

Autor del bestseller # 1 DEL NEW YORK TIMES

LAS LEYES DIARIAS

LAS

LEYES

DE LA

NATURALEZA

HUMANA

ROBERT GREENE

También de Robert Greene

Las leyes diarias

Mastery

The 50th Law (with 50 Cent)

The 33 Strategies of War (a Joost Elffers Production)

The Art of Seduction (a Joost Elffers Production)

The 48 Laws of Power (a Joost Elffers Production)

*Las leyes de la
naturaleza humana*



Robert Greene

REMLife

The Laws of Human Nature
Las leyes de la naturaleza humana

Copyright © 2018 by Robert Greene, Inc.

Todos los derechos reservados, incluido el derecho de reproducción total o parcial en cualquier forma.

© Editorial Reverté, S. A., 2024

Loreto 13-15, Local B. 08029 Barcelona – España
revertemanagement.com

Edición en papel

ISBN: 978-84-17963-99-6

Edición en ebook

ISBN: 978-84-291-9825-6 (ePub)

ISBN: 978-84-291-9826-3 (PDF)

Editores: Ariela Rodríguez / Ramón Reverté

Coordinación editorial y maquetación: Patricia Reverté

Estimado lector, con la compra de ediciones autorizadas de este libro estás promoviendo la creatividad y favoreciendo el desarrollo cultural, la diversidad de ideas y la difusión del conocimiento. Al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso estás respetando la protección del *copyright* y actuando como salvaguarda de las creaciones literarias y artísticas, así como de sus autores, permitiendo que Reverté Management continúe publicando libros para todos los lectores. En el caso que necesites fotocopiar o escanear algún fragmento de este libro, dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.or>). Gracias por tu colaboración.

A mi madre

Contenido

Introducción	1
1 Domina tu yo emocional	
<i>La ley de la irracionalidad</i>	13
La atenea interior	13
Claves de la naturaleza humana	22
Primer paso: aprende a reconocer los sesgos	30
Segundo paso: presta atención a los factores desencadenantes	33
Tercer paso: estrategias para hacer aflorar el yo racional	39
2 Transforma el amor propio en empatía	
<i>La ley del narcisismo</i>	44
El espectro narcisista	44
Cuatro ejemplos de tipos narcisistas	57
3 Ver a través de la máscara	
<i>La ley del juego de roles</i>	76
El segundo lenguaje	76
Claves de la naturaleza humana	84
Habilidades de observación	87
Claves para la descodificación	91
El arte de gestionar las impresiones	102
4 Determina la fuerza del carácter de las personas	
<i>La ley del comportamiento compulsivo</i>	107
El patrón	107
Claves de la naturaleza humana	116
Señales del carácter	121
Tipos de personas tóxicas	127
El carácter superior	132

- 5 Conviértete en un escurridizo objeto de deseo** 136
La ley de la codicia
- El objeto de deseo 136
 - Claves de la naturaleza humana 144
 - Estrategias para estimular el deseo 148
 - El deseo supremo 152
- 6 Eleva tu perspectiva** 155
La ley de la estrechez de miras
- Momentos de locura 155
 - Claves de la naturaleza humana 164
 - Cuatro señales de la estrechez de miras y estrategias para superarlas 167
 - El ser humano visionario 175
- 7 Vence la resistencia de las personas reforzando la opinión que tienen de sí mismas** 177
La ley de la actitud defensiva
- Juego de influencias 177
 - Claves de la naturaleza humana 188
 - Cinco estrategias para convertirse en un maestro de la persuasión 193
 - La mente flexible: autoestrategias 204
- 8 Cambia tus circunstancias, cambia tu actitud** 208
La ley del autosabotaje
- La libertad fundamental 208
 - Claves de la naturaleza humana 218
 - La actitud limitante (negativa) 223
 - La actitud expansiva (positiva) 231
- 9 Enfrentate a tu lado oscuro** 238
La ley de la represión
- El lado oscuro 238
 - Claves de la naturaleza humana 249
 - Descifrar la sombra: el comportamiento contradictorio 256
 - El ser humano integrado 262

10 Ten cuidado con el ego frágil	
<i>La ley de la envidia</i>	270
Amigos fatales	270
Claves de la naturaleza humana	281
Señales de la envidia	284
Tipos envidiosos	286
Desencadenantes de la envidia	292
Más allá de la envidia	296
11 Conoce tus límites	
<i>La ley de la grandiosidad</i>	300
La ilusión del éxito	300
Claves de la naturaleza humana	312
El líder grandioso	320
Grandiosidad práctica	324
12 Reconecta con lo masculino o lo femenino que hay en ti	
<i>La ley de la rigidez de género</i>	329
La auténtica identidad de género	329
Claves de la naturaleza humana	342
Proyección de género: tipos	350
Hombre/mujer original	357
13 Avanza con un sentido de propósito	
<i>La ley de la falta de rumbo</i>	365
La voz	365
Claves de la naturaleza humana	380
Estrategias para desarrollar un propósito elevado	387
La tentación de los falsos propósitos	394
14 Resiste la influencia degradante del grupo	
<i>La ley de la conformidad</i>	400
Un experimento con la naturaleza humana	400
Claves de la naturaleza humana	417
La corte y sus cortesanos	434
El grupo de la realidad	441

