportamientos que deben descartarse con la edad. En cualquier caso, no podrán resistirte.**

▲Busca el contraste.

Las manifestaciones abiertas a menudo ocultan el carácter opuesto. Los buenos que son buenos para aplaudir sus pechos a menudo son cobardes, y a menudo hay almas sensuales escondidas bajo la apariencia seria, las personas neuróticas a menudo les gusta la aventura y la emoción, y las personas tímidas siempre anhelan atención en el fondo. **Mire más allá del exterior y mire más profundamente, y encontrará que las debilidades de una persona son exactamente lo contrario de lo que le está mostrando.**

▲ Encuentra el eslabón débil.

Al buscar debilidades, es importante identificar a los jugadores clave. **En la versión moderna de la corte, a menudo hay una persona detrás de escena que ejerce un gran poder y que tiene una gran influencia sobre quienes parecen estar en el poder. Los que están en el poder tras bambalinas son el eslabón débil. Siempre que ganes su favor, puedes influir indirectamente en los que están en el poder en primer plano.** Además, incluso en un grupo en el que todos se mantienen unidos, o un grupo de personas que se unen contra la agresión extranjera cuando el grupo es atacado, debe haber un eslabón débil en la cadena y desea saber quién cederá bajo presión.

▲Llenar el vacío.

Las dos emociones principales que las personas necesitan llenar son la inseguridad y la infelicidad. Las personas inseguras e infelices son las menos capaces de ocultar sus debilidades. Las personas inseguras se aferran a todas las formas de aprobación social, las personas infelices buscan el origen de su dolor. Llenar su vacío emocional puede ser una gran fuente de poder para ti.

▲ Explotar emociones que otros no pueden controlar.

Las personas que están dominadas por las emociones a menudo no pueden controlarse a sí mismas, así que deja que tú las controles. Las emociones incontrolables son principalmente el miedo delirante o la lujuria, la codicia, la vanidad y el odio por motivos viles.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

En 1615, a la edad de 30 años, Richelieu fue elegido portavoz del clero, en representación del clero para dar un discurso ante los representantes de la conferencia francesa de tres niveles. Para un joven que no es particularmente famoso, esta es una gran responsabilidad. El discurso de Richelieu siguió la posición de la iglesia, pero al final del discurso, Richelieu hizo algo que no tenía nada que ver con la iglesia pero estaba estrechamente relacionado con su carrera política: se volvió hacia el rey Luis XIII, de 15 años, y el regente Reina María. Todos esperaban que Richelieu pronunciara sus acostumbradas observaciones finales al joven rey, pero en lugar de eso, estaba mirando directamente a la reina regente. Terminó íntegramente su discurso con un extenso y explícito homenaje a la Reina Madre, que irritó a la iglesia con tan elocuentes elogios. Pero la Reina Madre escuchaba los cumplidos de Richelieu con bastante avidez y siempre tenía una sonrisa inolvidable en su rostro.

Un año después, Richelieu fue nombrado Ministro de Asuntos Exteriores por la Reina Madre, y empezó a entrar en el núcleo del poder. Es un honor increíble para un obispo tan joven. El italiano Concini era el amante de Marie, papel que lo convertía en el hombre más poderoso de Francia. Concini no sólo era vanidoso, sino también extravagante: Richelieu lo trataba como a un rey y jugaba con él. Unos meses más tarde, Richelieu se convirtió en el favorito de Concini. En 1617, el joven rey, que se había comportado como un idiota, asesinó a Concini y encarceló a los aliados de Concini. A partir de entonces, Louis tomó el control del poder estatal y barrió con el poder de la Reina Madre.

¿Richelieu eligió al hombre equivocado? Mantuvo una estrecha relación con la Reina Madre y Concini. Ahora todos sus consejeros y ministros están en desgracia, y algunos incluso están encarcelados. La Reina Madre también está bajo arresto domiciliario en el Louvre. Pero Richelieu no perdió el tiempo, siguió apoyando a la Reina Madre. Sabía que era imposible que Luis se deshiciera de ella, porque el rey era muy joven y siempre se aferraba a su madre. Richelieu, como única persona que le quedaba a la reina madre para ostentar un poder real, naturalmente tuvo que asumir responsabilidades muy importantes. Se convirtió en un puente de comunicación entre el rey y la reina madre. La reina madre protegió la seguridad de Richelieu, por lo que Richelieu pudo evitar el desastre e incluso llegar a la cima. En los años siguientes, la Reina Madre se volvió cada vez más dependiente de él. En 1622, para compensar a Richelieu, la reina madre lo ascendió a cardenal de alto rango con la ayuda de amigos en Roma.

En 1623, el rey Luis era un hombre adulto, ya no un niño, pero todavía muy infantil psicológicamente, y estaba en problemas en los asuntos de estado. Los asuntos de estado eran demasiado difíciles para él y no tenía a nadie en quien confiar para que le aconsejara. Aunque ya había ascendido al trono y la reina madre no tenía poder, el rey aún obedecía a la reina madre, quien seguía diciéndole al rey que Richelieu era el único que podía ayudarlo. Louis no podía escuchar al principio, odiaba mucho al cardenal. Solo en la corte, su falta de decisión dificultó las órdenes del gobierno y finalmente sucumbió al nombramiento de Richelieu por parte de su madre como asesor principal y luego como ministro.

En este momento, Richelieu ya no necesitaba a la reina madre, dejó de visitarla y cortejarla, no escuchó su opinión, incluso violó sus deseos y discutió con ella. El objeto de sus halagos se convierte en el rey solitario, y se dedica a servir a su nuevo amo, haciéndolo sentir indispensable. Los primeros ministros anteriores, conscientes de la puerilidad del rey, trataron de mantenerlo fuera de problemas, mientras que el astuto Richelieu trató al rey de manera opuesta. Richelieu diseñó deliberadamente al rey en un esquema ambicioso tras otro, lo que obligó al rey a volverse cada vez más dependiente del Primer Ministro, la única persona que podía mantener todo en orden. Durante los siguientes 18 años, Richelieu explotó la debilidad del rey para convertir al país en una potencia europea.

interpretar

Para Richelieu, las relaciones humanas son operaciones militares, y lo más importante es descubrir las debilidades del enemigo y luego ejercer presión sobre él.

Cuando pronunció su discurso en 1615, buscaba el eslabón débil de la cadena del poder, y fue entonces cuando descubrió que el punto débil era la Reina Madre. Richelieu vio que en realidad era una mujer insegura que necesitaba atención constante. Así que le derramó mucho entusiasmo y respeto, incluso halagando a su Concini favorito. Al mismo tiempo, sabía que el rey tomaría el poder tarde o temprano, se dio cuenta de que Louis amaba mucho a su madre, por lo que la forma de controlar a Louis no es ganar su favor primero, sino controlar a su madre. Lo más sabio, porque los sentimientos de Louis por ella nunca cambiarán. Sí, y el trato de Louis hacia los cortesanos puede cambiar su rostro en cualquier momento.

Una vez que Richelieu aseguró el cargo de primer ministro que anhelaba, abandonó a la reina viuda y pasó al siguiente eslabón débil de la cadena: el carácter del rey. Hay una parte del rey que es como un niño indefenso que necesita cuidado y ayuda. Fue sobre la debilidad del rey que Richelieu construyó su poder y fama.

Recuerda: cuando entres a la cancha, encuentra su eslabón débil. A menudo, no es el rey o la reina quien está a cargo, sino alguien detrás de escena. Este hombre puede tener más debilidades que el propio rey, porque su cadena de poder está llena de incertidumbres que escapan a su control.

Finalmente, cuando trate con niños indefensos que no pueden decidir por sí mismos, manipule sus vulnerabilidades y oblíguelos a aventuras audaces. En el proceso, solo confiarán más en usted y lo verán como alguien en quien confiar, alguien que puede sacarlos del peligro y regresar a un lugar seguro.

Caso clásico 2

En 1559, el rey Enrique II de Francia murió en una justa. Su hijo heredó el trono y se convirtió en Francisco II, pero la reina Catalina (esposa de Enrique), que tenía capacidad para gobernar el país, comenzó a intervenir en los asuntos políticos. Al año siguiente, Francisco murió y Catalina manejó el país como regente, ocupándose de Carlos IX, que solo tenía 10 años.

Las amenazas al poder de la Reina en ese momento eran Antonio de los Borbones y su hermano Luis, el poderoso Príncipe de Condé, quienes tenían la oportunidad de reemplazar al Rey. Catalina inmediatamente nombró a Antonio como mariscal de campo, un título que parecía satisfacer sus ambiciones, pero también significaba que tenía que permanecer en la corte para que Catalina pudiera observarlo de cerca. Luego, Catherine descubre que Anthony es un mujeriego, una debilidad notoria. La reina nombró a la dama de honor más encantadora para "capturarlo" con éxito, y la dama de honor pronto se convirtió en la amiga íntima de Anthony e informó de todos sus movimientos en cualquier momento. Catalina envió a otra encantadora dama de la corte para que sedujera al príncipe de Condé, y finalmente los controló a los dos con calma.

En 1572, Catalina casó a su hija Margarita con el hijo de Antonio. Catherine siempre estaba preocupada por el peligro de la familia Antony, que estaba tan cerca del poder.Para asegurar la lealtad del hijo de Anthony, envió a la más bella y encantadora condesa Saboya en la "Fuerza Móvil". Aunque el hijo de Antony se casó con su hija, Catherine siguió usando el truco de la belleza y, unas semanas después, Margaret escribió en sus memorias: "Madame Savoy ha encantado por completo a mi marido, ya no compartimos la misma cama, ni siquiera hablamos". "

La condesa de Saboya es una espía muy destacada que ha hecho grandes contribuciones para mantener al hijo de Antonio lejos de las manos de Catalina.

Cuando el hijo menor de la reina, el duque de Aarón, se acercó demasiado al hijo de Antonio, temió que conspiraran para rebelarse, por lo que también nombró a Madame Savoy para su hijo. La notoria Lady Savoy logra seducir a Aaron. Pronto, los dos jóvenes se batieron a duelo por la condesa de Saboya y su amistad terminó poco después. Para la reina, se puso fin a cualquier posible intriga entre ellos.

interpretar

Catalina comprendió desde el principio la importancia y el poder de una amante sobre un hombre en el poder. Su marido, Enrique II, tuvo su amante más notoria, Diana. Catherine aprendió que los hombres como su esposo querían ganarse los corazones de las mujeres sin depender del poder y el estatus heredados.

Hay un gran punto ciego en esta ley: mientras la mujer parezca conquistada, después de que la aventura continúa, el hombre a menudo no se dará cuenta de que la amante controla gradualmente al hombre poderoso, y luego la mujer puede jugar con él. , ya que Diana ejerció influencia sobre Enrique II. La estrategia de Catalina fue convertir esta debilidad a su favor, usándola para conquistar y controlar a los hombres. Todo lo que hizo fue enviar a la mujer más hermosa del palacio para seducir a un hombre como su marido.

Recuerda: sigue buscando personas que no puedan controlar su entusiasmo o que siempre estén obsesionados con él. Cuanto más intensas son sus emociones, más débiles son sus defensas.

A primera vista, esto es una sorpresa, ya que las personas apasionadas parecen fuertes. Pero, de hecho, solo usan un estilo dramático para atraer la atención de la audiencia fuera del escenario, para que la gente no se dé cuenta de lo débiles e indefensos que son. La necesidad de los hombres de conquistar a las mujeres en realidad revela su fuerte sensación de impotencia, y es esta sensación de impotencia la que ha hecho que algunos hombres sigan siendo objeto de ventaja durante miles de años.

Mira las partes más visibles de una persona y saborea sus codicias, deseos y miedos intensos. Estas son emociones que no se pueden ocultar, sobre las que no tienen control. Donde las personas no pueden controlarse a sí mismas, pueden ser controladas por usted.

Caso clásico 3

Bismarck es famoso en todo el mundo por su audacia y ambición, y su pasión por fortalecer el ejército. En 1862, el rey Guillermo de Prusia nombró a Bismarck como primer ministro y ministro de Asuntos Exteriores. William estaba rodeado en el gobierno

por un grupo de liberales que durante mucho tiempo habían querido limitar su poder y, por lo tanto, estaban felices de colocar a Bismarck en esta posición bastante delicada.
Bismarck, poco tiempo después de convertirse en Primer Ministro, pronunció un discurso improvisado frente a algunos ministros, tratando de persuadirlos de expandir el ejército, y concluyó: "Los grandes problemas de esta época no se resuelven con discursos y la determinación de la mayoría, sino por hierro y hierro. Sangre".
Su discurso se extendió inmediatamente por toda Alemania. La reina gritó que Bismarck era un militarista bárbaro que usurparía a Prusia y que William debía destituirlo. Los liberales en el gobierno estuvieron de acuerdo con ella.Con las protestas tan intensas, William comenzó a preocuparse de que sería guillotinado como Luis XVI de Francia.
Bismarck sabía que tenía que ganarse al rey de inmediato. Entendió que había cometido un gran error y que no debería haber hecho una declaración tan retórica. Pero al final, después de una cuidadosa consideración, decidió no disculparse, sino tomar la acción opuesta, todo porque Bismarck conocía demasiado bien al rey.
Cuando los dos se conocieron, William ya estaba muy emocionado por la reina. En repetidas ocasiones afirmó que sería guillotinado. Pero Bismarck respondió: "Sí, estamos condenados y moriremos tarde o temprano. ¿Hay alguna muerte más digna que esta? Lucharé y moriré por mi amo. Su Majestad, usará su noble sangre para mostrar la realeza". poder".
Ya sea que muera en la guillotina o en el campo de batalla, es un sacrificio glorioso por el poder otorgado por Dios. "Continuó hablando apasionadamente, hablando constantemente sobre el honor que recibiría William y el estatus noble como comandante del ejército, y el rey no debe permitir que otros lo lleven por la nariz, la gloria de Alemania debe ser mucho más importante que la retórica. y sofismas, etc. espera.
Bismarck no solo persuadió al rey para que se mantuviera erguido y se enfrentara a la reina y al Congreso, sino que también le hizo acceder a construir un poderoso ejército para hacer realidad el anhelado deseo de Bismarck.

interpretar

Bismarck conocía bien a William, sabía que era marcial y tenía un fuerte sentido del honor, entendió que el rey se sentía oprimido por quienes lo rodeaban y se avergonzaba de su cobardía ante su esposa y el gobierno, y sentía que aunque William temía terminar como el destino general de Luis XVI no se atrevía a mostrar ambición, pero de hecho aspiraba a ser un rey grande y poderoso.

Las demostraciones de coraje a menudo ocultan la cobardía, y la cobardía de William enmascara el coraje que quiere mostrar. Detectando el barniz pacifista y el hambre de gloria de Wilhelm, Bismarck manipuló la inquietud del rey acerca de su propia falta de virilidad, y finalmente lanzó con éxito tres guerras y creó el Imperio Alemán.

La timidez es una debilidad a explotar, y un alma cobarde significa a menudo deseos opuestos. En cambio, quieren ser héroes como Napoleón, pero carecen de fuerza interior.

Esencialmente, puedes ser su Napoleón, y ellos tomarán las medidas audaces que exiges, al tiempo que harán que dependan de ti. Recuerde: no tome las apariencias al pie de la letra, mire lo contrario.

La timidez y la cobardía son el talón de Aquiles del carácter de una persona. Las personas con coraje y coraje solo necesitan comprender este punto. El oponente no tendrá resistencia. Porque el miedo surge no sólo de la falta de coraje, sino también a veces de la falta de juicio.

Cuando una persona trata con cosas pequeñas, no tiene precauciones, por lo que puedes ver su personalidad por la forma en que maneja las cosas pequeñas. Esta es una buena oportunidad que no debe perderse, y solo aprovechando una oportunidad tan buena podemos observar su verdadero rostro. Si la persona es muy egoísta o desconsiderada en las cosas pequeñas, encontrará que está haciendo lo mismo en las cosas grandes, simplemente pasando por alto. Si es ignorante de asuntos triviales, es egoísta y se beneficia a expensas de los demás, puedes concluir que esta persona no es una persona justa. Para tratar con este tipo de personas, solo se pueden utilizar restricciones legales y obligatorias.

——Schopenhauer

como invertir

Un peligro significativo de jugar con las debilidades de otra persona es que puedes inspirar comportamientos que están fuera de tu control.

En Game of Thrones, debes mirar hacia atrás unos pasos antes de tramar. Tienes la ventaja cuando otros son más emocionales y menos previsores. Pero cuando atacas su territorio indefenso, entrando en áreas que no pueden controlar, puedes desatar emociones que socavan tus planes.

Empuje a los cobardes a la acción audaz, y pueden terminar yendo demasiado lejos y fuera de su control. La naturaleza indefensa e infantil de la persona con la que estás jugando puede volverse en tu contra.

Cuanto más fuerte es la emoción asociada con una vulnerabilidad, mayor es el peligro potencial. Por lo tanto, debes comprender los límites de este juego y nunca dejarte llevar solo porque controlas a los demás. Estás persiguiendo el poder, no la emoción del control.

Imágenes: lecho de muerte

El enemigo tiene secretos que guardar e ideas que no quiere revelar, pero es imposible guardarlas. En algún lugar de él, tal vez en su cabeza, corazón o estómago, debe haber uno que sea la clave. Una vez que lo encuentres, levanta el pulgar con valentía y luego manipúlalo como quieras.

Afirmación autorizada:

Encuentra el punto muerto de todos. Convertir los pensamientos en acción es un arte que requiere más habilidad que determinación, y hay que saber controlar a las personas. Todo testamento tiene un motivo particular. Todos son idólatras, algunos buscan la fama, algunos son egoístas y la mayoría son amantes del placer. La habilidad que tienes que desarrollar es comprender el propósito de la adoración de todos para poder controlarlos, comprender los motivos reales de los demás, y tienes la clave para desintegrar la voluntad de los demás.

— Gracián

Leyes del poder 34

Para que los demás te traten como un rey, primero tienes que actuar como un rey.

Sea real a su manera: actúe como un rey para ser tratado como tal

Cómo te comportas determina cómo te tratan los demás.
A la larga, actuar de manera vulgar o de bajo nivel hará que los demás te menosprecien e incluso te traten con falta de respeto.
El rey se respeta a sí mismo, por lo que hace que los demás lo respeten.
Actúa siempre como rey y confiado en tu poder, y haz que parezca que eres el destinado a llevar la corona y convertirte en rey.

contra la ley

Caso clásico

En julio de 1830, estalló la Revolución de París y el rey Carlos X se vio obligado a abdicar. Las más altas esferas del poder del país se reunieron en una reunión para reelegir al rey, y finalmente eligieron a Luis Felipe, duque de Olaya. Felipe era un rey diferente, no solo porque provenía de una rama diferente de la familia real y su legitimidad fue cuestionada porque la corona fue otorgada por consejo en lugar de heredada, sino porque odiaba la ceremonia y el decoro real. Tenía más amigos entre los banqueros que entre los aristócratas, y su estilo no era crear una nueva constitución real sino salir de su propio lugar digno, preferiblemente con los industriales y las clases medias que le pedían que liderara. El símbolo de Philippe, por tanto, no es ni el cetro ni la corona, sino el sombrero gris y el paraguas que lleva mientras camina pausado pero orgulloso por las calles de París. Cuando Felipe invitó a Rothschild, el banquero más

importante de Francia, a palacio, abandonó la dignidad que los reyes anteriores intentaron mantener y se trató con igual cortesía, él y Rothschild solo hablaban de negocios porque lo amaba mucho. dinero y amasó una fortuna.

Pero a medida que gobernó el país paso a paso, la gente lo menospreció gradualmente, y la aristocracia no pudo soportar la apariencia del rey, y en unos pocos años le dieron la espalda. Y la creciente clase de los pobres, incluidos los radicales que expulsaron a Carlos X, también estaban descontentos con los gobernantes que no se comportaban como reyes ni por el bienestar de la gente. En este momento, el banquero que más cuidaba Philip también entendió que el país estaba controlado por la gente, no por Philip, por lo que gradualmente lo descuidó. Un día, a la salida de un viaje en tren real, Rothschild reprendió públicamente a Philip por llegar tarde. Donde antes el rey daba grandes noticias al tratar a los banqueros con igual cortesía, ahora los banqueros tratan al rey como a un menor.

Finalmente, el pueblo que derrocó al monarca anterior se rebeló de nuevo, y el rey lo reprimió con el ejército. No defendió ni la monarquía que despreciaba ni la república democrática que no logró imponer. Lo que realmente defendía era su propiedad y la riqueza de los banqueros, que no podían fidelizar a la burguesía.

A principios de 1848, los franceses comenzaron a manifestarse, pidiendo nuevas elecciones y la transformación de Francia en una verdadera democracia. Las manifestaciones se intensificaron y, para apaciguar a la gente, Felipe destituyó al primer ministro y nombró a un representante liberal como primer ministro. Sin embargo, el efecto fracasó, ya que significó que la gente podía sacudir al rey y las manifestaciones se convirtieron en revoluciones. La noche del 23 de febrero, la multitud parisina rodeó el palacio. Para sorpresa de todos, Philip anunció repentinamente su abdicación esa noche y huyó a Inglaterra. No elaboró un candidato para el rey ni dejó nada atrás, parecía tratar a todo el gobierno como un circo ambulante y se alejó rápidamente de París, desapareciendo en el humo de la revolución.

interpretar

Felipe disipó deliberadamente la atmósfera extraña que había rodeado al rey antes y se burló de los símbolos solemnes. Creía que había nacido un nuevo mundo y que el gobernante debería comportarse de manera más civil. De hecho, un nuevo mundo sin reyes y reinas nació según su voluntad, pero se equivocó al pensar que el modelo de poder cambiaría en consecuencia.

Aquellos en posiciones de poder pueden verse tentados a hacerse pasar por plebeyos, para dar la impresión de que básicamente no son diferentes de sus súbditos o

subordinados. Pero tales intentos de impresionar a la gente con gestos hipócritas generalmente se descubren rápidamente. La gente se da cuenta de que no obtienen poder al hacerlo, sino que simplemente comparten el poder de los que están en el poder.

Los líderes que intentan salvar la distancia con un gesto de simpatía perderán gradualmente la capacidad de inspirar lealtad, miedo o amor en las personas y, a cambio, atraerán el desprecio de las personas y no lograrán inspirar los corazones de las personas. Todo lo que pueden hacer es desaparecer en la noche, como si nunca hubieran existido.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Cuando Colón buscaba fondos para patrocinar sus viajes, muchos a su alrededor creían que era de noble cuna en Italia, una opinión confirmada por la biografía escrita por su hijo después de su muerte. La biografía lo describe como descendiente del Conde Colombo del Castillo de Cuccaro en la región de Monfora, y se dice que el Conde Colombo es descendiente del legendario general romano Columnius, y los dos primos de Columnius Es un directo descendiente de un emperador en Constantinopla.De esto, se puede ver que Colón es de hecho de una familia prominente. Pero no es así, porque Colón era hijo de un humilde tejedor, Domenico Colón. Su padre era dueño de una taberna y se ganaba la vida vendiendo queso, etc.

Sintiendo a una edad temprana que el destino lo elegiría para una gran causa, el mismo Colón inventó una mentira de sangre noble y actuó como si realmente fuera de noble ascendencia. Tras una modesta carrera como comerciante, se instaló en Lisboa. Más tarde, aprovechó sus falsos orígenes nobles para casarse con una familia prominente en Lisboa con una relación inusual con la familia real portuguesa. A través de suegros, Colón logró engañar al rey João II de Portugal para que se reuniera con él, a quien le pidió que patrocinara su viaje. Cualquier descubrimiento realizado por sus viajes sería anunciado en nombre del rey, y Colón exigió una serie de poderes: el título de Mariscal de los Mares, el cargo de gobernador del lugar del descubrimiento y el diez por ciento de las ganancias comerciales futuras. del lugar del hallazgo, y exigía las anteriores facultades hereditarias, para siempre inalienables. Colón fue tan audaz al hacer estas demandas que su petición no contenía detalles de estos planes, solo vagas promesas. A pesar de que no sabía nada de navegación, no estaba en absoluto calificado para emprender el viaje que se proponía.

Cuando Colón terminó de pedir el precio, Joao II sonrió y cortésmente se negó, pero no cerró la puerta a futuras colaboraciones. Colón notó que aunque el rey rechazó la solicitud, todavía pensaba que su solicitud era válida. No se burló de Colón, ni cuestionó su ascendencia o credibilidad. De hecho, la audacia de Colón impresionó al rey y admiró a alguien que mostró tanta confianza. Este encuentro convenció a Colón de que sus instintos tenían razón: habla como un león y mejora tu estatus, porque el rey habría decidido que el hombre que pedía un precio tan alto debía valer la pena si no estaba loco (y Colón no lo hizo). No actuar como un loco). .

Unos años más tarde, Colón emigró a España, utilizando sus conexiones en Portugal para ingresar rápidamente a los círculos superiores españoles, recibiendo subsidios de financieros famosos y asistiendo a banquetes con el Gran Duque y el Príncipe. Volvió a pedir a estos grandes hombres que financiaran su viaje a Occidente, y al mismo tiempo reafirmó su derecho a João II. Algunas personas quieren ayudar, pero no pueden porque no tiene derecho a otorgar el título y los derechos que exige. Colón no se inmutó, sabía que la persona que podía atender su petición era la reina Isabel. En 1487 se reunió con la reina y, aunque no la persuadió para que financiara el viaje, la cautivó por completo y se convirtió en un asiduo de su palacio.

En 1492, España expulsó a los moros que siglos antes habían ocupado territorio español y continuaban invadiendo. Con la carga de la guerra sobre la tesorería levantada, Isabella concedió la solicitud del amigo explorador. Ella contribuyó a proporcionar a Columbus 3 barcos, equipo náutico, salarios de marineros y, al mismo tiempo, pagó a Columbus las asignaciones apropiadas. Además, firmó el tratado prometiendo títulos y derechos que Colón defendió. Ella solo rechazó el diez por ciento de las ganancias de la Tierra del Descubrimiento (si esa cláusula sobrevive, significaría que Colón y sus descendientes se convirtieron en la familia más rica del mundo). Satisfecho con la respuesta de la reina, Colón contrató a los mejores navegantes que pudo encontrar para que lo ayudaran a llegar a su destino y partió a finales de año. Aunque la primera misión para encontrar la ruta fracasó, la reina estuvo de acuerdo nuevamente cuando le pidió a la reina financiación para el próximo año. Para entonces ya consideraba a Colón un héroe.

interpretar

Como explorador, Colón era, en el mejor de los casos, de segunda clase. Su conocimiento náutico era inferior al de otros marineros, nunca podía marcar la longitud y latitud de los lugares que encontraba, y confundía islas con continentes. Pero era un genio en el campo de cómo comercializarse a sí mismo, de lo contrario, ¿cómo explicar

al hijo de un vendedor de queso, un hombre de negocios en el fondo, que debería estar asociado con la familia real y los nobles al más alto nivel?

Colón poseía un carisma asombroso, y su encanto procedía enteramente de sus modales. Mostró la confianza en sí mismo y el comportamiento de un hombre. Su confianza en sí mismo no es la agresividad y la jactancia de los nuevos ricos, sino una autoafirmación tranquila y calmada. De hecho, los poderosos y poderosas tienen esta confianza en sí mismos porque no sienten la necesidad de probarse o jactarse de sí mismos. Como nobles, saben qué hacer y cómo responder con confianza. Frente a Colón, se sintieron familiares a primera vista, porque se comportó de la misma manera que los nobles.

Tienes que entender: el derecho a determinar tu valor pertenece a tu poder, y tu comportamiento refleja tu comprensión de ti mismo. Si pides muy poco y caminas abatido, la gente asumirá que tu comportamiento representa quién eres realmente. Puede elegir cómo se presenta ante los demás y puede emular a Colón: radiante, confiado, majestuoso y verse a sí mismo como el destinado a llevar la corona.

> Hay un fenómeno notable en todos los estafadores destacados, es decir, en la operación de fraude, creen tan profundamente en sí mismos que primero se engañan a sí mismos, y sus mentiras suenan tan increíbles para quienes los rodean que tienen que tentarlos, este es también el fuente de su fuerza.
>
> — Nietzsche

puntos de poder

En la niñez comenzamos la vida llenos de vitalidad, llenos de expectativas, exigiendo todo de este mundo. Es con esta mentalidad que entramos en nuestro primer asalto a la sociedad, el comienzo de nuestras carreras. A medida que crecemos, experimentamos capas de límites establecidos por reveses y fracasos, y esos límites se vuelven más y más fuertes. Esperamos menos del mundo mientras aceptamos muchas limitaciones autoimpuestas. Incluso ante las solicitudes más simples, comenzamos a inclinarnos, a arreglarnos e incluso a disculparnos. **Para resolver este tipo de vida con cada vez menos expectativas y cada vez más restricciones, entonces oblígate a moverte en la dirección opuesta, no te preocupes por los fracasos ni las restricciones, y déjate desesperadamente exigir y esperar como un niño.** Para hacer esto, se debe aplicar una estrategia de corona única a uno mismo.

La estrategia de la corona se basa en respuestas causales simples. Si creemos que estamos destinados a grandes cosas, nuestras creencias irradian hacia el exterior, como el inefable aura real que una corona le da a un rey. La radiación externa infectará a quienes nos rodean, pensarán que debemos tener una razón para estar tan seguros,

la persona que lleva la corona no parece sentir ninguna limitación interna. El uso de la estrategia de la corona generalmente puede lograr los resultados deseados, florecer y dar frutos. Aprende de los niños, no importa lo que quieras, solo pídelo, y hay una gran posibilidad de conseguirlo. Es el encanto de los niños estar llenos de expectativas, y los adultos están tan dispuestos a conceder sus deseos, como Isabel estaba dispuesta a conceder los deseos de Colón.

En la historia, aquellos que vinieron de orígenes humildes pero triunfaron al final, como la reina bizantina Diorado, Colón, Beethoven, etc., creyeron firmemente que podían hacer grandes cosas, y nunca dudaron de su propia grandeza, por lo que cumplieron sus Profecía autocumplida. Todos han empleado con éxito la estrategia de la corona: cree en ti mismo, incluso si saben que es autoengaño o narcisismo, actúa como un rey, y lo más probable es que los demás te traten como un rey.

La corona puede diferenciarte de los demás, pero depende totalmente de ti reforzar esa distinción: tienes que comportarte mejor que la persona promedio, tienes que ser mejor que los que te rodean. No importa cuándo y dónde, el gesto de manos y pies siempre es digno, pero no debe confundirse con arrogancia. Superficialmente, la arrogancia es una de las características de un rey, de hecho, la arrogancia revela una sensación de inseguridad, que no es el verdadero estilo de un rey.

Haile Selassie, que gobernó Etiopía durante más de 40 años, originalmente se llamaba Reis Tafari y, aunque nació en una familia noble, estaba demasiado lejos del emperador Manelik II, por lo que no tenía ninguna posibilidad real de tomar el poder. A pesar de esto, ha mostrado una gran confianza en sí mismo y un comportamiento real desde que era un niño, y su desempeño ha asombrado a quienes lo rodean.

> Cuando estés solo, sé prudente y respetable, no casual. Exigirte estrictamente con los estándares es un juicio estricto de ti mismo, no un requisito externo. Es el mejor respeto por tu propia virtud eliminar esos comportamientos indecorosos en ti.
>
> — Gracián

Cuando Tafari ingresó a la corte a la edad de 14 años, dejó una profunda impresión en Manelik: la elegancia, la paciencia y la confianza en sí mismo de Tafari cuando era atacado por otros hicieron que el emperador lo quisiera mucho y rápidamente se convirtió en su favorito. Los otros jóvenes nobles no solo son arrogantes y presumidos, sino que también son extremadamente celosos y acosarán a este joven estudioso y delgado. Pero Tafari nunca se enoja, no sucumbirá a tales emociones, porque sabe que estar enojado significa inseguridad. Las personas a su alrededor sintieron que algún día alcanzaría la cima del poder, porque ya estaba actuando como un rey.

En 1936, Tafari cambió su nombre a Haile Selassie. En el mismo año, los fascistas italianos capturaron Etiopía y Selassie se exilió. Se dirigió a la Sociedad de Naciones, pidiendo ayuda. Los delegados italianos en la cámara bloquearon su discurso con insultos extremadamente vulgares, pero se mantuvo digno como si nada. Esto lo hizo más respetado por los delegados e hizo que sus oponentes se vieran feos.

De hecho, la dignidad es la máscara que tienes que ponerte cuando estás en un lío, y te da la sensación de que nada te va a afectar, de que tienes todo el tiempo del mundo para responder, lo cual es un gesto sumamente poderoso. .

El prestigio también tiene otros usos. El estafador sabe que es valioso aparecer como aristócrata en un engaño, ya sea desarmando a la otra parte, haciéndola menos sospechosa, o amenazándola para que la ponga a la defensiva.

Finalmente, para mejorar el efecto de la estrategia de la corona, se pueden utilizar completamente algunas estrategias extrínsecas.

1. Estrategia de Colón. Haga demandas audaces, eleve su propio estatus social y nunca vacile.

2. Ir tras la primera persona de la organización de forma digna. Elige grandes oponentes y crearás grandes apariencias.

Tres, da regalos a tus superiores. Esta es la táctica utilizada con quienes reciben patrocinio. De hecho, dar un regalo a un mecenas significa que son iguales, un antiguo truco de dar primero y recibir después. La estrategia del obsequio es astuta e inteligente, porque en lugar de rogar, estás pidiendo ayuda de una manera que implica que dos personas son iguales, excepto que una de ellas resulta ser más rica.

Recuerda: tu valor depende totalmente de ti. Cuanto menos pidas, menos obtendrás; cuanto más pidas, más obtendrás y más caro serás. Incluso las personas que te rechazan admiran tu confianza, y esa admiración puede terminar beneficiándote de maneras que nunca esperabas.

como invertir

Necesitas actuar con la confianza de un rey y dejarte sobresalir por encima de la multitud, pero si pones demasiado aire, arruinarás tu carrera. No cometas el gran error de pensar que humillar a los demás te elevará. Además, nunca es bueno estar demasiado por encima de la multitud, te convertirás en el blanco de los ataques de los demás y, a veces, la postura aristocrática puede invitar a grandes desastres.

En 1640, el rey Carlos I de Inglaterra enfrentó la difícil situación del profundo odio del pueblo hacia la monarquía, y Cromwell lideró una revolución nacional. Si el rey tuvo la previsión de responder de manera oportuna, expresó su apoyo a la reforma y dejó que la gente viera que está dispuesto a sacrificar algo de poder, entonces tal vez se

reescribirá la historia. Pero Carlos I buscó restaurar más gloria real y estaba furioso porque su poder y la sagrada monarquía habían sido atacados. Su obstinado estilo de rey ofendió a la gente, lo que hizo que el motín fuera incontrolable, y finalmente fue empujado a la guillotina. **Entiende: quieres transmitir confianza, no arrogancia ni desprecio.**

Sí, hay momentos en los que ser vulgar puede ayudarte a ganar algo de poder, y la vulgaridad en extremo resulta entretenida. Pero para ganar el juego, tienes que cruzar la línea y destacarte siendo menos vulgar que los demás. Pero siempre habrá alguien más tosco que tú, y la próxima vez puedes ser reemplazado fácilmente por alguien más joven y peor.

Imágenes: corona

Con la corona en la cabeza, emerges sereno y confiado. Nunca muestres la más mínima duda y pierdas tu dignidad, de lo contrario la corona no será apropiada. No esperes siempre a ser coronado, el más grande emperador se corona a sí mismo.

Afirmación autorizada:

Todo el mundo debe mostrar grandeza con su propia postura. Incluso si no eres un rey, actúa como un rey. En tu propio campo, debes mostrar un comportamiento real, ser noble en tus acciones y pensamientos, y todo lo que hagas demuestra que puedes ser un rey, incluso si no lo eres en realidad.

— Gracián

Ley del poder 35

Aprende el arte de la gestión del tiempo

Domina el arte de la sincronización

Nunca parezca tener prisa. Un gesto precipitado puede delatar una falta de control sobre uno mismo y el tiempo.

Tienes que hacer que parezca que siempre eres paciente, como si supieras que todo saldrá bien al final.

Sea un detective que pueda juzgar el momento correctamente, descubra el espíritu y la tendencia de esta era con su corazón, y esta tendencia lo llevará al otro lado del poder.

Cuando el tiempo aún no esté maduro, debes aprender a dar un paso atrás; cuando llegue la temporada de la cosecha, debes atacar con valentía para apoderarte de los frutos de la victoria.

Aplicar las reglas

Caso clásico

El político francés Fouché fue originalmente un maestro de seminario, en ese momento viajó a diferentes regiones para enseñar matemáticas a los niños. Sin embargo, nunca se dedicó a la iglesia, ni hizo el juramento del sacerdocio, porque tenía una meta más alta. Fouché esperó pacientemente su oportunidad, sin querer limitar sus opciones. En 1789, cuando estalló la Revolución Francesa, Fouché se convirtió en revolucionario, sabía que esa era la tendencia y sería una tontería desaprovechar la oportunidad en este momento crítico. Fouché inmediatamente aprovechó la oportunidad, se hizo amigo del líder revolucionario Robespierre y fue ascendido rápidamente. En 1792, la ciudad de Nantes lo eligió como representante para participar en la Convención Nacional que redactó una nueva constitución.

Cuando Fouché llegó a París para asistir a la conferencia, los jacobinos moderados y radicales estaban enfrentados, y Fouché se dio cuenta de que ninguno de los bandos prevalecería. El poder supremo rara vez lo logran quienes inician o promueven revoluciones, sino quienes dejan que las revoluciones se asienten, y ese es el campo en el que Fouché quiere apoyarse. Su juicio sobre el tiempo fue bastante preciso. Al principio se unió a la mayoría moderada, pero al decidir si ejecutar a Luis XVI, vio que la gente clamaba por la cabeza de Luis, y no dudó en aceptar poner a Luis en la guillotina. Ahora era radical, pero a medida que la situación en París se tensaba, previó el peligro de acercarse demasiado a cualquier facción. Así que se fue de París a Lyon, donde iba a esperar y ver. Unos meses más tarde, fue nombrado magistrado de Lyon, supervisando el asesinato de nobles. De repente ordenó el cese de las matanzas, porque se dio cuenta de que el país estaba cambiando, y aunque sus manos ahora estaban manchadas de sangre, los ciudadanos de Lyon todavía lo consideraban como un salvador del notorio reinado del terror en ese momento. .

Fouché, a su juicio, hizo todo esto de manera brillante. En 1794, Robespierre, el facilitador del Reinado del Terror, lo llamó a París para preguntarle qué estaba haciendo en Lyon. Fouché ya no tenía su confianza para entonces, y parecía destinado a que pronto le cortaran la cabeza. En las semanas que siguieron, los dos bandos lucharon tensa. Robespierre reprendió públicamente a Fouché, acusándolo de ser demasiado ambicioso y exigiendo su arresto. El astuto Fouché solo gana en silencio a aquellos que se cansan del control autoritario de Robespierre. Fouché sabía que tenía que ganar tiempo para reunir a más opositores a Robespierre, y necesitaba un amplio apoyo para actuar contra este poderoso líder. Exageró el miedo progresivo que Robespierre trajo a todos, y ganó el apoyo de los moderados y los jacobinos, haciendo que todos temieran ser conducidos a la guillotina. Sus esfuerzos no fueron en vano, y el 27 de julio el

Parlamento se volvió contra Robespierre, quien fue inmediatamente arrestado. Unos días después, la cabeza de Robespierre cayó.

Después de la muerte de Robespierre, Fouché regresó al Parlamento en un movimiento sorprendente, cambiando de bando y uniéndose a los jacobinos radicales. Esta puede ser la primera vez que está en la misma página que algunos. Obviamente, presintió el surgimiento de una fuerza reaccionaria, y entendió que los moderados tomarían el poder inmediatamente después de la ejecución de Robespierre, y dirigirían una nueva ronda de terror contra los radicales. Entonces, elegir a los jacobinos como aliados es elegir alinearse con los futuros mártires. En la confusión que se avecinaba, la gente pensaría que los jacobinos eran inocentes. Por supuesto, era arriesgado unirse a un equipo perdedor, pero Fouché calculó que podría mantener la cabeza. Los moderados lo arrestaron en diciembre de 1795 y planearon guillotinarlo, pero demoraron demasiado y la gente ya no acogió la pena de muerte. Fouché escapó de nuevo.

Fouché salvó la cabeza y esperó pacientemente al margen de la política con un perfil bajo. Dio tiempo para calmar cualquier hostilidad en su contra, persuadió al gobierno moderado para que lo dejara trabajar para el gobierno, se convirtió en un espía pagado, comenzó a recopilar inteligencia y se desempeñó muy bien.

En 1799, el nuevo gobierno lo nombró ministro de policía en agradecimiento. En este momento, continuó su trabajo de espionaje y se adentró en todas partes de Francia, lo que mejoró enormemente su sentido de la marea de los tiempos. En primer lugar, la primera tendencia social que detectó fue que Napoleón iba a hacer olas. Fouché creía que el destino de este joven de mal genio estaría entrelazado con el futuro de Francia. El 9 de noviembre de 1799, cuando Napoleón dio un golpe de estado, el Ministro de Policía Fouché fingió estar dormido en la cama para encubrir su incumplimiento del deber. Después de que Napoleón llegó al poder, todavía lo nombró Ministro de Policía.

Durante los años siguientes, la dependencia de Napoleón de Fouché se profundizó gradualmente. Recompensó a Fouché con el título de duque de Otranto y una gran fortuna. En 1808, Fouché, que siempre estaba atento a la tendencia de los tiempos, se dio cuenta de que Napoleón iba cuesta abajo, por lo que conspiró con Talleyland para sacar a Napoleón del poder. Más tarde, aunque la conspiración fracasó y Talleyland perdió su puesto, Fouché aún mantuvo su puesto, pero fue vigilado de cerca. Este incidente muestra el hecho de que Napoleón era impopular. El poder de Napoleón se desintegró gradualmente y las fuerzas aliadas finalmente derrotaron a Napoleón.

