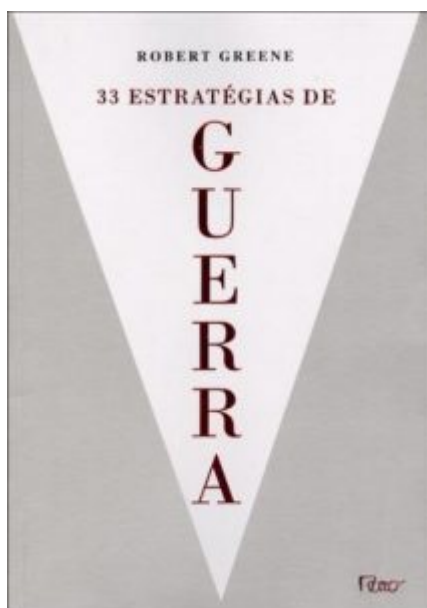


33 Estratégias de Guerra

Agilidade, equilíbrio e calma são palavras de ordem nos momentos difíceis. Seja na vida pessoal ou profissional. Muitas vezes, é duro contornar um problema. Nesses casos, o livro “33 Estratégias de Guerra” recomenda adotar uma estratégia revolucionária, como solução para quem almeja a vitória.



O autor Robert Greene define estratégia como a arte de olhar para além da batalha e prevê o que vem pela frente. Segundo ele, é preciso concentrar-se no objetivo final e armar as tramas para se chegar lá com sucesso.

O livro estratégias de guerra de Greene apresenta inúmeras situações históricas, políticas, filosóficas e religiosas para exemplificar cada item. São subterfúgios ofensivos e defensivos que funcionaram e continuam valendo como armas eficazes em qualquer situação.

Resumo do Livro

Estratégias de Guerra são muito mais do que estratégias para a luta, mas também para o enfrentamento de resistência ou problemas que podemos encontrar pela nossa frente.

Nesta leitura, falaremos sobre 33 estratégias, sejam elas ofensivas ou defensivas, que ajudaram diversos políticos e países como um todo a sobreviver em situações de guerra.

Com a correta adaptação, você pode trazer todo esse conhecimento para sua vida e aplicar essas estratégias de forma a beneficiar o seu dia a dia.

O assunto [Estratégia](#) lhe interessa? Então este é um prato cheio!

Alcance o sucesso diante das adversidades, melhore sua qualidade de vida e vá além com as 33 Estratégias de Guerra.

Conheça as 33 estratégias de guerra

1: A estratégia da polaridade



Declare guerra contra seus inimigos. E a primeira coisa a fazer é avaliar e conhecer o cenário e os seus oponentes: os internos e os externos.

Primeiro, é preciso vencer as próprias dificuldades, como fez [Xenophon](#), na luta contra os persas, em 401 a.C.

O exemplo de inimigo externo vem com Margaret Thatcher, que sempre agiu de maneira implacável frente às oposições.

2: A estratégia da guerra na mente

Não lute a última guerra. Até mesmo as estratégias mais bem estruturadas têm data de validade. Então, mantenha suas

táticas modernas.

O livro “33 Estratégias de Guerra” cita um exemplo bem-sucedido de 1605, com o samurai [Miyamoto Musashi](#). Ele desenvolveu um padrão de luta para cada duelo, mas sempre mudava suas táticas para confundir seus oponentes.

3: A estratégia do contrapeso

Em meio à confusão, não perca sua presença de mente. Mantenha o foco, objetivos e confiança. Você precisará disso para vencer suas batalhas de maneira implacável.

Um exemplo histórico de tática agressiva ocorreu em 1801. Lord Nelson lançou mão da confiança e liderança e, desobedecendo seu superior Sir Hyde Parker, derrotou a marinha dinamarquesa.

4: A estratégia “death-ground”

Crie um senso de urgência e desespero. Quando a escolha está entre a vida e a morte, as pessoas lutam com mais garra. Afinal, elas não têm nada a perder.

A quase execução de [Fiódor Dostoiévski](#) o ajudou a fazer cada trabalho como se fosse o último. O livro “33 Estratégias de Guerra” lembra que a experiência intimista com sua mortalidade o permitiu vencer as dificuldades da vida.