15 Haz que quieran seguirte	
<i>La ley de la ambivalencia</i>	448
La maldición del mérito	448
Claves de la naturaleza humana	465
Estrategias para establecer autoridad	473
La autoridad interior	480
16 Observa la hostilidad detrás de la apariencia amable	
<i>La ley de la agresividad</i>	484
El agresivo sofisticado	484
Claves de la naturaleza humana	502
La fuente de la agresividad humana	504
Agresividad pasiva: sus estrategias y cómo contrarrestarlas	514
Agresividad controlada	522
17 Aprovechar el momento histórico	
<i>La ley de la miopía generacional</i>	529
La marea ascendente	529
Claves de la naturaleza humana	548
El fenómeno generacional	550
Patrones generacionales	554
Estrategias para explotar el Espíritu de la Época	562
El ser humano más allá del tiempo y la muerte	566
18 Medita sobre nuestra mortalidad común	
<i>La ley de la negación de la muerte</i>	573
La bala en el costado	573
Claves de la naturaleza humana	586
Una filosofía de vida a través de la muerte	590
Agradecimientos	599
Bibliografía recomendada	601
Índice	605

Las leyes de la naturaleza humana

Introducción

Si tropiezas con un rasgo especial de maldad o estupidez, [...] no permitas que te enfade o te perturbe; velo como una adición a tu conocimiento, un dato nuevo a tomar en cuenta en el estudio del carácter de la humanidad. Tu actitud será la del mineralogista que tropieza con un muy peculiar espécimen de un mineral.

Arthur Schopenhauer

A lo largo de nuestra vida, tenemos que tratar inevitablemente con individuos que nos causan problemas y vuelven difícil y desagradable nuestra existencia. Algunos de ellos son nuestros líderes o jefes; otros son colegas y otros amigos. Pueden ser agresivos o pasivo-agresivos, pero por lo común son expertos en manipular nuestras emociones. A menudo parecen simpáticos y seguros de sí mismos, rebosantes de ideas y entusiasmo, y caemos bajo su hechizo. Solo cuando ya es demasiado tarde descubrimos que su seguridad es irracional y sus ideas desatinadas. Entre colegas, ellos pueden ser quienes saboteen nuestro trabajo o profesión en virtud de una envidia secreta, con la ilusión de hacernos caer. O podrían ser colegas o subordinados que, para nuestra consternación, solo piensan en sí mismos y en utilizarnos como trampolín.

Inevitablemente, esas situaciones suelen sorprendernos, ya que no esperamos dicha conducta. Es usual que ese tipo de personas justifiquen sus acciones mediante elaboradas historias, o que culpabilicen a otros a modo de chivos expiatorios. Saben cómo confundirnos y arrastrarnos hacia el drama que ellos controlan. Nosotros podríamos protestar o enojarnos, pero al final nos sentimos indefensos; el daño ya está hecho. Más tarde, otro sujeto de esa misma clase aparece en nuestra vida y la historia se repite.

A menudo, experimentamos la misma sensación de confusión e impotencia cuando se trata de nosotros mismos y de nuestro propio comportamiento. Por ejemplo, de pronto decimos algo que ofende a nuestro jefe o a un colega o amigo; ignoramos de dónde salió, pero nos sentimos frustrados al descubrir que cierta ira o tensión interna se nos ha escapado de una forma que lamentamos. O quizá ponemos todo nuestro empeño en un plan o proyecto, solo para percatarnos de

que era una insensatez y una espantosa pérdida de tiempo. O nos enamoramos justo de la persona equivocada y lo sabemos, pero no podemos evitarlo. ¿Qué nos pasa?, nos preguntamos.

En estas situaciones, nos sorprendemos cayendo en patrones de conducta autodestructivos que parece que no podamos controlar. Es como si albergáramos un extraño en nuestro interior, un pequeño demonio que opera con independencia de nuestra voluntad y nos empuja a hacer las cosas equivocadas. Y ese ser extraño que hay en nosotros nos resulta bastante desconocido, o al menos más desconocido de lo que nos imaginamos.