Luego vino la Restauración, con el hermano menor de Luis XVI, Luis XVIII, en el trono. Fouché sintió claramente que Louis no duraría mucho porque no tenía el talento de Napoleón. Fouché se resguardó una vez más del protagonismo y esperó su momento.

En febrero de 1815, Napoleón escapó del cautiverio. Luis XVIII entró en pánico y, al mismo tiempo, era impopular, y la gente exigió enérgicamente que se restaurara a Napoleón. Louis recurrió a Fouché, el único que podía protegerlo en este momento, y que ahora es el más popular y querido en Francia. Fouché consideró innecesaria su ayuda y juró que Napoleón nunca regresaría. Poco después, el ejército de Napoleón se acercó a París. Al ver el inminente colapso del régimen y sentir que Fouché lo había traicionado, Louis ordenó su arresto y ejecución. El 16 de marzo de 1815, la policía rodeó el carruaje de Fouché en la Avenue de Paris. Fouché le dijo a la policía que no estaba permitido arrestar a personas que ocupaban cargos públicos en la calle y le permitieron irse a su casa. Más tarde ese día, la policía fue a su mansión y nuevamente anunció su arresto. Fouché esperaba que la policía lo honrara permitiéndole bañarse antes de salir de casa por última vez. La policía accedió, y Fouché fue a bañarse y cambiarse de ropa, pero pasó el tiempo, y Fouché no volvía, ya se había escapado por la escalera.

Luego, la policía inició una búsqueda general en París, pero todavía no encontraron a Fouché. En ese momento, el fuego de artillería de Napoleón ya retumbaba no muy lejos, y el rey y los miembros de la familia real huyeron de París. Tan pronto como Napoleón entró en París, Fouché hizo su aparición. Napoleón dio una calurosa bienvenida a su ex ministro de policía e inmediatamente lo restauró en su puesto. Durante el reinado de Napoleón hasta la derrota de Waterloo, fue Fouché quien esencialmente gobernó Francia. Más tarde, Luis XVIII fue restaurado y Fouché continuó al servicio del régimen.

El esfuerzo constante y constante es imparable. Debes recordar: para quien es bueno eligiendo el momento adecuado, el tiempo es el mejor amigo; para quien siempre es impulsivo en los errores, el tiempo es el enemigo más peligroso.

— Plutarco

El rey de Persia condenó a muerte a dos hombres. Para expiar los pecados y salvar vidas, y luchar por la última oportunidad, uno de ellos propuso enseñar a los caballos a volar dentro de un año después de enterarse de que el rey amaba mucho a sus caballos. El rey quería ser el único caballero del mundo montado en un Pegaso, así que accedió de inmediato. Otro no se mostró impresionado y dijo: "Sabes que los caballos no pueden volar, entonces, ¿de qué sirve inventar una broma loca como esa? Es solo retrasar la muerte".

El proponente dijo: "Error, de hecho, gané cuatro oportunidades para mí en un año: 1. El rey murió; 2. Yo morí; 3. El caballo murió; 4. Le enseñé a volar al caballo".

——El arte del poder

interpretar

En tiempos de gran agitación, el dominio de la sincronización de Fouché, que lo ha mantenido en el poder, nos enseña algunas lecciones clave:

Primero, una comprensión clara del espíritu de los tiempos es crucial.
Fouché fue clarividente, capaz de identificar la ola que lo llevaba a la cima del poder y cabalgar sobre ella. Por lo tanto, debemos captar claramente la oportunidad actual, analizar los giros y vueltas que se avecinan y nunca perder la oportunidad. A veces, el futuro se vuelve brillante y oscuro, y entonces es hora de buscar mensajes ocultos.

En segundo lugar, analizar la tendencia de la moda no significa seguir la tendencia.
Un movimiento social violento suele provocar una gran reacción, y hay que prever el resultado de su reacción, que es el camino de los sabios. Es mejor esperar a que la marea baja te lleve de vuelta a la marea de poder que quedarte en la cima de la ola actual. Ocasionalmente, apostar por un rebote en ciernes y ponerse en la posición delantera puede ser lo que hacen los valientes.

En tercer lugar, si no tiene paciencia, no podrá aprovechar la oportunidad y, finalmente, terminará siendo un perdedor seguro.
Cuando las probabilidades estaban en contra de Fouché, no luchó, no se emocionó ni golpeó precipitadamente. Su tranquila observación y su discreto y paciente empeño por ganarse el apoyo de la ciudadanía se han convertido en su baluarte para recuperar el poder. Cuando está débil, es muy sabio apostar al tiempo, sabe que mientras tenga la paciencia suficiente, el tiempo es su mejor aliado, por eso hay que saber distinguir el tiempo, cuando esconderse en la hierba, bajo el piedra, ¿cuándo puedes mostrar tus colmillos y atacar?

> La tierra perdida (espacio) se puede recuperar, pero el tiempo no se puede recuperar.
>
> — Napoleón

puntos de poder
El tiempo es un concepto artificial, la creación de este concepto nos permite soportar la eternidad y el infinito del universo, que está lleno de humanidad. Dado que podemos construir el concepto de tiempo, también podemos usarlo hasta cierto punto y jugar algunos trucos. **El tiempo de un niño pasa largo y lento, como una gran extensión; el tiempo de un adulto pasa como un momento fugaz.** Por lo tanto, el arte de controlar el tiempo es crucial. Debido a que la confusión interna causada por las emociones hace que el tiempo pase más rápido, una vez que controlemos nuestras emociones, el tiempo se sentirá mucho más lento.

Cambiar la forma en que enfrentamos las cosas puede conducir a la paciencia, y la paciencia es la principal condición para dominar el arte de la sincronización.
Tenemos que lidiar con tres tipos de tiempo, que presentan problemas que se pueden resolver con habilidad y paciencia: el primero es el tiempo prolongado, que debemos manejar con paciencia y guía amable, estando a la defensiva, no respondiendo impulsivamente, esperando la Oportunidad; el el segundo es presionar el tiempo de otras personas, usando el poco tiempo que podemos controlar como arma de ataque para destruir el tiempo del oponente; el último es el tiempo final, la ejecución de un plan debe prestar atención a la velocidad y la fuerza, esperar pacientemente, aprovecha la oportunidad, nunca dudes al final.

▲ Ampliar el tiempo.
Cuando aceleras el ritmo por miedo o impaciencia, hay un montón de problemas con los que lidiar que te llevarán más tiempo que moverte a tu antojo. Aquellos que tienen prisa pueden llegar ocasionalmente a su destino más rápido, pero abundan los nuevos peligros y, a menudo, se encuentran en peligro. **Quedarse quieto es una de las mejores estrategias ante el peligro.** Espera, puedes tomar el control y reducir la velocidad, y a medida que pasa el tiempo, un día se te presentarán oportunidades. En este proceso, no solo debe controlar sus emociones, sino también controlar las emociones de sus colegas, de lo contrario, pueden obligarlo a atacar imprudentemente. Además, puedes alentar a tus oponentes a cometer el error anterior: meterlos en problemas al hacer que salten y no tengan ni idea. Espera en silencio, y pronto encontrarás que ha llegado el momento de recoger la fruta.
Prolongar deliberadamente el tiempo no se trata de vivir más tiempo o de disfrutar el momento, sino de jugar mejor el juego del poder.
Primero, si no está abrumado por emergencias constantes, puede ver el futuro lejano.
En segundo lugar, si puede resistir el cebo que otros le ponen frente a sus ojos, entonces las personas de mal genio no se aprovecharán de usted.
En tercer lugar, si tienes más flexibilidad, definitivamente llegará el momento. Aceleras el ritmo, pero es posible que te lo pierdas.
En cuarto lugar, la construcción de una base de poder puede llevar años, y usted quiere asegurarse de que sea sólida y no un destello en la sartén. El éxito lento y constante es el único éxito duradero.
Quinto, al controlar el ritmo del tiempo, puedes ver claramente la forma embrionaria de las cosas en el futuro. Las personas que tienen prisa tienden a confundir las

apariencias con la tendencia real de las cosas y se enfocan solo en lo que quieren enfocar. **Saber cuál es la tendencia real de las cosas te dará la ventaja.**

▲ Presionar el tiempo de otras personas.

Debes destruir el control del tiempo del oponente, hacer que se apresure o esperar, forzarlo a abandonar el ritmo, y eres paciente, para que tengas una ventaja. **Una forma poderosa de administrar el tiempo es hacer que los demás esperen, mientras no sepan lo que estás haciendo, flaquearán rápidamente.** Cuanto más entre en pánico al oponente, y luego aplique presión de repente, deje que el oponente sienta que todo está sucediendo al mismo tiempo, y luego tendrá la oportunidad de golpear. Las personas que no tienen tiempo para pensar tienen más probabilidades de cometer errores cuando actúan, por lo que se fijan fechas límite.

El destacado marchante Duveen sabía que si fijaba una fecha límite a compradores vacilantes como Rockefeller, con el pretexto de que el cuadro se llevaría al extranjero o de que otro magnate estaba interesado, tenderían a comprarlo de inmediato. Freud notó que los pacientes que se habían sometido a años de psicoterapia sin mucha mejoría se recuperaban milagrosamente si se les daba una fecha definitiva para el final del tratamiento. El famoso psicoanalista francés Laguna usó esta estrategia, a veces terminando sus sesiones de una hora de duración 10 minutos después del comienzo, sin que se lo pidieran. Después de que esto haya sucedido varias veces seguidas, el paciente comprenderá que es mejor aprovechar el tiempo al máximo que desperdiciarlo con largas conversaciones sin sentido. Por lo tanto, establecer plazos es una excelente manera de obligar a las personas a tomar decisiones o ir directamente al grano sin darles suficiente tiempo.

▲El tiempo del fin.

Interrumpimos el tiempo de nuestros competidores, esperando pacientemente el momento adecuado para comenzar un movimiento, arrojándolos al caos, pero cómo terminamos es la clave de toda la estrategia. No seas alguien que parece un dechado de paciencia, pero que realmente tiene miedo de dejar que las cosas terminen. Puedes esperar hasta el final y cuando llegue el momento, y golpeas rápido. Usa tu velocidad para paralizar a tus oponentes, encubrir cualquier error que puedas cometer e impresionar a la gente con tu autoridad y arrogancia para terminar las cosas. Aprende la paciencia del cazador de serpientes, la observación tranquila y el ritmo constante para atraer a la serpiente fuera del agujero. Una vez que la serpiente sale, ataca de inmediato, ¡no dejes que tus pies cuelguen sobre su cabeza mortal! No hay razón para

permitir pequeñas brechas en tu juego final, y la única forma en que realmente puedes juzgar qué tan bueno es tu tiempo es por cómo manejas el tiempo final. Sólo un rápido cambio de ritmo puede llevar las cosas a un final instantáneo y definitivo.

Imágenes: águila
Flota en el cielo paciente y silenciosamente, sus ojos agudos pueden ver todo lo que quiere ver; los animales de abajo no saben que están siendo atacados. En ese momento, el águila sintió que había llegado el momento, por lo que se abalanzó a una velocidad contra la que los animales no podían protegerse. Antes de que la presa sepa lo que pasó, el águila ya ha llevado a la presa al cielo.
Afirmación autorizada:
Nos elevamos y caemos con las mareas de la vida. Seguir la tendencia de la historia es conducir al camino de la riqueza; al perder la ola, el viaje de la vida está destinado a encallar y encontrarse con la desgracia.
- Shakespeare, Julio César

como invertir
No ganarás ningún poder dejando que las cosas sigan su curso y se adapten a las consecuencias del tiempo. **En algún momento, debes canalizar el tiempo o caer presa de su implacable rueda.** Por lo tanto, esta ley es irreversible.
Leyes del poder 36

Desprecia lo que no puedes conseguir, ignorarlo es la mejor venganza.

Desprecia las cosas que no puedes tener: ignorarlas es la mejor venganza

Al reconocer un problema que no vale la pena mencionar, le das espacio y credibilidad.
Cuanta más energía pongas en tus enemigos, más fuertes se volverán.
Si hay algo que amas tanto que no lo terminas teniendo, muéstrale un desprecio total.
Cuanto menos interés muestres, más superior parecerás.

contra la ley
Caso clásico
El general rebelde Vía fue una vez el jefe de los bandidos de México, pero después de que estalló la Revolución Mexicana en 1910, robó trenes, distribuyó dinero a los pobres y dirigió atrevidas redadas. Sus excesos románticos cautivaron a las damas y se convirtió en un héroe para el pueblo. Cautivó a fondo a los estadounidenses, como si

fuera un cruce entre Robin Hood y Don Juan de otra época. Después de arduas batallas, Vía fue derrotado por el general Carranza, quien condujo a sus tropas de regreso a su ciudad natal de Chihuahua, donde el número de efectivos disminuyó drásticamente, por lo que volvió a robar casas, lo que dañó su prestigio. Al final, comenzó a abusar y culpar a Estados Unidos, creyendo que Estados Unidos debería ser responsable de su situación.

En marzo de 1916, Via asaltó Columbus, Nuevo México. Lideró a sus tropas para enloquecer la ciudad, matando a 17 estadounidenses. El presidente de los Estados Unidos, Wilson, quien una vez admiró a Via, decidió darles un poco de color a estos gánsteres y deben ser castigados. Los asesores de Wilson, creyendo que Estados Unidos era tan poderoso que el hecho de no contraatacar a las tropas invasoras daría a los países extranjeros las peores pistas, instaron al presidente a enviar tropas para arrestar a Via, y Wilson se vio sometido a una intensa presión. A finales de marzo obtuvo la anuencia del gobierno de Carranza y decidió que el valiente general Pershing lideraría 10.000 soldados para realizar la "Expedición de caza de ladrones" para capturar la Vía.

En los primeros meses de la operación "Thief Expedition", la fuerza expedicionaria realizó una búsqueda exhaustiva en el desierto del norte de México y ofreció una recompensa de $50,000 por la captura de Vía. En ese momento, el pueblo mexicano volvió a adorar a Vía que un ejército estadounidense tan poderoso quería arrestar, y comenzaron a dar información falsa, como que Vía se había aparecido en este pueblo o se había escondido en esa montaña. La Fuerza Expedicionaria envió el avión basándose en información falsa y envió a las tropas a toda prisa a perseguirlo, pero nadie vio a Via. Una vez, Via estaba escondido en una cueva para curar sus heridas: resultó herido en un conflicto con el ejército mexicano. Miró hacia abajo desde la cueva y vio a Pershing liderando a las tropas estadounidenses exhaustas que buscaban de un lado a otro en las montañas, pero no pudo encontrar. a él.

Ese verano, la fuerza expedicionaria había llegado a 123.000 personas, sufrían de calor extremo y mosquitos, pero la búsqueda seguía siendo infructuosa. El repugnante ejército estadounidense enfureció a la población local y al gobierno mexicano. Cuando llegó el invierno, Via todavía estaba jugando al gato y al ratón con ellos, y los estadounidenses lentamente sintieron que esto era una farsa. De hecho, recuperaron gradualmente su admiración por Via, admirando su astucia y astucia para evadir la captura.

En enero de 1917, Wilson ordenó a Pershing que se retirara. Cuando las tropas estaban a punto de regresar a Estados Unidos, las fuerzas rebeldes comenzaron a perseguirlas,

lo que obligó al ejército estadounidense a utilizar aviones para cubrir la retirada. Esta cruzada asestó un duro golpe a las tropas americanas, que tuvieron que retirarse humilladas.

interpretar

Wilson organizó la expedición como una demostración de fuerza. Espera darle una lección a Via y que el mundo sepa que nadie, grande o pequeño, puede atacar a Estados Unidos y salirse con la suya. La fuerza expedicionaria pondría fin a la lucha en unas pocas semanas y Via desaparecería de la vista del mundo.

Pero las cosas no se desarrollaron de acuerdo con las ilusiones de Wilson. La cruzada se prolongó indefinidamente, centrándose en la incompetencia del ejército estadounidense y el ingenio de Via. Via no fue rápidamente arrestada y olvidada, pero la incursión que inició la guerra fue olvidada por mucho tiempo. Cuando este difícil problema se convirtió en una vergüenza en la perspectiva internacional, los enojados Estados Unidos tuvieron que enviar más tropas para restaurar su autoestima perdida. El hecho de que el número de tropas estadounidenses aumente día a día, mientras Via sigue prófuga, hace que todo parezca una broma. El ejército con exceso de trabajo salió de México a toda prisa, deshonrado y humillado. La cruzada no solo liberó a Via, sino que también la hizo más popular que nunca entre la población.

¿Qué estrategias diferentes podría haber adoptado Wilson? Primero, podría obligar al gobierno de Carranza a capturar Vía para EE.UU. En segundo lugar, dado que los mexicanos estaban cansados de Vía antes de la cruzada, podía trabajar encubiertamente con los oponentes de Vía en una incursión mucho más pequeña para ganar su apoyo y capturar a Vía. Incluso puede ignorarlo por completo y esperar a que los mexicanos se deshagan automáticamente de Via.

Téngalo en cuenta: estos son sus propios problemas y problemas. Puede elegir fácilmente no prestar atención a los infractores molestos, pensar en cosas que son triviales e indignas de su preocupación, lo cual es un movimiento más disuasorio. Lo que ignoras y no te defiendes no te detiene y no te mete en enredos inútiles, por lo que no te hace daño. **La mejor estrategia para lidiar con agresores molestos es ignorarlos, ignorarlos u olvidarse de ellos.** Si no puede ignorarlo (Via mató a un ciudadano estadounidense), planee una erradicación completa. No gastes mucha energía en cosas tan pequeñas, no vale la pena. Es tu culpa si pierdes tiempo y energía en tales enredos. Aprende a usar el desprecio, aprende a darle la espalda a las cosas que no pueden hacerte daño, e ignóralas.

Una vez, George Bernard Shaw publicó un libro que vilipendiaba las opiniones económicas de Chesterton. Los amigos de Chesterton esperaban que Chesterton se pusiera de pie y se defendiera, pero al final no respondió. El

historiador Belloc le preguntó por qué respondió tan silenciosamente. Chesterton dijo: "El silencio es insoportable para Bernard Shaw. Contraataque ingenioso".

—Anécdota, editado por Fadiman, 1985

El zorro hambriento vio un racimo de uvas moradas, grandes y gordas, colgando del estante de la vid sobre su cabeza. Me encantaría tener este racimo de uvas para el almuerzo, pero las uvas son demasiado altas. Lo intentó muchas veces y falló. Entonces el zorro dijo: "Olvídalo, estas son uvas agrias. Solo los tontos crédulos las comen. "Es mucho más sabio decir uvas agrias que gemir o quejarse.

——Las Fábulas, La Fontaine

Ahora que lo pienso, le costó al gobierno 130 millones de dólares conseguirme. Los conduje a través de un terreno accidentado y montañoso. A veces corrían 50 millas de un tirón y no bebían ni una gota de agua. No reciben nada más que el sol y los mosquitos.

——Vía (1878〜1923)

Aplicar las reglas

Caso clásico

Catalina era la hija del rey Fernando y la reina Isabel de España. Antes de casarse con el rey Enrique, Catalina se casó con el hermano de Enrique, Arturo. Es solo que Arthur murió 5 meses después de su matrimonio.Henry se casó con la viuda de su hermano, Catherine, en el momento adecuado para mantener alianzas importantes.

Pero en 1527, Enrique VIII decidió abolir a Catalina, porque Catalina no podía tener herederos varones y el rey de Inglaterra debía tener un heredero varón para asegurar la continuación de la dinastía. Al mismo tiempo, también leyó en la "Biblia": "Si un hombre se casa con la esposa de su hermano, es una cosa sucia. Expone la desnudez de su hermano, y no tendrán descendencia si se vuelven a casar". no tener un hijo, fue porque ella había sido la esposa de su hermano. Pensó que Catherine tenía que asegurarle que no había consumado su matrimonio con Arthur durante su breve matrimonio, de lo contrario, Henry pensaría que eran incestuosos ahora y que su matrimonio era nulo. Pero Catalina insistió en que todavía era virgen cuando se casó con Enrique, y el Papa Creatie VII también bendijo su unión.Si el Papa consideraba el incesto, sería imposible apoyarlos. Pero después de varios años de matrimonio, Catherine aún no podía tener herederos varones y estaba a punto de entrar en la menopausia. Henry cree que ella mintió, su unión fue incestuosa y Dios los castigó.

Enrique tenía otra razón para querer deponer a Catalina, estaba enamorado de Ana Bolena y, si se casaba con ella, todavía tenía la esperanza de tener un hijo legítimo. Por lo tanto, el matrimonio con Catalina tuvo que ser anulado, por lo que Enrique tuvo que

presentar una solicitud al Vaticano de todos modos. Pero el Papa Creatie no declaró anulado el matrimonio.

Para el verano de 1527, los rumores se habían extendido por toda Europa. Henry decide anular su matrimonio con Catherine en contra de los deseos de Craig. Henry instó a Catherine a abdicar, pero Catherine se negó y no quiso ingresar al monasterio. Henry ya no se acostaba con Catherine. Llamó a Catherine la viuda del Príncipe de Gales. Ella debería ser la viuda de Arthur. Él creía que ella era su cuñado, no su esposa legal. En 1531, finalmente la expulsó de la corte y la envió a un castillo lejano. El Papa le ordenó traer de vuelta a Catalina o enfrentar el castigo más severo: la excomunión. Enrique ignoró las amenazas del Papa e insistió en que se anulara su matrimonio y se casó con Ana en 1533.

Craig se niega a reconocer el matrimonio de Henry y Anne, pero a Henry no le importa. Ya no reconocía la autoridad del Papa y estableció la Iglesia de Inglaterra para reemplazarlo.El rey era la cabeza de la iglesia, y la recién establecida Iglesia de Inglaterra declaró a Ana como la reina legal de Inglaterra. El Papa probó varias amenazas, pero todas fracasaron. Henry simplemente lo ignoró y Craig se enfureció, nadie se atrevía a despreciarlo así. Henry lo había humillado y no tenía fuerzas para defenderse. Incluso el castigo más severo de la excomunión no ayudó.

El desprecio de Henry le provocó a Catherine un dolor de corazón, y ella trató de defenderse, pero Henry se hizo el sordo y permaneció en silencio. Fue aislada de la corte y el rey la ignoró. Catalina se puso furiosa, incluso loca, y su estado se deterioró gradualmente, hasta que murió de un tumor maligno en enero de 1536.

interpretar

Cuando te enfocas en una persona, los dos forman una especie de asociación interactiva que requiere que el otro se coordine con las acciones y reacciones del otro.

En el proceso, pierdes tu iniciativa. Incluso si es solo para luchar contra ellos, para reconocer su presencia, te verás afectado. Si Henry se enreda con Catherine, se verá envuelto en interminables discusiones, y una Catherine fuerte y terca lo agotará y posiblemente debilitará su determinación. Si intentaba persuadir a Craig para que cambiara su juicio sobre la legalidad del matrimonio y negociara con él, caería en la trampa de Craig y quedaría inmovilizado. Craig, el viejo zorro, pasaría su tiempo con él, pero nunca dejaría que consiguiera lo que quería.

Henry sorprende, utiliza una estrategia de completo desprecio, ignorando a sus oponentes para que entren en pánico o incluso molestos, y no puedan hacer contacto contigo. De esta manera, casi pueden verse como inexistentes, y mucho menos en tu

contra. Usar la táctica del "desprecio" puede ser muy poderoso. También te otorga la postura del poder real supremo. Eres el rey, y no te ofendes. Intentan llamar tu atención, pero cuando los ignoras, se desorientan y se traumatizan. En resumen, esta táctica puede cabrear completamente a alguien.

> Hombre, si lo pateas, te perdonará; si lo halagas, puede ver a través de ti, pero si lo ignoras, te odiará.
>
> ——"Caravana de fantasía"

puntos de poder

Los deseos a menudo traen resultados contradictorios. Cuanto más desees algo, cuanto más lo persigas, menos podrás atraparlo. Cuanto más fuerte sea el interés que expreses, más alejarás lo que buscas. **Los deseos incontrolables pueden hacerte parecer débil e indigno de respeto y respeto. Esto se debe a que el interés que expresas es tan fuerte que avergüenza o incluso intimida a las personas.**

No te enfrentes a las metas que esperas conseguir y muestres tu desdén y desprecio. Es una excelente manera de responder, y hará que lo mismo que estás tratando de perseguir se vuelva frenético. Te responderán de maneras que quieren tener una influencia sobre ti, quieren poseerte o lastimarte. Si quieren tenerte, has implementado con éxito el primer paso; si quieren lastimarte, has desordenado su diseño y les has dejado comenzar el juego de acuerdo con tus reglas.

El desprecio es prerrogativa del rey, y hacia donde vuelve la mirada, decide a qué mirar, y eso es real, lo que ignora, da la espalda, es como muerto. Louis XIV era bueno en el uso de esta arma. Si no le gusta, trata al objetivo como si no existiera. Cuando use "desprecio", elija ignorarlo y demuestre periódicamente a las personas que no las quiere, usted tiene la iniciativa y su poder se ve reforzado por ello. **Si el enemigo es insignificante y prestas mucha atención, te verás insignificante; cuanto más tiempo pases, más fuerte será la imagen del oponente.** En el 415 a.C., Atenas, la potencia prominente, se dispuso a conquistar el pequeño país de Sicilia. Sin embargo, Siracusa, la ciudad-estado más importante de Sicilia, involucró a Atenas en una prolongada guerra de desgaste, que no solo mejoró el prestigio y la confianza de Siracusa. , y derrotó a Atenas, dejando a Sicilia en la historia.

Si logras aniquilar o herir a un tipo desagradable, tus acciones conducirán a la simpatía por los débiles. Algunas personas criticaron duramente a Roosevelt por invertir mucho dinero en programas gubernamentales, pero el público creía que Roosevelt estaba tratando de terminar con la Gran Depresión. Para mostrar lo derrochador que se había vuelto, los opositores hicieron un escándalo por los cachorros de Roosevelt. Los

críticos lo acusaron de insensibilidad y dijeron que mientras tantos estadounidenses vivían en la pobreza, él gastaba dinero en cachorros. Pero Roosevelt respondió: ¿Atacas a un cachorro indefenso? En este caso, el cachorro es débil y el ataque resulta contraproducente, ganándose más simpatía por parte del presidente, porque muchas personas naturalmente se pondrían del lado del cachorro, al igual que el público estadounidense simpatiza con la astuta pero débil Victoria.

A menudo tratamos de compensar nuestros errores, pero cuanto más lo intentamos, a menudo empeoramos los errores. A veces dejar ir es lo correcto. En 1971, The New York Times publicó los Documentos del Pentágono sobre la participación de Estados Unidos en Indochina. Kissinger pisoteó con ira ante filtraciones tan dañinas. Finalmente, bajo su sugerencia, se estableció una organización de "plomeros" especializados en tapar fugas. Pero fue este mismo grupo el que irrumpió en las oficinas del edificio Watergate, desencadenando una cadena de eventos que finalmente condujo a la caída de Nixon. De hecho, la filtración de los Papeles del Pentágono no fue grave, pero Kissinger la hizo más grande. Para resolver este problema, creó otro problema. Si ignoraba las filtraciones del Pentágono, su escándalo eventualmente se disiparía, y al hacerlo solo empeoraría las cosas.

En lugar de centrar su atención en el problema y llamar la atención sobre sus ansiedades, preséntese como el rey de la indiferencia. Tal vez esta es la estrategia de manejo inteligente. Hay varias formas de implementar esta estrategia:

Un enfoque inteligente de la amistad es dejar que cada uno de tus amigos sienta constantemente que no necesitas su compañía, y esto aumentará la amistad entre ellos. Para la mayoría de las personas, ocasionalmente un poco de desdén en el proceso de hacer amigos no les hará daño, pero hará que te aprecien más. Proverbio italiano: Tu indiferencia se gana el respeto de los demás, y si valoramos tanto a la persona, debemos ocultársela por completo. Claro, es algo desagradable de hacer, pero es lo correcto. Un perro no puede tolerar la hospitalidad demasiado amable de los demás, ¡y mucho menos de las personas!

——Schopenhauer

Algunas personas hacen que las cosas sean chismes, algunas personas las hacen agitadas. A estas personas siempre les gusta hablar en grande, tomar las cosas con seriedad y misterio, tomar en serio las preocupaciones que deben dejarse atrás y hacer todo al revés. Tomar en serio una queja que debería haberse descartado es descuidar la causa y causarle preocupación. Hay muchas cosas que parecen importantes en ese momento, pero si las ignoras, al final no importarán; si prestas atención a esas cosas triviales, se volverán demasiado importantes para ignorarlas. Algunas cosas son fáciles de tratar al principio, pero difíciles de tratar después.

— Gracián

Primero, la actitud de las uvas amargas.

Si quieres tener algo pero no puedes tenerlo, lo mejor que puedes hacer es no mostrar interés en ello, y lo peor que puedes hacer es quejarte en voz alta y llamar la atención sobre tu decepción.

En 1861, los partidarios de la escritora "George Sand" la nominaron como la primera mujer miembro de la Academia Francesa. "George Sand" rápidamente vio que la Academia no la aceptaría. Los grupos desvanecidos, exagerados, insulares y parlanchines no tienen interés. Su riña es una buena respuesta, y si muestra enojo, está demostrando que le importa. El resultado de este tratamiento es que pone el logo del club de ancianos en el colegio, y no pierde el tiempo con ellos. El enfoque de las "uvas agrias" a menudo se ve como un reflejo de los débiles, pero en realidad es una estrategia de los fuertes.

En segundo lugar, cuando sus subordinados lo atacan, puede hablar de ello y él responderá felizmente, para atraer la atención de las personas y hacerles saber que no le importa el ataque y que no lo toma en serio. .

De la misma manera, cuando cometes un gran error, la mejor respuesta es tomarlo con calma, hacer que lo grande sea pequeño y hacer lo pequeño pequeño. Cuando nos sorprenden cometiendo errores o haciendo trampa, poner excusas o negar los errores puede empeorar la situación. Aretino a menudo se jactaba de sus falsos orígenes nobles, y sus oponentes revelaron el hecho de que era hijo de un zapatero, y en poco tiempo la gente de su ciudad veneciana quedó petrificada por sus mentiras. Sabiendo que defenderse lo arruinaría, responde sutilmente: Yo soy, en efecto, el hijo del zapatero. Esto demuestra su excelencia hasta cierto punto, porque escaló desde el fondo de la sociedad hasta la cima. A partir de entonces, ya no habló de su anterior pasado aristocrático, sino que se jactó de lo glorioso que era.

Recuerde: la mejor respuesta al acoso y la ofensa mezquinos e insignificantes es el desprecio y el desdén. No actúes como si estuvieras influenciado u ofendido. Servir el plato con frialdad es la mejor estrategia, sin tratar de exagerarlo.

Imagen: una pequeña herida

La herida es pequeña pero dolorosa. Has probado todo tipo de medicamentos, pero no funcionan, por lo que empiezas a quejarte y a cicatrizar, lo que en vano empeora la herida, convirtiendo una herida pequeña en una herida grave. Déjalo en paz, deja que el tiempo lo cure y te ahorrarás muchos problemas.

Afirmación autorizada:

Saber usar la carta del desprecio es la forma más astuta de venganza. Porque muchos fueron descubiertos por sus homólogos eminentes, de lo contrario no sabemos nada acerca de ellos. No hay venganza como el olvido, porque entierra por completo a los que no tienen valor, los hace desconocidos y los vuelve polvo por completo.

— Gracián

Un burro perdió la cola en un accidente y estaba muy triste. Pensó que podría volver a pegarlo siempre que encontrara la cola, así que miró a su alrededor. Después de pasar por un pastizal, entró en un hermoso jardín. El jardinero en el jardín vio que el burro estaba pisoteando las flores y las plantas imprudentemente, haciendo un desastre en el jardín. El jardinero se enfureció, corrió hacia el burro y rápidamente le cortó las orejas y lo echó fuera del jardín. Lamentándose del burro que perdió la cola y perdió las orejas, fue aún más doloroso.

- "Fábulas", Pierre Paul

como invertir

Cuando utilice el truco del "desprecio", debe tener cuidado y tacto. Ignore la mayoría de los pequeños problemas y desaparecerán por sí solos, con la excepción de los grandes problemas que se agravan si no se tratan. Ignora a aquellos que son inferiores a ti, y la próxima vez que nos encontremos, él se ha convertido en tu oponente y está decidido a vengarse de ti por mostrar desprecio.

Cuando César comenzó su vida como un joven general al frente del ejército de Alejandro VI, el poderoso príncipe italiano optó por ignorarlo y despreciarlo. Cuando se vio obligado a prestar atención a César, ya era demasiado tarde, el pequeño león había crecido e iba a devorar a Italia. Entonces, mientras menosprecia públicamente, en privado vigile de cerca lo que está sucediendo y asegúrese de que el problema desaparezca y no se convierta en un cáncer.

Aprenda a distinguir lo que es peligroso y lo que es simplemente desagradable y pasará tranquilamente. Cultivar la capacidad de detectar problemas en lo sutil, y al mismo tiempo manejarlos bien en el desarrollo de la situación. Mientras el problema persista, no quite los ojos del todo.

Leyes del poder 37

Crea una apariencia impresionante

Cree espectáculos convincentes

Impresionantes retratos y grandes poses simbólicas generan un aire de poder al que la multitud seguramente responderá.

Agregue a su presencia en el escenario una presencia llamativa y características radiantes que lo hagan lucir imponente.

Deslumbra a la gente con tu apariencia exterior y nadie notará lo que estás tratando de hacer.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En 1536, el príncipe Enrique II de Francia tuvo su primera amante, Diana di Portier. Diana, que en ese momento tenía 37 años, era la viuda del canciller de Normandía, y Henry era solo un niño de 17 años. Al principio, Henry mostró un amor espiritual por Diana y su unión parecía solo platónica. Pero no pasó mucho tiempo antes de que se notara que estaba profundamente enamorado de ella, le encantaba compartir su cama y dejó a su joven esposa, Catherine.

En 1547 muere el rey Francisco y Enrique le sucede en el trono, en ese momento Diana ya tiene 48 años. El rey Enrique, que tiene solo 28 años y es vigoroso, puede regresar con la reina y, como otros reyes, elegir amantes entre un nutrido grupo de bellezas de la corte francesa que son la envidia de Europa, lo que hace peligrar en cierta medida el estatus de Diana. Aunque el mundo sabe que se baña en agua fría y toma pócimas para mantenerse joven, las huellas del tiempo se han colado en sus mejillas, tan indefensas, pero tan realistas. Diana no abandonará a Henry fácilmente, hará todo lo posible por seducir a su amado.

El arma secreta de Diana era el simbolismo y la imaginería, a los que siempre prestó mucha atención. En los primeros tiempos de su romance con Henry, la idea de que ella entrelazara sus iniciales para simbolizar su unión le pareció un amuleto. Henry puso el patrón en todas partes: en túnicas reales, en monumentos, en iglesias y en las fachadas de los palacios del rey en París y el Louvre. Los colores favoritos de Diana son el blanco y negro, solo usa estos dos colores, y este patrón también se expresa en blanco y negro. Todo el mundo conoce este símbolo y lo que significa. Después de que Enrique ascendiera al trono, Diana llevó esta imagen un paso más allá. Se ve a sí misma como Diana, la diosa romana del mismo nombre. Diana era la diosa de la caza, y la caza es un pasatiempo real tradicional y uno de los favoritos de Enrique. Además, en el arte renacentista, simboliza la castidad y la inocencia.Una mujer como Diana, que se asocia a sí misma con la diosa, le transmite inmediatamente una sensación de admiración y, al mismo tiempo, simboliza la pureza de su relación con Enrique. de las lujuriosas amantes de la historia real.

Para enfatizar este punto y profundizar la impresión de los demás, Diana remodeló su castillo en Arnett. Derribó el edificio y construyó un hermoso edificio de columnas dóricas en el lugar, usando el templo romano como modelo. Y use el blanco y negro correctamente. . Sus iniciales y las de Henry aparecen en pilares, puertas, ventanas, alfombras. Al mismo tiempo, las puertas y los muros exteriores están decorados con la luna creciente, el ciervo y el sabueso, que son los símbolos de la diosa Diana. En el nuevo edificio, las alfombras que representan las hazañas de la diosa se colocan en el suelo o se cuelgan en las paredes. En los jardines se encuentra la famosa estatua de

Diana la Caza, que tiene un extraño parecido con Diana di Portier. Las pinturas y otras representaciones artísticas de la diosa Diana se pueden ver por todas partes en el castillo.

Henry estaba fascinado por Diana y predicó que Diana era como una diosa romana en todas partes. En 1548, la pareja asistió a una celebración real en Lyon, donde la gente del pueblo les dio la bienvenida con figuras vivas del Cazador. Ronsard, el más grande poeta francés, escribió un tributo a Diana.

De hecho, el culto a la diosa Diana que brotó por todas partes fue enteramente inspirado por Diana. Diana creó una atmósfera divina, como si fuera digna de la admiración de Henry para toda la vida.

De hecho, Enrique permaneció fiel a Diana hasta su muerte en 1559. Ella es la única amante de Henry, y Henry muestra un amor paranoico por ella.

interpretar

Diana de Portier era de origen corriente, pero supo encandilar a Henry durante más de 20 años. Tenía más de 60 años cuando Henry murió, pero el amor de Henry por ella continuó sin cesar. Conoce muy bien a Henry. Amaba el aire libre, y especialmente las justas, con sus espléndidos gallardetes, caballos bien vestidos y participantes ricamente vestidos, y amaba el espectáculo de la vista. A Diana le pareció infantil, pero se aprovechó de su debilidad en cada oportunidad.

Diana fue inteligente al apropiarse de la imaginería de la diosa Diana. Ella juega el juego a alturas más allá de la imaginación, entrando en el reino de los símbolos, dándole a su estatus de amante un símbolo de poder y pureza, lo cual es brillante. Otorgó mito a la anciana prostituta Diana, condenada a la grandeza.

También puede usar imágenes de esta manera, entretejiendo señales visuales en formas simbólicas, como Diana usó colores y patrones para representarla a ella y a Henry, para diferenciarse, y luego llevar el juego un paso más allá: encontrar Cree una imagen y un símbolo. que se adapte a tu sensibilidad y utilízalo en tu cuerpo para hacerte lucir más grande de lo que realmente eres.

Recuerda: puedes confiar en los atajos en tu búsqueda del poder, y debes expulsar preventivamente sus sospechas sobre ti y su deseo de resistir tu voluntad.

La imaginería es un atajo extremadamente efectivo que marea a la gente, no solo evita las dudas y la resistencia de la multitud, sino que también golpea directamente el

corazón de las personas y afecta sus emociones. Mientras sus ojos estén puestos en la brillante luz de la luna, no verán tu engaño.

> Los rayos del sol resplandecen sobre los demás planetas y forman una corte a su alrededor; sus rayos se distribuyen justa y uniformemente sobre todas las cosas, e irradia y trae bondad a la tierra, creando vida, alegría y acción y perdurando en el tiempo. cambio, así que elijo el sol como la imagen más gloriosa para representar al líder más grande.
>
> --Luis XIV

puntos de poder

Debe saber: Usar palabras para explicar su reclamo es peligroso. Las palabras son una herramienta más peligrosa y, a menudo, te desvían. De hecho, las palabras que se utilizan para persuadirnos nos hacen pensar con nuestras propias palabras, pensar en ellas y, muchas veces, terminar creyendo lo contrario de lo que dicen. Las palabras también pueden ofendernos al despertar asociaciones no intencionales del hablante. Las palabras te ponen a la defensiva.

Por un lado, las palabras provocan debate y desacuerdo, y si tienes que explicar comportamientos, te han cuestionado. Las imágenes, por otro lado, fuerzan la aceptación, eliminan preguntas, crean asociaciones poderosas, previenen interpretaciones no intencionales, comunican y trascienden la ambigüedad. La imaginería es la herramienta de poder más ingeniosa. Las imágenes pueden conmovernos con un atractivo emocional, sin dejar un espacio entre el recuerdo y el cuestionamiento, y las imágenes superan el pensamiento racional y razonable.

Los símbolos tienen el mismo poder. Los símbolos son atajos para la expresión. Ya sea un símbolo visual como la estatua de Diana o las palabras que describen las imágenes visuales como "El Rey Sol". El símbolo del Rey Sol se puede interpretar desde muchos niveles, pero su belleza radica en que puede dejarlo claro de inmediato a su pueblo sin explicación, haciéndolo superar a otros reyes, y al mismo tiempo, también contiene una especie de de majestad

La visión es el sentido en el que confiamos y en el que más confiamos, viene primero y la visión domina a otros sentidos. **"La verdad suele verse, pocas veces se escucha",** dice Gracián . Así que no descuides el arte de ordenar visualmente las cosas. La visión es lo primero. Los colores pueden hacer que las personas reaccionen más que las palabras, y usar el factor de color puede tener un gran efecto. "Yellow Boy" Weil fabricó un folleto de inteligencia "Scarlet Letter Express" vendiendo acciones falsas. Gastó

mucho dinero e imprimió todo en tinta roja. Aprovechó la impresión visual de urgencia y buena suerte en rojo. Entendió que esos detalles eran la clave del engaño, y ahora los anunciantes y los vendedores entienden lo mismo. Por ejemplo, si usa la palabra "oro" en el título de un producto que desea vender, se imprimirá en oro.

La visión también contiene un poderoso atractivo emocional. El emperador romano Constantino adoraba al dios sol, pero un día miró hacia arriba y vio una cruz que cubría el sol. La visión de la cruz sobre el sol le demostró las ventajas de la nueva religión, y pronto convirtió al cristianismo a todo el Imperio Romano.