5: A estratégia do comando e controle



Evite a ideia do pensamento em grupo. Você deve estar no comando, mas busque o equilíbrio: não seja muito autoritário, nem muito fraco.

Durante sua carreira, o general George Marshall definiu um conjunto de protegidos, ensinando-lhes sua filosofia de comando, o que lhe permitiu confiar nas ações dos seus subordinados. Marshall sabia que eles agiriam de acordo com seu estilo e crenças.

6: A estratégia do caos controlado

Segmente suas forças. Unidades menores são mais ágeis, móveis e têm mais habilidade – garante o autor de “33 Estratégias de Guerra”.

Napoleão usou essa estratégia em 1805, quando estava sendo atacado pelas tropas austríacas comandadas por [Karl Mack](#).

Napoleão dividiu suas tropas e forneceu a elas instruções específicas. Assim, cercou as tropas austríacas, que se renderam na [Batalha de Ulm](#), com pouca luta.

7: As estratégias morais

Transforme sua guerra em uma cruzada. As 33 estratégias de guerra sugerem respeitar suas tropa e [ser um líder](#) que:

1. lute por uma causa;

2. lidere pelo exemplo;
3. foque na estratégia do time e evite a ociosidade;
4. alimente as emoções para alimentar a causa;
5. recompense e puna com moderação, mas deixe que o time saiba das possibilidades;
6. construa uma história para o time e crie conexões; remova o desafeto.

8: A estratégia da economia perfeita



Lute de maneira econômica, conservando todos os seus ativos. Conheça suas forças e as utilize para enfraquecer o outro lado – militarmente, financeiramente e moralmente.

A Rainha Elizabeth I deu um ótimo exemplo de como explorar os pontos fortes e fracos. Ela subiu ao trono da Inglaterra em 1558, na época em que o país era uma potência militar secundária.

Contrariando seus conselheiros, ela esperou e não se casou com Philip II, da Espanha. Ao invés disso, procurou por maneiras mais sutis de prejudicá-lo. Ela se alistou na marinha real, executando ataques piratas nos navios dele.

Além disso, usou outras técnicas menos convencionais para destruir a Armada Espanhola. A rainha Elizabeth I escolheu cuidadosamente suas batalhas para conservar seus recursos e

mostrar sua força superior.

9: A estratégia do contra-ataque

Tenha paciência e espere. Faça com que seu inimigo se mexa primeiro. Assim, você poderá analisar a estratégia dele e contra-atacar, com base nas fraquezas reveladas.

Um exemplo brilhante ocorreu na campanha presidencial americana de 1944. Na tentativa de eleger Thomas Dewey, o Partido Republicano fez inúmeras declarações falsas sobre Franklin Roosevelt.

Ele esperou e não respondeu, até que o dia que os oponentes comentaram sobre seu cachorro. Roosevelt, então, fez um discurso satírico, defendendo o cachorro e, claro, humilhando Dewey.

10: As estratégias de dissuasão



Crie uma presença ameaçadora. Faça as pessoas pensarem que irão perder e blefe se necessário. As pessoas gostam de uma vitória fácil e não vão atacar se acharem que perderão.

Segundo o livro 33 Estratégias de Guerra, você deve usar a estratégia da intimidação:

1. faça manobras ousadas e blefe;
2. seja uma ameaça, faça movimentos repentinos, indique agressão;

3. mova de maneira irracional, seja imprevisível, aja com loucura;
4. alimente a paranoia do seu oponente, indicando capacidades assustadoras;
5. mantenha uma reputação ruim, não negocie e seja mau.

11: A estratégia da falta de engajamento

Bater em retirada, quando o seu oponente sabe que você pode lutar, vai provocá-lo e aumentar as chances de alguma atitude irracional por parte dele.

O partido nacionalista de [Chiang Kai-shek](#) forçou a retirada do partido comunista de Mao Tsetung, nas fases iniciais da Guerra Civil Chinesa. Essa atitude fortaleceu o apoio aos comunistas, unindo os camponeses. Em 1949, os comunistas derrotaram os nacionalistas.