Lo que puede decirse de esas dos situaciones —las acciones ofensivas de la gente y nuestra propia conducta en ocasiones sorprendente— es que con frecuencia no tenemos ni idea de qué las causa. Podríamos aferrarnos a algunas explicaciones sencillas: «Ese individuo es perverso, un sociópata», o «Algo me ocurrió, no era yo mismo», pero estas ingenuas explicaciones no nos ayudan a comprenderlas ni impiden que esos patrones se repitan. La verdad es que los seres humanos vivimos de forma superficial, reaccionando emocionalmente a aquello que la gente dice y hace. Nos formamos opiniones simplistas de los demás y de nosotros mismos, contentándonos con el argumento más cómodo y fácil.

Pero ¿qué pasaría si pudiéramos sumergirnos bajo la superficie y ver en lo más profundo las auténticas razones responsables del comportamiento humano? ¿Qué pasaría si comprendiéramos por qué algunas personas nos envidian e intentan sabotear nuestro trabajo o por qué su injustificada seguridad las hace creerse divinas e infalibles? ¿Qué sucedería si desentrañáramos la razón por la cual la gente se comporta de repente de forma irracional y revela un lado muy oscuro de su carácter, o por qué siempre está justificando su comportamiento, o por qué recurrimos continuamente a líderes que apelan a lo peor de nosotros? ¿Y si aprendiéramos a observar en profundidad para poder juzgar mejor la personalidad de los demás, evitando así las malas experiencias y las relaciones tóxicas que tanto daño emocional nos causan?

Si comprendiéramos realmente las raíces del comportamiento humano, sería más difícil que los individuos destructivos se salieran siempre con la suya. No nos dejaríamos seducir y engañar tan fácilmente. Podríamos adelantarnos a sus desagradables manipulaciones y descubrir sus coartadas. No nos dejaríamos arrastrar por sus dramas, pues sabríamos de antemano que esas personas dependen de nuestro interés y atención para mantener su control sobre nosotros. Los despojaríamos finalmente de su poder mediante nuestra capacidad para indagar en las profundidades de su carácter.

En cuanto a nosotros, ¿qué pasaría si, de igual manera, pudiéramos observar nuestro interior y ver el origen de nuestras emociones más turbadoras y el motivo de que determinen nuestro comportamiento, a menudo en contra de nuestros propios deseos? ¿Qué pasaría si entenderíamos por qué nos sentimos tan inclinados a desear lo que otros tienen, o a identificarnos tanto con un grupo que terminamos por subestimar a quienes no pertenecen a él? ¿Qué pasaría si descubriéramos qué nos lleva a mentir sobre quiénes somos o a provocar inconscientemente el rechazo de los demás?

Ser capaces de entender mejor a ese extraño que llevamos dentro nos ayudaría a darnos cuenta de que no es un desconocido, sino una parte esencial de nosotros, y de que somos mucho más misteriosos, complejos e interesantes de lo que imaginamos. Y con esa información conseguiríamos romper con nuestros patrones negativos, dejaríamos de poner pretextos y tendríamos más control sobre lo que hacemos y lo que nos sucede.

Esa claridad respecto a nosotros mismos y los demás podría cambiar en muchos sentidos el curso de nuestra vida, pero primero debemos desmentir un error muy común: tendemos a concebir nuestra conducta como voluntaria y deliberada. Imaginar que no siempre controlamos lo que hacemos *es una idea inquietante pero cierta*. Estamos sujetos a fuerzas en el fondo de nuestro ser que dirigen nuestra conducta y operan por debajo del nivel de nuestra conciencia. Vemos los resultados —pensamientos, estados de ánimo y acciones—, pero tenemos poco acceso consciente a lo que mueve nuestras emociones y nos empuja a comportarnos de determinada manera.

Piensa en la ira, por ejemplo. Por lo general identificamos a un individuo o grupo como causa de esta emoción. Pero si fuéramos sinceros y observáramos con atención, veríamos que lo que suele provocarnos cólera o frustración tiene raíces más profundas. Podría ser un suceso de nuestra infancia o una serie particular de circunstancias. Si lo examináramos, descubriríamos patrones distintivos: siempre nos enojamos cuando ocurre esto o aquello. Sin embargo, en el momento en que nos enfadamos no somos reflexivos ni racionales; nos dejamos llevar por la emoción y apuntamos con un dedo acusador. Algo similar podría decirse de muchas otras emociones que experimentamos; determinados tipos de acontecimientos desencadenan repentinamente confianza, inseguridad, ansiedad, atracción por una persona concreta o necesidad de atención.