Toda la predicación y las tentaciones en el mundo no podrían haber sido tan poderosas. Encontrar y conectarse con las imágenes y los símbolos de nuestro tiempo que se comunican instantáneamente con las personas le brindará un tremendo poder. Una de las nuevas combinaciones más efectivas es combinar imágenes y símbolos que la gente nunca ha visto conectados entre sí, y explicar sus nuevas ideas y nuevos mensajes a través de las conexiones entre ellos. Usar este método para crear nuevas connotaciones de imágenes antiguas traerá efectos poéticos.

En la Segunda Guerra Mundial, después de la liberación de París, Eisenhower ordenó al ejército estadounidense que tomara la iniciativa de entrar en París. Pero el general francés Charles de Gaulle sabía que tal arreglo significaba que Estados Unidos ahora dictaría el destino de Francia. De Gaulle hizo todo lo posible para asegurarse de que él y el ejército francés fueran los líderes del ejército que entrara en la ciudad. Esta acción llevó a los Aliados a verlo como el nuevo líder de la Francia independiente. De Gaulle, naturalmente, sabía que un líder significaba estar al frente del ejército, y esa asociación visual era crucial para Francia.

Hay un cambio constante en el campo de juego simbólico. Puede conectarse con símbolos poderosos de forma indirecta. Puede usar esas figuras recientes que han muerto pacíficamente a los ojos del público, y también causará un fuerte impacto y creará su mito.

La clave es darte una atmósfera, una gran figura que las actuaciones ordinarias y mediocres no pueden crear. Por sí sola, Diana de Portier, una mortal ordinaria como nosotros, no posee el poder de la luminosidad y el resplandor, pero su hábil uso del simbolismo eleva su imagen por encima de la multitud, haciéndola parecer un hada.

La mejor estrategia para usar imágenes y simbolismos es fusionarlos en visiones majestuosas que sobrecojan a las personas y las lleven a escapar de realidades desagradables. Esta estrategia es muy simple, a la gente le encantan las escenas

solemnes, magníficas y enormes, buenas para usar las emociones de las personas, tocar sus corazones, y se reunirán a tu alrededor en masa.

Imaginería: cruz y sol
Los plenos rayos de la cruz y el sol. El primero anula al segundo, y la aparición de nuevos fenómenos anuncia el surgimiento de nuevas fuerzas: el símbolo está ahí y no hay necesidad de explicación.
Afirmación autorizada:
La gente siempre se conmueve por la superficie superficial de las cosas... El monarca debe organizar el tiempo cada año para llamar la atención de la gente con festivales y escenas espectaculares, tratando de convertirse en el único dios en sus corazones.
— Maquiavelo

como invertir
Es una ley irreversible que no puedes obtener ningún poder ignorando el papel vital de la imagen y el símbolo.
Leyes del poder 38

Las ideas pueden ser libres, el comportamiento debe seguir a la multitud

Piensa como quieras pero compórtate como los demás

Si muestra signos de desafiar los tiempos, mostrando sus ideas poco convencionales y su forma de pensar poco ortodoxa, la gente pensará que solo está tratando de atraer la atención de la gente y menospreciarlos.
Por lo tanto, es más seguro aprender y seguir el comportamiento general de la población.
Tu creatividad solo se puede compartir con amigos que tengan una personalidad tolerante y que seguramente apreciarán tu singularidad.

contra la ley
Caso clásico
En el 478 a. C., la ciudad de Esparta envió al joven noble Pausanias para dirigir una fuerza expedicionaria a Persia. Las ciudades-estado griegas acababan de repeler la invasión persa, y ahora se ordenó a la fuerza expedicionaria que castigara a los invasores y recuperara los territorios ocupados por Persia. Los atenienses y los espartanos tenían en gran estima a Pausanias, quien había demostrado ser un guerrero digno con una teatralidad inesperada a través de sus acciones en el campo de batalla.

Pausanias y sus tropas capturaron Chipre a una velocidad asombrosa, luego marcharon a través de Asia Menor y pronto ocuparon Bizancio (la actual Estambul).
Ahora que Pausanias ha dominado parte del Imperio Persa, ha mostrado gradualmente un lado bastante ostentoso. Se puso pomada en el cabello, vestía una elegante túnica persa y aparecía en público acompañado de un guardaespaldas. Dio banquetes lujosos, en los que siguió las costumbres persas. Ya no veía a viejos amigos, pero tenía mucho con el rey persa Tharsis. En resumen, asumió la postura de un dictador persa. El poder y el éxito ocuparon por completo la mente de Pausanias. Los soldados pensaron que era el capricho de un hombre al que le gustaba exagerar sus modales. Pero cuando desacreditó lenta y públicamente la austera forma de vida de los griegos e insultó a los soldados griegos comunes, los soldados sintieron que había ido demasiado lejos. Los soldados comenzaron a correr el rumor de que se había pasado al enemigo.
Para evitar que se rebelara, Esparta destituyó a Pausanias del mando y lo llamó de regreso a su país. Pausanias, sin embargo, regresó a Esparta y continuó vistiendo al estilo persa. Unos meses más tarde, contrató de forma independiente un buque de guerra y regresó a Asia Menor, anunciando que continuaría su cruzada contra Persia. De hecho, tenía un plan diferente en mente. Esperaba convertirse en el dictador de Grecia con la ayuda de Salcis. Los espartanos inmediatamente lo declararon enemigo público y enviaron barcos para arrestarlo. Pausanias se rindió. Los espartanos no se atrevieron a encarcelarlo por su noble cuna, por lo que lo dejaron ir.
Pausanias pensó que nadie se atrevería a tocarlo, por lo que contrató mensajeros para llevar una carta a Salcis, pero los mensajeros enviaron la carta a las autoridades espartanas. Con la esperanza de encontrar más pruebas, las autoridades le pidieron al emisario que hiciera arreglos para que se reunieran en el templo mientras se escondían detrás y escuchaban a escondidas. Pausanias los sorprendió con sus palabras y se burló de la forma de vida griega.
De camino a casa desde el templo, Pausanias escuchó que estaba a punto de ser arrestado, así que corrió a otro templo y se escondió. Entonces llegaron las autoridades y colocaron centinelas por todos lados. Pausanias se negó a rendirse y las autoridades, que no querían llevárselo por la fuerza, lo mantuvieron atrapado hasta que murió de hambre.

interpretar

Pausanias, disgustado con el ascetismo espartano, se encontró más enamorado del lujo, la pompa y el placer persas. Prefería las túnicas y el perfume persas, e hizo un énfasis consciente en romper con la disciplina y la austeridad del ejército griego. Lo

que hizo Pausanias parece inocente en la superficie, y parece que simplemente se enamoró de una cultura. No hay nada de qué sorprenderse. De hecho, cuando elige desviarse de su propia cultura, a menudo tiene otras intenciones: presumir de fascinación por otras culturas es expresar insatisfacción, abandono o incluso desprecio por la propia cultura. Utilizan actuaciones exóticas para separarse de la gente tradicional. Actúan de manera tan diferente que a menudo los hace impopulares porque desafía las creencias de otras personas y es absolutamente ofensivo para otras personas.

Hyucydides comentó sobre Pausanias: "Él no estaba dispuesto a ajustarse a las convenciones, y por su desprecio por la ley y su amor por imitar las formas de los extranjeros, se puso a sí mismo bajo sospecha general" **. . Presumir de la alegría de pensar y actuar de manera diferente revelará tus motivaciones únicas.** No trates de despreciar estas culturas, porque estás obligado a ser castigado, aunque solo sea aislándote, eso es suficiente.

Aplicar las reglas

Caso clásico

A fines del siglo XVI, estalló en Italia un violento movimiento de contrarreforma. El pensador y filósofo Campanella fue brutalmente perseguido en este movimiento de Contrarreforma. Es seguidor de la filosofía romana materialismo epicúreo y no cree en dioses, cielo e infierno. Él cree que la iglesia promueve estas supersticiones para hacer que la gente común se sienta asustada y fácil de controlar. En 1593 la Inquisición lo encarceló por su herejía. Seis años después, fue puesto en libertad condicional y puesto bajo arresto domiciliario en un convento de Nápoles. Italia estaba entonces gobernada por España, y Campanella estaba en Nápoles involucrada en un complot para expulsar a los invasores. El complot fracasó y el jefe de la Inquisición italiana lo condenó nuevamente y lo envió a prisión. Esta vez, fue brutalmente castigado, en cuclillas con los brazos colgando sobre un asiento lleno de púas. Esta posición sentada no podía durar mucho y, tarde o temprano, se desplomaría sobre los pinchos.

Con los años, Campanella ha aprendido los trucos del poder. Ante la pena de muerte por herejía, cambió de estrategia: fingir, pero no renunciar a su fe. Para salvarse, Campanella fingió estar loca. Indujo a sus inquisidores a pensar que sus creencias eran el resultado de una mente incompetente y enfermiza, y después de un período de tortura su sentencia fue reducida a cadena perpetua en 1603. Durante los primeros 4 años estuvo encerrado en un calabozo, encadenado a las paredes. A pesar de las terribles circunstancias, continuó escribiendo.

El libro de Campanella, La Monarquía Española, defendía que España tenía la misión divina de extender su poder sobre el mundo, y ofrecía consejos al Rey de España para cumplir esta gran misión. El libro, que presenta ideas bastante diferentes a las suyas, es en realidad solo una artimaña, mostrando en el gesto más atrevido que se ha vuelto ortodoxo. Su táctica funcionó, y seis años después de la publicación del libro, el Papa liberó a Campanella.

Poco después de su liberación de prisión, Campanella escribió La rendición del ateísmo, atacando a los librepensadores, calvinistas y varias herejías. El libro está escrito en un formato polémico, con paganos expresando sus creencias y opositores respondiendo con argumentos a favor de la superioridad católica. Campanella utilizó su libro para demostrar que era un hombre reformado y no un hereje. Pero, de hecho, las afirmaciones presentadas por los paganos se presentan a todos en forma de palabras contundentes y explicaciones completas. Campanella pretende enumerar puntos de vista paganos solo por el bien del argumento, pero en realidad resume la evidencia en contra de la enseñanza católica con absoluto celo. Además, en su defensa del catolicismo sólo emplea tópicos y círculos aburridos, lo que hace que los argumentos paganos sean breves y elocuentes, y los argumentos prolijos a favor de la doctrina católica sean aburridos y poco persuasivos.

Los católicos que leyeron el libro lo encontraron inquietante y el autor ambiguo, pero no pudieron declararlo herejía. Después de todo, estaba usando ideas católicas para justificar la doctrina. En poco tiempo, Atheism Surrendered se convirtió en la biblia de los ateos, con maquiavélicos y librepensadores por igual utilizando los argumentos de Campanella para articular y defender sus propias ideas peligrosas. Es la forma más inteligente de mostrarse sumisa pero sutilmente expresando sus verdaderas ideas para que lo sepan quienes simpatizan con él.

Nadar contra la corriente puede llevarlo fácilmente a situaciones peligrosas. Solo Sócrates podría haberlo intentado. No estar de acuerdo con el punto de vista de otra persona se considera ofensivo porque condenas el punto de vista de la otra persona y aumentará el número de personas insatisfechas. Recuerde: los hechos son raros y los errores son comunes. Un hombre sabio no es reconocido por lo que dice en el mercado, no piensa en lo que dice en el mercado. Un hombre sabio trata de evitar la desaprobación tanto como evita la desaprobación de los demás. La crítica se propaga fácilmente, así que no critiques públicamente. Guarda el silencio que te mereces y, si necesitas romperlo, hazlo con el apoyo de alguien cuidadoso y considerado.

— Gracián

Aquellos que son buenos para esconderse se divierten.

—Ovidio (aproximadamente 43 a. C.-18 d. C.)

Una persona inteligente es como una caja fuerte con un laminado, incluso si otros la abren, otros no podrán ver las cosas ocultas cuando miren dentro.

— Sir Raleigh

interpretar

Ante la brutal persecución, Campanella primero fingió estar loco, lo que significaba que no era responsable de sus acciones; segundo, publicó un libro que era completamente contrario a sus creencias personales; y finalmente, colocó sus creencias en el argumento contrario. . Esta es una estrategia antigua pero muy inteligente. Fingió no estar de acuerdo con esas opiniones peligrosas y, al expresar su desaprobación, las explicó lo suficiente como para que, aunque parecía someterse a la ortodoxia predominante, un ojo perspicaz comprendería las implicaciones y, al mismo tiempo, estaba protegido.

Es inevitable que algunos valores y puntos de vista se desvíen de la intención original en la sociedad. Siempre habrá personas que resistan estas opresiones con ideas progresistas. Sin embargo, si te traes dolor y persecución por mostrar ideas avanzadas, no tiene sentido, y el mártir no puede llegar al otro lado de la victoria. Así que lo mejor es encontrar una forma adecuada de expresar tus ideas sutilmente, para que quienes te conocen puedan entender de un vistazo.

> Por mucho tiempo, no dije lo que creía, y no creí lo que dije. Si a veces digo lo que quiero decir, lo escondo en tantas mentiras que es difícil que otros lo descubran.
>
> — Maquiavelo

puntos de poder

No hay lugar para la expresión completamente libre en la sociedad, por lo que no solo debemos mentir sino también ser buenos para ocultar nuestros verdaderos sentimientos. De niños aprendemos a ocultar nuestros pensamientos, diciéndoles cuidadosamente a los hipersensibles, irritables e inseguros lo que queremos escuchar para no ofenderlos. Al crecer, este enfoque es algo natural para la mayoría de las personas. Sin embargo, algunas personas piensan que tales restricciones violan su libertad y la hacen insoportable, necesitan demostrar la superioridad de sus propios valores y creencias. Pero el resultado es que el debate convenció a unos pocos, pero ofendió a muchos. Esto se debe a que la mayoría de las personas obtienen ideas y valores sin pensar en ellas, tienen emociones fuertes sobre lo que creen, por lo que cuando debates con ellos, se mostrarán hostiles.

Las personas sabias e inteligentes saben desde hace mucho tiempo cómo expresarse, con ideas tradicionales en los labios, pero no necesariamente en el corazón. Tales personas están en línea con el mundo, y nadie se preocupa por ellos, pueden pensar lo

que quieran, hablar con quien quieran, sin tener que sufrir el aislamiento o el exilio. Una vez que han establecido una posición sólida, pueden tratar de convencer a las personas fuera de su círculo sobre la solidez de su filosofía.

A finales del siglo XIV, los españoles persiguieron a gran escala a los judíos y obligaron a algunos judíos a abandonar España. Los judíos que se quedaron en España tuvieron que convertirse al catolicismo. Pero los españoles pronto descubrieron un fenómeno que los desconcertó: muchos judíos que se convirtieron al catolicismo vivían como católicos afuera, pero aún mantenían sus creencias judías y celebraban ceremonias judías en privado. Muchos judíos se convirtieron en funcionarios de alto rango en el gobierno o se casaron con miembros de la nobleza, aparentemente se comportaron de manera muy religiosa, pero generalmente se descubrió que todavía practicaban el judaísmo en la edad adulta. A lo largo de los años, han ocultado cuidadosamente sus creencias religiosas, exhibiendo profusamente cruces, dando obsequios generosos e incluso haciendo proclamaciones antisemitas, pero al mismo tiempo han mantenido sus creencias.

Los judíos sabían que en la vida social los modales lo son todo, y eso es cierto hoy en día. En una sociedad así, las estrategias que tienes que aprender son simples. Al igual que Campanella escribió "La rendición del ateísmo", hizo que su actuación fuera más secular e incluso más intensa, y en la superficie se convirtió en el partidario más leal de la ortodoxia dominante. En público, parece apegarse a la tradición, pero en privado, se apega a su posición de creencias.

No se deje engañar pensando que las viejas tradiciones del mundo moderno están muertas. El virólogo estadounidense Shaq cree que la ciencia ha trascendido la política y la etiqueta, por lo que cuando desarrolló la vacuna contra la polio, rompió las reglas. Antes de informar a la comunidad científica, anunció su invento de investigación al público, y no agradeció a los científicos que habían contribuido antes, y se atribuyó el mérito de desarrollar la vacuna exclusivamente, convirtiéndose en una estrella que atrajo la atención de todos. Lo que hizo llevó a los científicos a evitarlo y aislarlo porque no tenía respeto por la ortodoxia. Al final, tuvo que pasar años de un tiempo precioso cerrando brechas con otros científicos, y tuvo que pelear por financiamiento y colaboraciones.

Cuando Moisés visitó el mundo, advirtió: "Un día, a excepción del agua preservada, desaparecerán otras aguas del mundo, y fluirá otra agua en el mundo, y los que beban el agua nueva se volverán locos". , pero solo una persona Preste atención a este consejo. Recogió agua desesperadamente y la almacenó. Un día, el río se paró y el pozo se secó, y el hombre que había sido aconsejado, viendo lo que había pasado, fue a beber el agua que había guardado. Después de eso, vio fluir la cascada y fluir el río. Pero descubrió que la gente piensa y habla de manera diferente. Cuando hablaba con los demás, lo miraban con hostilidad o simpatía y pensaban que estaba loco. No podía soportar

la vida solitaria y su comportamiento y pensamientos diferentes a los de la "gente común". Finalmente, decidió beber agua nueva, porque solo bebiendo agua nueva puede ser como los demás. Bebió agua nueva, y sus compatriotas lo aceptaron nuevamente y lo respetaron. A sus ojos, se curó milagrosamente de la locura.

——La Leyenda del Derviche, Edris Shah, 1967

Si Maquiavelo tuviera un discípulo principesco, lo primero que aconsejaría a su discípulo que hiciera sería escribir un libro contra Maquiavelo.

— Voltaire

Los que tienen poder evitan las locuras de Pausanias y Shaq, y juegan al zorro astuto, fingiendo ser tolerantes, una táctica utilizada por hombres poderosos como Julio César y Roosevelt. Superaron su aura aristocrática natural y cultivaron una afinidad que no tenían frente a la gente. El estilo cercano se extiende aún más, y esa es la gran capacidad de llevarse bien con cualquiera. **Cuando ingrese a la sociedad por primera vez, deje de lado sus ideas y valores únicos y póngase la máscara de grupo que más le convenga. Se sentirán halagados de que estés de acuerdo con ellos.** Cuando estás en su presencia, les comunicas valores que puedes compartir con ellos, y te abrazan rápidamente.

Imágenes: oveja negra

El rebaño no está seguro de si la oveja negra está con ellos, por lo que siempre evitan a la oveja negra. Las ovejas negras siempre están solas o deambulando solas, y los lobos siempre las acosan y se las comen. Permanece en el rebaño, hay seguridad en los números, y la ambigüedad solo se puede conservar en el pensamiento, no en las características externas.

Afirmación autorizada:

No deis cosas santas a los perros, ni echéis perlas delante de los cerdos, no sea que pisoteen estas cosas con los pies y se vuelvan hacia vosotros.

--"Biblia"

como invertir

El único momento que te permite elevarte por encima de la multitud, destacar, es cuando obtienes el poder inquebrantable de los demás. Este es un momento en el que puedes expresar tu singularidad tanto como sea posible, como una característica de la disparidad entre tú y ellos. Cuando Johnson era presidente de los Estados Unidos, a veces celebraba reuniones abiertamente sentado en el inodoro. Al emperador romano Calígula le gustaba jugar el mismo truco. Recibió invitados importantes en pijamas de mujer o batas de baño, e incluso llegó a convertir a su caballo en cónsul. Recuerde, sin embargo, que estas acciones suyas resultaron contraproducentes y, en última instancia, lo llevaron a su caída. Esto es lo que vamos a decir: Incluso cuando estamos en la cima del poder, es mejor mantenerse accesible (y si no puedes, fingir), porque necesitamos el apoyo de la multitud.

Leyes del poder 39

Revuelve el agua para pescar en aguas turbulentas

Agitar las aguas para pescar peces

La ira y los arrebatos emocionales son contraproducentes estratégicamente, por lo que debes mantener la calma y la objetividad en todo momento.
Si puedes irritar a tu enemigo y mantener la calma, tienes una ventaja decisiva.
Desequilibra a tus enemigos: encuentra agujeros en el vacío de tus enemigos a través de los cuales puedas sacudirlos y ganar ventaja.

contra la ley

Caso clásico

En enero de 1809, inquieto y preocupado, Napoleón se apresuró a regresar a París desde el campo de batalla español, porque sus espías y confidentes identificaron al Ministro de Relaciones Exteriores Talleyrand y al Ministro de Policía Fouché como planeadores de una rebelión. A su llegada a París, el aterrorizado emperador convocó inmediatamente a sus cortesanos a su palacio. Napoleón estaba inquieto. Dijo que algunos ministros estaban tramando una rebelión en secreto, los especuladores estaban destruyendo el mercado de valores y los legisladores estaban retrasando la política.
Mientras Napoleón charlaba, Talleyrand se apoyó con indiferencia en la chimenea. Napoleón le gritó a Talleyrand: "¡Cuando estos ministros se permiten dudar, se produce un motín!" Al hablar de "traición", Napoleón esperaba que los ministros mostraran sorpresa y miedo, pero Talleyrand solo levemente con una sonrisa, su expresión mostraba que estaba aburrido. por la reunión. Al ver que Talleyrand permanecía tranquilo ante la acusación de ser ahorcado, Napoleón entró en pánico. Dijo que algunos ministros querían que muriera, y de repente dio un paso adelante y se acercó a Talleyrand, pero Talleyrand lo miró con calma. Napoleón finalmente no pudo soportarlo y estalló. "Eres un cobarde y una persona deshonesta. Te he recompensado con innumerables riquezas, ¡pero así me has tratado!", gritó. Los ministros se miraron entre sí, con incredulidad al instante cubriendo sus rostros. Nunca antes habían visto al general Napoleón, el intrépido gobernante y conquistador, tan fuera de control.

Napoleón pisoteó enojado y continuó gritando: "Deberías ser aplastado en pedazos como el vidrio. Tengo derecho a hacerlo, pero te desprecio y no quiero molestarme. ¿Por qué no colgarte en las puertas del palacio? "No importa, todavía tengo tiempo para hacerlo. No eres más que... Por cierto, en cuanto a tu esposa, ¿nunca me dijiste que Carlos es el amante de tu esposa?" La acusación fue asfixiante, su rostro sonrojado y su ojos saltones. "Sí, nunca pensé que este asunto dañaría tu honor", respondió Talleyrand con calma con una mirada tranquila. Talleyrand se acercó con su característico andar y Napoleón se alejó enojado. El camarero ayudó a Talleyrand a ponerse la capa, se volvió hacia los ministros y dijo: "Señores, es una lástima que un hombre tan grande pueda ser tan grosero".

interpretar

Napoleón enojado despidió a Talleyrand y lo expulsó de la corte, pero no lo arrestó. Napoleón creía que tal insulto sería suficiente para Talleyrand. No sabía que la noticia de cómo el emperador perdió el control y lo calmado que estaba Talleyrand por sus feroces palabras se había extendido rápidamente, y no sabía que en realidad era él quien estaba humillado. Fue la primera vez que la gente vio al gran emperador perder la calma, y la gente sintió que iba cuesta abajo. Talleyrand dijo después: "Este fue el principio del fin para él". Napoleón ya se dirigía lentamente hacia el abismo del fracaso. Talleyrand había visto durante mucho tiempo los signos de su declive. Así, Talleyrand y Fouché conspiraron en 1808 para sacar del poder a Napoleón.

De hecho, es posible que su complot solo quiera agitar un charco de agua turbia, lo que provocó que Napoleón tropezara. De hecho, lograron obligar a Napoleón a perder los estribos y perder la cabeza. La ira de Napoleón esa tarde pronto se hizo pública y tuvo un efecto negativo considerable en su imagen pública cuidadosamente mantenida.

Ese es el problema con la ira. **Una ira violenta puede causar miedo y temblores en la otra persona, pero a medida que pasan los días y la tormenta amaina, las reacciones desencadenadas por la ira irán aflorando.** La vergüenza e inquietud incontrolables del rabioso, así como las acusaciones injustas y exageradas, solo tuvieron repercusiones negativas en él. Solo se necesitan unos pocos insultos de este tipo para que sea menos popular en la mente de la gente, y la gente cuenta los días hasta que se vaya.

Napoleón tenía derecho a sentirse enojado y ansioso ante un complot de dos de sus ministros más importantes para rebelarse, pero tales arrebatos públicos solo indicaban su profunda frustración por haber perdido el control de la situación. Este es el comportamiento de un niño indefenso, una debilidad fatal que un hombre fuerte no traiciona. En este caso, lo último que debería hacer Napoleón son ataques violentos y

exabruptos infantiles, pero una ruptura limpia y decisiva. También puede tomar otras medidas, como analizar por qué dos personas extremadamente inteligentes conspiraron contra él. Puede escucharlos y recuperarlos para que lo apoyen, si no, puede deshacerse de ellos y matar pollos para convertirlos en monos.

Recuerda: perder los estribos no hace nada, en lugar de alentar la lealtad, crea dudas e inquietudes, hace que tu poder decaiga y expone tu debilidad fatal. Tales furias tormentosas son a menudo el presagio de una ruptura del poder.

Aplicar las reglas

Caso clásico

Haile Selassie pasó años debilitando el poder de varios señores de la guerra de Etiopía y, a fines de la década de 1920, Haile Selassie había tomado el control total de Etiopía. Como regente de la emperatriz Zoditu, Selassie cree que el país necesita un liderazgo unitario fuerte, y ahora el único obstáculo que queda es la emperatriz y su esposo Reis Gugesa. Selassie sabía que la pareja lo odiaba tanto y que estaban haciendo todo lo posible para deshacerse de él, por lo que para frustrar su plan, nombró a Gugesa como gobernador de la provincia norteña de Gemede y lo obligó a abandonar la residencia de la emperatriz.

Gugetha interpretó al administrador leal durante muchos años, pero Selassie aún desconfiaba de él, sabiendo que Gugetha y la Emperatriz estaban tramando venganza. Pasaron los días, pero Gugesa no hizo nada, y Selassie pensó que las posibilidades de una conspiración solo aumentarían. Selassie sabía que tenía que atraer a Gugesa fuera de su cueva, provocar su ira y obligarlo a someterse antes de que estuviera listo.

Entonces pensó en la gente de Azibu Galas en el norte que siempre había desobedecido a la realeza. No solo saquearon las aldeas locales sino que también se negaron a pagar impuestos. Selassie les permitió empeorar las cosas. En 1929, ordenó a Gu Gesa que dirigiera el ejército a la cruzada. Gu Gesa estuvo de acuerdo, pero no estaba dispuesto en su corazón, porque no tenía quejas con la gente de Azibu Galas, y la cruzada había herido su dignidad, pero tenía que obedecer la orden. Entonces, cuando se llamó al ejército, comenzó a difundir rumores: Selassie, en connivencia con el Papa, iba a convertir todo el país al catolicismo romano y convertirse en una colonia de Italia. Tan pronto como surgieron los rumores, el ejército de Gugesa se expandió rápidamente y algunas tribus acordaron en secreto luchar contra Selassie. En marzo de 1930, partió un ejército de 35.000 efectivos que, en lugar de conquistar Azibu Galas, marcharon hacia el sur hasta la capital, Addis Abeba. Ahora Gugesa lidera abiertamente

la jihad, y su poder militar es lo suficientemente fuerte como para deponer a Selassie y devolver el país a manos de los verdaderos cristianos.
Sin embargo, no vio la trampa que le habían tendido frente a él. Selassie ya contaba con el apoyo de la iglesia etíope antes de ordenar a Gugesa que atacara a los Azib Galas, y sobornó a algunos de los aliados clave de Gugesa para que no lo apoyaran. Además, mientras Gugesa conducía a su ejército hacia el sur, se lanzaron panfletos en el cielo anunciando que los más altos funcionarios de la iglesia habían reconocido a Selassie como el verdadero líder cristiano en Etiopía: Gugesa había sido excomulgado por incitar a la guerra civil. Estos folletos sacudieron seriamente la moral, y cuando la guerra estaba a punto de comenzar, los aliados que habían prometido apoyar a Gugesa no se presentaron y los soldados comenzaron a desertar.
La guerra comenzó, y el ejército de Gugesa se desmoronó, y Gugesa, que se negó a rendirse, murió en la batalla. La Emperatriz también murió debido a la muerte de su esposo. El 30 de abril, Selassie hizo una declaración formal declarándose emperador de Etiopía.

interpretar

Selassie era bueno pensando a largo plazo. Sabía que era mejor para él elegir el momento y el lugar para obligar a Gugesa a rebelarse que dejar que Gugesa decidiera el momento y el lugar de la rebelión, en ese caso, el peligro sería mucho menor. Por lo tanto, le pidió a Gugesa que conquistara a su odiado enemigo, pero la tribu que no le guardaba rencor a Gugesa, apuñaló deliberadamente su autoestima y despertó su rebelión. Piense con anticipación en todo lo que puede suceder. Estaba seguro de que la traición de Gugetha eventualmente se disiparía y podría aprovechar la oportunidad para eliminar al último oponente.
La esencia de esta ley es que cuando el clima está en calma, tus oponentes tienen tiempo y la iniciativa, y planean acciones que están en tu contra. **Agitar un charco de agua tranquila para obligar a los peces a salir a la superficie, obligándolos a actuar cuando no están listos, es la única forma de obtener una ventaja.** La mejor estrategia para hacer esto es manipular sus esquivos egos, vanidades y relaciones de amor y odio. Una vez que las olas de agua estén en todas partes, los pececitos se volverán pasivos. Gradualmente no podrán controlarse y eventualmente caerán en el vórtice que creaste y se hundirán rápidamente.

> El Señor no puede estar enojado y comenzar a ser un maestro, y no puede estar enojado y pelear.
>
> --"El arte de la guerra"

"Si es posible, no odies a la gente... no te enfades con los demás ni trates de explicar tu odio con palabras o miradas. No hay necesidad de eso, porque tales acciones son tontas y vulgares. La ira o la hostilidad no deben be Las emociones en acción son más poderosas Solo los animales de sangre fría muerden a las personas con saña.

——Schopenhauer

Un mono está comiendo una pera madura con deleite, y la avispa de cara gruesa no deja de acosarlo, sin importar si el mono quiere o no, insiste en pedirle un trozo al mono. La avispa enojada amenazó al mono: "Si dudas más, no me obedezcas. Volaré hacia la pera". Tan pronto como voló, el mono la pateó. Entonces la avispa maldijo al mono con el lenguaje más insultante, y el mono escuchó en silencio. La avispa entonces entró en un estado de lucha feroz y voló hacia la cara del mono sin considerar las consecuencias. Impulsada por la ira, la avispa picó al mono con una aguja venenosa, pero no pudo sacar la aguja venenosa. Al final, tuvo que romperse, dejando la aguja venenosa en la cara del mono. Este estallido de ira finalmente lo llevó a la muerte, que fue más dolorosa que el daño que le infligió al mono.

—Fábulas, Jonathan Bracey (1783-1847)

puntos de poder

Las personas enojadas generalmente terminan en ridículo porque son muy sensibles a las cosas pequeñas, responden demasiado, se toman las cosas demasiado en serio, exageran el dolor, el insulto, piensan que los demás los están atacando deliberadamente. Es ridículo que crean que su rabia representa poder. **De hecho, la rabia no sólo no significa poder, sino impotencia.** La gente puede sentirse intimidada por un tiempo debido a tu rabieta, pero al final la gente te perderá el respeto y comprenderá lo fácil que es tratar con alguien que no tiene autocontrol como tú.

Pero no se trata de reprimir la ira o las respuestas emocionales, porque reprimir nos quita energía y nos hace ver raros. **La forma correcta es cambiar la perspectiva.** Debemos saber que en el ámbito social y en el juego del poder, todo es impersonal. Debido a que todos están atrapados en un continuo de eventos, los eventos actuales tienen causas a largo plazo. Por ejemplo, nuestra tendencia a la ira a menudo tiene sus raíces en experiencias de la infancia o problemas con los padres que, a su vez, tienen sus raíces en su infancia. Por analogía, nuestra ira también está profundamente arraigada en nuestras muchas interacciones con otras personas, así como en la decepción y el dolor que alguna vez sentimos.

A veces parece que alguien avivó nuestra ira, pero la compleja verdad va mucho más allá de lo que esa persona nos hizo. Si alguien se enoja contigo de manera desproporcionada con lo que le hiciste, debes recordarte que no se trata solo de ti. Muchas de las razones de su ira son retrospectivas e involucran experiencias previas que no valieron la pena. **Un cambio de perspectiva te permitirá jugar el juego con claridad y fuerza, exagerando y cayendo en la trampa de las emociones ajenas** . Debe

mantener la calma y dejar que pierdan la cabeza, aprovechando así su pérdida de control.

Durante una batalla, los asesores de Cao Cao encontraron algunas cartas que indicaban que varios generales estaban colaborando con el enemigo, por lo que instaron a Cao Cao a ejecutar a estos generales. Pero Cao Cao ordenó quemar la carta, pidiéndoles que se olvidaran de ella. En este momento crítico, es posible ponerse en desventaja por estar molesto o buscando justicia. Actuar con ira llamará la atención sobre la deslealtad del general, lo que destruirá la moral del ejército. La justicia puede esperar, y tarde o temprano se ocupará de estos generales. Cao Cao mantuvo la calma y tomó la decisión correcta.
Comparando los dos ejemplos anteriores (Cao Cao y Napoleón), la estrategia inteligente es que Napoleón debe aprender de Cao Cao, sopesar cuidadosamente las consecuencias de tomar medidas y no pensar que la conspiración está dirigida contra él. Al final vería que la respuesta realmente poderosa era ignorar a Talleyrand, o dejar que el ministro regresara gradualmente a su lado y lo castigara más adelante.

La ira solo reduce nuestras opciones. No podemos fortalecernos sin opciones flexibles. Si puede controlar su respuesta emocional sin adoptar un enfoque "personal" de lo que está sucediendo, entonces está en el asiento del conductor. Ahí es cuando puede manipular las respuestas emocionales de otras personas, y ellas tomarán medidas cada vez que condene su masculinidad o agite la perspectiva de una victoria fácil ante sus ojos. Atrae a tus oponentes a un movimiento precipitado y podrás abrumarlos fácilmente. Con las personas arrogantes, puedes actuar más débil de lo que realmente eres para estimularlas a actuar imprudentemente.
Cuando te enfrentas a un enemigo excitable, la mejor respuesta es no responder, mantener la calma y seguir la estrategia de Talleyrand, que es la forma más fácil de irritarlo. Si perturbar las mentes de las personas te dará una ventaja, adopta el aburrimiento aristocrático. Sin burlas ni complacencias, solo indiferencia, y eso encenderá la mecha, y cuando se enganchen en una rabieta, tú ganas. Cometieron un comportamiento infantil mientras mantuviste tu dignidad y compostura.

Imagen: un estanque de peces
El agua es clara y tranquila, y los peces se hundirán hasta el fondo. Revuelve el agua y los peces saldrán a la superficie. Cuanto más revuelvas, el pez se enfadará y nadará hacia la superficie, y luego morderá todo lo que se le acerque, incluso un anzuelo recién cebado.
Afirmación autorizada:

> Irritados y rascadores, humildes y soberbios... Por eso, los que son buenos para movilizar al enemigo, si le dan forma, el enemigo lo seguirá, si se le da, el enemigo lo tomará. Muévelo con ganancias, trátalo con la muerte.
>
> --"El arte de la guerra"

como invertir

Se debe tener cuidado al manipular las emociones de las personas. Investigue de antemano, es mejor dejar algunos peces en el fondo para siempre.

Los líderes de Tiro, la capital fenicia, confiaban en poder enfrentarse a Alejandro Magno. Alejandro había conquistado Oriente, pero aún no los había atacado. Los tirios enviaron enviados para decirle a Alejandro que aunque lo reconocerían como emperador, no le permitirían a él ni a sus tropas entrar en Tiro. Esto enfureció a Alexander, quien inmediatamente atacó.

Debido a la protección natural del mar y la tenaz resistencia de los Tiros durante cuatro meses, la ciudad de Tiro impidió que Alejandro atacara durante mucho tiempo, Alejandro sintió que la batalla no valía la pena y quiso negociar la paz con los Neumáticos. Pero los tirios sintieron que, aunque la resistencia molestó a Alejandro, la ciudad de Tiro estaba sana y salva, por lo que confiaban en que podrían seguir resistiéndose, por lo que rechazaron las conversaciones de paz y mataron al enviado de Alejandro.

En ese momento, la paciencia de Alexander llegó a su límite y decidió luchar sin importar el costo. Siendo tan poderoso, no le importaba cuánto duraría el asedio o cuántas tropas serían necesarias, por lo que renovó su ataque y tomó la ciudad de Tiro a los pocos días. Arrasó la ciudad hasta los cimientos y toda la gente fue vendida como esclava.

Puedes tender trampas para atrapar a los poderosos y difundir su poder, pero primero mide la situación y encuentra agujeros en su poder. Si son razonablemente fuertes, sin agujeros, sin posibilidad de ser derribados, y los desafías, no ganarás nada y serás derrotado. **Elige con cuidado a quién quieres cebar y no molestes a esos tiburones, déjalos quedarse tranquilos en el fondo del agua.**

A veces, la ira en el momento oportuno puede compensarte, pero tiene que ser fingida y bajo tu control. De esa manera, usted puede averiguar cómo y a quién. Pero recuerda, no uses tu Thunder Rage con demasiada frecuencia, solo la ira ocasional es efectiva. Si te enojas demasiadas veces, el poder se perderá rápidamente.

Leyes del poder 40

desprecio por el almuerzo gratis

Despreciar el almuerzo gratis

Las cosas que se ofrecen gratis son peligrosas y, a menudo, contienen engaños u obligaciones ocultas; por lo tanto, vale la pena pagar por las cosas de valor.
Después de pagar su camino, puede deshacerse de la gratitud, la culpa y el fraude.
Pagar el precio completo es lo más inteligente, porque la excelencia significa no tomar atajos. Sé generoso y actual con el dinero, pues la generosidad es signo e imán de poder.

dinero y poder
En el mundo del poder, todo tiene valor, y la naturaleza de las cosas debe ser juzgada de acuerdo a su valor. Las cosas que se ofrecen gratis o con descuento conllevan sentimientos encontrados de gratitud o implican un compromiso en la calidad. Los poderosos protegen su esfera más preciada de independencia y control desde el principio, y pagan el precio completo para poder evitar enredos y molestias peligrosas.
Sea abierto y flexible en su enfoque del dinero. La generosidad ablandará a las personas para que puedan ser engañadas, dando los regalos apropiadamente, para que los que reciben tengan que ser agradecidos, lo cual es una deformación del "dar primero, tomar después". Si ganas una reputación de generosidad, ganas la admiración de la multitud, lo que los distrae y oscurece tu juego de poder. De hecho, distribuir su riqueza estratégicamente puede deslumbrar y deleitar a otros, y puede convertirse en valiosos aliados.
Mire a los Césares, la Reina Isabel, los Médicis y otros maestros en el campo del poder, ninguno de ellos es un avaro. Incluso los buenos estafadores están dispuestos a gastar dinero para engañar.
Las personas a las que les gusta cubrir sus billeteras no son nada agradables. Las personas con poder conocen las implicaciones psicológicas del dinero y la puerta de entrada a la cortesía y la sociabilidad, y hacen del dinero un arma en su arsenal.
Todos juegan juegos de dinero, pero muchos avaros se niegan a usar el dinero de manera creativa e inteligente, lo que conducirá a la ruina de sus vidas.
Los siguientes son tipos representativos de las masas, y debes aprender a reconocerlos para que puedas alejarte de su naturaleza odiosa a tiempo y usar sus debilidades de personalidad rígida para tu beneficio:

▲El tipo que es codicioso por naturaleza.

La mayoría de las personas codiciosas son despiadadas y solo tienen dinero en sus ojos. Ven a los demás como garantía u obstáculos en su búsqueda de riqueza. Disfrutan pisoteando las emociones de los demás y alienando a los aliados leales. Después de unos años, nadie quiere trabajar con personas codiciosas y su final es solitario.

El hombre codicioso es el objetivo principal del estafador, y es fácil de engañar. Porque cuando se sientan tentados por la ganancia inesperada, devorarán anzuelos, cebos e incluso sedal sin dudarlo. Depende de ti evitarlos antes de que te exploten o se aprovechen de su codicia.

▲El diablo de la negociación.

Las personas en el poder juzgan las cosas en base al valor de las cosas, el valor a sus ojos no solo se refiere al precio del dinero, sino que también incluye el tiempo, la dignidad, etc., que no puede lograr el diablo al que le gusta regatear. A los demonios les encanta perder un tiempo precioso investigando cómo regatear y preocupándose interminablemente por dónde comprar por menos.

Finalmente, los bienes comprados a menudo están rotos o necesitan una restauración costosa, o incluso duran la mitad que los bienes de alta calidad. Aunque ese precio puede impedir que la gente común negocie, para esas personas, la negociación en sí misma es la diversión.

Este tipo de persona puede parecer que solo se hace daño a sí mismo, pero su actitud es contagiosa. A menos que pueda resistirse, lo infectarán con una sensación incómoda de que debe esforzarse más para buscar cosas más baratas.

No discuta con ellos ni trate de cambiarlos, y no olvide los costos psicológicos y de tiempo ocultos debajo de los costos reales, porque hay muchos costos ocultos, si no irracionales, de la caza de gangas.

▲ Sadismo.

A los sádicos económicos les encanta jugar juegos de poder perversos y están acostumbrados a mantener el poder con dinero. Por ejemplo, pueden tenerlo esperando por el dinero que se le debe, prometerle que le han enviado un cheque por correo o interferir cuando lo contratan, seguir dándole zapatos pequeños para que los use y lastimarlo.

Estas personas parecen creer erróneamente que pagarles tiene el poder de torturar y abusar del vendedor. Si te involucras con una persona así, acepta la pérdida financiera y mantente al margen de sus juegos de poder destructivos.

Las personas con este rasgo de personalidad agresiva no saben cómo respetar a los demás. Sentirse siempre superior a los demás. Habla mandón, condescendiente, le gusta controlar, comandar y ordenar a los demás, no existe la palabra "igualdad" en su diccionario.