12: A grande estratégia

Perca as batalhas, mas vença a guerra. Para isso, tenha um plano maior. Olhe além do horizonte do oponente.

Em 1968, durante a [Guerra do Vietnam](#), Von Nguyen Giap executou uma ofensiva em todo o país, durante um feriado. Embora tenha batido em retirada, a ofensiva confundiu os exércitos americano e vietnamita do Sul e enganou a mídia americana.

13: A estratégia da inteligência



Conheça seu inimigo. Entenda como ele pensa, conheça as

jogadas dele, mas não permita que as suas estratégias sejam conhecidas.

A invasão britânica no Afeganistão, liderada por Lord Auckland, em 1838, tinha como objetivo destituir o líder [Dost Mohammad Khan](#). O maior erro de Auckland, segundo o livro “33 Estratégias de Guerra”, foi não conhecer os afegãos e nem a cultura deles. Pagou com a própria morte e o retorno de Dost Mohammad ao poder.

14: A estratégia *Blitzkrieg*

Resistência com velocidade. Faça um começo lento e metódico. Depois siga com um ataque bem planejado e movimentos rápidos e certos.

Nessa estratégia, [Genghis Khan](#) é um exemplo histórico, quando ele atacou e derrotou o poderoso Muhammad II de Khwarezm, em 1218. Khan começou com uma série de pequenas ofensivas, que mais pareciam derrotas. Na sequência, começou ataques mais sérios e rápidos para derrotar Muhammad II.

15: Estratégias de força

[Controle a dinâmica e a mente do seu oponente](#). Seja assertivo. Faça com que se movam em seu território.

Durante a Segunda Guerra Mundial, Rommel usou unidades menores nos desertos do Norte da África para vencer os britânicos.

Rommel mantinha suas unidades em movimento, como navios no mar, reduzindo a capacidade de atacá-los. Muitas vezes, ele cavalgava com a linha de frente para diminuir a cadeia de informação.

16: A estratégia do centro de gravidade



Ataque o ponto central, onde realmente “dói”. Seja ele o centro de comando, linhas de suprimento, sistema de crença... Capture e destrua seu oponente.

Em 209 a.C., Publius Scipio atacou e capturou New Carthage, o principal ponto de abastecimento de Hannibal na capital da Espanha. Isso prejudicou as rotas de abastecimento de Hannibal. Scipio chegou, então, a Carthage em 204 a.C., retirando Hannibal da Itália.

17: A estratégia de divisão e conquista

Derrote o oponente com os detalhes. Observe as partes e determine como controlá-las, criando conflitos e se aproveitando deles.

Em 490 a.C., os persas planejaram um ataque à Atenas e chegaram a 24 milhas ao norte da região. Os gregos viajaram para o norte, bloqueando a passagem entre as áreas. Os persas dividiram suas tropas de noite e atacaram Atenas pelo mar. Os gregos atacaram as tropas na Batalha de Maratona e correram para Atenas para evitar que os persas desembarcassem.

18: A estratégia de conversão



Atraia seu oponente para um ataque frontal, faça com que ele fique vulnerável e, numa distração, ataque os pontos fracos dele.

O exemplo histórico narra a tentativa de Baron Joseph Alvinczyde retirar os franceses de Verona, em 1795. A ação foi impedida por [Napoleão](#), na Batalha de Arcola, que expôs as fraquezas do inimigo, derrotando-o.

19: A estratégia de aniquilação

Use charme e lisonjas para envolver e atrair o inimigo. Mantenha uma pressão constante para forçá-lo a baixar a guarda.

Em 1778, os britânicos queriam absorver os territórios Zulus. Na [batalha de Isandlwana](#), os Zulus usaram seus conhecimentos sobre o território, surpreenderam e derrotaram os britânicos.

20: A estratégia da foice

Direcione o seu oponente para suas fraquezas. Faça jogadas calculadas. Isso vai permitir o controle da situação, confundindo e cansando o adversário.