Llamaremos *naturaleza humana* al conjunto de esas fuerzas que nos empujan y tiran de nosotros desde lo más profundo de nuestro ser. La naturaleza humana es el resultado del cableado particular de nuestro cerebro, la configuración de nuestro

sistema nervioso y la forma en que los humanos procesamos las emociones, todo lo cual se desarrolló y surgió a lo largo de los aproximadamente cinco millones de años de nuestra evolución como especie. Podemos atribuir muchos detalles de nuestra naturaleza al modo peculiar en que evolucionamos como animales sociales para garantizar nuestra supervivencia, gracias a lo cual aprendimos a cooperar con los demás, a coordinar nuestras acciones con el grupo en un alto nivel y a crear novedosas formas de comunicación y modos de mantener la disciplina grupal. Este primitivo proceso de desarrollo perdura en nosotros y sigue determinando nuestro comportamiento, incluso en el moderno y sofisticado mundo en que vivimos.

Para poner un ejemplo, considera la evolución de las emociones humanas. La supervivencia de nuestros más remotos antepasados dependía de su capacidad para comunicarse entre sí mucho antes de que se inventara el lenguaje. Así surgieron y evolucionaron emociones nuevas y complejas: alegría, vergüenza, gratitud, celos, rencor, etcétera. Los signos de estas emociones se advertían de inmediato en sus rostros; estos comunicaban su estado de ánimo con rapidez y eficacia. Se volvieron muy sensibles a las emociones ajenas como una forma de unir más al grupo —al sentir todos alegría o pena, como uno solo— o de permanecer juntos ante el peligro.

Hasta el día de hoy, los seres humanos seguimos siendo muy susceptibles a los estados de ánimo y emociones de quienes nos rodean, lo que nos induce a adoptar toda suerte de conductas: imitar inconscientemente a los demás, desear lo que tienen, dejarnos llevar por sentimientos nocivos de cólera o indignación. Creemos actuar movidos por voluntad propia, sin saber que nuestra susceptibilidad a las emociones de los demás miembros del grupo influye en alto grado en lo que hacemos y en el modo en que reaccionamos.

Podemos señalar otras fuerzas que emergieron también de ese pasado remoto y moldean de forma similar nuestra conducta diaria. Por ejemplo, la necesidad de compararnos en todo momento y de medir nuestra autoestima según nuestro estatus es un rasgo notable que se observa en todas las culturas de cazadores-recolectores, e incluso entre los chimpancés. Al igual que nuestros instintos tribales que nos llevan a dividir a las personas entre propios y extraños. A esas cualidades primitivas podría añadirse la necesidad de usar máscaras para disfrazar toda conducta mal vista por la tribu, lo que conduce a la formación de una personalidad oculta, en la sombra, a partir de todos los deseos oscuros que reprimimos. Nuestros antepasados conocían esa sombra y su peligrosidad e imaginaron su origen en espíritus y demonios que debían ser exorcizados. Nosotros nos aferramos a un mito diferente, a una justificación más contemporánea: «Algo ocurrió en mi interior».

Una vez que esa corriente o fuerza primigenia interior alcanza el nivel de la conciencia, tenemos que reaccionar ante ella, y lo hacemos dependiendo de nuestro espíritu y circunstancias individuales, por lo general justificándola de manera superficial y sin comprenderla en realidad. Atendiendo a la particular manera en la que hemos evolucionado, el número de estas fuerzas de la naturaleza humana que nos inducen a comportamientos como la envidia, la grandiosidad, la irracionalidad, la cortedad de miras, el conformismo, la agresividad y el comportamiento pasivo-agresivo, por nombrar algunos, es limitado. También son esas fuerzas las que nos conducen a la empatía y a otras formas positivas de la conducta humana.

Durante miles de años, cuando se trataba de entendernos a nosotros mismos y a nuestra propia naturaleza, nuestro destino había sido el de avanzar a tientas en medio de las sombras. Nos habíamos hecho muchas ilusiones sobre el animal humano, imaginando que descendíamos mágicamente de una fuente divina, de ángeles en lugar de primates. Cualquier indicio de nuestra naturaleza primitiva y de nuestra raíz animal nos resultaba profundamente angustiados, algo que negar y reprimir. Hemos tratado de encubrir nuestros impulsos más oscuros con todo tipo de excusas y justificaciones, facilitando con ello que esos comportamientos desagradables pudieran ser tolerados o pasados por alto en otros individuos. Pero por fin, hemos llegado a un punto en el que podemos superar nuestra resistencia a la verdad sobre quiénes somos gracias al peso del conocimiento que hemos acumulado sobre la naturaleza humana.