▲Un dador que no distingue entre el bien y el mal, y trata a todos por igual.

La generosidad tiene un papel obvio en el campo de poder, atraerá y ablandará a las personas, y puede ayudarte a hacer aliados, pero la generosidad debe usarse bien y tener un propósito claro.

El dador que no distingue entre el bien y el mal y trata a todas las personas por igual es generoso porque espera ser admirado por todos; Siente.

Es posible que sienta la tentación de convertir a este tipo de persona en su objetivo, pero si está involucrado con ellos, se sentirá abrumado por sus demandas emocionales insaciables.

contra la ley

Caso clásico 1

En 1532, después de que Pizarro conquistara Perú, envió un flujo constante de oro desde el Imperio Inca de regreso a España. Al mismo tiempo, las leyendas sobre los muchos oros locales y El Dorado se extendieron rápidamente por todo el mundo, y los españoles pronto comenzaron a buscar El Dorado.

En febrero de 1541, Gonzalo (el hermano menor de Pissaro) dirigió un gran equipo de expedición para salir de Quito con armas y suministros. Pronto el equipo de expedición fue golpeado por una tormenta tropical y todo el equipo y la comida fueron destruidos. Al mismo tiempo, cuando Gonzalo preguntó a los indios que encontró en el camino, los indios ocultaron la información e incluso dijeron que nunca habían oído hablar de este reino ficticio, por lo que Gonzalo comenzó a torturarlo. La noticia de las atrocidades del español se extendió rápidamente entre los indios, quienes entendieron que la única forma de escapar de las atrocidades era fabricar historias sobre El Dorado y atraerlo lo más lejos posible. Como resultado, Gonzalo y sus hombres fueron conducidos a la selva siguiendo la guía ficticia de los indios.

La moral del equipo de expedición decayó gradualmente, sus uniformes militares estaban rasgados, caminaban descalzos e incluso tiraban armas oxidadas en el camino. Los esclavos indios que partieron con ellos murieron o huyeron. Comían cerdos, perros, mulos y caballos, y terminaron subsistiendo a base de hierbas y frutas. Gonzalo sabía que era imposible seguir así, así que decidió correr el riesgo de tomar el

río, así que construyó un bote con madera podrida y se fue río abajo. Pero el camino del agua no parece ser fácil. Mientras acampaba junto al río, Gonzalo envió hombres a bordo para encontrar tribus de indios que tuvieran comida. Como resultado, esperó y esperó, pero después de no esperar noticias, descubrió que las personas enviadas habían abandonado al equipo de expedición y habían huido por el río por su cuenta.

Llovía todo el tiempo y el equipo de expedición había olvidado su intención original de salir lejos de casa y quería regresar a Quito. En agosto de 1542, la expedición con poco más de 100 soldados encontró el camino a casa. Para la gente de su ciudad natal, parecen haber regresado del infierno, desaliñados, cubiertos de abscesos y demacrados más allá del reconocimiento. En el último año y medio, hicieron un gran círculo y caminaron más de 2,000 millas a pie. El dinero que los españoles invirtieron en El Dorado fue en vano, sin retorno alguno, y El Dorado quedó sin rastro.

interpretar

Después de que Gonzalo no pudo encontrar El Dorado, los españoles permanecieron obsesionados con él, emprendiendo viajes para encontrar El Dorado una y otra vez. Como Gonzalo, quemaron y saquearon pueblos, copiaron indios y soportaron penurias inimaginables, pero nunca parecieron estar cerca de El Dorado, y el dinero que invirtieron en estas expediciones fue incalculable. Sin embargo, a pesar de la inutilidad de la búsqueda, el encanto de la fantasía permanece.

El oro se convirtió en el ideal de los españoles. En su búsqueda, no solo sacrificaron millones de vidas, sino que también derrocaron al otrora próspero Imperio español. En el camino de regreso a España, los españoles finalmente descubrieron oro, y la cantidad era enorme, por lo que aumentaron su inversión para continuar con el plan de expedición. Usaron su oro para comprar lujos en lugar de invertir en agricultura o cualquier otra construcción. Todos los hombres de España partieron en busca de oro, por lo que los pueblos estaban despoblados, las granjas estaban yermas y el ejército no tenía reclutas. A fines del siglo XVII, la población de todo el país se había reducido a la mitad, con la ciudad de Madrid cayendo de 400.000 a 150.000. Después de tantos años de inversiones locas, los rendimientos son cada vez menores. La otrora próspera España comenzó a declinar y nunca recuperó su antigua gloria.

El poder requiere autocontrol. Las perspectivas de riqueza, especialmente las ganancias inesperadas, pueden afectar gravemente o incluso dañar las emociones. Quienes obtienen ganancias inesperadas creen que pueden obtener más y creen erróneamente que los almuerzos gratis y el dinero del cielo siempre están al alcance de la mano.

Bajo el dominio de esta ilusión, la gente codiciosa ignora que la verdadera base del poder es el autocontrol y la cooperación de los demás. **Entiende esto: no hay un cambio constante en la riqueza que suceda rápidamente, excepto en la muerte. La riqueza instantánea rara vez dura porque carece de una base sólida.** No dejes que la codicia te aleje de las fortalezas que protegen el poder real para siempre. Apunta al poder y el dinero vendrá de forma natural. ¡Deje el sueño de "El Dorado" a los fanáticos y tontos!

Caso clásico 2

A principios del siglo XVIII, el duque y la duquesa de Marlborough ocupaban una posición inigualable en la sociedad británica. El duque lideró una vez la victoria sobre Francia y fue reconocido como el general y estratega más destacado de Europa. La esposa del duque hizo todo lo posible para convertirse en la favorita de la reina Ana. En 1704, el duque lideró su ejército para ganar la batalla de Brunan y se convirtió en objeto de adoración de los británicos. La reina lo recompensó con una gran extensión de tierra en Woodstock y los fondos para construir allí una lujosa mansión. El duque llamó a la residencia planificada Brunham Palace y eligió al joven y consumado Vanbrugh como arquitecto. En el verano de 1705, comenzó la construcción del Palacio Brunnen, que era tan grandioso que el mundo tenía grandes esperanzas puestas en él.

Érase una vez, para garantizar la seguridad de su propiedad, un avaro cambió toda su propiedad por una gran pieza de oro, luego escondió el oro en un lugar secreto y, a menudo, iba a comprobarlo. Su comportamiento despertó la curiosidad y la sospecha del trabajador a largo plazo en la familia. Un día, el trabajador a largo plazo se adelantó para cavar después de que el dueño se fue y finalmente robó la gran pieza de oro. La siguiente vez que vino el avaro, lo encontró vacío y lloró amargamente. El vecino lo vio tan triste, preguntó por qué y dijo: "Busca una piedra y ponla allí, y trátala como tu oro perdido. De todos modos, no la necesitas. Para ti, tienen el mismo efecto".
El valor del dinero radica en usarlo más que en poseerlo.

--"Fábulas de Esopo"

Proverbio japonés: Lo que obtienes gratis cuesta más.

- "Palabras sin palabras", 1988

Ahmoudi cobraba a sus alumnos grandes sumas, a veces sumas muy grandes. Un jurista visitante dijo: "Me conmueve mucho que guíe a sus estudiantes correctamente. Pero intercambiar dinero por conocimiento no está en consonancia con la tradición y conducirá a malentendidos". Ahmoudi dijo: "El dinero no es suficiente. nunca compre o venda 'conocimiento'. Los malentendidos son inevitables. Debe saber que tomar dinero puede ser por codicia o por nada. Un maestro que no pide nada y no toma nada levanta la mayor sospecha, tal vez está robando a los estudiantes sus almas, tomando sus mentes lejos".

—Idris Shaw, 1970

Vanbrugh, siempre con el punto de vista y el gusto de un dramaturgo en mente, diseñó el palacio como un monumento al talento y poder de Marlborough. Por lo tanto, agregó intencionalmente lagos artificiales, puentes anchos, jardines de increíble belleza y otras

decoraciones extravagantes. Pero desde el principio, la duquesa estaba bastante insatisfecha con esto y quería que el palacio se completara lo antes posible. Entonces, la duquesa torturó a Vanbrugh y a los trabajadores en cada detalle, sin dejar de lado las cosas triviales, incluso si el gobierno pagaba los costos de construcción, ella pagaría cada centavo. Al final, sus constantes lloriqueos y molestias llevaron a una ruptura total entre ella y la reina Ana. En 1711, la reina Ana la expulsó del palacio y le ordenó que se mudara de la residencia del palacio, lo que significó la pérdida de estatus y salario real. La duquesa estaba furiosa cuando salió del apartamento y vació todo en el apartamento, incluidas las manijas de latón.

En los siguientes 10 años, el proyecto del Palacio Brunnen fue intermitente, porque poco a poco se fue dificultando la obtención de fondos especiales del gobierno.La duquesa pensó que Vanbrugh lo dificultaba deliberadamente, por lo que construyó un proyecto entre cada carro de piedras, cal , varillas de hierro, y revestimientos Cálculos, abuso constante de los trabajadores, constructores y agrimensores. El duque de Marlborough está viejo y cansado en este momento, y tiene muchas ganas de pasar el resto de su vida en el palacio, pero ahora parece que este plan no se puede llevar a cabo, porque los trabajadores demandaron a la duquesa por no pagar los salarios. , y la duquesa a su vez demandó al arquitecto. Cuando las cosas se complicaron cada vez más, el duque falleció con pesar. La enorme propiedad dejada por Marlborough en realidad es suficiente para pagar el palacio. Pero la duquesa se negó a ceder. Retuvo los salarios de Vanbuhler y de los trabajadores, y despidió a Vanbuhler. El arquitecto recontratado siguió estrictamente el diseño y la construcción de Vanbuhler. Unos años más tarde, se construyó el Palacio de Brunham. Cuando Vanbrugh solicitó una visita en 1726, la duquesa le prohibió la entrada, por lo que nunca pudo apreciar su mayor obra, la que le dio 20 años de pesadillas.

interpretar

Para la duquesa de Marlborough, el dinero es la manera de jugar el juego del poder abusivo. Ella ve la pérdida de dinero como un símbolo de la pérdida de poder. Al enfrentarse a Vanbrugh, se retorció aún más, porque a sus ojos él era un gran artista, y envidiaba su poder creativo y la fama que había adquirido. Ella no tenía su talento, pero tenía dinero, así que lo torturó, abusó de él, lo arruinó en los más mínimos detalles.

El sadismo como el de la duquesa tiene un precio terrible. Retrasó un proyecto que debería haberse completado en 10 años a 20 años, destruyó innumerables relaciones, provocó innumerables demandas e hizo que el propio duque no pudiera vivir en

Brunham Palace por el resto de su vida. La historia también ha hecho un comentario justo: Vanbrugh era un genio y la duquesa era conocida por ser mezquina.

¡Aquellos que tienen un gran poder deben tener magnanimidad, y la magnanimidad es la mejor, y absolutamente no muestran mezquindad! Es fácil ver si las personas son generosas o tacañas por la forma en que gastan su dinero. Por lo tanto, debe gastar generosamente y construir una reputación de generosidad para que pueda beneficiarse generosamente de ello.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

Aretino, hijo de un zapatero, provenía de orígenes humildes y se hizo un nombre como un agudo satírico, pero al igual que otros artistas del Renacimiento, tuvo que encontrar mecenas que lo apoyaran en una vida cómoda sin interferir con su trabajo. En 1528, Aretino decidió intentar una nueva estrategia. Dejó Roma y se instaló en Venecia, donde nadie lo conocía, con un enorme depósito. Después de mudarse a su nuevo hogar, inmediatamente abrió la puerta para dar la bienvenida a los invitados, ricos o pobres, y los entretuvo con banquetes y entretenimiento. Se comportó como un rey, dio propinas generosas a los barqueros y dio generosamente a los mendigos, huérfanos y lavanderas. Pronto, los rumores se extendieron rápidamente entre la gente común de que Aretino no solo era un gran escritor, sino también un señor poderoso y poderoso.

En poco tiempo, Aretino estaba siendo visitado por artistas venecianos, así como por otras personalidades influyentes e importantes. Unos años más tarde, era una celebridad. Siempre que una persona poderosa venga a Venecia, definitivamente lo visitará antes de irse. Si bien su generosidad le costó gran parte de sus ahorros, también le compró la influencia y el buen nombre que eran los pilares de su base de poder. Porque en Italia en ese momento, la generosidad libre y natural del consumo era prerrogativa de los poderosos. Su generosidad convenció a la aristocracia de que Aretino debía ser alguien de gran importancia. Dado que vale la pena pagar por la influencia y una buena reputación, también vale la pena comprar la influencia humana. Y así Aretino comenzó a recibir todo tipo de regalos y dinero de duques, ricos comerciantes, papas y príncipes, todos los cuales competían por ganarse su favor.

El acto de generosidad de Aretino fue estratégico y funcionó muy bien. Pero por dinero real y comodidad, necesitaba un patrocinador muy rico y prominente. Después de analizar cuidadosamente a las personas que lo rodeaban, fijó sus ojos en el Marqués de Mantua. La práctica común del escritor promedio, cuando busca un mecenas, es

escribir poemas para el mecenas, a cambio de una pequeña tarifa, que es suficiente para mantenerlo escribiendo el próximo poema, de modo que sean constantemente serviles y halagadores. Sin embargo, Aretino quería poder, no salarios. Escribió un poema épico como regalo al marqués. Eso significa que no es uno de esos escritores slasher, es igual al marqués.

Se puede decir que Aretino se esmeró mucho en esto. Tuvo una estrecha amistad con dos de los más grandes artistas venecianos, el escultor Sansovino y el pintor Tiziano. Persuadió a los dos para que se unieran a él en su plan. Aretino había trabajado mucho con el marqués, lo estudió detenidamente y conocía muy bien sus gustos y preferencias. Sabía qué tipo de regalo Sansovino y Tiziano harían más feliz al marqués, por lo que cuando dedicó sus grabados y pinturas al marqués, el marqués estaba extasiado. En los meses siguientes, Aretino envió espadas, sillas de montar, etc. una tras otra. Sabía que al marqués le encantarían mucho estas cosas. En poco tiempo, los tres comenzaron a recibir regalos del marqués a cambio. La estrategia es mucho más que eso. El yerno del amigo de Aretino fue encarcelado en Mantua, y Aretino contó con la ayuda del marqués para liberarlo. Este amigo es un rico hombre de negocios con gran influencia en Venecia, y ahora le debe un favor a Aretino, y hará todo lo posible para ayudar a Aretino siempre que sea posible.

La influencia de Aretino creció. Más tarde, persiguió a otros grandes hombres. Primero, apuntó al rey Francisco de Francia, seguido por la familia Medici, el duque de Urbino y el emperador romano Carlos V. Al final tuvo muchos mecenas y un gran poder.

interpretar

Primero, Aretino entendió el papel del dinero. **El dinero solo puede traer poder si circula.** El dinero no debe comprar objetos inanimados, sino poder sobre las personas. Al mantener el dinero en circulación constante, Aretino compró una influencia cada vez mayor y terminó cobrando mucho más de lo que había pagado. En segundo lugar, Aretino entendió la naturaleza crítica del regalo. Un regalo significa que el dador y el receptor son al menos iguales en estatus o que su estado es superior al del receptor. Al mismo tiempo, el regalo también implica el significado de ser favorecido y agradecido.

Aretino tiene su propia estrategia única. En el proceso de la operación de poder, nunca esperó que personas poderosas apoyaran su vida como un esclavo, pero puso toda la operación patas arriba. No solo no recibe favores de los poderosos, sino que los hace sentir en deuda con él. Este es el núcleo de sus dones. Los dones son para ayudarlo a ascender en la escala de la alta sociedad. En sus últimos años, se había convertido en el escritor más famoso de toda Europa.

Debe comprender que el dinero puede determinar las relaciones de poder, pero esas relaciones no dependen de cuánto dinero tenga, sino de cómo lo use. Los poderosos gastan mucho, comprando influencias en lugar de bienes. Si te colocas en una posición inferior porque no tienes riqueza, es posible que nunca lo superes. Deberías usar la estrategia que Aretino ha dominado tan bien: imagínate a ti mismo como un igual con los de arriba. Actúa como un rey, abre tus puertas, da generosamente, deja que tu dinero circule, convirtiendo así el dinero en influencia y creando poder.

Caso clásico 2

A principios de la década de 1920, el magnate financiero Rothschild hizo su fortuna en París. Después de hacer su fortuna, se enfrentó a un problema difícil: como judío alemán y marginado de la sociedad francesa, ¿cómo podía ganarse el favor de la clase alta francesa que odiaba a los extranjeros? Rothschild es una persona que tiene una comprensión muy alta del poder: sabe que el estatus vendrá con la riqueza, pero de esta manera, será socialmente odiado por la clase alta de Francia, y al final su estatus y riqueza estarán en peligro No estaría garantizado, por lo que observó cuidadosamente la sociedad en ese momento y pensó en cómo ser popular.

¿Usando la filantropía para abrir corazones franceses? Pero, de hecho, a los franceses no les importa en absoluto. ¿Qué pasa con la influencia política? Él ya lo tiene, pero solo puede hacer que los demás sospechen más. Al final encontró una brecha, que es hacer un escándalo por el aburrimiento. En ese momento, la clase alta francesa estaba aburrida, por lo que Rothschild decidió gastar grandes sumas de dinero para entretenerlos y evitar que se aburrieran. Contrató a los mejores arquitectos de Francia para diseñar patios y restaurantes, y contrató a la chef francesa más famosa, Careme, para preparar un lujoso banquete que París nunca había visto antes.Ningún francés podría resistirse al banquete, aunque fuera él, un alemán. Judío Organizado. Las veladas de Rothschild atraían a más y más invitados cada semana. En los años siguientes se ganó la aceptación general de la élite francesa, única garantía de poder para los forasteros.

interpretar

El gasto generoso estratégico es una gran arma para construir una base de apoyo de otros, especialmente de los de afuera. Rothschild entendió mejor que su riqueza puso un muro entre él y los franceses, haciéndolo parecer feo y poco confiable. La mejor manera de ganarse su confianza es gastar grandes sumas de dinero para demostrar que valora la cultura y la alta sociedad francesas más que el dinero.

Las veladas de Rothschild reflejaban su deseo de mezclarse con la alta sociedad francesa, no solo con el mundo de los negocios. Al gastar dinero, Rothschild no solo ganó la aceptación de la clase alta francesa, sino que también obtuvo un apoyo que el dinero por sí solo no podía comprar. Para proteger la riqueza hay que gastarla, que es la esencia de la generosidad estratégica. Tienes que tener la capacidad de usar el dinero de manera flexible y hacer que el dinero trabaje para ganar el corazón de la gente.

Caso clásico 3

Durante el Renacimiento, la familia Medici en Florencia hizo una gran fortuna jugando en la industria bancaria, y su poder creció gradualmente. Sin embargo, en Florencia, una república que se ha mantenido durante cientos de años, intercambiar dinero por poder está en conflicto con los valores democráticos de los que la ciudad se enorgullece. El famoso Cosimo de' Medici decidió mantener un perfil bajo y hacer frente a la situación con un perfil muy bajo, sin alardear nunca de su riqueza.

Pero cuando su hijo Lorenzo llegó a la mayoría de edad en la década de 1570, la riqueza y la influencia de la familia eran demasiado conspicuas para ocultarlas por más tiempo.

Lorenzo decidió resolver este problema a su manera única, y se dio cuenta de la estrategia de desvío utilizada por los ricos desde entonces. Por implementar esta estrategia, se convirtió en el mecenas de arte más famoso de todos los tiempos. Gastó enormes sumas de dinero para comprar obras de pintores y fundó la mejor escuela en Italia en ese momento para artistas jóvenes. Y en esta escuela, el joven Miguel Ángel entró por primera vez en la visión de Lorenzo. Invitó a Miguel Ángel a vivir en su casa y le dio a Miguel Ángel la misma cortesía que a Da Vinci. Después de recibir su patrocinio, Miguel Ángel y Leonardo se convirtieron en sus artistas más leales y le devolvieron su generosidad.

Siempre que Lorenzo se enfrente a un enemigo, utilizará el arma del "patrocinio". Cuando el viejo enemigo de Florencia, Pisa, amenazó con rebelarse en 1472, Lorenzo donó una gran cantidad de dinero a la Universidad de Pisa con una "política blanda". La Universidad de Pisa solía ser la gloria y el orgullo de Pisa, pero se perdió durante mucho tiempo debido a problemas financieros. La gente de Pisa no pudo resistir este tipo de operación de caja negra, y no pudieron resistir su amor por la cultura, por lo que finalmente cancelaron el plan de guerra.

interpretar

Los actos de patrocinio de Lorenzo jugaron un papel muy importante en su obtención de poder. En Florencia en ese momento, abrir un banco era la forma menos respetada

de enriquecerse, y no una fuente de poder admirada. Lorenzo sabía cómo hacer esto, por lo que gastó dinero en arte a través del mecenazgo, diluyendo cualquier opinión sobre el feo origen de su riqueza. No hay mejor uso de esta táctica que distraer a las personas del hecho de que son inmorales y disfrazarse de arte o religión.

Érase una vez un anciano avaro que todos los días subía al monte a cortar leña. Cambió la plata acumulada por oro, es el oro que más ama en el mundo. Un día un tigre se abalanzó sobre él que estaba cortando leña, y antes de que pudiera correr para salvar su vida, fue atrapado. Su hijo vio a su padre siendo recogido por un tigre, lo cual era muy peligroso. Entonces su hijo persiguió al tigre con un cuchillo largo en la mano y descubrió que el tigre había mordido la ropa y su padre no resultó herido. Cuando el viejo avaro vio que su hijo estaba a punto de cortar el tigre, gritó con pánico: "No cortes la piel del tigre, no dejes agujeros en la piel y cambia la piel del tigre por plata". hijo escuchó sus instrucciones, el tigre se apresuró, se metió en lo más profundo del bosque y llevó al anciano a un lugar donde su hijo no pudiera encontrarlo, el anciano naturalmente fue comido.

——"Fábulas chinas", editado por Prima, 1960

Cuando eres engañado, el precio que pagas es el que más vale la pena, porque en el proceso de ser engañado, aprendes a pensar con cuidado.

——Schopenhauer

Caso clásico 4

Luis XIV tenía ojo de águila para el poder estratégico del dinero. Poco después de ascender al trono, los poderosos nobles estaban listos para moverse, esperando la oportunidad de rebelarse, para demostrar que eran la espina clavada de la monarquía absoluta. Empobreció a los nobles haciéndoles pagar un alto precio para mantener su posición en la corte. Como resultado, el sustento de los nobles tuvo que depender de la generosidad de la familia real, por lo que no pudieron escapar de su palma.

Luego, Louis usó la generosidad estratégica para poner de rodillas a los nobles. Cada vez que notaba que los nobles testarudos tenían que ser reprimidos, usaba esta táctica para subyugarlos. Primero ignora al noble, lo que lo pone ansioso; luego, el noble descubre que su hijo ha sido recompensado con un alto salario oficial, o una gran subvención para ingresar a su ciudad natal, o una pintura que ha admirado durante mucho tiempo. Semanas o meses después, el astuto Louie acudía a él con una reclamación. El hombre que había jurado hacer todo lo posible para detener a Louie se encontró perdiendo la voluntad de luchar. El enfoque de Louie fue más sutil porque el soborno directo podría provocar una rebelión. Frente al suelo duro donde las plantas no podían echar raíces, Luis XIV aflojaría el suelo mucho antes de sembrar las semillas.

interpretar

Louie entiende que **las actitudes de las personas hacia el dinero contienen factores emocionales profundamente arraigados que se remontan a la infancia. Cuando las personas son jóvenes, las emociones complejas hacia sus padres se centran en los**

regalos. La gente ve la entrega de un regalo como un reconocimiento. Este elemento emocional nunca desaparece, y ya sea dinero u otros regalos, el receptor está tan indefenso como un niño, especialmente si el regalo proviene de alguien con autoridad. En ese momento, abrieron sus corazones y relajaron su voluntad, al igual que se aflojó el suelo duro.

Para obtener los mejores resultados, los regalos deben surgir de la nada. El acto de dar un regalo debe ser repentino o inusual porque nadie lo ha dado antes, o recibió una mirada en blanco antes de darlo. Cuanto más a menudo le das un regalo a alguien, más contundente se vuelve el arma para esa persona, menos poderosos se vuelven y eventualmente se convierten en monstruos desagradecidos que dan por sentado los regalos, o sienten que están recibiendo Caridad te odia por esto. Un regalo que surge de la nada, inesperado y dado solo una vez, no solo no malcriará al niño, sino que lo hará comportarse.

Imágenes: río

Para protegerse o ahorrar recursos, construye presas para almacenar agua. Pero en poco tiempo, el agua se vuelve sucia y maloliente, insalubre. El agua estancada niega la posibilidad de que otras criaturas viajen aquí, cesa toda comunicación y solo la vida más inmunda puede vivir aquí. Destruye las represas, una vez que el agua fluya y circule, el círculo se sigue ensanchando, lo que genera abundancia, riqueza y poder, y el río debe inundarse regularmente para que florezcan las cosas buenas.

Afirmación autorizada:

Sería una tontería que un hombre en el poder fuera tacaño. El mayor mal de una persona de alta posición y poder es la codicia y la insatisfacción. Un hombre avaro no puede conquistar la tierra o gobernar el mundo, porque no puede hacer la bondad que lo ayudará a realizar sus deseos. Aquellos que son buenos para hacer amigos no deben amar demasiado el dinero. Así como un imán atrae hábilmente el hierro, debemos ganar amigos a través de ciertos regalos. El oro y la plata que das a los demás también atraerán el corazón de los demás.

—La Leyenda de la Rosa, Guillaume de Loris

como invertir

Los que están en el poder siempre deben recordar que siempre hay un truco en lo que se ofrece de forma gratuita. Si un amigo te da un beneficio sin pagarlo, luego te exigirá cosas más caras de lo que nunca quisiste pagarle. Este es el problema oculto del regateo, así que aprendes a pagar y pagas una prima.

Además, si usa la ley negativamente, tiene muchas posibilidades de hacer trampa. Usar un almuerzo gratis como cebo es un truco que todo estafador debe aprender.

El estafador "Yellow Boy" Weil es un maestro en esto y explota la codicia de la gente. " **Este deseo de obtener algo a cambio de nada le cuesta a mucha gente que lucha contra los ladrones... Cuando la gente se dé cuenta de que no puede obtener algo a cambio de nada, habrá menos delincuencia y más armonía en el mundo", dijo Weil** .

todo lo posible para atraer a la gente a la maravillosa trampa de hacerse rico de la noche a la mañana. Inventa bienes raíces "gratis" para que los estafadores no puedan verlos, e incluso si descubren que el terreno es gratis, pero tienen que pagar $25 para registrar la transacción, sienten que vale la pena. Entonces, "Yellow Boy" Weil ganó miles de dólares en tarifas de registro fraudulentas cuando todo lo que les estaba dando a estos estafadores era un título de propiedad falso. Cuando inventaba historias y ponía trampas falsas, parecía ver los ojos de estos matones cuando pensaban en un almuerzo gratis.

De hecho, la lección es simple: debido a que la gente es intrínsecamente perezosa y quiere que la riqueza caiga del cielo en lugar de trabajar, puede usar los sueños de la gente de hacerse rico como cebo para organizar su esquema fraudulento.

Atrae a la gente al sueño de hacerse rico, y tienes un gran espacio para las estafas, porque el deseo codicioso es suficiente para cegar a la víctima y ver todo. Porque no entienden: ¡el deseo codicioso debe ser refrenado, de lo contrario, la pérdida supera la ganancia!

Ley del poder 41

tratar de evitar heredar el manto de los grandes hombres

Evite ponerse en los zapatos de un gran hombre

Si heredas de un gran hombre o tus padres son figuras conocidas, significa que tienes que lograr el doble para superarlos a la vista del público.

No te pierdas en su sombra ni te atasques en logros que no hiciste, cambia de dirección y crea un nombre e identidad propios.

A tu manera, borra la imagen de la arrogancia de tu padre, búrlate de los grandes logros que te dejó y haz que tu propia carrera brille a los ojos de todos, para obtener un poder inmortal.

contra la ley

Caso clásico

Luis XIV hizo grandes esfuerzos durante su reinado, trajo a Francia una gloriosa historia de 55 años y finalmente falleció en 1715. Su partida puso todas las miradas en su sucesor elegido, su bisnieto Luis XV. El niño tenía solo cinco años en ese momento, y si podría demostrar que era tan grande como el Rey Sol Luis XIV era una pregunta para

todos. Luis XIV convirtió un país al borde de la guerra civil en una potencia europea. Pero al final de su reinado, la situación cambió. Estaba viejo y cansado en ese momento, y tenía grandes esperanzas de que el niño crecería para convertirse en un gobernante fuerte, para revitalizar Francia y expandir los sólidos cimientos que había sentado.

Para lograr este objetivo, invitó a las mejores personas de Francia para que sirvieran como maestros de Luis XV, enseñándole cómo beneficiar al mundo y al Rey Sol al máximo. Pero cuando Luis XV subió al trono en 1726, descubrió que enfrentaba un gran cambio en la vida: no tenía que estudiar ni complacer a los demás como antes. Ahora, se encuentra solo en la cúspide del poder del país, puede controlar el poder y la riqueza a voluntad, y su vida comienza a convertirse en lo que le plazca.

En los primeros días de su reinado, Luis XV era adicto al placer y entregó los asuntos estatales a su ministro de confianza, Fleury. Su arreglo no despertó las preocupaciones del mundo exterior al principio, Luis quince era todavía joven, y Fleury era el más capaz de los ministros. Pero a medida que pasa el tiempo, el mundo exterior y la corte comprenden poco a poco que este ya no es el período de transición de Luis XV. Él no tiene ningún interés en administrar el país. Lo que más le preocupa no son los problemas financieros del país ni la próxima guerra con los países vecinos Es preocupante si la vida es aburrida. No soportaba el aburrimiento, y si no salía de cacería o perseguía jovencitas, pasaba sus días en las mesas de juego y regalaba grandes sumas de dinero en una noche.

El gusto del gobernante, como siempre, afectó a la corte. Los juegos de azar y los banquetes extravagantes se convirtieron en los favoritos de la corte francesa y la clase alta. Los ministros eran indiferentes al futuro de Francia, e hicieron todo lo posible para atraer la atención o la atención de Luis XV, y luego buscar altos funcionarios y un rico salario. En ese ambiente, hay comensales por todas partes en el palacio, y la deuda del gobierno aumenta día a día, lo que es toda una señal de que "el país no será el país". En 1745, Luis XV se enamoró de Madame Pompadour, quien nació en la clase media. Madame de Pompadour ascendió en los rangos con su encanto e ingenio, convirtiéndose en la amante pública del rey y en quien decidió la moda y el gusto franceses. Impulsada por sus ambiciones políticas, la Sra. Pompadour se convirtió rápidamente en la primera ministra clandestina de Francia, con el poder de contratar y despedir a funcionarios importantes.

A medida que Louie crecía, necesitaba más entretenimiento. Construyó un burdel "Deer Park" en el Palacio de Versalles, en el que vivían las mujeres jóvenes más hermosas de Francia, y Louis podía venir aquí en cualquier momento para divertirse a través del

pasaje subterráneo. En 1764, murió Madame Pompadour y tomó su lugar Madame Barry, la hija del panadero. Madame Barry pronto tomó el control de la corte y, como Pompadour, comenzó a entrometerse en los asuntos de estado. Si un ministro no se atrevía a venir a complacerla, sería despedido. Toda Europa se conmocionó cuando Madame Barry propuso deponer a Choiseul, el ministro de Asuntos Exteriores francés más capaz. Con el paso de los años, Versalles se convirtió en un semillero de fraude y charlatanería, lo que llevó a Louis a la astrología y el fraude. A medida que envejece, la vida de este joven mimado que una vez controló el futuro de toda Francia se ha vuelto cada vez más depravada.

"Después de mí, vendrá la inundación" o "Después de que me vaya, Francia estará podrida" se convirtió en la descripción del gobierno de Louis. En 1774, Louis murió de excesiva indulgencia sexual. La situación financiera de Francia va de mal en peor, y su nieto Luis XVI heredó un país que necesita desesperadamente una reforma y un liderazgo fuerte, pero Luis XVI es más débil que su abuelo, por lo que solo puede ver cómo el país llega al final y la revolución. En 1792, la Revolución Francesa declaró el fin de la monarquía absoluta y marcó el comienzo de una república. La gente le dio a Luis XVI un nuevo título: "El último Luis". Unos meses después, Luis XVI se vio obligado a arrodillarse ante la guillotina, y la gloria y el poder otorgados por el Rey Sol a la corona desaparecieron en un instante.

interpretar

Luis XIV estaba tan dedicado a convertir un país al borde de la guerra civil en una gran potencia europea que incluso los generales más grandes temblarían ante él; su cocinero cometió un error al cocinar y preferiría suicidarse antes que enfrentarse a su ira. Luis XIV tuvo muchas amantes, pero su poder se limitó al dormitorio. Extendió sus brazos para abrazar a los más eminentes intelectuales de su época. Se negó a aceptar el Louvre dejado por sus antepasados, y su símbolo de poder fue Versalles. Construyó su palacio en un lugar que nadie conocía en ese momento, simbolizando el nuevo orden sin precedentes que creó en el país. Hizo de Versalles el centro de la política y un lugar que los peces gordos europeos codiciaban y visitaban con asombro.

Por el contrario, Luis XV heredó la gran misión de Luis XIV y destinó el destino de sus seguidores desde el principio. A primera vista, parece fácil que las futuras generaciones o herederos sigan desarrollándose sobre la base de los grandes logros dejados por sus antecesores, pero es todo lo contrario en un estado de poder. Porque el hijo mimado casi siempre derrocha su fortuna, y esto es porque no tiene que cargar con la carga de llenar el vacío sin precedentes que hizo su padre. Como dijo Maquiavelo, solo la

necesidad obligará a las partes a tomar acciones positivas, y una vez que la necesidad desaparezca, solo quedará la decadencia y la decadencia. Luis XV realmente cumplió esta frase. Era perezoso en los asuntos de estado y se entregó a la búsqueda del placer durante todo el día. Bajo su gobierno, el Palacio de Versalles, que una vez fue un símbolo del poder del Rey Sol, se convirtió en un palacio del placer. -buscando, lleno de incomparablemente trillado. El Palacio de Versalles pasó paulatinamente de ser un símbolo de poder de Luis XIV a ser un lugar de corrupción acusado por los oprimidos campesinos franceses. Versalles estaba finalmente condenado a ser saqueado alegremente por los oprimidos de la Revolución.
Como heredero del Rey Sol Luis XIV, Luis XV solo tiene una forma de liberarse de la trampa que se le ha tendido frente a él: primero, piensa que no tiene nada en mente, intenta todos los medios para menospreciar la riqueza dejado por sus predecesores, y cambia la nueva vida con nuevas ideas.dirección, creando su propio mundo. Si tienes derecho a elegir, entonces ponte en el vacío del poder, puedes convertirte en el que crea el orden a partir del caos, y no tienes que competir con otras estrellas en el cielo, que es mejor que enfrentarte a la abundancia dejada por sus antecesores Un gran trabajo es mucho mejor. **El poder depende de que parezcas más fuerte que los demás, y si estás rodeado de estrellas, todos grandes pioneros, te perderás en sus sombras y será imposible iluminar a los demás. Admira la luz y la sombra.**

> Cuando el monarca absoluto hace que la regla sea hereditaria, sus descendientes se enfrentan entre sí. Sus hijos pueden disfrutar de la fiesta dada por su padre sin esfuerzo, y ya no se parecen a su padre. A sus ojos, el príncipe tiene la habilidad y el privilegio de la pereza, la indulgencia y otras habilidades de búsqueda de placer, y no hay nada más que hacer.
>
> — Maquiavelo

Aplicar las reglas

Caso clásico

Cuando era joven, Alejandro Magno poseía una pasión por la dominación y detestaba a su padre, el rey Felipe. Odiaba la astucia de su padre en su conducta, su gobierno cauteloso, sus discursos exagerados, su amor por la bebida y las mujeres, su amor por la lucha libre y otros pasatiempos que le hacían perder el tiempo. Alexander se dio cuenta de que tenía que hacer todo lo posible para separarse de su padre, se animó a actuar con valentía y decisión, trató de controlar lo que decía, esperando ser un hombre de pocas palabras, y se convenció de no perder el tiempo. en tales placeres. Alejandro odiaba a su padre por conquistar la mayor parte de Grecia. Dijo: "Mi padre seguirá conquistando hasta que no quede más gran obra que completar". Vivió una vida

cómoda, pero Alejandro estaba empeñado en superar los logros de su padre, con la esperanza de para hacer que su nombre eclipsara al de su padre Felipe.

Alexander está muy ansioso por tener la oportunidad de expresarse y espera que todos afirmen que es mejor que su padre en su desempeño. Una vez, un comerciante de Tesalia le vendió a su padre Philip un BMW galardonado. Pero ningún novio puede acercarse a este caballo salvaje e indómito. Felipe reprendió al comerciante por traer un animal inútil, y Alejandro, que había estado al lado, frunció el ceño y dijo: "¡Qué caballo tan precioso! ¡Pero por falta de habilidad y coraje para domarlo, se perderá! "Después de decir Estas pocas palabras, Felipe finalmente no pudo soportarlo más, y le ordenó a Alejandro que domara al caballo salvaje. Envió al comerciante a traer el caballo, y en secreto esperaba que su hijo se cayera del caballo avergonzado y se diera cuenta de su error. Inesperadamente, Felipe fue el que fue entrenado: Alejandro no solo pisó el caballo, lo montó y corrió con fuerza, sino que también domó con éxito al feroz caballo al final. Posteriormente, Alejandro montó este caballo para conquistar la India, a cambio de los aplausos de los ministros. En ese momento, Philip se sintió intranquilo en su corazón, sintió que su hijo había entrado en la arena del poder y se había convertido en su competidor, no solo en su hijo.

La rebelión de Alejandro contra su padre se hizo gradualmente más audaz. Un día, el padre y el hijo estaban peleando violentamente frente a los ministros, Felipe sacó su espada y trató de matar al hijo, pero estaba tan borracho que cayó al suelo. Alexander señaló a su padre y dijo: "¡Mira a este hombre! Va a pelear desde Europa hasta Asia, pero no puede pasar de una mesa a otra sin caerse".

Cuando Alejandro tenía dieciocho años, Felipe fue asesinado por un cortesano, y cuando la noticia del regicidio se extendió por toda Grecia, las ciudades se rebelaron. El consejero de Felipe sugirió que Alejandro, que ya era rey, fuera cauteloso, lo que implica que imitó el estilo de acción de Filipo y sometió a los rebeldes de una manera engañosa, pero Alejandro siguió resueltamente su propio camino y condujo al ejército a la rebelión, rápida y brutalmente. aplastar la rebelión y reunir al Imperio Griego.

El rebelde a los ojos de su padre tiende a debilitar su lucha con su padre a medida que envejece, y el rebelde se vuelve cada vez más como el padre contra el que alguna vez quiso rebelarse. Pero la resistencia de Alejandro a su padre no terminó con la muerte de su padre.Después de volver a consolidar Grecia, fijó su mirada en Persia, que su padre nunca había ganado. Si puede derrotar a los persas, entonces puede eclipsar por completo a su padre en muchos aspectos de la gloria y la fama.

Alejandro dirigió un ejército de 35.000 para enfrentarse al ejército persa de más de 1 millón. Antes de la batalla, pasó por el templo más grande de la ciudad de Gordilm. En

el templo, un carro antiguo estaba atado con una cuerda hecha de corteza de cornejo. Se dice que quien puede desatar la cuerda es el nudo de Gordilm. Quien puede gobernar el mundo. Mucha gente ha intentado desenredar esta maraña de cuerdas, pero nadie lo ha conseguido. Después de ver que no podía desatarla con las manos, Alejandro sacó su espada y cortó la cuerda en dos con una sola espada. Con este gesto tan simbólico y de gran personalidad, mostró una forma distinta e inconformista de hacer las cosas, él, Alejandro, solo iría por su propio camino insólito, y esto fue suficiente para que el mundo lo mirara con admiración.

Superando las dificultades y enfrentándose al poderoso ejército persa con fuerzas muy diferentes, Alejandro finalmente obtuvo una victoria completa. Mucha gente pensó que se detendría en esta notable victoria, porque fue suficiente para que su nombre pasara a la historia y viviera para siempre. En opinión de Alejandro, la campaña exitosa contra Persia solo significaba el pasado, y no quería disfrutar de victorias pasadas, y mucho menos permitir que los éxitos del pasado le quitaran el brillo de hoy. Por lo tanto, continuó marchando en India, esforzándose por expandir el territorio de su imperio.

interpretar

Alejandro es un ejemplo muy inusual en la historia, era hijo de un hombre grande y poderoso, pero al final logró superar a su padre en gloria y poder. Lo que hace que este tipo sea poco común es que su padre comenzó sin nada o con una base débil, dedicó su vida a acumular riquezas y expandir su imperio, y estaba tan motivado a buscar el éxito. No tenía nada que perder, ya fuera por astucia o por decisión, y no tenía un padre famoso que rivalizara con él, por lo que Felipe, después de todo su éxito, tenía motivos para creer que su forma de hacer las cosas era la mejor.