Em 1800, quase todos os planos de Napoleão para vencer o exército austríaco na Itália falharam. O livro “33 Estratégias de Guerra” relembra que Napoleão investiu em planos

alternativos e, então, derrotou os adversários, em Morengo.

21: A estratégia da guerra diplomática

Negocie enquanto avança e não ceda a pressões. Siga em frente, orienta o livro *As 33 Estratégias de Guerra*.

O exemplo histórico cita Philip II, da Macedônia. Quando assumiu o poder em 359 a.C, a cidade de Atenas não o apoiava, mas ele continuou a fazer promessas de paz, aumentando cada vez mais o seu império.

22: A estratégia de saída

Saiba quando for derrotado e, então, acabe com a guerra. Isso diminuirá as suas perdas. Saiba como ganhar com honra e traga um final positivo para a batalha, reduzindo seus oponentes no futuro.

Lyndon Johnson enfrentou uma batalha acirrada para o 10º assento do congresso do Texas, em 1937. Passada a eleição, ele agradeceu seus oponentes, conseguindo aliança bem-sucedida com eles.

23: A estratégia de engano



Misture fato e ficção. O engano é uma arte antiga e inestimável, quando você precisa evitar que seja vigiado. A

desinformação pode consumir o seu oponente.

A invasão da Normandia, na Segunda Guerra Mundial, foi precedida por um engenhoso plano dos aliados para enganar os adversários e comprometer a capacidade de decisão de Hitler, quando a invasão real começou.

24: A estratégia do comum-extraordinário

Utilize o caminho da expectativa baixa e surpreenda. Se você é sempre calmo, seja radical.

Em 1962, [Cassius Clay desafiou o campeão de peso-pesado do box, Sonny Liston](#). O comportamento pouco ortodoxo de Clay foi uma grande vantagem dele na luta, porque seu oponente não tinha ideia do que esperar.

25: A estratégia de justiça



Ocupe o ponto alto da moral. Justifique sua causa de maneira correta e mostre o lado egoísta do seu oponente. Apresente-se como o oprimido.

Para concluir a obra da Basílica de São Pedro, o papa Leo X começou a vender indulgências. O teólogo alemão Martin Luther condenou as práticas, alegando que somente Deus podia perdoar os pecados humanos. Esse esforço de Martin Luther foi o início das tradições protestantes e luteranas.

26: A estratégia do vazio

Remova qualquer alvo que você tenha para seu oponente. Sem alvo, ele se frustrará, aumentando a chance de cometer erros.

Quando invadiu a Rússia, em 1812, Napoleão se deparou com um exército adversário recuado e que não impôs resistência. A retirada das tropas deixou para trás cidades destruídas e nenhuma comida.

27: A estratégia da aliança



Pareça trabalhar pelo interesse dos outros, enquanto busca os seus interesses próprios. Faça o que for necessário para esconder a natureza temporária do seu negócio.

Em 33 Estratégias de Guerra, o autor cita o exemplo de um aliado perfeito. Em 1467, Charles I expandiu seu império formando uma aliança com Edward IV, da Inglaterra, para atacar a França de Louis XI. Mas o rei francês descobriu a trama e se uniu a Edward IV.

28: A estratégia da superioridade

Dê a seus rivais “corda suficiente para se enforcarem”. Prejudique a reputação deles, mas não deixe que ninguém saiba do seu envolvimento. Mantenha as “mão limpas”.

Na luta pela nomeação republicana, em 1988, a equipe de H.W. Bush espalhou rumores sobre a esposa do seu oponente Bob Dole.

A raiva de Dole chegou à mídia, prejudicando-o fortemente.

29: A estratégia do fato consumado

Avance de pouco em pouco, sem ser percebido por seus rivais. Quando notarem seu crescimento, será tarde demais.

30: A estratégia de comunicação

Invada a mente do seu oponente com palavras. Faça com que ele pense e que tente interpretar o que você quer dizer.

Ao filmar "[The 39 steps](#)" em 1935, Alfred Hitchcock trabalhou a mente dos atores Madeleine Carroll e Robert Donat, quando os algemou por horas e fingiu ter perdido a chave. A ideia era fazer com que eles entendessem bem o roteiro.