Podemos aprovechar la vasta bibliografía psicológica reunida en los últimos cien años, la cual incluye detallados estudios sobre la infancia y el impacto que tienen los primeros años de nuestro desarrollo (Melanie Klein, John Bowlby, Donald Winnicott), así como obras sobre las raíces del narcisismo (Heinz Kohut), los lados sombríos de nuestra personalidad (Carl Jung), las raíces de nuestra empatía (Simon Baron-Cohen) y la configuración de nuestras emociones (Paul Ekman). Ahora podemos beneficiarnos de los numerosos avances en las ciencias que nos ayudan a conocernos mejor: estudios sobre el cerebro (Antonio Damasio, Joseph E. LeDoux), sobre nuestra singular composición biológica (Edward O. Wilson), sobre la relación entre el cuerpo y la mente (V. S. Ramachandran), sobre los primates (Frans de Waal) y los cazadores-recolectores (Jared Diamond), sobre nuestro comportamiento económico (Daniel Kahneman) y sobre cómo funcionamos en grupo (Wilfred Bion, Elliot Aronson).

Podemos incluir también las obras de ciertos filósofos (Arthur Schopenhauer, Friedrich Nietzsche, José Ortega y Gasset) que han iluminado tantos aspectos de

la naturaleza humana, lo mismo que los discernimientos de muchos novelistas (George Eliot, Henry James, Ralph Ellison), quienes suelen ser los que mejor perciben las partes invisibles de nuestro comportamiento. Y por último, podemos incluir la creciente biblioteca de biografías, que nos revela la naturaleza humana en profundidad y en acción.

Este libro es un intento de reunir este inmenso acervo de conocimientos e ideas procedentes de distintas ramas (véanse las fuentes más importantes en la bibliografía), para elaborar una guía precisa e instructiva de la naturaleza humana, basada en pruebas y no en puntos de vista o juicios morales particulares. Es una descripción rigurosa y realista de nuestra especie, que disecciona quiénes somos para que podamos actuar con mayor conciencia.

Considera *Las leyes de la naturaleza humana* como una suerte de código para descifrar el comportamiento de la gente: ordinario, extraño, destructivo... toda la gama. Cada capítulo trata un aspecto o ley particular de nuestra naturaleza. Podemos llamarlas leyes en el sentido de que, bajo la influencia de esas fuerzas elementales, los seres humanos tendemos a reaccionar de forma relativamente predecible. Cada capítulo contiene la historia de un individuo o individuos representativos que ilustran (negativa o positivamente) la ley en cuestión, junto con ideas y estrategias sobre cómo tratar con uno mismo y con los demás bajo el influjo de esa ley. Cada capítulo termina con una sección acerca de cómo transformar determinada fuerza humana elemental en algo más positivo y productivo, para que dejemos de ser esclavos pasivos de nuestra naturaleza y la transformemos activamente.

Quizá te sientas tentado a pensar que estos conocimientos son un poco anticuados. Después de todo, podrías argumentar que ahora somos muy sofisticados y avanzados tecnológicamente, tan progresistas e ilustrados que ya hemos superado nuestras raíces primitivas y estamos en proceso de reescribir nuestra naturaleza. Pero la verdad es todo lo contrario: nunca hemos estado tan sometidos a la naturaleza humana y a su potencial destructivo como lo estamos ahora. Y al ignorar este hecho, estamos jugando con fuego.

Observa cómo nuestra permeabilidad emocional se ha acentuado con las redes sociales, cuyos impactos virales nos arrastran continuamente y donde los líderes más manipuladores son capaces de explotarnos y controlarnos. Fíjate en la agresividad que actualmente se exhibe sin tapujos en el mundo virtual, donde resulta mucho más fácil exteriorizar nuestra sombra, o lado oscuro, sin ningún tipo de límite. Comprueba cómo nuestra propensión a compararnos con los demás, a sentir envidia y a buscar estatus a través de llamar la atención, no ha hecho más que intensificarse gracias a nuestra capacidad para comunicarnos tan

rápido con tanta gente. Y, por último, considera nuestras tendencias tribales y cómo ahora han encontrado el medio perfecto para operar: podemos encontrar un grupo con el que identificarnos, reforzar nuestras opiniones tribales en una especie de caja de resonancia virtual y demonizar a los extraños, lo que conduce a la violencia colectiva. El potencial de destrucción derivado del lado primitivo de nuestra naturaleza no ha hecho más que aumentar.

La explicación es muy sencilla: la naturaleza humana es más poderosa que cualquier individuo, cualquier institución o invención tecnológica. Acaba modelando todas nuestras creaciones para reflejarse a sí misma y sus raíces primitivas. Nos mueve a su antojo como peones.

Ignorar esas leyes es arriesgado. Negarse a aceptar la naturaleza humana simplemente significa condenarse a pautas que están fuera de nuestro control y a sentimientos de confusión e impotencia.