Después de que un hombre como Felipe tuviera un hijo, se volvería dominante, oprimiría y obligaría a su hijo a aceptar sus instrucciones, sin importar el hecho de que la vida de su hijo era completamente diferente a la de entonces. Trató de dejar que su hijo heredara el manto, no permitió que su hijo desarrollara nuevas direcciones e incluso esperaba que su hijo fallara en su corazón. Después de todo, el padre está celoso de la juventud y la vitalidad del hijo, y el padre especialmente quiere controlar y dominar al hijo, por lo que el hijo de este tipo de persona es fácil de ser tímido y cauteloso, temeroso de perder el mundo establecido. por su padre

A menos que seas tan despiadado como Alexander, nunca saldrás de la sombra de tu padre. Desprecia el pasado que tu padre creó, crea tu propio reino, coloca a tu padre en tu sombra, no a ti en su sombra. Si no puede comenzar físicamente desde cero (porque renunciar a lo que heredó sería terriblemente estúpido), entonces al menos puede

comenzar desde cero mentalmente, descartando el equipaje del pasado y trazando su nueva dirección. Sabiendo que su buena familia era un obstáculo para su mayor poder, Alexander fue despiadado con el pasado. Este pasado no solo se refiere a los logros pasados del padre, sino que también incluye los logros de los antepasados. **Solo los débiles están dispuestos a permanecer bajo la gloria de los antepasados y disfrutar de la gloria del pasado. En el campo del poder, nunca hay descanso.**

puntos de poder

El "pasado" impide al joven crear el mundo, porque en cierto sentido significa que debe seguir los pasos de su padre. Incluso si su padre se fue o perdió el poder, tiene que inclinar la cabeza frente a sus predecesores y sucumbir a la tradición. Esto significa que los éxitos del pasado deben continuar en el presente, incluso cuando las circunstancias hayan cambiado drásticamente. Además, el "pasado" también traerá una rica riqueza a los herederos, porque tienen miedo de perder esta riqueza ganada con tanto esfuerzo y, como resultado, se vuelven tímidos y cautelosos.

El poder funciona llenando agujeros. Sólo cuando la sombra del padre se elimine adecuadamente, tendrá suficiente espacio para formular y consolidar un nuevo orden. Hay varias estrategias que puede adoptar para lograr este objetivo y distorsionar la forma existente en una forma socialmente aceptable para disfrazar el acto de "matar al padre".

La forma más fácil de escapar a la sombra del "pasado" es subestimarlo, explotando el antagonismo inherente entre generaciones e incitando a los jóvenes contra los viejos. Para hacer esto, debes crear un personaje anciano adecuado para que todos se burlen. El expresidente estadounidense Kennedy conocía el peligro de perderse en el “pasado”, por lo que mostró un estilo político completamente diferente al de su antecesor Eisenhower cuando estaba en el cargo, que obviamente es diferente a la época anterior representada por Eisenhower. Nunca jugó al golf aburrido y paternal, porque a sus ojos el deporte era un símbolo de retiro y privilegio, una afición de Eisenhower. Kennedy jugaba al fútbol en el césped de la Casa Blanca. Este comportamiento representaba juventud y vitalidad, que contrastaba con el barrigudo Eisenhower. Kennedy descubrió más tarde una verdad: los jóvenes están ansiosos por salir adelante y odian la sombra de sus padres, por lo que los jóvenes pueden rebelarse fácilmente contra los viejos.

Establezca la distancia entre usted y sus predecesores, y cree algunos símbolos para contarle al mundo. Por ejemplo, Luis XIV rechazó el palacio tradicional del rey y construyó Versalles, creando simbolismo. Luis XIV lo jugó aún más extremo: no quería ser rey como sus predecesores, por lo que no usó una corona, sino que se sentó en el trono con un cetro. Estableció una nueva autoridad a su manera y forma, e hizo del

ritual del rey ancestral una reliquia ridícula. Sigue a Louis, no dejes que otros te vean seguir el camino de los predecesores, si lo haces, nunca podrás superarlo, debes encarnar tu propia singularidad, establecer un estilo y una expresión únicos.
Augusto, heredero de Julio César en Roma, entendió bien esta ley. César es un general muy conocido con un estilo dramático de actuación. Su aparición divirtió a muchos romanos, y fue hechizado por Cleopatra. Es una gran figura. Aunque Augustus también tenía una tendencia a ser dramático en su estilo, no quería competir con él en este aspecto. Construyó la base de su poder sobre un retorno a la sencillez de Roma, mostrando una dignidad tranquila y varonil, y su comportamiento mostró la diferencia con César. **Los predecesores, una vez radiantes, llenaron todo el espacio frente a ti con símbolos, y no tienes espacio para construir tu propia reputación. Por lo tanto, para hacer frente a esta situación, debe descubrir el vacío y las áreas en blanco, puede convertirse en la primera persona o en la persona principal, para obtener un poder poderoso y lograr el objetivo de sacudir el pasado y brillar el presente. .**

La historia ha representado repetidamente un acto estúpido de terquedad, que es un gran obstáculo para la cima del poder. Las personas que son extremadamente supersticiosas con respecto a sus predecesores creen que si sus predecesores hicieron una cosa u otra y tuvieron éxito, ellos también pueden reproducir rutinariamente su éxito. Es fácil de probar, atrae a los no creativos y complace su timidez y pereza, pero no olvide que las circunstancias de las cosas son de vez en cuando.
Cuando el general MacArthur era comandante en jefe de las fuerzas estadounidenses en Filipinas durante la Segunda Guerra Mundial, un ayudante le entregó un libro que cubría los precedentes establecidos por los comandantes antes que él que los ayudaron a tener éxito. MacArthur le preguntó al asistente, ¿cuántos libros de este tipo hay? "Seis copias", respondió el asistente. MacArthur dijo: "Muy bien, encuentre estos libros y quémelos todos. No quiero estar sujeto a precedentes. Cuando surjan problemas, decidiré de inmediato".
Tenemos que seguir la estrategia despiadada de MacArthur de olfatear el "pasado": destruir los precedentes y entrenarnos para hacer frente a situaciones de crisis. **Mantén una distancia considerable con tus predecesores, él es él, tú eres tú, a veces necesitas mantener una distancia deliberadamente. A medida que envejeces, debes estar alerta para no convertirte en la figura paterna contra la que solías rebelarte.** Evita que el yo que se ha creado con tanto esfuerzo durante muchos años se destruya una vez, por la

laxa autodefensa, y algunos malos hábitos contra los que luchaste una vez se cuelen y vuelvan a aparecer en ti.

A través del caso de Luis XV, advertimos el fenómeno de que ser rico y próspero puede llevarnos a ser perezosos e inactivos. Existe el peligro de que cuando el poder está asegurado parece que no hay necesidad de actuar. Especialmente para aquellos que alcanzaron el éxito y el poder temprano en la vida. Por ejemplo, el dramaturgo Tennessee Williams, después de su éxito con The Glass Menagerie, escribió: "Antes de tener tanto éxito, viví una vida de tolerancia e improvisación, pero fue la mejor vida para mí... En este tipo de vida, creando la agencia humana, no me di cuenta de cuánta energía se puso en la lucha. Hasta que me relevaron de la lucha y finalmente obtuve la seguridad, me senté, miré a mi alrededor y, de repente, estaba muy deprimido. Williams tenía un nerviosismo. colapso, y tal vez eso era justo lo que necesitaba, y solo empujado al borde de una crisis psicológica fue capaz de comenzar a escribir con viejo vigor. Más tarde creó "Un tranvía llamado deseo". El escritor ruso Dostoievski también tuvo una experiencia similar. Cada vez que ponía todos sus ahorros en el casino hasta perder su último centavo, de lo contrario nunca se iría. Porque sólo cuando vuelve a la pobreza puede crear con tranquilidad.

No tienes que ir a tales extremos para seguir esta regla, pero tienes que estar preparado para volver mentalmente al punto de partida. El gran artista Pablo Picasso es un buen ejemplo, a lo largo de su carrera artística, continuó cambiando su estilo de pintura y logró un éxito continuo, a veces rompiendo por completo el molde de su éxito. Nuestros primeros éxitos pueden llevarnos fácilmente a parodiarnos a nosotros mismos, hasta el punto de que todo parece terriblemente cómico. Las personas en posiciones de poder como Alejandro Magno reconocieron esto como una trampa, por lo que siguieron tratando de reinventarse.

imágenes: padre

Un padre proyecta una gran sombra sobre su hijo. Incluso después de que el padre se haya ido, la gran sombra aún une a los niños, los convierte en sus admiradores y oprime los corazones de los jóvenes, obligándolos a seguir los caminos tediosos que han repetido en el pasado. Así que en la encrucijada en la que te encuentras, trata de deshacerte de la enorme sombra de tu padre y rechaza su influencia, solo entonces podrás salir de tu propio mundo nuevo.

Afirmación autorizada:

Tenga cuidado de seguir los pasos de los grandes hombres. Tienes que lograr más del doble de sus logros para superarlo. Un seguidor es considerado un imitador, y no importa cuán duro trabaje un seguidor, la carga nunca se aliviará. Tienes que tener habilidades extraordinarias para encontrar nuevas formas de alcanzar la excelencia y hacerte famoso en todo el mundo. De hecho, muchos caminos son únicos, no todos los caminos han sido tomados por otros, y el último camino puede ser difícil, pero a menudo es un atajo hacia la grandeza.

— Gracián

como invertir

Si entiendes esta ley y la usas estratégicamente, tírala después de que te haya ayudado a ganar poder. Aunque la gran figura de los antecesores se cernirá sobre ti, al mismo tiempo también podrás beneficiarte del refugio. Napoleón III usó la fama de Napoleón como emperador Napoleón para ayudarlo a convertirse en el primer presidente de Francia y luego en emperador.

De hecho, el "pasado" es a menudo un elemento que vale la pena usar, y sería muy tonto descartar estas cualidades para distinguirte. Incluso Alejandro Magno reconoció el talento que mostró su padre en la organización de ejércitos y, de hecho, fue influenciado por él. Si deliberadamente pareces diferente en este momento, puedes parecer extremadamente ingenuo y la situación puede salirse fácilmente de control.

José II, el hijo de la emperatriz austríaca María Teresa, se vestía como ciudadanos comunes para mostrar la diferencia entre él y el estilo de su madre, y se alojaba en posadas en lugar de palacios cuando viajaba, actuando como el "emperador del pueblo" en todas partes. La emperatriz Teresa seguía siendo real, y todavía amada por su pueblo, y todavía gobernaba sabiamente. Si tienes la inteligencia y la intuición para guiarte en la dirección correcta, no hay peligro en jugar al "rebelde" de tus predecesores; pero si eres mediocre, es como si José II y la emperatriz Teresa fueran mediocres e incompetentes. d mejor aprender de los conocimientos y la experiencia de sus predecesores.

Además, es más inteligente vigilar de cerca a los jóvenes. Debido a que son tus futuros rivales, al igual que quieres deshacerte de tus padres, estos jóvenes pronto usarán las mismas tácticas contigo, menospreciando tus logros. Así como te levantaste al rebelarte contra el "pasado", ellos también están en constante agitación, así que vigila a los que se levantan y no les des la oportunidad de rebelarse contra ti.

El famoso artista y arquitecto barroco Bernini era muy bueno para encontrar oponentes más jóvenes y potenciales que él, y dejarlos vivir a su sombra después de encontrarlos. Un día, el joven Borromini le mostró a Bernini los bocetos arquitectónicos. Bernini reconoció su extraordinario talento de un vistazo e inmediatamente lo contrató como asistente, para gran deleite de Borromini. De hecho, Bernini solo quería mantenerlo a su lado, para que Bernini pudiera jugar juegos psicológicos con él y hacerle tener un complejo de inferioridad. Al final resultó que, Borromini, a pesar de todo su talento, fue eclipsado por Bernini. Cualquier asistente que sea rebelde y quiera andar solo por el mundo se enfrentará a la situación de que su carrera será destruida de la noche a la mañana.

Ley del poder 42

Ataca al pastor y el rebaño correrá

Golpea al pastor y las ovejas se dispersarán

Los problemas a menudo se remontan a un solo individuo: el embellecedor, el subordinado pomposo e irrazonable,...
Si le das suficiente espacio a las personas antes mencionadas para operar, otros te seguirán ciegamente, haciendo que la situación sea incontrolable.
No espere hasta que surjan problemas. No intentes negociar con ellos, porque son incurables. Su influencia sólo puede verse disminuida por el aislamiento o el exilio.
Ataca la fuente del problema directamente y la población ciega huirá.

Aplicar las reglas

Caso clásico 1

A finales del siglo VI a. C., Atenas derrocó a la monarquía autocrática de larga data y estableció un sistema democrático que duró un siglo. Este sistema democrático se convirtió en la fuente de poder de la ciudad de Atenas, y también fue el logro más orgulloso de los atenienses. Pero a medida que avanzaba el proceso democrático, los atenienses encontraron nuevos problemas. A algunos atenienses no les importan los oponentes de Atenas ni cuestiones importantes como la fuerza centrípeta de la ciudad, solo piensan en ellos mismos, en sus ambiciones y tácticas personales. Los atenienses descubrieron que si estos problemas no se resolvían, estas personas dividirían la ciudad de Atenas, formarían pandillas en todas partes, formarían partidos por intereses egoístas, dividirían la ciudad y provocarían una atmósfera de ansiedad, lo que conduciría a la desaparición de la ciudad. democracia ganada con esfuerzo.
El castigo violento ya no era adecuado para el orden democrático y civilizado de la época, y los ciudadanos encontraron finalmente una forma satisfactoria, pero no cruel, de tratar con los egoístas. Cada año, todos los residentes se reunirán en el mercado y escribirán en tablillas de arcilla los nombres de los que quieren ser expulsados de Atenas durante 10 años. Si el nombre de alguien alcanza los 6.000 votos, será exiliado inmediatamente. Si nadie alcanza los 6.000 votos, la persona con más votos al final recibirá 10 años de exilio. Este ritual se ha convertido gradualmente en un festival, y es una gran alegría para los residentes de Atenas desterrar a aquellos que causan problemas, disturbios y quieren anular la democracia.

En el 490 a. C., Aristides, uno de los más grandes generales de la historia de Atenas, hizo grandes contribuciones al derrotar a los persas en la batalla de Maratón. Fuera del campo de batalla, arbitraba casos de manera imparcial y se ganó la reputación de "El Justo". Pero le gustaba jactarse de su integridad y, al mismo tiempo, menospreciaba a la gente común. Se entrometió en la política en todas partes, tan repugnante para la gente de Atenas, que se cansaron de la "Justicia" y lo odiaban cada vez menos. La gente de Atenas tiene miedo de este tipo de persona arrogante, arrogante y árbitro que eventualmente destrozará la ciudad. En el 482 a. C., aunque Atenas estaba en guerra con Persia, los atenienses exiliaron a Arístides, un general excepcional.

Después del exilio de Arístides, el destacado general Temístocles se convirtió en el líder de Atenas. Pero este hombre que estaba deslumbrado por la gloria y la victoria gradualmente se volvió extremadamente arrogante y dominante, usó sus ilustres hazañas militares, los templos que construyó y el peligro de bloquearlos para recordar constantemente a los atenienses: Sin mí, esta ciudad perecería. La paciencia de los atenienses es limitada.En el 472 aC, Temístocles estaba escrito en todas partes en las planchas de cerámica.Esta persona que disgustaba a los atenienses fue finalmente expulsada de Atenas.

A finales del siglo V a. C., muchos escritores de la época describieron al ciudadano Hypaborus como la persona más inútil de Atenas. No le importaba y todavía le gustaba calumniar a todos los que no le gustaban. Sus acciones entretuvieron a algunos pero molestaron a muchos más.

En 417 a. C., Hypaborus encontró posible incitar a los ciudadanos contra los dos reinantes Archibbiades y Nicias, y esperaba que uno de ellos fuera exiliado y lo reemplazara. Es cierto que a los atenienses les desagradaba el estilo de vida ostentoso y despreocupado de Arquibíades, mientras que la riqueza y la reclusión de Nicias asombraban: uno de ellos estaba a punto de ser exiliado y su plan estaba a punto de completarse. Pero los dos oponentes políticos dejaron de lado sus sospechas anteriores en este momento, se unieron y trataron con todas sus fuerzas a Hipaboro, de esta manera, fue fácilmente expulsado de Atenas.

Aquellos que habían sido exiliados antes eran poderosos y prominentes, pero Hypaborus era solo un miserable. Los atenienses sintieron que su exilio había corrompido el castigo y abolieron el castigo que había estado en uso durante cien años y que había jugado un papel importante en el mantenimiento de la unidad de Atenas.

interpretar

Los atenienses conocían bien la verdadera connotación de la palabra ciudadano, y eran conscientes de los peligros de los actos contrarios a la moral pública de la sociedad, y al mismo tiempo vieron que tales actos a menudo se disfrazaban de otras formas. Los hombres imponen silenciosa y santamente su voluntad a los demás, sus ambiciones cacareadas son siempre a expensas del bien común, muestran su superioridad, intrigan y son completamente desafiantes. Los malos comportamientos antes mencionados formarán camarillas para beneficio personal, crearán facciones, provocarán conflictos internos y así erosionarán la fuerza centrípeta de la ciudad. Las correcciones violentas harán que la gente se sienta avergonzada y celosa, lo que a su vez socava el espíritu de la democracia. Los atenienses no los reeducaron ni intentaron cambiarlos, ni los castigaron con violencia, porque sabían que eso solo crearía más problemas. La solución más rápida y eficaz es expulsarlos de Atenas como basura.

En cualquier grupo, las personas infelices o crónicamente descontentas siempre se consideran una fuente de problemas. Porque siempre están contando historias y sembrando discordia, y al mismo tiempo su infelicidad está contagiando a otras personas. El resentimiento se extenderá antes de que sepas quién está detrás, por lo que tendrás que actuar antes de que empeore mientras vigilas los desarrollos. Identifique primero a los alborotadores, y una vez que los detecte, no intente corregirlos o apaciguarlos, eso solo empeorará las cosas. Tampoco los ataques, ya que son de naturaleza malévola y te sabotearán en secreto. Cuando te encuentres con esas personas, puedes seguir el ejemplo de los atenienses: expulsarlos después de encontrarlos y aislarlos del grupo antes de que se conviertan en el ojo del tifón. No les des tiempo para crear inquietud, dirigir el caos o darles espacio para actuar. Que sufra solo, solo así, los demás podrán vivir en paz.

> El árbol cae y los hozen se dispersan.
>
> --Refranes chinos

Caso clásico 2

En 1296, los cardenales de la Iglesia Católica se reunieron en Roma para la elección del nuevo Papa. La Iglesia Católica quiere que el nuevo Papa haga del Vaticano un lugar de poder. La inteligencia de Gaetani no tiene rival y se ha convertido en un candidato adecuado a los ojos de todos, por lo que fue elegido con éxito como el nuevo Papa. Tras su elección, adoptó el título de Bonifacio VIII.

En poco tiempo, Bonifacio demostró que estaba a la altura de los grandes elogios de los otros cardenales. Tramó con sumo cuidado por adelantado, y ningún obstáculo podría obstaculizarlo. Después de tomar el poder, rápidamente eliminó a sus oponentes

y unificó los países religiosos. En este momento, las potencias europeas comenzaron a temerle, por lo que enviaron representantes a negociar, e incluso Austria exigió la cesión de territorio para la paz. Todo esto está ocurriendo según el plan del Papa, pero la Toscana, el país más rico de Italia, no se ha incorporado al territorio. Si Bonifacio hubiera conquistado Florencia, el área habría sido suya. Pero Florencia es fuerte y difícil de derrotar, en este caso, el Papa debe moverse hábilmente.

Los partidos políticos en Florencia se han dividido en dos partidos opuestos, el partido negro y el partido blanco. El Partido Blanco es la nueva clase empresarial en ascenso, rica y poderosa, el Partido Negro es la gente rica con una larga historia. Como el Partido Blanco fue bien recibido por la mayoría de la gente, rápidamente tomó el control de la ciudad, pero el resentimiento entre los dos partidos aumentó día a día y la lucha se volvió cada vez más feroz. Este conflicto hizo que el astuto Bonifacio sintiera que podía aprovecharlo. Conspiró para ayudar al Partido Negro a tomar el poder, de modo que Florencia se convirtió en su posesión. Mientras profundizaba en la situación general, se centró en el famoso escritor y poeta Dante, un ferviente partidario del Partido Blanco. Dante, que estaba interesado en la política, creía en una república, y Dante también era el mejor orador de Florencia. En 1300, el año en que Bonifacio conspiró para tomar el control de la Toscana, Dante fue elegido uno de los seis funcionarios públicos más importantes de Florencia. Durante su mandato, se opuso firmemente al partido negro y a todos los complots del Papa para alterar el orden.

En 1301, a Bonifacio se le ocurrió un plan inteligente: convocó a Charles de Val-Louis, el todopoderoso hermano menor del rey francés, y le ordenó que ayudara a mantener el orden en la Toscana. Cuando Carlos marchó por el norte de Italia, Florencia, que estaba empapada de ansiedad y miedo, se volvió turbulenta y Dante aprovechó la situación para convertirse en el líder del pueblo. Se opuso enérgicamente a tolerar y fomentar la violación, e intentó por todos los medios armar a los ciudadanos, preparándose para organizar al pueblo para resistir al Papa y al príncipe títere francés. Para el Papa, que no se dará por vencido hasta lograr su objetivo, debe hacer cualquier cosa para que Dante fracase. Por lo tanto, por un lado, le pidió a Charlie que amenazara a Florencia, y por otro lado, diseñó conversaciones de paz, con la esperanza de que Dante viniera a negociar. Florencia no esperaba que este fuera un plan inteligente concebido por el zorro astuto, y realmente envió una delegación encabezada por Dante a Roma para negociar la paz.

Antes de ir a Roma, alguien le había advertido a Dante que esto era solo un truco de un zorro astuto, pero Dante estaba decidido a ir. Cuando el ejército francés se acercó a Florencia, los condujo a Roma. El ingenuo Dante tenía plena confianza en su elocuencia

y razonamiento lógico en este momento, creyendo que podría ganarse el apoyo del Papa y salvar a Florencia del fuego y el agua. Sin embargo, cuando el Papa recibió a la delegación encabezada por Dante, el Papa inmediatamente cambió su rostro y los amenazó: "Arrodíllense ante mí y obedézcanme. Les digo, de hecho, no tengo otras intenciones. Solo quiero promover la paz". ." La majestad, la delegación solo puede escuchar la promesa del Papa: cómo cuidar los intereses de Florencia. Al final, el Papa nombró a Dante para continuar las conversaciones de paz y permitir que otros regresaran a casa.

Cuando Dante continuó las conversaciones de paz con el Papa, nadie pudo convocar al Partido Blanco, y el títere Carlos usó el dinero del Papa para sobornar, desintegrar y provocar en el momento adecuado. El Partido Blanco se desintegró rápidamente y Florencia fue derrocada. Frente a la situación fragmentada, el Partido Blanco no tiene confianza, y el Partido Negro destruye fácilmente al Partido Blanco y toma represalias brutales. El Papa no permitió que Dante saliera de Roma hasta que el Partido Negro hubiera consolidado el poder.

La mafia ordenó a Dante que regresara a casa para enfrentar los cargos y ser juzgado, pero Dante se negó. Entonces, el Partido Negro declaró que tan pronto como pusiera un pie en Florencia, sería quemado. Dante inició un exilio miserable y vagó por Italia desde entonces. Su reputación se desplomó en la ciudad que amaba, e incluso después de su muerte no pudo regresar a Florencia.

interpretar

Boniface sabía que mientras pudiera usar excusas para alejar a Dante, el Partido Blanco florentino se desintegraría rápidamente. Emplea una de las tácticas más antiguas: amenazas con una mano y paz con la otra. Al final, Dante todavía cayó en la trampa y cayó en la trampa. Una vez que estuvo en Roma, el Papa pudo controlarlo y su propósito se logró fácilmente. El traicionero y astuto Bonifacio entiende una ley importantísima en el campo del poder: un hombre de voluntad fuerte y un corazón que nunca obedece puede convertir un grupo de ovejas en un grupo de feroces leones. Por lo tanto, el Papa aísla a los alborotadores, de modo que al partido blanco le falta el alma más importante, y el partido blanco es naturalmente fácil de desintegrar. Golpea al pastor y el rebaño huirá.

Aprende la lección, luego no pierdas el tiempo agitando un látigo. **Busque el alma que juega un papel clave, la persona con fuerza de voluntad y cualidades de liderazgo. Después de encontrarlo, atrae a esta persona a toda costa. Mientras no esté en la cancha, su poder en el equipo desaparecerá en un instante.** Su aislamiento puede ser

físico (exilio), político (reduciendo su popularidad) y psicológico (alejarlo del equipo a través de calumnias y burlas). El cáncer comienza como una sola célula pequeña, que se elimina antes de que se propague más allá del tratamiento.

Puntos clave de los derechos

En el pasado, el país estaba gobernado por un rey y unos pocos ministros, que pertenecían al gobierno de élite. A medida que avanza la historia, el poder se ha dispersado entre muchas personas y parece haberse vuelto cada vez más democrático. De hecho, aunque el poder se encuentra disperso entre un gran número de personas, su esencia no ha cambiado. Tal vez cada vez haya menos tiranos que puedan controlar la vida y la muerte del pueblo, pero todavía hay miles de tiranos que gobiernan el país. Hacen cumplir su voluntad a través de tortuosos juegos de poder, carisma, etc. El poder en cada grupo debe concentrarse en una o dos manos, y la gente se reunirá alrededor del poderoso líder como planetas alrededor del sol.

Si cree que no hay un centro de poder en el grupo y hace las cosas con esta mentalidad, puede cometer innumerables errores, que no solo desperdiciarán energía y tiempo, sino que nunca darán en el blanco. Los que están en el poder no perderán el tiempo. En la superficie, pueden jugar con todos, pretendiendo que el poder es compartido por todos. En privado, han estado prestando atención a las pocas personas que tienen derecho a hablar en el grupo. Mientras tanto como la gente poderosa trabaja duro en estas personas lo suficiente. Si el problema es causado por ellos, si analiza la causa raíz a través de la niebla, pronto comprenderá qué hombre fuerte ha arrugado el agua en la piscina. Siempre que se tomen medidas efectivas para aislarlo o exiliarlo, el agua en la piscina inmediatamente se calmará.

El Dr. Eriksson descubrió en la terapia familiar que si una familia está en un estado de inquietud, debe haber un instigador: el alborotador. Durante la sesión, lo aislaría simbólicamente apartando el asiento de la persona de los demás. Con el tiempo, otros miembros verán que el individuo enajenado es la causa del problema. Una vez que identifique quién está a cargo, señalarlo a los demás puede resolver la mayoría de los problemas, y es importante saber quién está al mando del grupo.

El lobo envió emisarios al encuentro de las ovejas para expresarles su deseo de una convivencia pacífica. El lobo sugirió que no hay necesidad de pelear a muerte entre tú y yo, todo esto es resultado de los perros malvados que siguen ladrando e irritándonos. Tú los ahuyentas, y habrá amistad y paz eternas entre nosotros. "La estúpida oveja obedeció, y los perros fueron ahuyentados, y perdieron a su mejor protector. Pronto estas estúpidas ovejas se convirtieron en la presa más fácil para el lobo.

--"Fábulas de Esopo"

Recuerde: los alborotadores siempre se esconden en el grupo para provocar problemas y disfrazar sus acciones en las acciones de los demás. Mientras dejes que se exponga su comportamiento, perderán su poder subversivo en un instante.

Aislar enemigos es parte de los juegos de estrategia. En Go, tratas de rodear las fuerzas de tu oponente sección por sección, dejándolas inmóviles e inútiles. Aislar a un enemigo suele ser mejor que destruirlo, porque aislarlo puede hacer que tus acciones parezcan menos bárbaras, pero el resultado final es el mismo. En el campo del poder, el aislamiento conducirá inevitablemente a la muerte del poder.

La mejor forma de aislamiento es mantener al objetivo alejado de su base de poder. Si vas a seducir a una mujer, sobre todo al principio, tienes que estar ahí todo el tiempo, o al menos hacerla sentir así, y si eres completamente invisible, naturalmente perderás o disminuirás tu encanto. .

El primer ministro de la reina Isabel, Cecil, tiene dos rivales: el conde de Essex, el favorito de la reina, y Sir Raleigh, un antiguo favorito. Astutamente envió a estos dos hombres contra España, y luego, mientras estaban fuera de la corte, rodeó a la Reina con tentáculos en un esfuerzo por mantener su posición y debilitar su afecto por ellos.

La lección es significativa. Cuando salgas de la cancha, el peligro vendrá contigo. Por lo tanto, no puedes abandonar la escena en tiempos de confusión, porque tu partida o ausencia puede simbolizar la pérdida de poder.

Además, debes ser bueno para atraer a tus enemigos en los momentos críticos. Al seducir a alguien, lo más inteligente es apartarlo del contexto social normal.

Una vez aislado, estará indefenso contra ti, y tú serás magnificado sin límite. De esto podemos ver que el aislamiento es una estrategia inteligente, y debemos ser buenos en el uso de esta estrategia brillante.

Las personas con poder a veces pueden dejarse llevar por el poder, se creen superiores y el resultado es alejarse del grupo. En ese momento, es posible que hayan perdido la habilidad de comunicarse con la gente común. En este caso, serán vulnerables.

Busca a los que están en posiciones altas pero están solos, y caerán en tu regazo como manzanas, y podrás aprovecharlos. Porque son muy fáciles de seducir y pueden llevarte rápidamente al núcleo del poder.

Esta regla señala que golpear al pastor es porque esta acción desconcertará al rebaño y no habrá orden. Con el centro de gravedad desaparecido, no hay nada sobre lo que orbitar, y todo lo que estaba orbitando se desmorona. Apunte a los líderes para

derribarlos, luego encuentre oportunidades en el caos resultante para lograr sus objetivos.

Imagen: un rebaño de ovejas gordas

No pierda su precioso tiempo robando unas pocas ovejas y no arriesgue su vida y su discapacidad atacando a un perro pastor. Apunta al pastor, aléjalo y las ovejas seguirán al dueño; derríbalo y las ovejas huirán, y luego puedes disparar a las ovejas gordas una por una.

Afirmación autorizada:

Al dibujar un arco, debe ser fuerte y al usar una flecha, debe ser largo. Cuando dispares a un hombre, primero dispara a un caballo, y cuando captures a un ladrón, primero captura al rey. La matanza también es limitada y los países tienen sus propias fronteras. Si puedes controlar la invasión, ¿cómo puedes matar más?

——Du Fu, un poeta de la dinastía Tang, "Exiting the Frontier"

como invertir

Maquiavelo dijo: **"Cuando quieras lastimar a alguien, asegúrate de no tener que temer su venganza."** Actúa para aislar a la otra persona y asegúrate de que no tenga ningún medio de represalia contra ti. En otras palabras, si vas a adoptar esta ley, debes tener la ventaja absoluta de no tener miedo de su resentimiento y venganza.

El presidente Johnson, que vio a Grant como un alborotador en su administración, recurrió a la estrategia de aislar a Grant como preludio para expulsarlo. Pero inesperadamente, el comportamiento de Johnson enfureció al gran general Grant, quien respondió rápidamente, amplió la base de apoyo dentro del Partido Republicano y se convirtió en el presidente de los Estados Unidos después de Johnson. Entonces era más prudente mantener a Grant con él, porque su venganza era demasiado impredecible.

Como tal, puede que le resulte mejor mantener a los oponentes potenciales en su campamento, para que pueda vigilarlos sin correr el riesgo de crear enemigos enojados. Manténgalos cerca, debilite furtivamente su base de apoyo y, cuando se desmorone, estarán magullados y heridos sin saber por qué.

Ley del poder 43

Compromiso con las emociones y el corazón de los demás

Trabajar en los corazones y las mentes de los demás

La coerción generalmente lo pone en desventaja, y debe ser bueno para atraer a otros en su dirección. Aquellos a los que seduzcas con éxito se convertirán en tus leales secuaces.

La forma de seducir con éxito a los demás es jugar con su psicología y sus debilidades, suavizando a los que se resisten trabajando en sus emociones, armando un escándalo sobre lo que les gusta y lo que temen.
Si ignoras los corazones y las emociones de los demás, los demás desarrollarán odio hacia ti.

contra la ley

Caso clásico

Al final del reinado de Luis XV, había hambre de cambio en Francia. Las amantes que controlaban a Louis estaban corrompiendo la atmósfera de la corte y su comportamiento libertino y corrupto hizo que los franceses no vieran futuro. La sociedad francesa pareció ver esperanza cuando el heredero Luis XVI se casó con la hija de catorce años de la emperatriz de Austria. La novia María Antonieta es hermosa y enérgica, y su llegada cambió inmediatamente la atmósfera disoluta y corrupta de la corte. Incluso aquellos que aún no la habían conocido hablaron con emoción de que los franceses se habían disgustado con las amantes que controlaban a Louis y que la sociedad francesa esperaba servir a la nueva reina. En 1773, Marie hizo su primera aparición pública, llena de vítores a su alrededor mientras recorría las calles de París en un carruaje. Le escribió a su madre: "Me siento muy afortunada de estar en una posición tal que, con un poco de esfuerzo, puedo ser amada por toda la sociedad".
En 1774, Luis XV murió, Luis XVI ascendió al trono y María se convirtió en reina. Desde el momento en que se convirtió en reina, se entregó a la búsqueda del placer, organizando bailes de máscaras sin parar y banquetes extravagantes, encargando vestidos caros y joyas de valor incalculable, y luciendo tres pies de cabello cuidadosamente peinado. Se complació al máximo y probó todos los medios para satisfacer sus deseos, nunca le importó quién pagaría la cuenta.
Mary diseñó y construyó un Jardín del Edén privado dentro del Chateau Petit Trianon en Versalles, que fue su mayor placer. Quería que el jardín se viera "natural", y ordenó a los trabajadores que cubrieran los árboles y las rocas con musgo. Para agregar al sabor rural, contrató niñas para ordeñar las vacas más hermosas y los pastores cuidaron a las ovejas con cintas alrededor de sus cuellos. Para pasar el tiempo, Mary recogía flores en los bosques que rodeaban el castillo o miraba a sus trabajadores realizar sus tareas. Se convirtió en un lugar aislado del mundo, solo abierto a sus favoritos.
Cada vez que tiene una nueva idea, el costo de mantener el castillo se dispara. Al mismo tiempo, la situación en Francia se está deteriorando y la gente está muy

descontenta con el país, incluso algunos ministros están llenos de resentimiento, pero Mary no se lo toma en serio. Nunca ha leído memoriales, nunca ha visitado a la gente y nunca se ha llevado bien con la gente. Hizo la vista gorda a todo, porque pensó que la reina debería ser apoyada por la gente, y no necesitaba devolver el amor de la gente.

En 1784, la reina estuvo involucrada en un engaño cuidadosamente diseñado por otros, y estuvo profundamente involucrada en el escándalo. Durante el juicio del mentiroso, su vida extravagante salió a la superficie de repente. La gente se enteró de que compró el collar de diamantes más caro de Europa y de las grandes sumas que gastó en joyas, vestidos y bailes de máscaras. Desde entonces, se ha convertido en el foco del resentimiento público. El público la abucheaba cuando aparecía en los palcos de ópera, incluso la corte se volvió en su contra, y mientras vivía con enormes sumas de dinero, el país entró en decadencia.

En 1789, estalló un evento sin precedentes: la Revolución Francesa. Pero nunca se preocupó, pensó que si esas personas se rebelan tanto como quieran, el país pronto sofocará la rebelión y pronto podrá volver a una vida cómoda. Mientras el pueblo marchaba sobre Versalles, los rebeldes triunfaron y la familia real se vio obligada a abandonar el palacio y mudarse a París. Incluso en este caso, la reina no tomó la iniciativa de contactar a la gente. Durante su estancia en París, nunca abandonó el palacio.

En 1792, la ola de la revolución anunció el fin de la monarquía absoluta, y el rey y su esposa fueron arrestados y encarcelados. Al año siguiente, Luis XVI fue juzgado y guillotinado. Cuando María esperaba ser guillotinada, nadie salió a defenderla, ni siquiera alguien de su familia natal se levantó para hablar por ella, y se convirtió en una marginada. En octubre de 1793, se arrodilló sobre la guillotina.

interpretar

María fue criada con las actitudes más peligrosas. Como princesita, todo lo que escuchaba eran halagos y palabras dulces; como reina, era el centro de atención. Nunca supo cómo complacer o la necesidad de complacer a los demás cuando correspondía. Porque ella puede llevar a cabo su voluntad y realizar su anhelado deseo sin trabajo duro, y no necesita usar intrigas, trucos, habilidades de persuasión, etc. en absoluto. Mimada desde muy joven, gradualmente se volvió indiferente e ignorante de los sentimientos de otras personas. Por eso, María se convirtió en el foco de descontento del país, dentro y fuera de la corte.

No creas que personas como María no existen con el paso del tiempo. De hecho, tales personas abundan hoy en día. **Viven en su propia burbuja, sienten que nacieron para**

ser rey y reina, merecen la atención de los demás, nunca consideran los sentimientos de los demás. Las personas que fueron mimadas y mimadas de niños crecen creyendo que todo les saldrá bien, están tan seguras de su propio encanto que no encantan, seducen o persuaden con delicadeza.

En el campo del poder, esta actitud está destinada a conducir al desastre. La forma correcta de pensar es cuidar bien los sentimientos de las personas que te rodean en cualquier momento y en cualquier lugar, prestar atención a su psicología especial y hacer un buen uso de tu propia retórica para seducirlos y seducirlos.Esto requiere una cierta cantidad de energía. y habilidades Cuanto más alto sea su estado, más necesitará este método para mantenerse a salvo en la cima. Sin esta base, la piedra angular de su poder se derrumbará y su poder flaqueará. Quienes estén en tu poder estarán encantados de dejarte caer desde lo alto durante este delicado cambio de suerte.

Aplicar las reglas

Caso clásico

En el año 225 d. C., el estado de Wei lanzó un ataque contra el estado de Shu desde el norte, y Zhuge Liang, primer ministro de Shu, estuvo en peligro. Aún más peligrosa es la alianza entre el estado de Wei y el estado bárbaro liderado por Meng Huo en el sur.Zhuge Liang primero debe resolver a Meng Huo antes de que pueda defender efectivamente el estado de Wei.

Cuando Zhuge Liang, primer ministro de Shu, estaba a punto de enviar sus tropas al sur para enfrentarse a Meng Huo, sus consejeros sugirieron que era imposible usar la fuerza para erradicar el estado bárbaro. Meng Huo solo podía ser derrotado. Sin embargo, si el ejército envió tropas al norte para hacer frente a Wei, Meng Huo invadiría de nuevo. El consejero dijo: "Es mejor atacar los corazones de las personas, no la ciudad. El corazón es el primero y el ejército es el último. El primer ministro definitivamente ganará esta guerra de corazones". Zhuge Liang respondió: " Pienso exactamente lo mismo que tú".

Como esperaba Zhuge Liang, Meng Huo lanzó un poderoso ataque. Zhuge Liang tendió una trampa y rápidamente capturó a Meng Huo y a la mayor parte de su ejército.

En lugar de castigar o ejecutar a los cautivos, Zhuge Liang separó a los soldados de los generales. Ordenó que los soldados fueran desatados, provistos de comida y bebida, y les dijo: "Todos ustedes son buenos ciudadanos. Creo que sus padres, esposas e hijos están esperando en casa. Serán muy felices si son capturados". "Triste. Te dejo ir, ve a casa y consuela a tu familia." Agradeció el bárbaro con lágrimas en los ojos. Luego,

Zhuge Liang le ordenó a Meng Huo que entrara, y Zhuge Liang dijo: "¿Qué te sucederá si te dejo ir?" Meng Huo respondió: "Lucharé contra ti nuevamente, y si me atrapas nuevamente, seré Zhuge Liang ordenó que liberaran a Meng Huo y le dio caballos y sillas de montar. Zhuge Liang les dijo a los soldados: "Atrapar a esta persona es como sacar algo de un bolsillo. Quiero que esté convencido. Solo de esta manera podemos despreocuparnos".

Efectivamente, Meng Huo dirigió el ataque nuevamente como dijo. Sus subordinados se rebelaron por el trato amable de Zhuge Liang, lo ataron y lo entregaron al Primer Ministro de Shu. Zhuge Liang volvió a hacerle la misma pregunta a Meng Huo. Meng Huo respondió que este no era un duelo justo, sino una traición de sus subordinados, y que volvería a pelear. Pero si lo atrapan de nuevo, se rendirá. En los meses siguientes, Zhuge Liang capturó repetidamente a Meng Huo. Por tercera, cuarta y quinta vez, Zhuge Liang trató al ejército de Meng Huo con cortesía, pero el ejército estaba cada vez más insatisfecho con Meng Huo, y su deseo de pelear había desaparecido hacía mucho tiempo. Pero cada vez que Zhuge Liang le preguntaba a Meng Huo si se rendiría, Meng Huo ponía excusas. Al mismo tiempo, prometería que si me capturas de nuevo, juro rendirme, así que Zhuge Liang lo dejó ir de nuevo. Cuando capturó a Meng Huo por sexta vez, Meng Huo dijo: "Si puedes capturarme siete veces, me someteré a ti y nunca me rebelaré". Zhuge Liang dijo: "Si te capturo de nuevo, no te dejaré ir". . "

Meng Huo llevó a sus soldados a huir al remoto país de Ugo. Después de perder 6 veces, a Meng Huo solo le quedaba una esperanza: esperaba que el rey Wu Tugu del reino de Ugo pudiera ayudarlo. Hay un ejército enorme y valiente en Wutugu. Los soldados visten armaduras rodeadas de enredaderas secas y empapadas de aceite, que se puede decir que son invulnerables. Finalmente, Wu Tugu dirigió este ejército para atacar Zhuge Liang.

Zhuge Liang parecía estar asustado esta vez y ordenó a los soldados que se retiraran rápidamente. De hecho, solo quería atraer al enemigo a una trampa. Obligó al ejército de Ugo a entrar en un valle estrecho y luego encendió la pólvora por todas partes. Cuando las llamas alcanzaron a los soldados, todo el ejército de Wutugu se incendió (el aceite de la armadura es extremadamente inflamable) y, finalmente, todos los soldados murieron en la batalla.