31: A estratégia da fronteira interna



Comece destruindo por dentro. Infiltre no campo do seu oponente e, uma vez lá, ataque ou mostre suas intenções. Assuma o controle devagar.

Um dos exemplos históricos é de dominação amigável. Em 1929, o criador do Manifesto Surrealista, André Breton, queria realçar o movimento. Ele acreditava que Salvador Dalí podia ajudá-lo, no entanto, a afinidade de Dali com Hitler e Lenin prejudicou os seus planos. Dalí viajou para Nova York, onde teve uma

carreira bem-sucedida e se tornou um sinônimo do surrealismo

32: A estratégia passivo-agressiva

Domine enquanto parece se submeter. Evite a agressividade. Os atos agressivos do inimigo irão beneficiar você.

Para protestar contra o imposto de sal definido pelo Raj britânico, Mahatma Gandhi propôs a [marcha de 200 milhas](#). O governador-geral da Índia, Lord Edward Irwin, ficou aliviado com a aparente ação insignificante e não agiu para impedir a marcha. Mas o protesto atraiu milhares de pessoas. Gandhi escolheu o seus passos sabiamente – benigno para os britânicos e pungente para os índios.

33: A estratégia da reação em cadeia

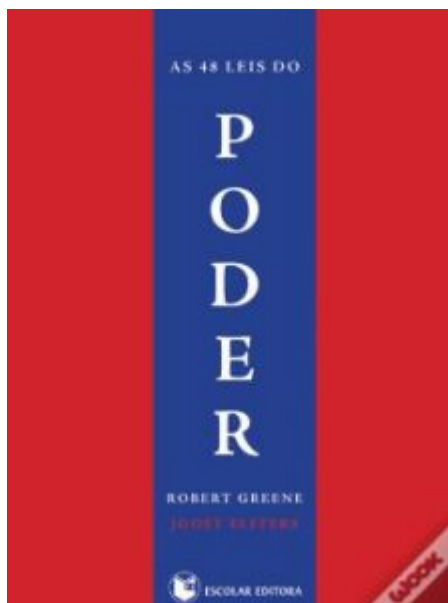


Promova o caos e a quebra de confiança, espalhando incerteza e pânico. O que já foi seguro, agora é incerto.

A anatomia do pânico. Em 1092, a morte de [Nizam al-Mulk](#) foi vista primeiro como uma represália pela tentativa de suprimir o crescimento da seita Nizari Ismaili. Os Nizari, um grupo secreto, havia desenvolvido um novo método de revolta, em que os assassinos surgiam de uma multidão calma e matavam seus alvos com uma adaga.

Se você curtiu as 33 estratégias de guerra, que tal conhecer

outra obra de sucesso do autor: [As 48 Leis do Poder](#). Você precisa entender essas técnicas de Greene para se proteger daquele colega que busca o poder a qualquer custo.



O resumo desse livro está disponível na plataforma [12MIN](#).

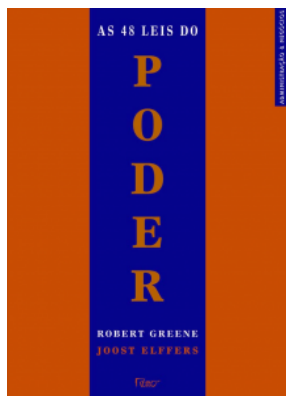
Boa leitura!

48 leis do poder: insights do livro

Para muita gente, [Robert Greene](#), autor das 48 Leis do Poder, é um cara maquiavélico. Isso porque, em alguns de seus posicionamentos (muitos deles, aliás), a [ética](#) passa longe. Bem longe mesmo.

Ele pensa diferente e se intitula uma pessoa realista e um ótimo estrategista. Greene garante que muitas pessoas aplicam essas técnicas não usuais para conquistar poder a qualquer custo. E se você não conhecê-las, será atropelado e, sem proteção, pode acabar machucado.

Maquiavélico ou não, a verdade é que o livro [As 48 Leis do Poder](#) é um grande sucesso. E por muito tempo. Foi traduzido para 24 idiomas e, somente nos Estados Unidos, já vendeu mais de 1 milhão de cópias.