LAS LEYES DE LA NATURALEZA HUMANA PRETENDEN SUMERGIRTE EN TODOS LOS aspectos del comportamiento humano e iluminar sus causas profundas. Si permites que te guíen, tu forma de percibir a las personas y el modo en el que te relacionas con ellas cambiará radicalmente. También cambiará cómo te percibes a ti mismo. Alcanzarás estos cambios de perspectiva de las siguientes maneras:

En primer lugar, las Leyes tendrán el efecto de transformarte en un observador más sereno y estratégico de las personas y contribuirán a librarte del drama emocional que innecesariamente te agota.

Estar rodeados de gente despierta nuestras ansiedades e inseguridades sobre cómo nos perciben los demás. Una vez que sentimos esas emociones, se hace muy difícil la tarea de ser simples espectadores, ya que acabamos dejándonos llevar por nuestros propios sentimientos y evaluamos de forma *subjetiva* lo que la gente dice y hace: ¿les caigo bien o les caigo mal? Las Leyes te ayudarán a evitar caer en esta trampa al desvelarte que, por regla general, el ser humano vive enfrentándose a emociones y problemas que tienen raíces profundas. Se trata de deseos y decepciones que se originaron hace años o décadas. Te cruzas en su camino en un momento determinado y te conviertes en el perfecto catalizador de su ira o frustración. Proyectan en ti ciertas cualidades que en realidad están más relacionadas con sus propias expectativas, en lugar de reflejar quién eres realmente como individuo.

Esto no debería molestarte, sino liberarte. Este libro te enseñará a ser capaz de dejar de considerar como algo personal los comentarios provocativos, las muestras de frialdad o los episodios de irritabilidad de los demás. Cuanto mejor

comprendas esto, más fácil te resultará reaccionar no desde la emoción, sino desde el deseo de entender de dónde puede proceder su comportamiento. Te sentirás mucho más tranquilo en el proceso. Y a medida que esto arraigue en ti, serás menos propenso a moralizar y juzgar a las personas; en lugar de eso, las aceptarás a ellas y a sus defectos como parte de la naturaleza humana. La gente te apreciará mucho más si percibe en ti esta actitud tolerante.

En segundo lugar, las Leyes te convertirán en un maestro de la interpretación de las señales que la gente emite continuamente, lo que te dará una capacidad mucho mayor para juzgar su carácter.

Por norma general, cuando prestamos atención al comportamiento de las personas, nos apresuramos a clasificar sus acciones y a sacar conclusiones precipitadas, de manera que nos conformamos con el juicio que mejor se ajusta a nuestras ideas preconcebidas. O bien, aceptamos sus explicaciones interesadas. Estas leyes te librarán de ese hábito, pues te dejarán claro lo fácil que es malinterpretar a la gente y lo engañosa que puede ser la primera impresión. Te tomarás las cosas con calma, desconfiarás de tu juicio inicial y aprenderás a *analizar* lo que ves.

Serás capaz de pensar en términos de opuestos: cuando la gente exhibe abiertamente cierto rasgo, como la seguridad en sí misma o la hipermasculinidad, la mayoría de las veces lo que está haciendo es ocultar la realidad contraria. Te darás cuenta de que las personas continuamente actúan de cara a la galería, haciendo alarde de ser progresistas y bondadosas solo para disfrazar mejor su lado oscuro. Comprobarás que esa sombra se filtra en su vida cotidiana. Si alguien realiza una acción que parece impropia de su carácter, toma nota: aquello que a menudo parece impropio de su carácter es, en realidad, más bien su verdadero rostro. Si las personas son esencialmente perezosas o necias, dejarán pistas de esta actitud en detalles insignificantes que podrás captar mucho antes de que su comportamiento te afecte. La capacidad de calibrar la verdadera valía de las personas, su grado de lealtad y esmero, es una de las habilidades más importantes que puedes poseer, ya que te ayudará a evitar las malas relaciones, asociaciones y contrataciones que pueden amargarte la vida.

En tercer lugar, las Leyes te capacitarán para enfrentarte y superar a la gente tóxica que inevitablemente se cruza en tu camino y que pueden causar daños emocionales duraderos.

Las personas agresivas, envidiosas y manipuladoras no suelen declararse como tales. Han aprendido a parecer simpáticas en un encuentro inicial, a servirse del halago y otros medios para desarmarnos. Cuando de repente nos sorprenden con su desagradable comportamiento, nos sentimos traicionados, molestos e indefensos. Crean un clima de tensión constante, a sabiendas de que así

nos agobian con su presencia, y hacen que nos resulte mucho más difícil pensar con claridad o idear una estrategia.