Zhuge Liang diseñó a Meng Huo y su ejército para escapar de la masacre y capturó a Meng Huo por séptima vez. El enviado del primer ministro de Shu le dijo a Meng Huo: "El primer ministro me ordenó que lo liberara. Si puede hacerlo, movilice otro ejército para luchar y vea cuál es el resultado". de rodillas, y postrado Ve a encontrarte con Zhuge Liang. Él dijo: "Xiang Tianwei, nunca volveré a invadir el Reino de Shu". "¿Te has

rendido hoy?", Preguntó Zhuge Liang. "Mis descendientes y yo estamos agradecidos por tu gracia de regeneración, ¿cómo puedes negarte a aceptarla?"
Zhuge Liang organizó un banquete en honor a Meng Huo, devolvió toda la tierra que había conquistado y le permitió recuperar el trono, y luego regresó con su ejército sin dejar un solo soldado. Zhuge Liang nunca regresó porque sabía que era innecesario y Meng Huo se había convertido en su aliado más leal.

interpretar

Zhuge Liang tenía dos opciones, acabar con los bárbaros del sur por completo o ganar su apoyo lenta y pacientemente a través del tiempo. La mayoría de las personas que son más fuertes que el enemigo elegirán la primera opción y nunca considerarán elegir la segunda opción, pero aquellos que son verdaderamente poderosos lo pensarán a largo plazo.
La primera opción puede ser rápida y fácil, pero con el tiempo se gestará una fea emoción en el corazón del conquistado. Su resentimiento se convertirá en odio, y ese resentimiento lo pondrá perpetuamente nervioso, gastando energía protegiendo lo que ha ganado, lo que resultará en una actitud cada vez más paranoica y defensiva.
La segunda opción, aunque más difícil, no solo te dará tranquilidad, sino que también convertirá a los enemigos potenciales en pilares de apoyo.
En todas tus batallas, da un paso atrás, tómate el tiempo para planificar y jugar con los cambios de humor y las vulnerabilidades psicológicas de tu oponente, la fuerza solo fortalecerá su resistencia. **Para la mayoría de las personas, el corazón es la clave: son como niños, gobernados por sus emociones.** Ablandarlos, sustituir la aspereza por la compasión, manipular sus miedos básicos, así como las preferencias, la libertad, la familia, etc. Una vez que los desglosas, tienes amigos para toda la vida y aliados leales.

> El gobierno ve al pueblo como una masa de personas, pero los humanos somos irregulares, no organizados e individuales. ...el reino existe sólo en el corazón de cada hombre.
>
> —Los Siete Pilares de la Sabiduría, Lawrence (1888-1935)

puntos de poder

En el campo del poder, si las personas que te rodean te ayudan sin motivo, debe estar relacionado con sus propios intereses. Si no cumple con sus demandas, se volverán hostiles hacia usted. Te verán como un competidor o una pérdida de tiempo. Superar esta indiferencia general es encontrar la llave de su corazón, la puerta emocional y espiritual, atraerlo a tu rincón y ablandarlo golpeándolo si es necesario. La gran mayoría de las personas no han aprendido este juego, cuando se encuentran con un extraño, no

saben retroceder para detectar la personalidad de la otra persona, sino que solo saben hablar de sí mismos sin expresión, deseosos de imponer sus propias opiniones a los demás. Así que cosas estúpidas como discutir, fanfarronear, exhibiciones exageradas de poder se suceden rápidamente. Puede que no lo sepan, pero en realidad han hecho enemigos y creado oponentes. Porque no hay nada más escandaloso que el abandono de la personalidad, la falta de reconocimiento de la psicología y la pérdida del valor de la existencia.

Recuerda: la clave de la persuasión es ablandar a la otra persona y quebrantarla fácilmente. Puedes seducirlos, trabajar en sus emociones, jugar con sus debilidades mentales, mientras observas con sensibilidad sus personalidades y puntos en común de otras personas, y luego explotas las emociones humanas más básicas de amor y odio. Una vez que los sacudes emocionalmente, debilitas su autocontrol y se vuelven vulnerables y fáciles de persuadir.

Los que cambian el mundo no lo hacen trabajando sobre los líderes, sino motivando a las masas. Trabajar duro en los líderes es una táctica, y no habrá victorias sobresalientes, trabajar duro en las masas es un medio para ser reyes y talentos, y definitivamente cambiará el mundo.

— Napoleón

Alexander dirigió a sus soldados en una campaña prolongada y dolorosa, agotado y enfrentado a una grave escasez de agua. En tal desesperación, un grupo de macedonios pasó por el lugar donde Alejandro se quedó después de ir a buscar agua al río. Alejandro se moría de sed, y los macedonios llenaron su yelmo de agua y se lo llevaron. Tomó el casco con la mano y miró a los soldados, a quienes vio estirar el cuello y mirar con nostalgia el agua. Devolvió el agua y agradeció a los macedonios. Él dijo: "Si bebo solo, la moral de los soldados se perderá." Los soldados admiraron a Alexander desde el fondo de su corazón cuando vieron que Alexander aún podía controlarse en una situación tan difícil. Los soldados gritaron que avanzarían valientemente, teniendo un líder tan grande que podrían soportar el agotamiento y el hambre.

—La vida de Alejandro, Plutarco

Cuando Zhuge Liang persuadió a Zhou Yu de no formar una alianza con Cao Cao, no detalló los crímenes de Cao Cao, sino que dio a entender que Cao Cao había estado espiando a la hermosa esposa de Zhou Yu durante mucho tiempo, y ese era el punto sensible de Zhuge. Liang logró disuadirlo con un pequeño truco. Todas las personas en el mundo son personas comunes. Al enfrentar el futuro desconocido, todos tenemos el deseo de unirnos y pertenecer. Al incitar estas emociones, podemos capturar el corazón de los demás.

La mejor manera de usar esta ley es hacer que tus acciones sean dramáticas. Los soldados capturados por Zhuge Liang solo podían esperar el peor destino, pero Zhuge Liang los trató con hospitalidad. Después de tal brecha psicológica, se suavizaron. Puedes acorralar a la otra persona y luego acudir en su ayuda. Sufren en el dolor, y les das alegría, y los ganas fácilmente.

Crear alegría en cualquier forma lo preparará para el éxito. Ciertos gestos simbólicos ganan fácilmente el apoyo de la simpatía y la buena voluntad. Como un gesto de autosacrificio, que permite que los demás se identifiquen contigo, incluso cuando tu sufrimiento es simbólico o trivial, mientras que el de ellos es real e inmenso.

En la sociedad, muchas personas se sienten alienadas pero también desconfiadas de la autoridad, lo que hace que la manipulación del poder público sea aún más ineficaz y peligrosa. En lugar de manipular unos cuantos títeres sin vida, convence a los que creen en ti de que los has convocado para que vengan y hazlos más fuertes. Esto no solo facilitará su trabajo, sino que también le dará más espacio para utilizarlos.

Para lograr su objetivo, debe comprender la mentalidad de todos, atacar a cada persona y no ser estúpido al pensar que la estrategia para tratar con todos es la misma. Deja que se abran antes de que abras la puerta del corazón del otro. Cuanto más hablen, más gustos y disgustos revelarán, y estas son las llaves de la puerta.

La forma más rápida de ganar un corazón es explicarle de la forma más sencilla cómo le beneficiarán tus acciones. Para él, el interés propio es la motivación más fuerte. Una gran propuesta puede capturar el corazón de las personas, pero una vez que se pierde la pasión inicial, los intereses son la primera consideración.

Los artistas e intelectuales con tendencias poéticas son los mejores para tocar el corazón de las personas, porque es más fácil comunicarse a través de metáforas e imágenes. Por eso, lo mejor es tener a tu lado a un artista o intelectual que pueda mover el corazón de las personas. El rey siempre necesita un grupo de escritores a su disposición. Alienar a los que tienen poder expresivo es peligroso, y es mejor utilizarlos para tranquilizar a la gente.

El viento del norte y el sol discutían sobre cuál de ellos era más fuerte. Al final, llegaron a un consenso de que quien pueda quitarle la ropa al viajero, ganará. El viento del norte probó primero, su viento siguió fortaleciéndose, el viajero se aferra a la prenda, el viento sopla más fuerte, el viajero no puede resistir el frío, por lo que agrega otro. Finalmente, Beifeng se rindió por completo. El sol primero usó la temperatura y el calor, y el clima gradualmente se volvió más cálido, y el viajero primero se quitó el abrigo. El sol seguía brillando con fuerza y el viajero no soportaba el calor, así que se quitó la ropa y se tiró al río. La persuasión es más efectiva que la violencia.

--"Fábulas de Esopo"

Finalmente, aprendes a jugar el juego de los números. Cuanto más amplia sea tu base de apoyo, más poder tendrás. Debes saber que un alma alienada y agraviada puede encender las llamas de la insatisfacción y crear un incendio en la pradera. El inteligente Luis XIV pudo asegurarse de que los rangos más bajos también lo amaran. Lo mismo es cierto para ti, debes ser bueno para ganar más aliados en diferentes niveles, y un día descubrirás que todos son útiles.

Imágenes: ojo de la cerradura

La gente construye muros para mantenerte fuera, así que no entres a la fuerza o encontrarás más muros. Toda pared debe tener una puerta, y la puerta del alma debe tener una llave. Asomándome por el agujero, llego a la llave que abre la puerta, y entro sin dejar una fea marca de entrada forzada.

Afirmación autorizada:

Cualquier cosa que sea difícil de decir yace en el corazón de saber qué decir, puedo decir que debe hacerse. Por lo tanto, las personas que reprenden y hablan de ello no deben ignorar al maestro del amor y el odio y luego hablar de ello.

--Han Fei

como invertir

Esta ley es irreversible.

Leyes del poder 44

Usa el efecto espejo para desarmar y enfurecer a los enemigos.

Desarma y enfurece con el efecto espejo

Un espejo es la herramienta perfecta para el engaño. Puedes irritar a tus enemigos por imitación y mantenerlos confundidos. También puedes sostener un espejo para visitar el alma del enemigo y atraerlos con alucinaciones, haciéndoles creer que estás de acuerdo con su valor. Casi nadie puede resistirse al poder del efecto espejo.

efecto espejo

Los espejos tienen el poder mágico de perturbarnos. Cuando nos miramos en el espejo, lo que vemos es lo que queremos ver, porque esa es la imagen con la que nos sentimos más cómodos. Esto se debe a que tendemos a no mirar demasiado de cerca todo e ignoramos deliberadamente las arrugas y las manchas. Pero si nos miramos en el espejo con todas nuestras fuerzas, sentiremos que los demás nos miran, nos convertimos en una multitud, en el objeto de la mirada y no en el sujeto de la mirada, este sentimiento hace que la gente se estremezca. .

Cuando usamos el efecto espejo, también estamos replicando y usando esta magia, es decir, imitando y reflejando el comportamiento de otras personas para que se sientan incómodas y enfadadas. La otra parte se sentirá ridiculizada y se convertirá en una imagen sin alma como un objeto. También puedes hacer lo mismo un poco diferente y hacer que se sientan abrumados porque eres un reflejo perfecto de sus deseos y anhelos, ese es el poder del espejo. En ambos casos, el efecto espejo interfiere con tus sujetos simulados, permitiéndote manipularlos o seducirlos, ya sea irritándolos o

poniéndolos patas arriba. La razón por la que el efecto espejo es tan poderoso es que manipula las emociones más primitivas de las personas.
En el campo del poder, el efecto espejo puede traer cuatro efectos:

▲Efecto neutro.
En la mitología griega antigua, el cabello de Medusa es una serpiente enroscada, su lengua sobresale, sus dientes son enormes y su rostro es tan feo que aquellos que la miran se vuelven instantáneamente de piedra por miedo. Perseo planeó matar a Medusa, pulió el escudo de latón en un espejo de bronce y usó el reflejo del espejo para guiarlo hacia adelante sin tener que mirarla, para poder cortarle la cabeza. En esta historia el escudo es un espejo de bronce, pero en realidad el espejo de bronce también es un escudo. Medusa no podía ver a Perseo, solo sus propios movimientos. Esto le dio a Perseo, que se escondía detrás de un escudo, la oportunidad de acercarse sigilosamente a ella y eventualmente matarla. Este es el secreto del efecto neutral, imitando las acciones del enemigo, siguiendo sus acciones con todas tus fuerzas, están cegados por tu espejo y no pueden ver tus verdaderas intenciones. No saber cuál es tu reacción hacia ellos los hace impotentes contra ti.

Esta táctica tiene cierto sentido de burla e incluso tiene el efecto de provocar a los demás. La mayoría de nosotros recordamos la infancia, cuando alguien repetía todo lo que decíamos al pie de la letra y aprovechaba para burlarse de nosotros. Momentos después, tal vez un poco más, y estaríamos enojados e incluso lo golpearíamos. Puedes usar este movimiento para confundir a tu oponente, cubrir tus tácticas con un espejo, colocar trampas invisibles y empujar a tu oponente a una trampa diseñada. Un ejemplo del efecto opuesto de la neutralidad es la sombra, una táctica para detectives y espías. Tienes que ser una sombra, y seguir las acciones del oponente como una sombra, y no dejar que se dé cuenta de tu existencia. Al seguir las acciones de los demás, obtener información sobre sus hábitos y actividades diarias, es fácil recopilar información valiosa que puede acabar con cualquier estrategia en sus manos.

▲El efecto narcisista de los narcisos.
Mirando el reflejo en el agua, el adolescente griego Narciso se enamoró de la imagen en el agua. Cuando descubrió que la imagen en el agua era su propio reflejo y no podía combinarse con él, se desesperó y finalmente se ahogó. Todos enfrentamos un problema similar: nos amamos profundamente a nosotros mismos, pero este amor siempre excluye objetos de amor que no sean nosotros mismos, por lo que nunca

podemos estar satisfechos y satisfechos. El efecto Narcisismo te da espacio para maniobrar tu estrategia. Te asomas a las profundidades de las almas de otras personas, ves a través de sus profundos deseos, valores y gustos, y luego les reflejas todo a través de ti, convirtiéndote en el "yo" en su corazón. Este comportamiento tuyo te dará un gran poder sobre ellos, pudiendo incluso sentirse amados.
Esta es la capacidad de imitar psicológicamente a otros, y su poder es infinito. Esto se debe a que el objeto de la manipulación es el amor propio insaciable, y tu presencia llena ese vacío. **La gente suele preguntarnos por su propia experiencia y gusto, parece que nunca ven las cosas a través de nuestros ojos, lo cual es bastante molesto, pero también trae grandes oportunidades.** Cuando demuestras a través de tu comportamiento que comprendes a la otra persona y reflejas sus sentimientos internos, ésta se desorientará y desarmará. Otros tienen tal sentido de sí mismos, tan poderoso, que son incapaces de cualquier resistencia. El efecto narcisista, probado socialmente y en los negocios, puede hacer maravillas.

▲ Efectos morales.
El poder de los argumentos verbales es limitado. Gracián comentó: “La verdad generalmente se ve, rara vez se escucha.” Los efectos morales son una manera perfecta de ilustrar sus ideas a través de acciones. De hecho, el método es muy simple, si dejas que la otra parte lo haga por sí misma, el resultado le enseñará una lección. Cuando utilizas esta estrategia para explicar cómo te tratan los demás, lo que debes hacer es reflejar sus comportamientos pasados con veracidad, hacerles entender que los estás tratando de la misma manera, hacerles saber que su comportamiento te hace sentir incómodo. . Entienden más profundamente que sus acciones hieren o castigan a otros cuando se les hace conscientes de las consecuencias de sus acciones. Si quieres que se sientan avergonzados, haz un espejo donde puedan mirar su propia estupidez y aprender la lección. Esta técnica puede ser utilizada por cualquier persona que quiera lidiar con el comportamiento desagradable de los demás. Reflexionar sobre cómo te han tratado los demás y hacer que se sientan culpables puede ser muy beneficioso para ti.

▲ Efecto fantasma.
Los espejos pueden ser engañosos, los espejos crean la sensación de que estás mirando el mundo real, cuando en realidad estás mirando el cristal. Todos saben que todo en el espejo está al revés, y el espejo no puede mostrar el mundo con precisión. El efecto alucinatorio proviene de crear una copia perfecta que se pone boca abajo como

un maniquí, que la gente percibe como real porque tiene la apariencia de algo real. Este es el truco del estafador en su mejor momento, que imita estratégicamente el mundo real para engañar a los demás.
La ley de usar el efecto espejo.

Caso clásico 1

En febrero de 1815, Napoleón escapó de la isla de Elba, que fue apresada por las fuerzas de la coalición europea e inmediatamente envió a París, lo que conmocionó a Francia. Hizo un llamamiento a las tropas ya todos los ciudadanos para que lo apoyaran en la expulsión de su sucesor, Luis XVI. Tras su regreso al trono en marzo, se vio confrontado con el hecho de que Francia ya no es lo que solía ser, un país ruinoso con pocos aliados en Europa. Para él, los ministros más leales e importantes lo traicionaron o optaron por abandonar Francia, excepto su ministro de policía original, Fouché.
En su carrera política anterior, Napoleón confió en Fouché para que hiciera algunas cosas turbias por él, pero Napoleón nunca supo los detalles del ministro. Aunque Napoleón una vez contrató agentes secretos para espiar a todos los ministros con el fin de ganar el juego entre el monarca y sus ministros, nadie pudo detectar los detalles de Fouché. Incluso cuando se sospecha que está involucrado en algo ilegal, Fouché nunca se enoja o cree que lo están culpando, simplemente obedece, asiente y sonríe, y luego cambia de color como un camaleón para adaptarse a la situación cambiante. Al principio, este estilo de Fouché fue agradable, pero Napoleón pronto se molestó por haber sido derrotado por este astuto ministro. Pero resistió la tentación de despedirlo y retuvo el puesto de Fouché. En 1815, después de que Napoleón volviera al poder, no tuvo más remedio que volver a nombrar a Fouché como Ministro de Policía en un momento en que tenía una gran necesidad de empleo.
Unas semanas después de que Napoleón llegara al poder, los espías llegaron para informar: Fouché tenía contactos secretos con el ministro de la corte austríaca Metternich. A Napoleón le preocupaba que su ministro más importante lo traicionara, por lo que quería descubrir la verdad antes de que fuera demasiado tarde. Sabiamente evitó preguntarle directamente a Fouché, que era escurridizo como una locha, lo que necesitaba eran pruebas reales que no le permitieran negarlo. En abril, la oportunidad llegó de repente, cuando la policía capturó a un señor de Viena con información para enviar a Fouché. Napoleón interrogó al hombre mismo y lo amenazó: "A menos que confieses, serás fusilado en el acto". El caballero admitió que envió una carta a Monsieur Fouché para Metternich, la carta estaba escrita con tinta invisible y el

contenido era para organizar un comisionado especial Reunión secreta en Basilea. Napoleón ordenó inmediatamente a los espías que vigilaran la fiesta, si Fouché realmente quería traicionarlo, sería arrestado en el acto y ahorcado.

Napoleón esperó ansiosamente el regreso de los espías, pero para su decepción, los espías que regresaron unos días después dijeron que no había escuchado nada que indicara que Fouché quisiera rebelarse, en cambio, los otros emisarios presentes sospecharon que Fouché los había traicionado. porque ha estado trabajando para Napoleón. Napoleón no lo creía en ese momento, pero los hechos son los hechos y Fouché volvió a ganar.

A la mañana siguiente, Fouché fue a ver a Napoleón y le dijo: "Mi señor, no le he dicho que recibí una carta de Metternich hace unos días, porque mi corazón estaba ocupado con cosas más importantes. Además, el mensajero también se olvidó". que me dé el polvo para que aparezca el texto, que es esta carta." Napoleón sabía que Fouché se burlaba de él y estalló su ira. "Fouche, traidor. Debería ahorcarte", maldijo, pero aún no había pruebas para descartar a Fouche. Fouché fingió estar sorprendido por la larga invectiva de Napoleón, pero se rió para sus adentros. Todo el tiempo, ha estado usando el efecto espejo para tratar con Napoleón.

interpretar

Fouché sabía desde hacía mucho tiempo que Napoleón espiaba a sus ministros día y noche para controlarlos realmente. Fouché utilizó a sus espías para espiar a los espías de Napoleón, haciendo ineficaces las acciones de Napoleón contra él, solo así puede asegurarse de no ser derrotado en este juego de poder. En el caso de Basilea, incluso invirtió la situación. Fouché se levantó en una era de intensa agitación y siempre ha estado en una posición alta, confiando en su capacidad para percibir rápidamente a las personas que lo rodean. Fue un jacobino radical durante la Revolución Francesa, un republicano moderado después del Reino del Terror y un campeón del poder imperial bajo Napoleón. Napoleón usó el arma secreta del Ministro de Minería como su arma secreta, y Fouché también pudo atrapar a Napoleón y otros. Es de esta manera que Fouché puede predecir los esquemas y los deseos de Napoleón, para que pueda atender a Napoleón antes de que Napoleón no lo señale. Usa el efecto espejo para encubrir tus acciones y puedes planear un ataque como Fouché sin que te atrapen en el acto.

Esta ley es tan poderosa.

Primero, tu comportamiento hace que los demás sientan que compartes sus pensamientos y metas.

En segundo lugar, si sospechan de tus motivos, el espejo será tu escudo preferido para no ver a través de ti.

En tercer lugar, este truco los irritará por completo y hará que entren en pánico todo el tiempo.

Érase una vez un hombre de negocios con muchas ganas de viajar, pero considerando que no era muy rico, pensó: "Debo quedarme con algo de mi propiedad. Si encuentro mala suerte durante el viaje, puedo vivir en casa". " Por lo tanto, puso la propiedad principal (una gran cantidad de barras de hierro) fue depositada con un amigo, y el amigo fue puesto en custodia, y luego se alejó.

Tuvo muy mala suerte en el viaje y perdió tanto que tuvo que irse a casa. Lo primero que hizo al llegar a casa fue pedirle a un amigo unas barras de hierro. El amigo que estaba endeudado vendió las barras de hierro hace mucho tiempo y pagó todas las deudas. El amigo dijo: "Puse las barras de hierro en la habitación, pero inesperadamente, los ratones en la habitación se comieron las barras de hierro". El empresario dijo: "Desafortunadamente, he oído que a los ratones les gusta comer hierro. , así que puedo soportar el dolor ahora." Tal respuesta hizo que mi amigo se sintiera muy satisfecho. Le alegró mucho saber que el comerciante creía la mentira de que los ratones comían barras de hierro. Para eliminar la sospecha, invitó al empresario a cenar juntos al día siguiente y el empresario accedió. Esa tarde, el empresario se encontró con el hijo de su amigo, se lo llevó a su casa y lo encerró en la habitación.

Al día siguiente fue a ver a su amigo, que tenía mucho dolor, y le preguntó el motivo como si no lo supiera. El amigo dijo: "Lo siento, estoy triste, mi hijo se fue, no sé cómo está ahora". El empresario dijo: "Me entristece oírte decir eso, ayer cuando estaba saliendo, vi una lechuza en el cielo sosteniendo a un niño. No estoy seguro si es tu hijo". "¡Cómo es eso posible, ridículo! ¿No eres tímido cuando dices una mentira tan grande? Una lechuza pesa solo dos o tres libras, ¿cómo sería posible agarrar a un niño que pesa más de 50 libras? El empresario dijo: "¿Cuál es el alboroto? En este país, un ratón puede comer cien toneladas de barras de hierro y un búho tiene un bebé en su boca. ¿Cuál es la sorpresa?" Después de escuchar esto, mi amigo entendió la intención del empresario. , y le rogó que se perdonara y lo compensara al precio original. El hijo también volvió a él.

—La fábula, Pierpe

Cuando quiero ver si una persona es inteligente, estúpida, buena, mala o lo que está pensando en ese momento, trato de imitar la expresión de su rostro tanto como sea posible para tener la misma expresión en mi rostro. En este momento, miraré las emociones o emociones en mi mente o corazón ahora, y puedo saber cómo es realmente esta persona.

—Edgar Allan Poe (1809-1849)

Por lo tanto, debes jugar un papel de réplica, aprender e imitar sus trucos y hacer que se sientan impotentes contra ti. También tienes la opción de derrocarlos cuándo y cómo, lo cual es un camino hacia el poder.

Caso clásico 2

Cada vez que el ambicioso político ateniense Archibíades se reunía con otros, tomaba la iniciativa de comprender el estado mental y el gusto de la otra parte, y luego cuidadosamente hablaba y actuaba para hacerse eco de sus pensamientos más profundos, en base a los cuales desarrolló. Tiene armas poderosas. y los usa como maestros para ayudarlos a realizar sus sueños, por lo que pocas personas pueden resistir su encanto, que se convierte en la fuente de su poder. La primera persona que

conquistó fue el filósofo Sócrates. De hecho, lo que Archibbiad representa es exactamente lo contrario del ideal de sencillez e integridad de Sócrates, que vivió casi de forma extravagante y actuó sin principios. Pero cada vez que se encontraba con Sócrates, imitaba al anciano, comía simple y acompañaba a Sócrates en largas caminatas, y solo hablaban de filosofía y virtud. Sócrates realmente conocía el otro lado de la vida de Archibbiad y no se dejó engañar. Este comportamiento de Archibbiad lo hace más receptivo a la adulación, porque puede sentir fuertemente que "solo en mi presencia puede ser influenciado por la virtud, y solo yo tengo el poder de controlarlo". partidario y admirador. Un día, incluso arriesgó su vida en la batalla para salvar al joven.
Los atenienses creían que Archibbiades tenía un gran talento, podía satisfacer los deseos de la audiencia y reflejar sus verdaderos pensamientos, por lo que consideraron a Archibbiades como su orador más destacado. Sobre la invasión de Sicilia pronunció sus mejores discursos. Creía que esta batalla traería gran riqueza a Atenas y gloria para él. El discurso expresó el fuerte deseo de los jóvenes atenienses de conquistar la tierra por sí mismos, en lugar de vivir cómodamente a la sombra de sus antepasados. Su inteligente redacción, afirmando que Atenas condujo a Grecia contra Persia y creó un gran imperio, refleja la nostalgia por los gloriosos días de los antepasados, y ahora los atenienses están ansiosos por conquistar Sicilia. El plan de Archibbiad fue aprobado y fue nombrado comandante en jefe de la fuerza expedicionaria.
Sin embargo, cuando dirigió un ejército para invadir Sicilia, los opositores domésticos inventaron cargos y lo acusaron de profanar estatuas. Sabía que si regresaba a casa en ese momento, el enemigo lo ejecutaría. En el último momento, decidió abandonar Grecia y buscar refugio en Esparta, el viejo enemigo de Atenas. Sparta da la bienvenida a este gran héroe, pero son conscientes de su reputación en este momento, por lo que siempre están en guardia. A Archibbiad le gustaba el lujo, y los espartanos admiraban la sencillez, y les preocupaba que Archibbiad corrompiera a los jóvenes de Esparta. Pero el comportamiento de Archibbiad los sorprendió y los tranquilizó, porque como ellos, no se cortaba el cabello, no tomaba baños fríos, comía pan, bebía sopa clara y vestía ropa sencilla. A los ojos de los espartanos, esto significaba que Archibíades pensaba que su forma de vida era superior a la de Atenas, y que Archibíades era grande porque Archibíades nació ateniense, y en ese momento eligió convertirse en espartano, más respetable que otros. Estaban fascinados por sus encantos, que le otorgaban poderes considerables. Lamentablemente Archibbiad no supo muy bien cómo controlar los encantos, sedujo a la esposa del rey de Esparta y la embarazó. Por lo tanto, cuando el asunto se hizo público, huyó de nuevo.

Se refugió con los persas, y en Persia cambió rápidamente de la sencillez de los espartanos a la vida extravagante a la que estaban acostumbrados los persas. Para los persas, Archibiad, que ocupaba un alto cargo, amaba más la cultura persa que la cultura ateniense, lo que era un gran halago. Entonces lo recompensaron con gloria, tierra y poder. Una vez tentados por el espejo, se esconden perezosamente detrás de la protección. Archibbiades jugó un doble juego, ayudando a los atenienses y los espartanos en sus batallas, y una vez más atendiendo a la ciudad a la que tan desesperadamente deseaba regresar. Efectivamente, en el 408 a. C., los atenienses lo recibieron con los brazos abiertos.

interpretar

Al principio de su carrera política, Archibbiad se encontró con una personalidad distinta y contundente, ganándose a la minoría y alienando a la mayoría cuando argumentaba con fuerza. Este descubrimiento cambió su forma de realizar el poder. Entendió que para superar a la mayoría de las personas, debería absorber los colores de quienes lo rodeaban como un camaleón. Una vez que uno ha sido cebado, el engaño que continúa perpetrando es invisible.

Debe comprender que todos están envueltos en un caparazón narcisista, y si intenta imponer sus propias ideas a los demás, se levantarán muros invisibles y aumentarán los obstáculos. Pero si los reflejas como un espejo, los atraerás al éxtasis narcisista. Te miran como si estuvieran mirando una copia de su alma, que en realidad hiciste. Una vez que usas el efecto espejo para seducirlos, ejerces un tremendo poder sobre ellos.

Cabe señalar que el uso fortuito del efecto espejo es peligroso. La gente se sentía muy bien en presencia de Archibbiad, y cuando él se fue, se sentían vacíos y atrofiados. Entonces, cuando vieron a Archibbiad usar esta ley para adaptarse a otras personas, no solo se sintieron desanimados, sino que también sintieron la traición de Archibbiad. El uso excesivo del efecto espejo por parte de Archibald ha hecho que otros se sientan utilizados repetidamente, por lo que tiene que correr. De hecho, lo llevó demasiado lejos y terminó siendo asesinado. Por lo tanto, debemos saber que el espejo del seductor debe usarse con cautela y distinción.

Caso clásico 3

En 1652, la baronesa Mancini, que acababa de enviudar, se mudó de Roma a París para contar con la influencia y la protección de su hermano mayor, el cardenal Mazarino, entonces primer ministro de Francia. La baronesa tuvo 5 hijas, 4 de las cuales

encantaron rápidamente a la corte con su belleza y juventud. Pronto, los cuatro fueron invitados al banquete más importante de la corte. La otra hija, Marie Mancini, no fue tan afortunada porque no poseía la belleza y el encanto de las hermanas. Sus hermanas, su madre e incluso Mazarino la odiaban porque sentían que había arruinado la imagen de la familia, e incluso trataron de persuadirla para que ingresara en un convento, donde no los avergonzaría. En ese momento, trabajó duro para aprender latín y griego, y también mejoró el francés y practicó habilidades musicales. Si tenía la suerte de participar en eventos de la corte, se entrenaba para ser la mejor oyente.

En 1657 tuvo la oportunidad de conocer al futuro rey Luis XIV que tenía más o menos su edad, y decidió hacer todo lo posible para que el futuro monarca se enamorara de ella, para vengar a su familia y a su tío. Parecía una tarea imposible para una chica tan sencilla. Pero Mary estudió a Louis con atención y notó que la frivolidad y la coquetería de las hermanas no le agradaban, y también notó que Louis odiaba las intrigas y las maniobras políticas a su alrededor. Al mismo tiempo, descubrió que a él le gusta leer novelas de aventuras, le gusta pararse frente al ejército y tiene ideales elevados que persiguen la gloria y la gloria. Es un joven muy romántico por naturaleza, pero la corte no se ha reunido. sus necesidades al respecto.

Mary entiende que para abrir el corazón de Louis, primero se debe crear un espejo que refleje sus pensamientos y su anhelo de gloria y romance. Cuando Louis hablaba con ella, evitaba los temas de moda y discutía aquellos que tocaban su alma: el amor noble, las acciones de los grandes caballeros, incluso la nobleza de los reyes y héroes del pasado. Ella estimula su imaginación, satisface su deseo de gloria y ambición, y crea una imagen majestuosa y sobresaliente del rey.

Más tarde, el famoso Rey Sol comenzó a pasar cada vez más tiempo con María, y quedó claro que Luis se enamoró de la chica más desesperada de la corte y le otorgó un gran favor. La llevó a eventos militares, arregló un asiento donde pudiera verlo ir a la batalla e incluso le prometió a María que se casaría con ella y la convertiría en su reina. Esto alarmó a sus hermanas y a su madre, y Mazarino objetó que nunca permitiría que el rey se casara con María. Dado que, a sus ojos, ella no podía traer a Francia ningún aliado real diplomático, Luis debería haberse casado con una princesa española o austriaca. En 1658, Louis sucumbió a la presión, tomó una decisión dolorosa y accedió a cortar con el único amor verdadero de su vida. En su lecho de muerte, dijo que nunca había amado a nadie con tanta fuerza como amaba a María.

interpretar

Mary conocía bien esta habilidad y la jugó al extremo. Primero, da un paso atrás para estudiar al rey desde la distancia para obtener una visión objetiva de Louis tal como es. Este es un paso fatal, y no pasarlo significa fallar, por lo que debe dar un paso atrás. Marie descubre que él es diferente y crea un espejo que refleja los verdaderos deseos de Louis.

Este espejo satisface la autorrealización de Louie, dándole un duplicado de su mirada, mientras se enfoca completamente en él, haciéndole sentir que Mary existe solo para él. Alrededor de Louis hay un grupo de ministros rebeldes que solo se preocupan por sí mismos.Frente a la dedicación de Mary, Louis se conmueve naturalmente. Al final, a través del espejo de María, se refleja el ideal y objetivo de vida de Luis de ser un noble caballero en la corte medieval. Para un alma tan romántica como ambiciosa, nada podría ser más embriagador que alguien sosteniendo ante él una encarnación idealizada de sí mismo. De hecho, la imagen del Rey Sol fue creada por María, e incluso Louis admitiría más tarde que María desempeñó un papel importante en la formación de su radiante imagen del Rey Sol.

Este es el gran poder del Espejo del Seductor. Copiar los gustos e ideales de la persona a la que intentas seducir demuestra una atención psicológica que la fascina más que cualquier búsqueda amenazante. Descubre qué es diferente y qué tiene de especial, y levanta un espejo para reflejarlo; si puedes reflejar los ideales de la otra persona y satisfacer sus fantasías de poder y grandeza, seguramente se someterá.

Caso clásico 4

"Yellow Boy" Weil, un renombrado estafador, utilizó el espejo del engañador en algunos de sus engaños más ingeniosos. Su acto más atrevido fue defraudar a un banco en Muncie, Indiana. Un día, vio en el periódico que el Merchant Bank en Muncie había sido reubicado, y de inmediato comprendió que era una gran oportunidad que no debía perder.

"Yellow Boy" Weir alquiló la ubicación del banco que se había mudado y aún conservaba los muebles del banco anterior y la ventanilla del cajero. Compró bolsas de dinero, las estampó con el nombre del banco ficticio, las llenó de anillos de acero y las dispuso en un arreglo llamativo detrás de la ventanilla del mostrador, junto a fajos de billetes que en realidad estaban debajo de los billetes reales. Es un periódico del mismo tamaño. "Yellow Boy" Weil contrató a jugadores, prostitutas y otras personas de bajo nivel como empleados y clientes del banco, e incluso contrató a un asesino para que actuara como guardia. Weil se llama a sí mismo un corredor de inversiones de bonos

bancarios, y pone anzuelos para grandes cantidades de dinero que esperan ser anzuelos. Llevó al matón al banco y afirmó ver al presidente, fingiendo esperar mucho tiempo para mejorar la autenticidad. Mientras esperaba, el banco falso montó un espectáculo estridente, con hombres contratados que entraban y salían, fingiendo hacer depósitos, retirar dinero y levantarse el sombrero para saludar a los guardias falsos. El estafador terminó depositando $50,000 sin dudarlo.

A lo largo de los años, Weir ha repetido los trucos anteriores, utilizando clubes de yates en ruinas, oficinas de corredores en desuso y un club de jugadores completamente real.

interpretar

Imitar la realidad tiene cierto poder engañoso. El engaño lleno de uniformes y accesorios reales no es fácil de exponer, porque otros se han sumergido por completo en la realidad. La gente siempre vota por la buena apariencia. No podemos cuestionar la realidad de todo lo que tenemos delante porque sería demasiado traumático. Las personas están condicionadas a aceptar los fenómenos, y aquí es donde puedes aprovecharlos.

En este juego en particular, la primera mirada es extremadamente importante. Si su novato no sospecha a primera vista, entonces no lo hará. Una vez que están en el personaje, no pueden distinguir la verdad de lo falso, por lo que es más fácil engañarlos. Al igual que una planta carnívora, es como cualquier otra planta en el campo para un insecto desprevenido que de hecho está en peligro.

Imágenes: escudo de Perseo

Pule el escudo hasta convertirlo en un espejo reflectante, para que Medusa no solo no pueda verte, sino que también refleje su propia fealdad. Puedes engañar y burlarte mientras te escondes detrás de un espejo y decapitar a Medusa con un solo golpe.

Afirmación autorizada:

Por lo tanto, la cuestión de ser un soldado es seguir las intenciones del enemigo, unirse al enemigo hasta el final y matar a los generales a miles de kilómetros de distancia. Es el día en que se levantó el antiguo gobierno, Yiguan... primero su amor, y luego el período de amistad. Practica la tinta y sigue al enemigo para decidir la guerra. Por eso eres como una virgen al principio, y el enemigo abre una cuenta; después, eres como un conejo, y el enemigo es demasiado tarde para negarse.

--"El arte de la guerra"

como invertir

ADVERTENCIA: Sea consciente de la situación a la que se alude.

Aunque el espejo contiene un gran poder, también tiene arrecifes ocultos. La situación en el espejo se refleja o es similar a la situación anterior, y puedes volver a esa situación sin saberlo. Pero la gente que te rodea lo sabe bien y lo comparará, y por lo

general sufres por la comparación. El resultado final a menudo es hacerte parecer más débil de lo que eras antes, o involucrarte de una manera desagradable que los demás casi olvidarán.

En 1864, Ludwig II invitó al compositor Wagner a mudarse a Munich. Ludwig era el mayor admirador y el patrocinador más generoso de Wagner, pero su apoyo hizo que Wagner se dejara llevar. Ludwig II ayudó a Wagner a comprar una casa lujosa, que estaba a tiro de piedra de la antigua residencia de Laura Montez. Montez era una notoria cortesana que había puesto en crisis al abuelo de Ludwig y finalmente se vio obligada a abdicar. Se sugirió que Wagner podría verse afectado por tales asociaciones, pero se burló: "Yo no soy Laura". Sin embargo, los ciudadanos de Munich pronto comenzaron a resentirse por la gran riqueza y el favor de Wagner, y lo apodaron "Laura". segundo". Comenzó a despilfarrar dinero a su antojo, a entrometerse en la política e incluso a sugerir nombramientos para el gabinete del rey. Al mismo tiempo, los ciudadanos también sintieron que Ludwig había perdido su comportamiento varonil y trató a Wagner exactamente igual que su abuelo amaba a Laura. Sin saberlo, siguió los pasos de Laura.

El ministro de Ludwig no pudo soportarlo más y escribió: "Su Majestad se encuentra ahora en la encrucijada del destino. Debe elegir entre el amor y el respeto de sus súbditos leales y la 'amistad' de Wagner". cortésmente le pidió a Wagner que se fuera de Munich y no regresara. Wagner se coloca en la imagen especular de Laura, y una vez que lo hace, todo lo que hace recordará a los ciudadanos a esa terrible Laura, por lo que Wagner es impotente e irreparable.

Recuerda: quieres evitar esta plaga de espacios asociativos. En esta situación, eres pasivo y no tienes control sobre la imagen a la que estás conectado, y estar fuera de control es bastante peligroso. Incluso cuando las personas y los eventos con los que te relacionas son positivos, te quedas atascado con ellos. Siempre parecerán más fuertes que tú porque el pasado siempre parece más grande que el presente. Si notas que otros te asocian con eventos o personas del pasado, haz lo mejor que puedas para liberarte de ese marco y recuerdos de eventos y personas.

Leyes del poder 45

Abogue por la necesidad de reforma, pero no reforme demasiado a la vez

Predique la necesidad de cambio, pero nunca reforme demasiado a la vez

En abstracto, todos entienden la necesidad de un cambio, pero en la vida cotidiana, las personas son criaturas de hábitos.
Demasiada innovación puede ser traumática y llevar a la rebelión.
Si usted es un extraño que acaba de tomar una nueva posición o está tratando de construir una base de poder, muestre el debido respeto por la forma en que se han hecho las cosas en el pasado.
Si el cambio es forzado por las circunstancias, que el proceso de cambio se llene de un sentido de dulzura, para que todos sientan que sólo se basa en la mejora del pasado.

contra la ley

Caso clásico

A principios de la década de 1620, el rey Enrique VIII de Inglaterra decidió divorciarse de su esposa Catalina porque Catalina era estéril y porque se enamoró de la joven y hermosa Ana. El Papa Creatie VII se opuso a su movimiento y amenazó con la excomunión. El cardenal Wolsey, el ministro más poderoso, tampoco vio la necesidad de divorciarse, y su tibio apoyo le costó tanto su cargo como su vida.
El miembro del gabinete Thomas Cromwell no solo apoyó su divorcio, sino que también encontró una forma práctica. Persuadió a Enrique para que rompiera por completo con el pasado, cortara los grilletes del Papa y estableciera una nueva Iglesia de Inglaterra y sirviera como su líder. De esta manera, puede divorciarse de Catherine, por lo que Mingmei se casa con Anne. En 1531, Henry aprovechó la oportunidad e hizo su deseo. Para recompensar a Cromwell, ascendió al hijo del herrero a consejero real y más tarde lo nombró secretario de Estado. Como el cerebro detrás del rey, Cromwell se convirtió en uno de los hombres más poderosos de Inglaterra. Para él, romper con la religión romana no era sólo para satisfacer los deseos del rey, pensaba que el protestantismo debía establecerse en Inglaterra, y al mismo tiempo, con la desintegración de la Iglesia Católica, podía forzar la enorme propiedad que una vez perteneció. a la iglesia para volver al rey y al gobierno. En el mismo año, comenzó un inventario exhaustivo de las iglesias y monasterios de Inglaterra, y los resultados del inventario final mostraron que la riqueza acumulada por la iglesia a lo largo de los siglos excedía con creces su imaginación. Para que el plan funcionara sin problemas, Cromwell fabricó escándalos sobre la corrupción del monasterio, el abuso de poder y la explotación de las personas

a las que se suponía que servían. Después de ganar el apoyo del Congreso para disolver el monasterio, comenzó a desposeerlo y desarraigarlo. Al mismo tiempo, promovió vigorosamente el protestantismo, comenzó a reformar los rituales religiosos, consideró el catolicismo como una herejía y castigó severamente a quienes se adhirieron al catolicismo. De la noche a la mañana, la mayoría de los cristianos de Inglaterra se vieron obligados a convertirse al protestantismo.