Obra nenhuma faz tanto sucesso assim por nada. Ocorre que os leitores das 48 leis do poder buscam entender as “reais” regras do jogo. Seja ele na política, nos negócios ou na vida pessoal.

Sabe aquela história de que os fins justificam os meios. É exatamente assim. As 48 leis do poder mostram como usar a inteligência, a perspicácia, planejamento e, acima de tudo, a dissimulação para ter tudo e todos na palma das suas mãos.

Você está convidado a conhecer um pouco sobre as 48 leis do poder. Nesse post, vamos colocar alguns *insights* e você poderá tirar as suas próprias conclusões. Está preparado?

As 48 leis do poder



Lei 1: Não ofusque o brilho do mestre

“Você não pode passar a vida se preocupando com os sentimentos mesquinhos dos outros. Mas, com quem está acima de você, é preciso adotar outra abordagem.”

“Toda superioridade é odiosa, mas a superioridade de um súdito com relação ao seu príncipe não só é estúpida, como fatal.”

Lei 2: Não confie demais nos amigos, aprenda a usar os seus inimigos

“Cautela com os amigos – eles o trairão mais rapidamente, pois, são com mais facilidade levados à inveja.”

“Contrate um ex-inimigo e ele lhe será mais fiel, porque ele tem mais a provar.”

Lei 3: Oculte as suas intenções

“Mantenha as pessoas na dúvida e no escuro, jamais revelando o propósito de seus atos.”

“Leve-os (os inimigos) pelo caminho errado para bem longe, envolva-os em bastante fumaça e, quando eles perceberem suas intenções, será tarde demais.”

“A honestidade é na verdade uma faca sem fio, mais sangra do que corta.”

Lei 4: Diga sempre menos do que o necessário

“Quando você procura impressionar as pessoas com palavras, quanto mais você diz, mais comum aparenta ser e menos controle da situação parece ter.”

“A satisfação momentânea que se tem dizendo frases sarcásticas será menor do que o preço que se paga por ela.”

Lei 5: Tudo depende da sua reputação. Dê a própria vida para defendê-la

“Com a reputação apenas você pode intimidar e vencer; um deslize, entretanto, e você fica vulnerável, será atacado por todos os lados.”

“Aprenda a destruir os seus inimigos minando as suas próprias reputações. Depois, afaste-se e deixe a opinião pública acabar com eles.”

Lei 6: Chame atenção a qualquer preço



“Julga-se tudo pela aparência; o que não se vê, não conta. Não fique perdido no meio da multidão ou mergulhado no esquecimento”.

“Corteja a controvérsia, até o escândalo. É melhor se atacado, até caluniado, do que permanecer ignorado.”

Lei 7: Faça os outros trabalharem por você, mas sempre fique com o crédito

“Use a sabedoria, o conhecimento e o esforço físico dos outros em causa própria... No final, seus ajudantes serão esquecidos e você será lembrado.”

“Os tolos dizem que aprendem pela experiência. Eu prefiro aproveitar a experiência dos outros.”

Lei 8: Faça as pessoas virem até

você – use uma isca, se for preciso

“Quanto mais gananciosos seus inimigos se tornam, mais podem ser levados de um lado para outro.”

Lei 9: Vença por suas atitudes, não discuta

“Qualquer triunfo momentâneo que tenha alcançado discutindo é na verdade uma vitória de Pirro: o ressentimento e a má vontade que você desperta são mais fortes e permanentes do que qualquer mudança momentânea de opinião.”

Lei 10: Contágio: evite o infeliz e o azarado

“A miséria alheia pode matar você – estados emocionais são tão contagiosos quanto as doenças.”

“Como se proteger de vírus tão insidiosos? A resposta está em julgar as pessoas pelo efeito que têm sobre o mundo e não pelas razões que dão pelos seus problemas.”

Lei 11: Aprenda a manter as pessoas dependentes de você

“Você não precisa ser um gênio. Precisa ter habilidades que o façam destacar-se do grupo.”

“É melhor que as pessoas dependam de você por temer as consequências de perdê-lo do que por gostarem da sua companhia.”