Las Leyes te enseñarán a identificar con anticipación a esos individuos, lo que constituye tu mejor defensa al respecto. Podrás permanecer alejado de ellos o, previendo sus acciones manipuladoras, no te verás sorprendido y podrás mantener tu equilibrio emocional. Aprenderás a minimizar su influencia, a relativizar su conducta y a comprender las debilidades e inseguridades más evidentes que se esconden tras su fanfarronería. No caerás en su trampa y esto neutralizará su capacidad de intimidación de la que se sirven. Burlarás las excusas y coartadas que utilizan para justificar su comportamiento egoísta. Tu capacidad para mantener la calma les enfurecerá y, a menudo, les empujará a extralimitarse o a cometer errores.

En lugar de sentirte abrumado por esos encuentros, terminarás por apreciarlos como una oportunidad para pulir tus habilidades de autodominio y fortalecerte. Superar en astucia a uno solo de esos sujetos te hará sentir seguro de que puedes manejar lo peor de la naturaleza humana.

En cuarto lugar, las Leyes te enseñarán las auténticas palancas para motivar e influir en las personas, lo que hará que tu camino en la vida sea mucho más fácil.

Normalmente, cuando encontramos oposición a nuestros planes o ideas, intentamos cambiar directamente la opinión de la gente discutiendo con ella, sermoneándola o engatusándola, lo que provoca que se pongan todavía más a la defensiva. Estas Leyes te enseñarán que la gente es por naturaleza obstinada y resistente a dejarse influenciar. Debes emprender cualquier iniciativa tratando de reducir su resistencia y nunca alimentar de forma involuntaria sus tendencias defensivas. Te entrenarás para descubrir sus inseguridades evitando excitarlas. Pensarás en función de su propio interés y en la opinión que necesitan ver validada.

Al comprender cómo las emociones son contagiosas y pueden influenciar en los demás, descubrirás que la forma más efectiva de ejercer influencia sobre las personas es mediante la modificación consciente de tu propio estado de ánimo y de tu actitud. La gente reacciona mejor ante tu energía y comportamiento que ante tus palabras. Líbrate de adoptar cualquier actitud a la defensiva. En su lugar, mostrarte relajado y genuinamente interesado por la otra persona tendrá sobre ella un efecto positivo e hipnótico. Aprenderás que, como líder, tu principal herramienta para dirigir a la gente consiste en establecer el tono adecuado a través de tu conducta, tu empatía y tu ética de trabajo.

En quinto lugar, las Leyes harán que te des cuenta de hasta qué punto las fuerzas de la naturaleza humana operan en tu interior, brindándote la oportunidad de corregir tus propios patrones negativos.

Cuando leemos u oímos hablar de las facetas más negativas de la naturaleza humana, nuestra respuesta más habitual es excluírnos a nosotros mismos. Siempre es el otro el narcisista, el irracional, el envidioso, el arrogante, el agresivo o el pasivo-agresivo. Nosotros casi siempre nos consideramos poseedores de las mejores intenciones. Y si nos equivocamos, es culpa de las circunstancias o de las personas que nos obligan a reaccionar negativamente. Las Leyes te harán superar de una vez por todas el juego del autoengaño. Todos estamos cortados por el mismo patrón y compartimos las mismas inclinaciones. Cuanto antes lo comprendas, mayor será tu poder para superar los rasgos negativos potenciales que hay en ti. Podrás analizar tus propias motivaciones, observar tus propias debilidades y ser consciente de tus propias tendencias pasivo-agresivas. Esto facilitará que puedas detectar mejor esos rasgos en los demás.

También te volverás más humilde, ya que te darás cuenta de que no eres superior a los demás como habías imaginado. Sin embargo, no te sentirás culpable ni agobiado por tu toma de conciencia, sino todo lo contrario. Te aceptarás como un individuo completo, abrazando tanto lo bueno como lo malo, abandonando tu falsa autoimagen de santo. Te sentirás liberado de la hipocresía y podrás ser más tú mismo. De este modo, la gente se sentirá atraída por tu personalidad.

En sexto lugar, las Leyes te transformarán en un individuo más empático, creando vínculos más estrechos y satisfactorios con las personas que te rodean.

Los seres humanos nacemos con un enorme potencial para comprender a las personas a un nivel más profundo que el meramente intelectual. Es un poder desarrollado por nuestros más remotos antepasados, que aprendieron a percibir los estados de ánimo y los sentimientos de los demás poniéndose en su lugar.

Las Leyes te instruirán sobre cómo desarrollar al máximo este potencial innato. Aprenderás a desconectar poco a poco de tu incesante monólogo interior y a prestar más atención. Te entrenarás para comprender lo mejor posible el punto de vista del otro. Con la ayuda de tu imaginación y tus experiencias, podrás sentir cómo se siente la otra persona. Si describen algo doloroso, tú podrás evocarlo recurriendo a tus propios momentos de sufrimiento. No te limitarás a ser intuitivo, sino que analizarás la información que recojas de esta manera empática, adquiriendo una mayor comprensión. Continuamente oscilarás de la empatía al análisis, actualizando lo que observas y aumentando así tu capacidad de ver el mundo a través de esa mirada. Con esta práctica notarás que surge una sensación física de conexión entre tú y los demás.