Los horrores de las reformas radicales de Cromwell se cernieron sobre el país como una nube oscura. La mayoría de los ciudadanos británicos, todavía firmemente católicos, ahora contemplan con horror las iglesias destruidas, los íconos destrozados y las vidrieras, y las propiedades de las iglesias confiscadas. El monasterio cuya misión era socorrer a los pobres desapareció, los pobres comenzaron a vivir en las calles y la incorporación de los monjes provocó un aumento repentino en el número de mendigos. Además, Cromwell también impuso fuertes impuestos para sufragar el enorme costo de la reforma de la iglesia.

En 1535, estalló por primera vez una rebelión masiva en el norte de Inglaterra, y los rebeldes incluso amenazaron con derrocar a Enrique del trono. Al año siguiente, Henry sofocó la rebelión. Pero se dio cuenta de que el costo de las reformas de Cromwell era demasiado alto, completamente más allá de sus expectativas. Nunca pensó en llegar tan lejos, de hecho, solo quería divorciarse de Catherine. Ahora, Cromwell observaba con inquietud cómo Henry deshacía lentamente las reformas y restablecía el catolicismo y los ritos religiosos.

Cromwell se dio cuenta de que había caído completamente en desgracia. En 1540, decidió poner todos sus huevos en una sola canasta: quería encontrar una nueva esposa hermosa para Enrique y quería recuperar el favor de Enrique. Henry había anhelado otra esposa más joven después de la muerte de su tercera esposa, Jane Seymour. Cromwell encontró a Anne, la princesa alemana, y le pidió al pintor Holbain que pintara un retrato de Anne que fuera más hermoso que ella misma. Henry y la persona del retrato se enamoraron a primera vista, y Henry inmediatamente accedió a casarse con ella. Cromwell pareció ver la luz de su regreso al favor.

Desafortunadamente, la pintura de Holban exagera la belleza de Anne. Cuando Henry vio a la princesa Anne, no tuvo el más mínimo afecto por Anne, y sintió que lo habían engañado y jugado. Para Henry, Cromwell se sumó al crimen. Primero se le ocurrió la mala idea de la Reforma y la estropeó, y ahora este tipo le está tomando el pelo sobre el matrimonio y le echa una esposa protestante que no es nada bonita, y ya no puede controlar su ira. . Ese julio, Cromwell fue arrestado, acusado de herejía y enviado a la

Torre de Londres poco después. Seis semanas después, el verdugo decapitó a Cromwell en medio del alboroto de una gran multitud fanática.

interpretar

De hecho, la idea de Cromwell es muy simple: en el menor tiempo posible, derrocar a la Iglesia Católica y confiscar sus propiedades para sentar las bases para la implementación del protestantismo en Gran Bretaña. Cuanto más corto sea el tiempo, mejor. Sabía que una Reforma vigorosa provocaría una ebullición de amargura y resentimiento, que creía que desaparecería en unos pocos años. Para él, lo más importante es que la reforma está íntimamente relacionada con él, es el fundador del nuevo orden, que hará que el rey dependa de él. Pero había una falla fatal en su estrategia. Así como una bola que golpea el borde de la mesa con demasiada fuerza inevitablemente causará un rebote, su reforma también provocó un rebote que nunca había pensado y que no pudo controlar. La persona que lidera una reforma tan importante es a menudo el chivo expiatorio del resentimiento, el resentimiento y la reacción violenta que lo desgastará a medida que la reforma se profundice y avance.

Para el ser humano, el cambio es inquietante, incluso los cambios y reformas en pos de la felicidad. En un mundo lleno de inseguridades y amenazas, nos aferramos a hábitos y rituales familiares y amamos lo familiar, lo que nos hace sentir cómodos. En un nivel abstracto, el cambio puede ser agradable, incluso deseable, pero demasiado y demasiado cambio puede crear ansiedad, obligando al resentimiento, la amargura, a agitarse, hervir y explotar justo debajo de la superficie del cambio.

No subestimes a los conservadores que acechan, son poderosos e impenitentes. No dejes que la tentación de las ideas ciegue tu razón, no puedes dejar que los demás vean el mundo a tu manera, y no puedes obligarlos al futuro con cambios dolorosos, tarde o temprano se rebelarán. Si la reforma es realmente necesaria y urgente, considere de antemano la posible resistencia de otros, use estrategias para disfrazar el cambio y deje que la reforma avance en silencio.

La experiencia es simple, "el pasado" es poderoso. Lo que sucedió antes parece más grande que lo que sucedió después, y el hábito y la historia dan fuerza al "pasado", que puedes usar para tu beneficio. Al destruir lo familiar, se crea un vacío o vacío, y la gente aterrorizada inunda para llenar el vacío. Intenta evitar este pánico y utiliza el peso y la legitimidad del pasado para crear un presente tranquilizador y familiar. Esto traerá asociaciones románticas a sus acciones, aumentará su comportamiento y servirá como una tapadera para su propósito de promover el cambio.

puntos de poder

La gente conoce la necesidad de cambio y entiende que el cambio de vez en cuando es extremadamente importante para las instituciones y las personas. La novedad del cambio saca a la gente del aburrimiento, pero cuando se ven afectados por el cambio, se enojan. En el fondo, se aferran al pasado y no quieren soltarlo. Anhelan cambios en los cambios abstractos o superficiales, pero no están dispuestos a enfrentar la interrupción de los hábitos y rutinas fundamentales.

Debe haber una fuerte reacción después de la revolución, porque el vacío creado por la revolución al final es demasiado desordenado para los seres humanos, e inconscientemente asociará vacío, muerte y desorden. La oportunidad de cambio atrae a la gente al campo revolucionario, pero una vez que el entusiasmo se desvanece, la gente se siente vacía. Anhelan el pasado, por lo que abren una brecha y regresan a escondidas.

Maquiavelo creía que los profetas que proclamaban y dirigían el cambio solo podían sobrevivir si tomaban las armas. En el inevitable anhelo del populacho de volver al pasado, el profeta debe estar listo con fuerza. Esto no puede durar mucho a menos que pueda crear un nuevo conjunto de valores y rituales para reemplazar los viejos patrones y servir para aliviar las ansiedades de los que tienen fobia al cambio. Es relativamente fácil usar el engaño, usar cosas y tradiciones antiguas para darles una apariencia tranquilizadora; este tipo de reformas no solo son incruentas, sino que se pueden predicar e incluso promover reformas.

Wang Mang surgió durante un período extremadamente turbulento en la historia de China, cuando la gente estaba ansiosa por restaurar el orden feudal creado por el confucianismo para calmar sus vidas turbulentas. Después de que Wang Mang estableciera el régimen, escuchó que algunos clásicos confucianos escaparon milagrosamente de "quemar libros y enterrar el confucianismo" de Qin Shihuang y fueron preservados. Ahora están escondidos en la casa de un erudito. Independientemente de la autenticidad de los clásicos, Wang Mang se dio cuenta de que se trataba de una oportunidad. Confiscó los clásicos, insertó palabras en los libros que apoyaban sus reformas, promovió reformas, etc., y luego volvió a publicar estos clásicos, como si la escuela confuciana también reconociera sus reformas. Las personas que vieron los clásicos se sintieron a gusto y aceptaron la reforma con naturalidad.

Tienes que entender que el "pasado" es un texto, un hecho que está muerto y enterrado, y que te da la libertad de reinterpretarlo. Con el fin de apoyar sus nuevas ideas y reformas, es posible que desee jugar con el "pasado", y es libre de insertar sus propias palabras.

Es más fácil usar títulos antiguos o mantener el mismo tamaño del grupo para que las personas lo asocien con el pasado y permitan que la autoridad de la historia lo respalde. Maquiavelo observó que los romanos usaron este método cuando cambiaron su monarquía en una república. Aunque instalaron dos cónsules en lugar del rey, el rey tenía 12 séquitos y la misma cantidad de cónsules sirvieron. El rey realiza actividades de sacrificio una vez al año, y la gran escena entusiasma a la multitud. La república aún mantiene esta práctica, pero dispone especialmente un "oficial de ceremonias": el rey que es sacrificado. Estos mismos rituales y gestos de la época de la monarquía absoluta satisfacían al pueblo, que no tenía tanta preocupación ni temor por la reforma del sistema político, ni clamaba por el retorno a la monarquía.

Otra táctica para fingir el cambio es proclamar en voz alta y públicamente su apoyo a los valores del pasado, para que la gente lo vea como un fanático tradicional. En este caso, pocas personas notarán que no eres nada tradicional. La Florencia renacentista tenía una larga historia de republicanismo, y cualquiera que se burlara de esta tradición sospecharía. Cosimo de' Medici mostró un gran entusiasmo por la república, pero estaba tratando de poner a Florencia bajo el control de las familias ricas. En la forma, la familia Medici aparecía como republicana, pero en esencia fueron ellos los que impulsaron la desintegración de la república. Silenciosamente promovieron cambios drásticos como defensores de la tradición.

La ciencia es una cultura de innovación, pero pretende buscar la verdad como su fin, para escapar de la oposición del conservadurismo y la fuerza de la costumbre. Cuando Darwin publicó su teoría de la evolución, otros científicos se opusieron a él incluso más violentamente que la iglesia porque la evolución desafió muchas teorías que estaban en juego en ese momento. Esto es lo que le sucedió a Max Planck cuando estaba reformando la física. La reacción de la comunidad científica a la que se enfrentó Planck fue: **“Las nuevas teorías científicas no ganan convenciendo a sus antiguos oponentes y haciéndoles entender, sino porque los oponentes están muertos y ha llegado el momento de familiarizarse con la nueva teoría”.**

Para lidiar con el conservadurismo mencionado anteriormente, hay muchas experiencias de las que vale la pena aprender. En la última parte de su carrera de investigación científica, Galileo prefirió enfrentarse cara a cara con las teorías tradicionales y, como resultado, pagó un alto precio. Por lo tanto, preste atención a la tradición. Elija los elementos de la reforma que se basan en el pasado, exagere este elemento y, a través de esta apariencia, muestre un gesto de sumisión a la tradición y,

al mismo tiempo, complete tranquilamente su reforma. Esta regla se puede utilizar en todos los campos.

Finalmente, los reformadores prestan mucha atención al espíritu de los tiempos. Si el cambio está muy adelantado a su tiempo, pocos entenderán por qué lo está haciendo, y esto alimentará la ansiedad y conducirá a malas interpretaciones. El cambio que quieres hacer tiene que parecer menos innovador. Sí, Inglaterra se volvió protestante al final, como esperaba Cromwell, pero se necesitó un siglo de evolución lenta para tener éxito. Si estás en un momento de emoción, es mejor promover el pasado y las tradiciones para que puedas ganar poder. Pero si se encuentra en un período de estancamiento, juegue con fuerza la carta de la reforma o la revolución. Pero ojo con las chispas que se desprenden de esta movida. La historia nos ha enseñado repetidamente que quienes terminan las revoluciones rara vez son los mismos que las iniciaron.

> Debe darse cuenta de que nada es más difícil que crear un nuevo orden, no solo porque las posibilidades de éxito son escasas, sino también porque el proceso es peligroso.
>
> — Maquiavelo

como invertir

El "pasado" es un cadáver, y puedes usarlo en el lugar correcto cuando te parezca correcto. Sería puramente autodestructivo tener una conexión con un pasado que fue a la vez doloroso y brutal en la memoria viva. Cuando Napoleón llegó al poder por primera vez, la Revolución Francesa todavía estaba vívidamente viva en la mente de todos. Si su nueva corte guarda algún parecido con la de Luis XVI, sus cortesanos vivirán con el temor constante de ser derrocados nuevamente y decapitados. Por el contrario, Napoleón, un emperador que valoraba el trabajo y la virtud marcial, finalmente construyó una corte conocida por su moderación y sencillez.Esta forma es muy apropiada y tranquilizadora.

Esto es lo que necesita saber: si es lo suficientemente audaz para cambiar, revolucionar o innovar, debe evitar crear un vacío que genere pánico. Incluso la historia más fea es más bienvenida que un vacío. Por lo tanto, debe llenar los vacíos con nuevos rituales y formas, y dejar que las personas se familiaricen gradualmente con los rituales y formas. Solo de esta manera puede calmar los corazones de las personas y proteger su poder y estatus entre las personas.

El poder en campos como el arte, la moda y la tecnología proviene de crear una ruptura con el pasado. De hecho, tal estrategia implicaría un enorme poder y muchos peligros. Otros definitivamente superarán tus innovaciones, porque no puedes controlar a los recién llegados que son más jóvenes que tú de repente atacan en una nueva dirección, y hacen que tus audaces innovaciones de ayer se vuelvan mediocres hoy, y al final serás superado por otros, así que poder es débil y de corta duración. Si desea tener poder sobre una base sólida, debe aprovechar el pasado, jugar con la tradición y subvertir las convenciones para que sus creaciones perduren.

Utilizar el pasado y hacer que funcione para usted le da más poder que los intentos inútiles y autodestructivos de innovar sin el pasado por completo.

Imágenes: gato

Los gatos son criaturas de hábitos y les gusta un ambiente familiar. Si interrumpes su rutina y destruyes el espacio vital al que está acostumbrado, el gato se volverá incontrolable y psicótico. Si es necesario un cambio, engáñela para que mantenga sus aromas familiares y coloque objetos familiares en lugares estratégicos.

Afirmación autorizada:

Aquellos que desean o esperan cambiar el antiguo sistema, pero al mismo tiempo quieren ser aceptados por el antiguo sistema, deben al menos mantener la apariencia de la forma original. Sólo así, a los ojos del pueblo, el sistema permanecerá inmutable, aunque en realidad el viejo sistema haya desaparecido y el nuevo sistema se haya instaurado con orgullo. La mayoría de la gente se contenta con las apariencias, para ellos las apariencias son la realidad.

— Maquiavelo

Leyes del poder 46

no seas demasiado perfecto

Nunca parezca demasiado perfecto

Siempre es peligroso comportarse mejor que los demás, pero lo más peligroso es comportarse sin faltas y faltas. La envidia crea enemigos silenciosos.

Es sabio mostrar tus defectos de vez en cuando y admitir una inmoralidad inocua. Esto hará que los celos de otras personas se disuelvan en tus pequeños defectos y te hará parecer más humano y accesible.

Solo los dioses y los muertos pueden alcanzar la perfección, y no son castigados por otros.

contra la ley

Caso clásico

Orton y Halliwell se conocieron en la Royal Academy of Drama de Londres en 1953, ambos registrados como estudiantes de actuación, se enamoraron al poco tiempo y luego se mudaron juntos. Halliwell, el más confiado de los dos, tenía 25 años en ese momento, siete años mayor que Orton, y el dúo tenía un talento actoral mediocre. Después de graduarse, se instalaron en un apartamento húmedo en Londres y decidieron dejar la actuación y comenzar a escribir juntos. La herencia de Halliwell podría sostenerlos durante varios años sin trabajo. Él fue la fuerza impulsora detrás de la colaboración del dúo al principio, dictando, Orton escribiendo y Orton insertando sus palabras e ideas de vez en cuando, un esfuerzo inicial para atraer a los agentes literarios, pero al final, todas las promesas tampoco se materializaron.

La herencia se agotará y tendrán que encontrar trabajo para llegar a fin de mes. Su cooperación se volvió cada vez menos emocionante y menos frecuente que antes, y el futuro ante ellos era sombrío. También fueron encarcelados durante seis meses por destruir libros de la biblioteca. Este puede ser un punto de inflexión. Orton y Halliwell se separaron por primera vez en nueve años, y también encontraron sus verdaderos pensamientos en este punto de inflexión. Después de que Orton fuera liberado de prisión, decidió expresar su desprecio e insatisfacción con la sociedad británica en forma de farsa. Cuando él y Halliwell vivieron juntos nuevamente, los dos roles invertidos, con Orton escribiendo y Halliwell insertando palabras e ideas.

En 1964, Orton escribió su primer guión, Entertaining Mr. Sloan. La obra recibió críticas muy favorables después de su presentación en el teatro West End de Londres. Nadie sabe de dónde salió este genial escritor, y los éxitos se suceden a una velocidad vertiginosa. En 1966, la obra de teatro de Orton "Taken" vendió mucho y su popularidad aumentó gradualmente. En este momento, los contratos llegaron uno tras otro, incluidas las invitaciones de The Beatles, quienes invitaron a Orton a escribir guiones de películas para ellos a un alto precio.

La carrera de Orton prosperó, pero su relación con Halliwell fue de mal en peor. Mientras la pareja del mismo sexo aún vivía junta, Halliwell comenzó a desmoronarse cuando Orton subió al escenario del éxito. Porque, a los ojos de Halliwell, Orton se convirtió en el centro de atención, su propio papel cambió de colaborador a asistente insignificante. Halliwell se sintió muy humillada por esto. En vida, también estaba resentido. Cuando se graduaron por primera vez, sacó su herencia para apoyar a Orton, y ahora se convierte en Orton para apoyarlo. En una fiesta o entre amigos, la gente gravitaba hacia el encantador Orton, y siempre parecía estar feliz. Halliwell no es como el apuesto y encantador Orton, es calvo y torpe, y su actitud defensiva lo vuelve repulsivo.

Junto con el éxito de Orton, la relación de la pareja del mismo sexo se deterioró. El estado de ánimo incierto de Halliwell hacía imposible que siguieran viviendo juntos, y Orton, que estaba lleno de aventuras románticas, también declaró que lo dejaría. Pero al final, volvieron con sus amantes y socios. Orton una vez trató de ayudar a Halliwell a comenzar una carrera como artista e incluso arregló una galería para exhibir el trabajo de Halliwell. Pero el espectáculo terminó en fracaso, lo que profundizó su sentimiento de inferioridad. En mayo de 1967, la pareja se fue de vacaciones a Tánger, Marruecos. Durante este período, Orton escribió en su diario: "Nos sentamos y conversamos y nos sentimos muy felices. Pero si esta felicidad va a continuar, debemos pagar un precio, de lo contrario seremos derribados por desastres desde lejos. Tal vez sea porque nosotros ' Soy tan feliz, y va en contra de la norma ser joven, elegante, saludable, famoso, rico y feliz, todo al mismo tiempo".

Halliwell parecía tan feliz como Orton, pero por dentro estaba inquieto. Unos meses después, en la madrugada del 10 de octubre, Halliwell golpeó violentamente a Orton golpeándolo en la cabeza con una silla, apenas días después de asistir a Orton con los toques finales de la absurda The Butler letal. Luego se suicidó ingiriendo 21 pastillas para dormir, dejando solo una nota para explicar todo esto: "Si lees el diario de Orton, entenderás lo que pasó".

interpretar

Halliwell una vez trató de degenerar en un psicópata, y Orton mencionó en su diario que Halliwell tenía una enfermedad mental a causa de los celos. Cuando leyó en secreto el diario de Orton, vio que el diario registraba los días en que eran iguales en estatus, compartían alegrías y tristezas, y su lucha por el aprecio de los demás; comentarios groseros en un banquete. Encontró a Orton narrando todo lo sucedido con mirada fría, en el diario su actitud era casi despectiva.

En el diario, Orton dijo claramente que Halliwell no podía soportar su éxito, y parecía que solo el fracaso de Orton podría satisfacerlo, y luego podrían ser comprensivos como lo habían sido hace tantos años. En cambio, Orton se volvió cada vez más exitoso y popular. Así que Halliwell asesinó a Orton para que tuvieran las mismas oportunidades de nuevo. Así serían iguales en la muerte, y él sería tan famoso como Orton. Orton solo comprende parcialmente la depravación de Halliwell, y su caridad y culpa pueden ilustrarse con su intento de ayudar a Halliwell a comenzar su carrera artística. Orton tiene dos formas de mejorar la relación incómoda, socavar su propio éxito y mostrar sus defectos como una forma de calmar los celos de Halliwell. O después de saber la verdad del asunto, consideró a Halliwell como una serpiente

venenosa y huyó rápidamente. De hecho, Halliwell es una víbora celosa. Una vez que una persona se ve envuelta por los celos, las acciones de los demás solo lo intensificarán en vano, y finalmente la serpiente venenosa atacará repentinamente a los demás.

Solo unas pocas personas pueden tener éxito y finalmente sobresalir. Están obligados a despertar la envidia de los demás. Entonces, una vez que tengas éxito, las personas a las que más debes temer son las de tu círculo, los amigos y conocidos que has dejado atrás. Si los celos los buscan, tu éxito solo les causará dolor. El filósofo Kekegaard llamó a la envidia "admiración infeliz".

No subestimes el poder de los celos, tal vez no puedas verlo, pero algún día lo sentirás. A menos que aprendas a desactivar la estrategia de hacer pequeños sacrificios antes del éxito, u ocultar tus talentos de vez en cuando, exponer deliberadamente debilidades, debilidades o ansiedades, o atribuir el éxito a la suerte; de lo contrario, ¡haz nuevos amigos!

Aplicar las reglas

Caso clásico

La familia Medici ha durado cientos de años bajo la república florentina y nunca ha gozado de un gran nombre. Esta familia era originalmente comerciante de medicinas y pertenecía a ciudadanos típicos de clase media, no fue hasta finales del siglo XIV, después de que Giovanni de Medici hizo una gran fortuna en la industria bancaria, que se convirtieron en un consorcio que no podía ser ignorado.

Después de la muerte de Giovanni, su talentoso hijo Cosimo se hizo cargo del negocio familiar. Bajo su dirección, la familia Medici se convirtió en una de las familias de banqueros más importantes de Europa, pero en ese momento se encontraron con un rival. Aunque Florencia era una república en ese momento, fue la familia Albikis quien controló el gobierno durante muchos años. Formaron alianzas en todas partes y ocuparon posiciones importantes con su propia gente. En lugar de luchar por él, Cosimo apoyó discretamente a la familia Albiquis, y cuando comenzó a mostrar su poder, Cosimo insistió en no subir al escenario.

La riqueza de la familia Medici poco a poco hizo que otros no se atrevieran a subestimarla. En 1433, la familia Albiquis usó su poder en el gobierno para arrestar a Cosimo y acusarlo de conspiración para derrocar a la república. Algunos albisanos esperaban ejecutar a Cosimo, algunos temían que desencadenaría una guerra civil y finalmente decidieron expulsar a Cosimo de Florencia. Cosimo se fue en silencio y no

resistió el juicio, sabía que a veces había que esperar, y siempre pensó que era prudente mantener un perfil bajo.

Unos años más tarde, la familia Albiquis causó pánico en la ciudad y la gente temía que la familia se convirtiera en un dictador. Cosme, en el exilio, siguió ejerciendo influencia en los asuntos públicos florentinos a través de su riqueza. En septiembre de 1434, la familia Albikis fue derrocada por las llamas de la guerra civil y sufrió el exilio. Cosimo voló de regreso a Florencia y su posición fue restaurada en un instante. Pero se encuentra en una posición delicada, y si aparenta ser tan ambicioso como la familia Albiquis, provocará celos y rebeldía, lo que eventualmente amenazará su carrera. Pero si él no llena el vacío dejado por la familia Albiquis y continúa manteniéndose al margen, esta brecha permitirá que surja otra familia, y para entonces, también tendrán problemas con la familia Medici.

Cosimo gastó subrepticiamente grandes sumas de dinero en ciudadanos clave para comprar influencia, seleccionó inteligentemente aliados de la clase media para ocultar su lealtad hacia él y colocó a aliados familiares en altos cargos gubernamentales. Aquellos que se quejaron de su extralimitación política pagaron fuertes impuestos o hicieron que los aliados bancarios intervinieran y compraran sus propiedades hasta que fueron domesticados. A partir de ese momento, la República fue solo de nombre, y en realidad fue controlada por Cosme detrás de escena.

Cuando el admirador es infeliz por la entrega, envidia lo que admira. Habla un idioma diferente: llama a la admiración como algo estúpido, poco interesante y excéntrico. La admiración es una entrega feliz, la envidia es una autoafirmación infeliz.

——Filósofo danés Kekegaard

Mientras estaba a cargo detrás de escena, Cosimo era una persona diferente en público. Por ejemplo, cuando caminaba por las calles de Florencia vestido de paisano, solo había un sirviente a su lado, y se inclinó humildemente ante los oficiales y los ancianos. Nunca mencionó los asuntos públicos, aunque en esencia gobernó Florencia durante más de 30 años. Hizo grandes donaciones a obras de caridad e instalaciones públicas, mantuvo estrechos vínculos con la clase mercantil e hizo que los florentinos se sintieran orgullosos de los edificios públicos que donó. Cuando llegó el momento de construir una corte para él y su familia, recurrió a los diseños ornamentados elaborados para él por los arquitectos, optando por esquemas modestos ideados por nativos humildes. Este palacio pasó a ser un símbolo de la estrategia de Cosimo, simple en apariencia pero elegante y rico en interior.

Es sólo con grandes dones y talentos que uno puede ocultar su intelecto.

——La Rochefoucauld (1613-1680)

Los envidiosos se esconden con cuidado, se cubren como garrote lascivo, como espíritu lujurioso. Es un simulador de primer nivel. Hace oídos sordos a la superioridad de los demás, finge que no le importa, nunca se da cuenta ni lo escucha, pero de hecho la superioridad de los demás le corroe el corazón. Hace todo lo posible por mantener los ojos abiertos y cerrar los ojos para estar ciego a las manifestaciones de superioridad en las personas. Incluso con un desempeño superior, deliberadamente difamará, criticará y constantemente otorgará cinismo y calumnias.

——Schopenhauer

Como dice el refrán: "Pocas personas pueden amar a un amigo que tiene más éxito que nosotros sin envidia. El dolor del hombre celoso se duplica, y sus heridas deben ser atendidas por él mismo. Siente la alegría de los demás como una maldición para él. "

——Escritor de tragedia griego Escilo (alrededor de 525 a. C.-456 a. C.)

Cosimo murió en 1464 después de gobernar durante 30 años. Los ciudadanos de Florencia espontáneamente quisieron construir una enorme lápida para él y celebrar un gran funeral para conmemorarlo. Pero en su lecho de muerte, ordenó que lo enterraran sin "ninguna pompa ni fanfarria". Más de 60 años después, Maquiavelo elogió a Cosme como el más sabio de todos los reyes: "Porque comprendió que todos veían un comportamiento y un comportamiento extraordinarios y aparecían con frecuencia, lo que despertaría fuertes celos en todos, por lo que siguió las reglas. El acto de disfrazar la apariencia de uno no será envidiado".

interpretar

El amigo cercano de Cosimo, Bistici, escribió: "Cada vez que quería lograr algo, tenía cuidado de despertar la menor envidia posible, y hacía que pareciera que había sido propuesto por otra persona y no como Su propuesta". **“La envidia es una mala hierba que no se debe regar.”** Comprendió el enorme poder destructivo de la envidia en un ambiente democrático, por lo que evitó que su imagen fuera vista por los demás como grande. Esto no significa que la grandeza deba ser suprimida, o que solo sobreviva la mediocridad, es solo que necesitas confundir a los demás con las apariencias. De hecho, los celos secretos de las masas son muy fáciles de resolver, siempre y cuando estés lo más cerca posible de ellas en términos de estilo y creencias de valor. Haga alianzas con los que están debajo de usted para elevarlos y asegurarse de que lo apoyen en tiempos de crisis. No alardees de tu riqueza, encubrirla puede ayudarte a ganar más poder. Siempre sé humilde con los demás como si fueran más poderosos que tú. Cosimo llevó este juego al extremo, un embaucador consumado que usaba las apariencias para confundir a los demás. Oculta la verdad con su apariencia discreta, para que nadie sepa cuánto poder tiene.

Sería una tontería pensar que exhibirse por encima de los demás es la única manera de despertar admiración. Al hacer que los demás se den cuenta de sus propias desventajas, provocará una "admiración infeliz", es decir, envidia. Los celos roerán sus mentes como una serpiente venenosa, y al final te sabotearán de formas que no puedes prever. Solo un tonto haría alarde de sus victorias para molestar a un dios celoso. Los maestros del poder saben que no es necesario adoptar una postura de superioridad sobre los demás.

> De todas las turbulencias del alma, los celos son la única que nadie quiere admitir.
>
> — Plutarco

puntos de poder

Es difícil para las personas admitir francamente que son inferiores a los demás. Todos tendemos a sentirnos profundamente ofendidos cuando nos enfrentamos a personas que son mejores y más talentosas que nosotros. Cuando conocemos a alguien que es mejor que nosotros, nos hace mirarnos a nosotros mismos: soy mediocre. Este vicioso sentimiento de inferioridad no puede durar mucho tiempo sin provocar una desagradable reacción, y aquí vienen los celos. Pensamos que si pudiéramos tener las habilidades de este gran hombre, seríamos muy felices. Pero los celos no traen ningún consuelo ni nos igualan. No admitimos que estamos celosos porque decir que lo estamos es admitir que nos sentimos inferiores. Podemos confesar nuestros anhelos secretos insatisfechos a nuestros seres queridos o amigos cercanos, pero mantenemos la lengua cerrada sobre nuestros celos. Por lo tanto, los celos existen solo en nuestro corazón y los encubrimos de muchas maneras, como encontrar razones para criticar al objeto de nuestros celos. Pensamos: "Es más inteligente que yo, pero no tiene moral ni conciencia. Tiene poder, pero ese es el resultado de su engaño". Si no lo lastimamos, podemos elogiarlo demasiado, lo que también es una señal de celos.

Las siguientes estrategias pueden ayudarlo a eliminar esos sentimientos profundos y destructivos de celos:

Primero, siempre habrá alguien que sea mejor que tú en algún aspecto, y tendrás celos de él. Acepta este hecho con calma, y deja que este sentimiento se convierta en la fuerza que te empuje a superarlo. Los celos crecen hacia adentro, envenenan tu alma; deja que los celos hacia afuera, te empujan hacia adelante.

Segundo, reconozca que cuando tenga poder, los demás estarán celosos de usted. Puede que no lo demuestren, pero los celos son inevitables. No aceptes ingenuamente lo que te están mostrando, ten cuidado y leerás los trasfondos y el sarcasmo implícito. El elogio excesivo sin sinceridad y los ojos de odio son las características de la murmuración.

Esté preparado cuando otros estén celosos de usted. Se acercarán sigilosamente a usted, poniendo obstáculos imprevistos o imposibles de rastrear en su camino, y será muy difícil defenderse de tales ataques. Cuando te das cuenta de que lo que otras

personas sienten por ti son celos, ya es demasiado tarde. En ese momento, sus disculpas, falsa humildad y comportamiento defensivo solo exacerbarán el problema. **Es más fácil evitar los celos en primer lugar que eliminarlos después de que existan, por lo que debes evitar que sucedan.** Por lo general, son las acciones involuntarias las que despiertan la envidia de los demás. En primer lugar, debe saber qué comportamientos causarán celos, y luego puede prepararse con anticipación para evitar ser mordido por el dios de los celos.

Keckgaard cree que hay ciertos tipos de personas que son naturalmente envidiosas, y él y los envidiosos encienden el fuego de los celos. El más típico es el tipo de persona que anda hablando de ello cuando nos pasa algo bueno. De hecho, lo que le agrada es hacer que los demás se sientan inferiores a él. Este tipo de persona es evidente y no tiene cura. Los celos son un problema difícil para aquellos que tienen talento natural.

Sir Raleigh fue uno de los mejores talentos al servicio de la reina Isabel. No solo fue un científico y autor de los más bellos poemas de su tiempo, sino que también fue un líder reconocido, no solo fue un empresario aventurero, un gran capitán, sino también un apuesto y heroico ministro. Derrocha encanto por todas partes, por lo que se convirtió en el favorito de la Reina. Pero donde quiera que vaya, siempre habrá alguien bloqueando su camino. Más tarde, cayó pesadamente desde el pico, ya no fue favorecido, e incluso fue a la cárcel, y finalmente fue decapitado por el verdugo.

A Raleigh le resultó difícil comprender que otros ministros se le opusieran con tanta fuerza. No sabía que su culpa estaba en no tratar de ocultar su talento superior y imponer sus ideas a los demás; Es un error ingenuo pensar que puedes deslumbrar a los demás con tus talentos naturales, cuando en realidad te odian por ello. Sus acciones hicieron muchos enemigos silenciosos, los hizo sentir inferiores, y los celos los impulsarían a hacer todo lo posible para destruirlo golpeando violentamente cuando tropezaba o cometía un pequeño error. Los celos de sir Raleigh por el don, el talento y el encanto eran los peores tipos de celos. Otros pueden ganar dinero y obtener poder, pero la inteligencia superior, la buena apariencia y el carisma se dan, no se adquieren artificialmente. Las personas naturalmente perfectas deben hacer todo lo posible para ocultar su inteligencia o mostrar algunas deficiencias, para que los celos puedan resolverse tranquilamente antes de que echen raíces.

De repente, las fortunas mejoran mucho, lo cual es un gran peligro en el campo del poder. Ascensos inesperados, triunfos o éxitos que surgen de la nada pueden despertar celos intensos entre antiguos iguales.

Cuando el arzobispo Reis fue ascendido a cardenal en 1651, sabía que sus antiguos colegas estaban celosos de él, y también sabía que alienar a los subordinados

conduciría a errores estúpidos, por lo que trató de no mencionar su ascenso, e incluso si lo mencionó. Enfatizó con frecuencia la importancia de la pureza, es la suerte. Para tranquilizar a los demás, los trató con la misma cortesía y cortesía que antes, como si nada hubiera cambiado. Estas sabias acciones "funcionaron bien para calmar la envidia de los demás, que es mi mayor secreto".

Al igual que Lace, debes enfatizar sutilmente que has tenido éxito gracias a la suerte, y hacer que la otra persona sienta que su felicidad también es posible, para aliviar sus celos.

Recuerda: para comportarte apropiadamente, tu humildad y franqueza deben parecer genuinas. No hagas una demostración de humildad que sea obvia para los demás, ya que esto alimentará sus celos. Las insinuaciones poco sinceras pueden hacer que su nueva posición se sienta aún más opresiva. A pesar de su alto estatus, alienar a las personas que antes estaban en su posición no le hará ningún bien. El poder necesita una base de apoyo amplia y sólida, y la envidia puede destruirlo en silencio.

La posesión de cualquier tipo de poder político despertará la envidia de los que te rodean, la mejor manera de resolverlo es presentarte ante el público con una apariencia poco ambiciosa antes de que los celos de los demás se arraiguen. Después de la muerte de Iván, Godunov entendió que él era la única persona adecuada para dirigir Rusia. Pero si anhelaba el trono, despertaría celos y sospechas, por lo que con frecuencia rechazaba la corona. Quería que la gente insistiera en él como zar. Washington también es bueno en el uso de esta estrategia. La primera vez se negó a ser el comandante en jefe de las fuerzas armadas de los EE. UU., y la segunda vez se negó a ser reelegido como presidente. Estas dos acciones lo hicieron más prestigioso que antes. Uno no puede estar celoso del poder que le da a otro, y mucho menos que el otro no lo quiera.

El político y escritor isabelino Bacon creía que la forma más inteligente para quienes están en el poder es ganarse la simpatía de los demás, como si el poder significara más cargas, sacrificios y responsabilidades para las personas poderosas. ¿Cómo puede la gente estar celosa de aquellos que llevan la carga por el bien común? **Si el poder se disfraza de abnegación, no parece ser algo de lo que envidiar. Enfatizar su angustia sobre el poder convierte lo que podrían haber sido celos en simpatía.**

José nació cuando Israel era viejo, por lo que le gustaba aún más José. Hizo una túnica colorida para José, y los hermanos estaban muy celosos de ella. Un día, vieron a José desde la distancia, y antes de que se acercara, los hermanos conspiraron para matar a José. Dijeron: "Aquí viene el soñador. Vengan, hermanos. Mátenlo y tírenlo al pozo, y digan que fue comido por las fieras. Veremos cómo son sus sueños".

- "Viejo Testamento"

Necesitas saber cómo vencer los celos y la malicia de los demás. Sería prudente expresar desprecio por esto, pero no ayudará, y será mejor que seas generoso. Decir algo bueno por alguien que habla mal de ti a tus espaldas es un acto heroico y no se puede elogiar demasiado, este tipo de venganza es la más poderosa, además es para frustrar y torturar a los celosos. de ti con méritos y logros. Cada buena fortuna que tienes es otra vuelta de la cuerda alrededor del cuello del malo El cielo para los envidiosos es el infierno para los envidiosos. La buena fortuna que es tuya es el veneno de los envidiosos, el castigo más cruel que puedes infligir.

El envidioso morirá en agonía y será asesinado muchas veces por la buena fortuna de los demás. El que es envidiado es inmortal en la gloria, y el que es envidiado muere y muere en la miseria. Aquel que ha ganado el nombre de inmortalidad también proclama la condenación de los envidiosos. El castigo para los envidiosos es ahogarse en la envidia interminable de los demás.

— Gracián

Gracián cree que en este momento es necesario enfocarse en mostrar las propias debilidades, los defectos sociales y los vicios inofensivos, para así paliar los celos prestando atención y desviando la atención de los celosos. Recuerde: los hechos importan, es posible que al principio deba jugar el juego de las ilusiones, pero al final tendrá el poder más importante y verdadero. En algunos países árabes, para evitar despertar la envidia, la gente adoptó la estrategia de Cosimo de exhibir su riqueza solo dentro de sus propias casas. Aprendes a adoptar y usar esta sabiduría.

Es necesario comprender los síntomas de los celos cuando sucede. **Los elogios excesivos pueden verse como un signo de celos.** La persona envidiosa puede saber que no puedes estar a la altura de lo que elogian, está tratando de dejarte en ridículo o puede tener un cuchillo afilado en la espalda. Ser demasiado crítico con tu comportamiento y calumniarte públicamente también puede ser una señal de celos. Puedes ahorrarte muchos problemas averiguando si su comportamiento es celoso o no e ignorando sus críticas desagradables. Ignorarlos es la mejor venganza contra ellos.

No ayudes ni hagas favores a los que están celosos de ti, pensarán que te estás dando aires. Los intentos de Orton de ayudar a Halliwell a comenzar su carrera artística, ayudándolo a exhibir su trabajo en galerías, solo terminan reforzando los sentimientos de inferioridad y celos del amante. Cuando los celos muestran sus verdaderos colores, es mejor que te alejes de la persona envidiosa y la dejes sufrir en el infierno ardiente de los celos.

como invertir

Siempre tenga cuidado con las personas celosas. Son buenos para avanzar de forma indirecta y harán todo lo posible para sabotearte en secreto. Si él siente que estás a la defensiva, es una señal de que eres superior a él, por lo que debes actuar antes de que los celos se arraiguen.

Donde la envidia se ha arraigado, se debe emplear la estrategia opuesta. A los envidiosos, tomad una actitud despectiva, desplegad vigorosamente vuestra

perfección, talento e inteligencia. Esto hará que las personas celosas se sientan inquietas, y la buena suerte y el poder que obtengas se convertirán en un infierno para las personas celosas. Ahora bien, si tu posición es segura y sus celos no tendrán ningún efecto, entonces puedes disfrutar de vengarte de ellos, prenderlos en el fuego de los celos y verlos arder en pedazos mientras estás contento.

Imágenes: malas hierbas en el jardín
Mientras no los estás nutriendo, cuando riegas el jardín se esparcen como locos. Quizás no sepas por qué, pero es cierto que altos y feos se han apoderado del jardín, y no dejan que florezcan las hermosas flores. No riegues tus plantas por igual antes de que sea demasiado tarde. Arranca la cizaña de la envidia sin darle ningún alimento.
Afirmación autorizada:
Haz sacrificios cuando sea necesario, revelando defectos inocuos en tu carácter a cambio de paz. Porque el celoso es Argus, el de los cien ojos, y todos sus ojos encuentran falta en ti, porque ese es su único consuelo. Disimula algunas faltas con valentía e ingenio, y resuélvelas antes de que salga el veneno de los celos. Así podrás salvar vidas agitando tu capa roja antes de que salgan los cuernos de los celos.

— Gracián

Leyes del poder 47

No se exceda en lo que está buscando, aprenda a detenerse cuando esté ganando

No vayas más allá de la marca a la que apuntaste; en la victoria, aprende cuándo detenerte

El momento de la victoria suele ser el más peligroso. Impulsado por la victoria, la arrogancia y el exceso de confianza pueden empujarte más allá de las metas que te propusiste alcanzar.
Una vez que llegues demasiado lejos, harás más enemigos de los que puedas aplastar.
No permita que el éxito se le suba a la cabeza, no hay sustituto para la estrategia y la planificación cuidadosa. Márcate un objetivo y deja de avanzar en cuanto llegue el carro victorioso.

contra la ley

Caso clásico

En 559 a. C., el joven Ciro levantó un gran ejército de las tribus persas y atacó a los medos. Ganó fácilmente y se proclamó rey de Media y Persia. Desde entonces, ha ganado uno tras otro, derrotando al gobernante de Libia, Chrisus, conquistando las Islas

Jónicas y destruyendo Babilonia con éxito. En este momento, se convirtió en el verdadero rey del mundo: Ciro el Grande.