Lei 12: Use a honestidade e a generosidade seletivas para desarmar a sua vítima



“A essência da trapaça é a distração. Distraindo as pessoas a quem pretende enganar, você ganha tempo e espaço para fazer algo que elas não perceberão.”

Lei 13: Ao pedir ajuda, apele para o egoísmo das pessoas, jamais para a sua misericórdia ou gratidão

“Pedir ajuda é uma arte, que depende da sua capacidade de entender a pessoa com quem está lidando, e não confundir o que você precisa com as necessidades dela.”

Lei 14: Banque o amigo, aja como espião

“Conhecer o seu rival é importantíssimo. Use espiões para colher informações preciosas que o colocarão um passo à frente.”

“Deixe que os outros consultem o horóscopo ou cartas do tarô: você tem meios mais concretos de ver o futuro.”

Lei 15: Aniquile totalmente o inimigo

“O inimigo perigoso deve ser esmagado totalmente... física e espiritualmente.”

“Se você teve apenas uma vitória parcial, vai inevitavelmente perder nas negociações o que lucrou com a guerra.”

Lei 16: Use da ausência para aumentar seu respeito e a honra

“Você deve saber quando se afastar. Crie valor com a escassez.”

“É preciso aprender a se retirar no momento certo, antes que as pessoas inconscientemente o forcem a isso.”

Lei 17: Cultive uma atmosfera de imprevisibilidade

“Às vezes, você precisa atacar de repente, deixar os outros tremendo quando menos esperam por isso... sem entender nada, eles ficam aflitos e, nesse estado, é fácil intimidá-los.”

Lei 18: Não construa fortalezas para se proteger. O isolamento é perigoso

“Melhor circular entre as pessoas, descobrir aliados, se misturar. A multidão serve de escudo contra os seus inimigos.”

“O isolamento sempre precede a derrota e a morte.”

Lei 19: Saiba com quem você está lidando. Nunca ofenda a pessoa errada

“Engane ou passe a perna em certas pessoas e elas vão passar o resto da vida procurando se vingar de você. São lobos em pele de cordeiro.”

“Se em algum momento, ao lidar com uma pessoa, você perceber um orgulho exageradamente sensível e ativo, fuja. Seja lá o que você estiver esperando dela, não vale a pena.”

Lei 20: Não se comprometa com ninguém

“Tolo é quem se apressa a tomar partido... Mantendo-se independente você domina os outros – colocando as pessoas umas contra as outras, fazendo com que sigam você.”

“O desejo é como um vírus: se vemos alguém ser desejado por outras pessoas, tendemos a achá-lo desejável também.”

Lei 21: Faça-se de otário para

pegar os otários – pareça mais bobo que o normal

“Faça as pessoas se sentirem mais sofisticadas que você e elas baixarão a guarda. Elas o manterão por perto e quanto mais ficar por perto, mais chances terá de enganá-las.”

Lei 22: Use a tática da rendição: Transforme sua fraqueza em poder

“Se você é mais fraco, não lute por uma questão de honra, é preferível se render.”

“Oferecendo a outra face, você o envaidece e desequilibra (o adversário). Faça da rendição um instrumento de poder.”

Lei 23: Concentre as suas forças

“Ganha-se mais descobrindo uma mina rica e cavando fundo do que pulando de uma mina rasa para outra.”

“Basta encontrar petróleo uma vez – sua riqueza e poder estão garantidos para o resto da vida.”

Lei 24: Represente o cortesão perfeito



“O cortesão perfeito domina a arte da dissimulação; ele adula, cede aos superiores e assegura o seu poder sobre os outros da forma mais gentil e dissimulada.”

“Você deve mudar o seu estilo e a sua maneira de falar de acordo com cada pessoa. Isso não é mentir, é interpretar, e interpretar é uma arte, não um dom divino.”

Lei 25: Recrie-se

“O primeiro passo no processo de autocriação é a autoconsciência – o estar consciente de si mesmo como ator e assumir o controle da sua aparência e das suas emoções.”