En este proceso necesitarás cierto grado de humildad. Nunca podremos saber con precisión lo que están pensando los demás y es fácil equivocarse, por lo que no

hay que precipitarse a la hora de juzgarlos, sino mantenerse siempre receptivos a aprender más. Las personas son más complejas de lo que imaginas. Tu objetivo no es otro que comprender mejor su punto de vista. A medida que avanzas en este proceso de aprendizaje, esta capacidad se hará más fuerte cuanto más la ejercites.

Cultivando ese tipo de empatía obtendremos innumerables beneficios. Todos vivimos ensimismados, encerrados en nuestro propio mundo. Lograr penetrar en el de los demás resulta una experiencia terapéutica y liberadora. Esto es lo que nos atrae tanto del cine como de cualquier otra forma de ficción: adentrarnos en las mentes y perspectivas de individuos diferentes a nosotros. Con esta práctica, toda tu forma de pensar cambiará. Te estás entrenando para dejar de lado las ideas preconcebidas, para vivir el momento y adaptar continuamente tus ideas sobre las personas. Esta fluidez afectará a tu forma de abordar los problemas en general: serás capaz de contemplar otras posibilidades y adoptar perspectivas alternativas. Esta es la esencia del pensamiento creativo.

Por último, las Leyes cambiarán la forma en que percibes tu propio potencial, al hacerte consciente de un elevado yo ideal dentro de ti que querrás exteriorizar.

Podemos decir que los seres humanos albergamos dos yoes opuestos en nuestro interior: uno inferior y otro superior. El inferior tiende a ser el más fuerte. Sus impulsos nos arrastran hacia respuestas emocionales y actitudes defensivas, haciéndonos creer en posesión de la razón y superiores a los demás. Optando siempre por el camino más fácil, nos empuja a refugiarnos en los placeres inmediatos y en cualquier otro tipo de distracción, a adoptar las opiniones de los demás y a confundirnos dentro del grupo.

Sentimos los impulsos del yo superior cuando somos capaces de salir de nuestro ensimismamiento y conectar más profundamente con los demás, cuando nos concentramos en nuestro trabajo, cuando pensamos en lugar de reaccionar, cuando seguimos nuestro propio camino en la vida y descubrimos lo que nos hace únicos. El nivel inferior es el lado más animal y reactivo de nuestra naturaleza, en el que caemos con facilidad. El superior es el aspecto más auténtico de nuestra naturaleza humana, el que nos hace reflexivos y conscientes de nosotros mismos. Como el impulso superior es más débil, conectar con él requiere de un mayor esfuerzo y lucidez.

Sacar a relucir el yo ideal que llevamos dentro es lo que todos deseamos, porque los seres humanos solo nos sentimos realmente realizados si logramos desarrollar esa faceta de nosotros mismos. Este libro te ayudará a conseguirlo, haciéndote consciente de los elementos potencialmente positivos y activadores que contiene cada una de las Leyes.

Conocedor de nuestra propensión a la irracionalidad, aprenderás a ser consciente de cómo tus emociones influyen en tus pensamientos (capítulo 1), lo que te dará la capacidad de neutralizarlas y convertirte en una persona verdaderamente racional. Sabiendo que nuestra actitud ante los acontecimientos que nos rodean influye en nuestra vida y que nuestra mente tiende por naturaleza a bloquearse por el miedo (capítulo 8), aprenderás a forjarte una actitud expansiva y valiente. Sabiendo de nuestra predisposición a compararnos con los demás (capítulo 10), la utilizaremos como estímulo para progresar y superarnos personalmente, admirando a aquellos que obtienen grandes logros e inspirándonos en su ejemplo. Utilizarás esta fórmula mágica con cada una de tus cualidades básicas, empleando tu conocimiento más profundo acerca de la naturaleza humana para resistir la fuerte atracción negativa que ejerce tu impulso inferior.

Considera la lectura de este libro de la siguiente manera: estás a punto de convertirte en un aprendiz de la naturaleza humana. Desarrollarás habilidades como observar y evaluar el carácter de tus semejantes y penetrar en tus propias interioridades. Trabajarás para sacar a la luz tu yo superior. Y con la práctica, te convertirás en un maestro en este arte, capaz de hacer frente a lo peor que los demás puedan arrojar sobre ti y de convertirte en un individuo más racional, más consciente de sí mismo y más productivo.

El ser humano solo mejora cuando se le hace ver cómo es.

Antón Chéjov