Después de malversar la vasta riqueza de Babilonia, volvió sus ojos hacia el este y finalmente fijó sus ojos en los masagetai medio civilizados en el Mar Caspio. La tribu Massagtai está dirigida por la reina Tomiris, y son conocidos por su valentía y habilidad en la guerra. Aunque no tienen tanta riqueza como Babilonia, Cyrus cree que es un superhombre invencible y decide atacarlos. Cree que su ejército pronto derrocará a los masagetas. Quiere que su imperio no tenga fronteras. .

En 529 a. C., Ciro cruzó el río Arigus preparándose para la batalla. Acampó en la orilla oeste del río, y al mismo tiempo recibió un mensaje de la reina Tomyris: "Rey de los medos, te aconsejo que abandones esta guerra, porque no sabes si tendrá éxito. Regresa y gobierna. tu pueblo, y trata de tolerar que gobierne sobre mi pueblo. Tal vez rechaces mi consejo, porque lo último que quieres es una vida en paz". Tomyris cree firmemente en la fuerza del ejército, y no quiere retrasar la guerra inevitable Si Cyrus desea En esta batalla, ella propuso retirar su ejército, dejar que Cyrus lidere al ejército a través del río y luego tener un enfrentamiento en la orilla este.

Cyrus estuvo de acuerdo, pero el astuto Cyrus decidió usar un subterfugio en lugar de atacar directamente. Sabía que los massaguetai no sabían cómo vivir en el lujo, por lo que decidió armar un escándalo al respecto. Después de que Ciro acampó en la orilla este, celebró un gran festín, con comida deliciosa y vino fuerte en la mesa. Luego dejó atrás a sus soldados más débiles y ordenó al resto del ejército que se retirara a Cisjordania. Las tropas de Massagetai rápidamente lanzaron un ataque.Durante la feroz batalla, todos los soldados estacionados por Cyrus fueron asesinados. Los Massagtai se sienten atraídos por el suntuoso festín, y comen y beben hasta quedar satisfechos. Más tarde, se quedaron dormidos bajo la influencia de la fatiga y la bebida fuerte. Esa noche, cuando el ejército de Ciro regresó al campamento, todos los soldados dormidos fueron asesinados y algunos soldados fueron capturados.Uno de los generales era el joven Spargapices, el hijo de la reina Tomyris.

Después de que la reina supiera lo que había sucedido, envió una carta a Cyrus, reprendiéndolo por usar trucos. "Escúchame, por tu bien y el de tu pueblo te aconsejo que devuelvas a mi hijo, que abandones mi país y te garantizo que tu ejército saldrá ileso. Mientras tanto, cederé 1/3 de mi tierra a "Eso debería satisfacerte. Si rechazas mi propuesta, juraré por el dios sol que te daré sangre que no puedes beber, ya que eres tan codicioso". sus hijos, y él los aniquilará.

Sabiendo que no sería liberado, Spargapithes no pudo soportar la humillación, por lo que se suicidó. Tomyris está devastado por la noticia de la muerte de Spargapices.

Llamando a todas las tropas que pudo reunir, juró venganza. El ejército inspirado libró una sangrienta batalla con el ejército de Cyrus, y Massagtai ganó la partida en la feroz batalla. En un ataque de ira, masacraron al ejército de Ciro, incluido el propio Ciro.
Después de la feroz batalla, Tomyris llevó a los soldados a encontrar el cuerpo de Cyrus en el campo de batalla. Le cortó la cabeza, la puso en una bolsa de vino llena de sangre y gritó: "Aunque finalmente te derroté y estoy vivo, pero ¡Has tomado a mi hijo, y me destruirá! He aquí, he cumplido mi juramento, y puedes beber tu sangre sin fin.
Después de la muerte de Ciro, el Imperio Persa se derrumbó. En un acto de extralimitación y arrogancia, destruyó el Imperio Persa y su propio legado.

interpretar

El momento de la victoria es el más embriagador, pero también el más peligroso.
Ciro estableció un poderoso imperio persa. 100 años antes de la época de Ciro, el poderoso Imperio Asirio fue completamente aniquilado y la espléndida capital quedó reducida a ruinas. Los asirios conquistaron una ciudad-estado tras otra, y finalmente olvidaron el propósito y el precio de la guerra, fueron demasiado lejos en la victoria y finalmente se embarcaron en el camino de la perdición. Se expandieron sin escrúpulos y establecieron muchos enemigos, y los enemigos finalmente se unieron para destruir a los asirios. Ciro hizo la vista gorda a las lecciones de los asirios, no escuchó los consejos de sus ministros, y no se preocupó por ofender a una reina de carácter fuerte. Su mente ha sido deslumbrada por muchas victorias, su razón ha sido completamente cegada y su codicia por el territorio lo ha abrumado. Piensa que cada guerra traerá los frutos de la victoria, pero no sabe que esta batalla es la última.

Tienes que saber que en el campo del poder hay que pensar y decidir racionalmente. Deje que la emoción momentánea o la emocionante victoria influencie o guíe sus acciones, y el resultado será fatal. Cuando tengas éxito, recuerda dar un paso atrás en la victoria y siempre ten cuidado. Al ganar, analice las condiciones específicas para ganar y no realice las mismas acciones una y otra vez. La historia está plagada de restos de imperios que alguna vez florecieron y de los cadáveres de líderes que no pudieron detenerse en sus victorias para cimentarlas.
Aplicar las reglas

Caso clásico

La fuente de poder de la amante de un rey solía ser su belleza, por lo que su posición era delicada y precaria. En tiempos difíciles, no tenían una base de poder real o legítima en la que confiar, y ella a menudo estaba rodeada por un grupo de cortesanos celosos,

ansiosos por verla caer en desgracia. Para la mayoría de las amantes del rey, la caída en desgracia era inevitable y desagradable. Luis XV tuvo amantes tan pronto como subió al trono, pero cada una de ellas solo pudo mantener su condición de amante durante unos pocos años.

Madame de Pompadour, la amante de Luis XV, cambió su destino. El nombre de Madame Pompadour era originalmente Jeanne Poisson y era de origen de clase media. Cuando tenía 9 años, un adivino le dijo que algún día sería la mujer favorita del rey. En ese momento, esta frase era extremadamente absurda, porque las amantes del rey eran todas de la clase noble. Pero Jenny insistió en que podía convertirse en la favorita del rey, por lo que comenzó a aprender la música, el baile, la interpretación y la equitación necesarios para la mujer favorita del rey, y los resultados de su aprendizaje fueron muy buenos. Más tarde, se casó con un noble, lo que le dio acceso a los mejores salones de París. Allí, todos pueden mostrar y apreciar su belleza, talento, encanto e inteligencia. Más tarde, Jeanne se hizo muy amiga de Voltaire, Montesquieu y otros grandes maestros. Pero ella mantuvo en mente su objetivo de la infancia, convertirse en la favorita del rey. El rey iba a menudo de cacería cerca de la villa de su marido, y ella empezó a esperar allí durante largos períodos de tiempo, estudiando los movimientos del rey, asegurándose de que cuando salía paseando con su atuendo más seductor o paseando en un lujoso carruaje, el rey " se cruzó con ella. El rey finalmente la notó y le dio un regalo de su juego.

En 1744 murió la amante de Luis, la duquesa de Chateauroux. Jenny rápidamente lanzó una ofensiva, y dondequiera que iba el rey, ella también aparecía, como el baile de máscaras en el Palacio de Versalles, el teatro de la ópera, etc. Ella utiliza lo que ha aprendido toda su vida para mostrar su versatilidad donde sea que se encuentren, como bailar, cantar, montar a caballo e incluso coqueta. El rey finalmente se inclinó bajo su falda color granada. En septiembre de 1745, la mujer de 24 años de la clase media se convirtió oficialmente en la amante del rey. Luis la nombró marquesa y la llamó Madame de Pompadour.

Lo más insoportable para Louis es el aburrimiento de la vida. La Sra. Pompadour sabía lo que debía hacer y lo usó para lograr su objetivo. Continuó organizando representaciones teatrales dirigidas por ella en el Palacio de Versalles, grandes banquetes de caza, bailes de máscaras y todas las actividades que pudieran evitar que el rey fuera conquistado. aburrido. Cada uno de sus éxitos solo aumentó drásticamente el número de sus enemigos, pero Madame de Pompadour los frustró con un gesto que la amante de un rey nunca usaba: cortesía, y conquistó a quienes la odiaban y la odiaban con encanto y gracia. Inusualmente, ella y la reina se hicieron buenas amigas e

hizo que Louis se preocupara por la reina. Al final, incluso la familia real la apoyó voluntariamente. Para culminar su gloria, el rey la nombró duquesa, e incluso se convirtió en ministra de Relaciones Exteriores sin título, ejerciendo influencia en la esfera política. En 1751, cuando el poder de Madame de Pompadour estaba en su apogeo, también estaba experimentando su peor crisis. Su salud en declive, la dificultad para satisfacer los deseos sexuales de Louis y su lucha por mantener el estatus a medida que su belleza se desvanecía parecían señalar el final del destino de la amante. Pero la señora Pompadour tenía un buen plan: animó al rey a montar un burdel (jardín de ciervos) en el sótano del Palacio de Versalles, donde el rey pudiera divertirse con las jóvenes más hermosas de toda Francia.

La Sra. Pompadour sabía muy bien que su encanto y perspicacia política hacían que el rey no pudiera prescindir de ella ¿Por qué debería tener miedo de esas chicas de 16 años que no tienen poder ni estilo? ¿Qué importa si pierdes tu estatus en el dormitorio? Mientras siga siendo la mujer más poderosa de Francia. Para proteger su estatus, hizo todo lo posible para convertirse en la amiga más cercana de la reina. Aunque sus enemigos querían derrocarla como la amante del rey, el rey la mantuvo porque la necesitaba. Su papel en la trágica guerra de siete años generó críticas, lo que la obligó a retirarse de los asuntos públicos. Madame de Pompadour estaba mal de salud y murió en 1764. Aunque solo vivió 43 años, mantuvo su condición de amante durante 20 años. Croy comentó sobre ella: "Era accesible, amable y servicial, y todos sintieron pena por su muerte".

Dos gallos jóvenes peleaban en el estercolero. Al final, ganó el gallo joven más fuerte y ahuyentó a los perdedores del montón de estiércol. Todas las gallinas se reúnen alrededor del gallo ganador, alabándolo constantemente. El gallo ganador espera que los vecinos también conozcan su poder y gloria. Así que voló hasta lo alto del granero, agitó sus alas y dijo con orgullo: "Mírame, soy un gallito ganador, nadie es más fuerte que yo". Antes de que terminaran las palabras, el gallito fue asesinado por un águila. . El águila recogió al gallo y lo llevó de regreso al nido.

- "Fábulas", León Tolstoi

interpretar

En general, el período de tiempo en el que se favoreció a las amantes de los reyes fue corto, y reconocieron la brevedad de su poder. Por lo tanto, a menudo se apoderan del rey con todas sus fuerzas y se esfuerzan por obtener riquezas para hacer frente a la vida de caer en desgracia en el futuro. Para prolongar el papel de amante del rey el mayor tiempo posible, serán despiadados con sus oponentes. De hecho, su situación les obliga a ser insaciables, pero hacerlo a menudo conduce a su perdición.

Madame de Pompadour tuvo éxito donde todos los demás fracasaron, porque nunca intimidó a las personas con su posición de poder, sino que trató de ganárselas. Nunca mostró arrogancia o codicia; incluso cuando no podía hacer frente a las demandas de

Louie en la cama, no le molestaba que alguien más tomara su lugar en la cama. Animó al rey a divertirse con sus jóvenes amantes, sabiendo que cuanto más jóvenes y hermosas eran, menos amenazantes eran, ya que carecían de su encanto y sofisticación.

El éxito te hará sentir que nadie es invencible en el mundo. Cuando alguien desafía tu poder, tu hostilidad se profundizará, tu actitud se volverá más emocionada y, como resultado, perderás la capacidad de hacer frente. El éxito se debe en gran medida a la personalidad, no a las estrategias y planes que implementa. Para aprender de Madame de Pompadour, debe comprender que cuando está ganando, también debe confiar en la astucia y la estrategia. Solidifique su base de poder, reconozca el papel que juega la suerte en el éxito y esté siempre atento a que la suerte puede cambiar, por lo que en los momentos de victoria debe ser más consciente de las leyes del poder que antes.

> El momento del triunfo suele acechar el mayor peligro.
>
> — Napoleón

puntos de poder

El poder tiene un ritmo y un patrón. En un juego de poder, los ganadores pueden controlar el patrón y cambiarlo a voluntad, marcan el ritmo y cansan a los demás. Ganar interrumpe su capacidad de controlar el futuro de dos maneras: en primer lugar, atribuye su éxito a los patrones que tiene la intención de repetir y trata de seguir en una dirección sin detenerse a considerar: ¿Sigue siendo lo mejor para usted? Segundo, el éxito tiende a abrumar tu cabeza, emocionarte, sentir que eres invencible y atacarás de nuevo hasta destruir los frutos de tu victoria.

Lección: los que están en el poder deben aprender a cambiar el tempo, los patrones y los caminos a medida que avanzan, sin dejar de ser flexibles. A veces dan un paso atrás para ver a dónde van, como si su sangre pudiera extraer un antídoto contra la intoxicación en la que habían entrado con victoria y mantenerlos a raya. Son capaces de conectarse a tierra, reflexionar sobre lo que ha sucedido y comprender el papel de las circunstancias y la suerte en el éxito. Como aprendes en la escuela de equitación, tienes que ser capaz de controlarte a ti mismo antes de poder controlar y montar a caballo.

En el campo del poder, lo cierto es que la suerte y los tiempos siempre jugarán un papel. De hecho, hace que Game of Thrones sea más interesante. No importa lo que pienses, la buena suerte es más peligrosa que la mala suerte. La mala suerte nos enseña verdaderas lecciones de paciencia, sincronización, etc.; la buena suerte te

engaña haciéndote creer que puedes hacer lo que quieras si eres lo suficientemente inteligente. Tu suerte está destinada a cambiar, y entonces no estarás preparado. Maquiavelo creía que esta era la razón de la destrucción de César. César tuvo la suerte de tener un padre papal que era un estratega muy inteligente y ganó muchas batallas. Pero cuando murió su padre y empezó la mala suerte, no estaba preparado para ello. En este momento, el enemigo se lo tragó. Mantén los ojos abiertos mientras subes la escalera o cuando la suerte te golpee como el toque final para el éxito. La rueda del destino puede empujarte al suelo con la misma facilidad que te lleva a un ascenso; pero si te preparas para el descenso, cuando suceda, puedes evitar el fracaso total.

El simple hecho de declarar que necesitas moderación puede hacerte parecer débil y desmotivado. No poder perseguir tu victoria disminuirá tu poder a los ojos de los demás. Las personas que tienen éxito constantemente rara vez pueden calmarse. Incluso si quieren mantener la calma, sus subordinados lo "forzarán" a ir más allá de la meta original y finalmente caerá en un peligroso torrente y vórtice. Por lo tanto, debes ser capaz de controlar a estas personas.

En 436 a. C., el político ateniense Pericles dirigió a su ejército para librar una serie de batallas navales victoriosas a lo largo del Mar Negro. Una victoria tan fácil hizo que los atenienses ampliaran rápidamente sus ambiciones: soñaban con conquistar Egipto, asolar Persia y luego galopar hacia Sicilia. Pericles les advirtió de los peligros de la arrogancia y les ordenó controlar estas peligrosas emociones; al mismo tiempo, los satisfizo con esas pequeñas guerras sin suspenso, creando la apariencia de que estaba sosteniendo el éxito. Lo que sucedió después de su muerte mostró aún más su inteligente estrategia. En su lugar, los demagogos dirigieron un ejército para invadir Sicilia, y en este acto imprudente fueron aniquilados y el imperio fue destruido instantáneamente.

Los ritmos del poder, que requieren el uso alternado de la fuerza y el subterfugio, son poderosos. Demasiada fuerza y habrá resistencia, demasiada astucia y previsibilidad. Toyotomi Hideyoshi, un famoso general japonés del siglo XVI, sirvió para Oda Nobunaga. Una vez, usó trucos para derrotar al invencible general Takeda Shingen. Oda Nobunaga quería perseguir la victoria y aniquilar a otro poderoso enemigo, pero Toyotomi Hideyoshi se lo recordó con un antiguo proverbio japonés: "Cuando ganes una batalla, ponte un casco". enemigos unos contra otros a través de algunas alianzas verdaderas y falsas, para que evite provocar una oposición innecesaria.

Las personas que se exceden en sus objetivos a menudo tratan de complacer a sus superiores con su propia indulgencia. El esfuerzo excesivo hará que el maestro sospeche, lo cual no es bueno para ti. Al servir al amo, es sabio permanecer

absolutamente obediente y ganar su confianza. Mida cuidadosamente el impacto de la victoria, deje que el maestro obtenga la gloria y no domine al maestro. En el siglo IV a. C., uno de los subordinados de Wu Qi lanzó un ataque antes de que comenzara la batalla y finalmente regresó con varias cabezas. Pensó que sería recompensado, pero Wu Qi no se conmovió. "Eres un excelente oficial, pero no sabes cómo obedecer", Wu Qi ordenó que este subordinado fuera decapitado.

A veces, los pequeños éxitos pueden arruinar los grandes. Pedir más cuando tu jefe te recompensa es muy peligroso y te hace ver inseguro. Debes aceptar la recompensa con gracia y retirarte. En cuanto a los favores de seguimiento, debe confiar en su capacidad para obtenerlos sin abrir la boca.

Finalmente, los momentos de decepción suelen tener un gran efecto dramático. El evento que sucedió al final quedó grabado en la mente de todos como un signo de exclamación. Después de la victoria, lo mejor es dejarlo ir y marcharse. Seguir adelante corre el riesgo de terminar sin dramatismo, o incluso ser aplastado. Esta es la misma estrategia que utilizan los abogados cuando interrogan a los testigos: cuando gane, deténgase ahí.

Imagen: Ícaro cayendo del cielo

El padre de Ícaro, Daedrus, hizo alas con cera, y el padre y el hijo salieron volando del laberinto y huyeron del Minotauro. El escape exitoso y la alegría de volar enorgullecieron a Ícaro, por lo que voló más y más alto hasta que el sol derritió sus alas, cayó del lugar más alto y su vida terminó instantáneamente.

Afirmación autorizada:

Los reyes deben contentarse con sus victorias, y si son codiciosos, por lo general terminarán derrotados. Hablar mal de un enemigo nace de la arrogancia o fantasma de la victoria. Después de la victoria, falsas esperanzas ocupan la mente de la gente. La victoria engañará las acciones y las palabras de las personas, momento en el que las personas superarán sus objetivos. Esto les llevará a sacrificar ciertos intereses por intereses inciertos mayores.

— Maquiavelo

como invertir

Maquiavelo dijo que cuando se trata de un oponente, eliges destruirlo o dejarlo ir por completo. Hacer medio castigo o daño leve te hará enemigos. El resentimiento de un oponente crece con el tiempo y, finalmente, la venganza. Por lo tanto, al atacar a un oponente, es necesario eliminarlo y luchar por una victoria completa. En la victoria, no te abstengas de aniquilar a los enemigos que hayas derrotado, sino de atacar a los nuevos. No hay necesidad de mostrar piedad al enemigo, pero no te expandas a ciegas y crees nuevos enemigos.

Algunos son más cautelosos después de una victoria, viéndola como nada más que más preocupación y propiedad que proteger. La prudencia después de la victoria no

debe hacerte vacilar, sino controlar tu temeridad. Empiezas a tener éxito, y tienes éxito uno tras otro, y eso también es el resultado de tu propio trabajo duro. No ser cauteloso solo te llevará a actuar impulsivamente, con consecuencias inciertas o incluso desastrosas.
Leyes del poder 48

Cumple con los cambios, gana lo invisible con lo invisible

Asumir la falta de forma

Tomar forma, trazar un plan visible, es abrirse a los ataques de los demás.
En lugar de tener una forma fija para que el enemigo se agarre, mantén tu adaptabilidad y sigue moviéndote.
Acepta la idea de que no hay ciertas cosas, ni leyes fijas. La mejor manera de protegerse es fluir como el agua y no tener forma.
Asegúrese de no apostar por la estabilidad o la permanencia, ya que todo está en proceso de cambio.

contra la ley

Caso clásico

En el siglo VIII a. C., las ciudades-estado griegas ya eran muy grandes y prósperas, y carecían de tierras para mantener a la población en expansión gradual. Dirigieron su atención a Asia Menor, Sicilia, la península itálica e incluso África, imaginando el establecimiento de colonias en esos lugares. Sin embargo, la ciudad-estado de Esparta estaba rodeada de montañas y no dependía del mar. No había camino hacia el Mar Mediterráneo, y los espartanos no tenían experiencia en navegación, por lo que se dirigieron a las ciudades circundantes. Después de casi cien años de conquista brutal y violenta, conquistaron vastas áreas para asegurar suficiente tierra para mantener a su gente. Sin embargo, la solución original al problema ha traído consigo un problema mayor: ¿cómo mantener el territorio conquistado y resolver el problema de la seguridad? Los pueblos que conquistaron los superaban en número 10 a 1, tantos que tomarían represalias brutales contra ellos.
La solución de Esparta fue construir una sociedad dedicada a la guerra, siempre más dura, fuerte y valiente que sus vecinos, y esa era la única manera de garantizar su estabilidad y prosperidad. Cuando un niño espartano alcance la edad de 7 años, el

gobierno se lo llevará y lo colocará en un club militar, sujeto a la más estricta disciplina, y recibirá un brutal entrenamiento de guerra. Los niños dormían en lechos de juncos y solo se les asignaba un abrigo al año, solo se les enseñaban habilidades de guerra desde una edad temprana y los niños enfermos se dejaban morir en cuevas. Esparta no permitía las transacciones monetarias, creían que la riqueza privada sembraría las semillas del egoísmo y la discordia, corrompiendo la disciplina. Dependen de la agricultura como su único medio de vida.

Los espartanos trabajaron juntos para crear el regimiento de infantería más poderoso del mundo, un regimiento de infantería de perfecto orden y valor. Ellos despiertan un gran temor en el enemigo a medida que avanzan, como si fueran invencibles e invulnerables. Demostraron en la batalla que una falange de infantería bien unida puede derrotar a un ejército 10 veces más grande. Sin embargo, aunque son luchadores poderosos, no tienen ambición ni interés en construir un imperio, solo quieren defenderse de los invasores y defender los territorios conquistados. Pasaron los siglos y el sistema se mantuvo sin cambios. En términos de mantener el statu quo, el sistema ha tenido un éxito relativo.

Al mismo tiempo, la ciudad-estado de Atenas también estaba en auge. A diferencia de Esparta, los atenienses se desarrollaron hacia el mar y su objetivo principal era dedicarse al comercio, no colonizar. Los atenienses se convirtieron en mercaderes famosos, y su famosa moneda de búho circuló por todo el Mediterráneo. A diferencia de la rigidez de los espartanos, los atenienses respondieron creativamente a los problemas, se adaptaron a los tiempos y crearon nuevas formas sociales y artes con una velocidad asombrosa. La sociedad de Atenas cambia constantemente, y su poder se desarrolla constantemente, y amenaza gradualmente a Esparta, que es conocida por su defensa.

En el 431 a. C., estalló la inevitable guerra entre las dos ciudades-estado y duró 27 años. Después de muchos giros y vueltas, la máquina de guerra Esparta ganó y unificó todo el imperio. Esta vez ya no se quedan en un espacio cerrado. Si renunciaban a su victoria, los atenienses derrotados tendrían que reagruparse y luchar, y la guerra de 27 años no tendría sentido.

Después de la guerra, la riqueza de Atenas fluyó hacia Esparta, pero los espartanos, que solo tenían talento militar, no entendían de política ni de economía, y no estaban acostumbrados. Estaban abrumados por la afluencia de riqueza y la forma de vida que venía con ella. Lejos de casa e invadidos por la tentación, los generales espartanos comenzaron una vida de corrupción mientras gobernaban territorios que alguna vez pertenecieron a Atenas. Esparta derrotó a Atenas, pero la forma de vida ateniense

corrompió la disciplina espartana e interrumpió su estricto orden. Al mismo tiempo, Atenas se convirtió gradualmente en un centro cultural y económico. Todo esto confundió a los espartanos y el poder de la ciudad-estado se fue debilitando gradualmente. Treinta años después de la derrota de Atenas, Esparta perdió ante la ciudad-estado de Tebas en una batalla. De la noche a la mañana, la poderosa ciudad-estado de Esparta se derrumbó y se derrumbó.

interpretar

En la evolución de las especies en la naturaleza, los órganos de defensa de los animales pueden desempeñar un papel defensivo, pero siempre provocarán desastres, con muy pocas excepciones. El caparazón grueso ralentiza al animal con caparazón, lo que dificulta que encuentre comida, lo que lo convierte en un objetivo para los depredadores rápidos y un callejón sin salida para los animales que se esconden dentro. Los animales que se mueven hacia el mar o el cielo, aquellos que se mueven rápido e impredecible, son más fuertes y seguros. Ante problemas graves como la explosión demográfica, los espartanos eran como animales con caparazón como tortugas que se aislaban del medio ambiente. Los espartanos sacrificaron la flexibilidad por la seguridad y, aunque mantuvieron la estabilidad durante 300 años, el costo fue enorme. Mientras Atenas se hacía a la mar y aprendía a adaptarse al mundo cambiante, los espartanos se enterraban con su propio sistema. La victoria significó la gestión de las tierras incautadas, que no querían; la derrota significó el fin de la maquinaria de guerra, que no querían. Solo cuando todo se estanca pueden sobrevivir, pero nada en el mundo permanece igual para siempre. Los caparazones y los sistemas desarrollados para protegerse te destruirán algún día.

En este ejemplo, no fue el ejército de Atenas el que derrotó a Esparta, sino la riqueza y la forma de vida de Atenas. La riqueza fluye mientras hay una oportunidad y no puedes controlarla. Al final, la riqueza y una forma de vida hicieron de Atenas la conquistadora. La riqueza y el dinero impregnaron el sistema inherente de Sparta y corroyeron las armas defensivas de Sparta. En la contienda entre los dos sistemas, los atenienses siempre fueron móviles y tuvieron suficiente innovación, pero los espartanos siempre fueron rígidos y tercos hasta que ocurrió el desastre.

El mundo funciona como lo hace para los animales, las culturas y las personas. Los animales, los individuos y las culturas desarrollan defensas y órganos ante el peligro. **Los órganos de defensa, las instituciones rígidas pueden funcionar a corto plazo, pero al final todos conducen al desastre. Las personas que están abrumadas por el sistema y las reglas inflexibles de hacer las cosas no pueden moverse rápidamente y no**

pueden detectar o adaptarse al cambio. Debemos movernos como el mercurio, sin quedarnos nunca en un solo lugar, resbaladizo e invisible. Aprende a moverte rápido y adaptarte a los tiempos y cambios, o serás devorado. La mejor manera de escapar de este destino es hacerte invisible. Ningún saqueador puede atacar objetos que no tengan forma concreta. La invisibilidad te permite golpear primero, el oponente nunca puede iniciar, solo responder. La invisibilidad también descarta las actividades de espionaje e inteligencia. Recuerde: la invisibilidad es una herramienta, que no debe confundirse con la resignación religiosa al estilo de la deriva. Usa lo sin forma no porque traiga armonía interior y calma, sino porque aumenta el poder.

El estilo de poder penetrante ganará al final. La victoria de los atenienses sobre los espartanos a través del dinero y la cultura es un buen ejemplo. **Cuando entres en conflicto con alguien que es más fuerte y más terco que tú, deja que obtenga una victoria temporal y sucumba a él exteriormente. Luego, infíltrate lenta e invisiblemente en sus almas para que puedas tomarlos por sorpresa.** Esto se debe a que los no iniciados, que siempre pueden estar listos para defenderse de los ataques directos, son impotentes frente a los ataques sutiles e infiltrados. Para aprender esta estrategia, debes jugar al camaleón, obediente en la superficie, desmantelando al enemigo desde adentro.

Los juegos de ajedrez y los juegos de Go están relativamente cerca de la guerra. El ajedrez piensa en línea recta, presta atención a las buenas posiciones y avanza paso a paso; el go es fluido y no lineal. El tablero de ajedrez no es grande, y las piezas deben concentrarse en áreas clave, y el ataque es rápido, y cada movimiento obliga a ambos lados a luchar, retirarse o sacrificarse. El juego de Go no es fijo y hay 361 intersecciones en el tablero, que es más de 6 veces la del ajedrez. Los dos lados tienen blanco y negro respectivamente, y colócalos en el punto de intersección, y coloca una pieza a la vez, cualquiera que sea el punto de intersección que quieras jugar. Una vez que todas las piezas están en el tablero, el objetivo es rodear las piezas del oponente y cortar el vínculo.

El juego de Go puede reducirse a 300 movimientos, que es más ingenioso y fluido que el ajedrez. Cuanto más complejo sea tu diseño al principio, más difícil será para tu oponente entender tu estrategia. Tienes que pensar en el panorama general y estar preparado para sacrificarte o luchar por un área para que finalmente puedas captar el panorama general. Lo que buscas no es una posición fija, sino movilidad. Con movilidad, puede aislar las piezas del oponente en un área pequeña y luego rodearlas, el

propósito es atraer al oponente a la inmovilidad y finalmente colapsar, en lugar de capturar directamente las piezas del oponente como el ajedrez.

Durante siglos, el juego de Go ha sido visto como la personificación de la guerra. En la lucha de la sociedad moderna, el campo de batalla es vasto y no está estrechamente conectado, lo cual es bastante similar a Go. Las reglas sobre Go han penetrado durante mucho tiempo en la estrategia de la guerra. Por ejemplo, un jugador de Go mueve piezas en todas las direcciones, de modo que el oponente no puede pensar de forma puramente lineal y no puede ver a través de tus movimientos. Pon a los soldados en el modo de rompecabezas de Go, y el oponente estará perdido, incapaz de descubrir lo que quieres hacer. Para pelear con Go pensando, rodea la cabeza del oponente y haz todo lo posible para que el enemigo pierda. con pérdida. Apareces en una forma invisible, para que el enemigo no pueda encontrar el norte, y finalmente te inclines y te rindas. En esta forma fluida de guerra, el movimiento es más importante que la posición. No debes quedarte fijo en una posición específica, o dispersarte indiscriminadamente. La velocidad y la movilidad hacen que el oponente no pueda predecir tu ataque y también que no pueda entenderte, por lo que el oponente no sabe cómo contraatacar. No le des a tu oponente un objetivo tangible, déjalo indefenso, observa cómo se agota, quiere lidiar con eso pero no sabe cómo lidiar con eso, y has ganado. No hay estrategia que enfurezca y deje más aturdidos a los oponentes que ser invisible. Solo ser invisible puede asustar a tus oponentes. Para cuando adivinen dónde estás y cuáles son tus planes, será demasiado tarde.

puntos de poder

Estamos constantemente creando formas y cambiando formas, como la moda, el estilo y otros fenómenos. Estos cambios son un símbolo de vida y vitalidad. De hecho, odiamos tanto las mismas cosas y las formas rígidas que nosotros, especialmente los jóvenes, las destruimos. Nos sentimos incómodos con las formas impuestas por la sociedad, por lo que buscamos patrones en nuestras personalidades y tratamos de expresarnos en variaciones caleidoscópicas. Nos encanta la innovación, somos adictos al cambio constante.

En general, las personas en posiciones de poder son creativas a una edad temprana y expresan nuevas ideas en nuevas formas. La sociedad anhela la innovación y les permite hacerlo, pero a medida que envejecen, se vuelven más conservadores y dejan de practicar la innovación. Sus identidades son gradualmente determinadas por la sociedad, sus hábitos se endurecen lentamente y se vuelven aburridos. Una vez así, se ven bastante cómicos, como si fueran frutas demasiado maduras esperando caer del árbol.

Sólo cuando la forma es flexible se puede garantizar el poder. La intangibilidad del poder es como la intangibilidad del agua o el mercurio, cambia con los cambios y siempre es impredecible. La invisibilidad de los poderosos se puede ver en los ojos en blanco del oponente, porque el oponente no puede ver sus intenciones y no puede determinar el objetivo a atacar. Incontrolable es el más alto gesto de poder, tan resbaladizo y veloz como Mercurio, el dios del comercio. Puede cambiar en varias formas, y usó este método para hacer un gran alboroto sobre el Monte Olimpo.

Para la invisibilidad personal, la condición psicológica más importante es entrenarse para ser indiferente y no mostrar ninguna actitud defensiva. Cuando juegas a la defensiva, muestras emoción y forma, y tu oponente sabrá que te golpeó fuerte y atacará de nuevo. Entrénate para tomar las cosas a la ligera y no dejes que otras personas te pongan tenso. Sé como una pelota resbaladiza, nadie puede sostenerla, nadie conoce tu dolor o debilidad, deja que tu rostro sea fijo, una máscara invisible. De esta manera, enfurecerás a los oponentes maliciosos y los dejarás perdidos.

El banquero Rothschild era muy bueno en esta técnica. Este judío alemán vive en París, que no es amigable con los forasteros, pero nunca se toma en serio los ataques de otras personas ni los demuestra. Se adaptó a todos los climas políticos, ya fuera una restauración de la monarquía o una revolución democrática, Rothschild lo abrazó todo. Puede soportar que lo llamen hipócrita o especulador, porque sabe que el dinero es lo único que la gente valora, y su dinero es la moneda fuerte del poder. Cuando no mostró una forma fija y estaba prosperando, todas las familias adineradas de la época fueron destruidas en ese intrincado entorno histórico.

A lo largo de la historia, la reina que está sola en el poder es la mejor para usar un estilo de gobierno invisible. Ya sea por naturaleza o por experiencia, la Reina favorece un estilo flexible. Históricamente, la reina Isabel de Inglaterra y la emperatriz Catalina de Rusia son ejemplos del estilo de gobierno invisible. En la feroz batalla entre católicos y protestantes, Isabel tomó un camino intermedio y evitó inclinarse hacia uno u otro lado. Sabiendo que apoyar a cualquiera de los bandos dañaría al país, trabajó para mantener la paz hasta que Gran Bretaña fuera lo suficientemente fuerte. Su reinado fue uno de los períodos más gloriosos de la historia británica, lo que está estrechamente relacionado con su asombrosa capacidad de adaptación a los tiempos y su conciencia flexible.

El general Rommel era una mente creativa, y aquí es donde superó a Patton. Rommel evitó la forma militar, nunca implementó fijamente el plan militar original, modificaría la estrategia en cualquier momento para hacer frente a situaciones especiales que ocurrieron en cualquier momento. Decide las cosas rápida y excéntricamente, la velocidad de sus acciones coincide con su mente activa. En el vasto desierto, se mueve libremente. Una vez que Rommel cortara el frente británico en África, tendría todo el norte de África para recibirlo. Nunca permitió que Berlín

lo detuviera, incluso las órdenes de Hitler fueron ignoradas. Rommel siguió ganando hasta que tuvo el control total del norte de África, dejando a El Cairo temblando a sus pies.

—El arte de ganar guerras, Murray Chuck, 1968

Quieres golpearnos, no te dejaremos, no puedes encontrarnos. Pero si queremos golpearte, nos aseguraremos de que no puedas escapar y te golpearemos lo suficientemente fuerte como para aniquilarte. Cuando el enemigo avanza, retrocedemos, cuando el enemigo está estacionado, hostigamos, cuando el enemigo está cansado, atacamos, cuando el enemigo retrocede, lo perseguimos.

——Mao Zedong

A Catherine también le gusta improvisar. Cuando destronó a su marido Pedro II y tomó sola el control de Rusia, nadie esperaba que triunfara, pero ella no tenía prejuicios. Aunque es de Alemania, conoce Rusia y cómo ha cambiado a lo largo de los años. Ella cree: **"El gobierno del rey debe hacer que la gente piense que la orden del rey es lo que quiere."** Para lograr los objetivos anteriores, debe dar un paso adelante para satisfacer los deseos de la gente. Sigue la tendencia de la historia y reforma Rusia en un corto período de tiempo. En una forma difícil, es más fácil que se destaque el estilo de dominación invisible de las mujeres. Debido a que el estilo de gobierno es fluido y cambiante, la gente cree que la invisibilidad no tiene ningún sentido de compulsión y al mismo tiempo ofrece más opciones; mientras que la observancia del dogma equivale a prohibir las opciones, por lo que es más fácil para la gente obedecer bajo el invisible estilo gobernante. La regla rígida cansará al populacho, y el populacho buscará formas de sacarlo del escenario. Aunque el estilo de gobierno flexible e invisible ha recibido muchas críticas, la gente gradualmente estará de acuerdo con él al final.

Durante siglos, los japoneses han abrazado con gracia las culturas extranjeras. En 1577, el misionero portugués Rodríguez llegó a Japón y vivió en Japón durante muchos años. Escribió: "Me sorprendió lo dispuestos que estaban los japoneses a experimentar y adoptar la cultura portuguesa". Vio a los japoneses caminar con vestimenta portuguesa, con rosarios alrededor del cuello, pareciendo una cultura débil e inconstante, pero la conformidad japonesa los ha protegido. el país. No permitirán que se les impongan culturas extranjeras mediante la agresión militar. Esta conformidad convenció a los occidentales de que los japoneses estaban al servicio de la excelencia cultural. De hecho, para los japoneses, la cultura extranjera no es más que una moda para ponerse y quitarse, bajo esta apariencia prospera la cultura japonesa. Si los japoneses rechazan categóricamente la cultura extranjera y tratan de ahuyentarla, pueden sufrir la agresión de las potencias occidentales. Este es un poder invisible, que no da a los agresores un blanco al que oponerse, ni proporciona un objeto al que atacar.

En la historia evolutiva, ser enorme suele ser el primer paso hacia la extinción. Demasiado grande perderá flexibilidad, y las personas poco inteligentes pensarán erróneamente que más grande es mejor. En 483 a. C., el rey persa Tharsis invadió Grecia con el ejército más grande jamás invadido, creyendo que sería conquistada en una guerra fácil. Los persas planearon construir un puente para devastar Grecia desde tierra, mientras que su enorme armada estaría estacionada en el puerto esperando a los barcos griegos, para que el ejército griego no pudiera escapar al mar. Este plan parecía sólido. Cuando Salthis planeó la invasión, el consejero Aldaban dijo: "Las dos fuerzas más poderosas del mundo están contra ti". Salthis se rió y dijo: "¿Qué poder puede compararse con Mi vasto ejército?" "Tierra y mar. , respondió Artaben. Porque ninguno de los puertos era lo bastante grande para dar cabida al ejército de Salsis, y cuanto más tierra conquistaba Persia, más largas se prolongaban las líneas de suministro. Si se va a alimentar a este ejército, significa pagar un alto precio.

Sarsis estaba decidido a seguir su propio camino y comenzó a actuar. Como había esperado Artabán, el mal tiempo en el mar destruyó la flota persa, tan grande que ningún puerto podía acomodarlos. El ejército persa en tierra estaba en desorden dondequiera que iban, la comida y el grano estaban destruidos y no podían conseguir comida. Al mismo tiempo, se mueven lentamente y son fácilmente atacados. Los griegos usaron todos sus trucos para hacer que los persas se extraviaran y corrieran. Al final, Sarsis fracasó, lo que fue una terrible tragedia. La historia anterior es una lección para los líderes obsesionados con el tamaño. Los pies ágiles y rápidos te traerán la victoria, porque significa más opciones estratégicas. Cuanto más grande sea el oponente, más fácil será atraerlo hacia un colapso total.

A medida que envejecemos, crece la necesidad de lo invisible. Porque tendemos a quedarnos cada vez más atascados en nuestros caminos, aferrándonos a formas establecidas. No puedes confiar en el pasado, y tienes que estar alerta en todo momento para no parecer anticuado. Esta ley no requiere que imites a los jóvenes, pero requiere que tu mente se adapte constantemente a la situación actual. Las olas detrás del río Yangtze empujan las olas hacia adelante, y los jóvenes están listos para hacer su debut. Tu rigidez solo te hará lucir tan aterrador como un zombi.

Finalmente, aprender a aceptar la situación también requiere que veas las cosas por lo que son, mientras ignoras los constantes consejos de los demás. Esto puede significar que desecharás las leyes predicadas por otros, los libros que escribieron para decirte cómo operar y los consejos de los ancianos.

Imágenes: Mercurio

Mercurio es el mensajero más rápido en la mitología romana para entregar mensajes a los dioses. Es conocido como el dios del comercio, y también el santo patrón de los ladrones, jugadores y otros que confían en la velocidad para engañar a los demás. Inventó la lira el día que nació, y por la noche le robaba el ganado a Apolo. Corría con una apariencia cambiante, y Quicksilver recibió su nombre. Su forma es esquiva e imposible de captar, este es el poder invisible.

Afirmación autorizada:

Por lo tanto, la forma extrema de los soldados es invisible; si es invisible, no puedes asomarte a las profundidades, y los sabios no pueden planificar. Debido a la forma, el mal es mejor que la multitud, y la multitud puede saberlo; todos saben que soy mejor que la forma, pero Mo Zhiwu es la forma que gana.

Por lo tanto, su victoria no puede repetirse, sino que debe formarse en el infinito. La imagen de un soldado es el agua, y el movimiento del agua evita las alturas y tiende a descender, la forma de los soldados evita la realidad y golpea el vacío. El agua controla el flujo por el suelo, y los soldados ganan por el enemigo. Por lo tanto, los soldados no tienen un impulso constante y el agua no tiene una forma constante. Los que pueden ganar debido a los cambios del enemigo se llaman dioses.

--"El arte de la guerra"

como invertir

A veces es extremadamente importante concentrarse. Intangible permite a los oponentes dividirse en múltiples carriles y moverse, lo que dispersa su fuerza. Pero cuando los enfrentas de frente, debes concentrar tu fuerza y velocidad, usar una forma para lanzar un ataque violento, dividir al oponente en varias unidades pequeñas aisladas y luego derrotar a cada uno de ellos, para que sea fácil ganar.