Lei 26: Mantenha as mãos limpas

“Você deve parecer um modelo de civilidade e eficiência: suas mãos não se sujam com erros e atos desagradáveis.”

“Em qualquer situação você deve sempre arrumar alguém para ser carrasco, ou o portador das más notícias, enquanto você só

traz alegria e boas-novas.”

Lei 27: Jogue com a necessidade que as pessoas têm de acreditar em alguma coisa

“As pessoas têm um desejo enorme de acreditar em alguma coisa. Torne-se o foco desse desejo, oferecendo a elas uma causa, uma nova fé para seguir.”

Lei 28: Seja ousado

“Qualquer erro cometido com ousadia é corrigido com mais ousadia. Todos admiram o corajoso; ninguém louva o tímido.”

“O melhor lugar para começar a desenvolver a ousadia quase sempre é o delicado [mundo das negociações](#). Coloque o seu preço lá em cima e, depois, suba mais.”

Lei 29: Planeje até o fim

“Quando você prevê várias etapas com antecedência e planeja seus movimentos até o fim, não será tentado pela emoção ou pelo desejo de improvisar.”

Lei 30: Faça suas conquistas parecerem fáceis

“Não caia em tentação de revelar o trabalho que você teve – isso só despertará dúvidas. Não ensine a ninguém os seus truques ou eles serão usados contra você.”

Lei 31: Controle as opções: quem dá as cartas é você



“As melhores trapaças são as que parecem deixar ao outro uma opção: suas vítimas acham que estão no controle, mas na verdade são suas marionetes.”

“Não deixe que a vítima tenha tempo para pensar numa escapatória. Enquanto tentam resolver o dilema, cavam o próprio túmulo.”

Lei 32: Desperte a fantasia das pessoas

“Prometa uma grande e radical mudança – da pobreza para a riqueza, da doença para a saúde, da miséria para o êxtase – e você terá seguidores.”

Lei 33: Descubra o ponto fraco de cada um

“Como todos tentamos esconder nossas fraquezas, há pouco o que aprender com o nosso comportamento inconsciente. O que vem filtrado nas pequenas coisas que fogem ao nosso controle consciente é o que você quer saber.”

“Frequentemente, o ponto fraco das pessoas é o oposto do que elas revelam.”

Lei 34: Seja aristocrático ao seu próprio modo: aja como um rei para ser tratado como tal

“Não se deve confundir atitude de rei com [arrogância](#). A arrogância pode parecer um direito do rei, mas na verdade traz insegurança. É o oposto de um comportamento aristocrático.”

“Peça menos e é isso que conseguirá. Peça mais e estará sinalizando que vale uma fortuna.”

Lei 35: Domine a arte de saber o tempo certo

“Mostre-se sempre paciente como se soubesse que tudo acabará chegando até você... Aprenda a esperar quando ainda não é hora, e atacar ferozmente quando for propício.”

“A paciência é inútil se não estiver combinada com uma disposição para atacar sem piedade o seu adversário no momento certo.”

Lei 36: Despreze o que não puder ter: ignorar é a melhor vingança

“Quanto mais atenção você der para um inimigo, mais forte você o torna.”

“Desprezo é prerrogativa dos reis. Para onde o seu olhar se volta, aquilo que ele decide ver é que é real; o que ele ignora e dá as costas morreu.”

Lei 37: Crie espetáculos atraentes

“Encene espetáculos para os que o cercam, repletos de elementos visuais interessantes e símbolos radiantes que realçam a sua presença. Deslumbrados com as aparências, ninguém notará o que você realmente está fazendo.”

Lei 38: Pense como quiser, mas comporte-se como os outros

“Ao entrar em uma sociedade, deixe para trás as próprias ideias e valores e vista a máscara mais adequada ao grupo em que você se encontra.”

“Pessoas sábias e inteligentes aprendem cedo que podem exibir comportamentos e ideias convencionais sem ter que acreditar nelas.”

Lei 39: Agite a água para fisgar o peixe

“Diante de um inimigo com cabeça quente, a melhor reação é não reagir: nada é mais irritante do que um homem que mantém a calma enquanto os outros a perdem.”

Lei 40: Despreze o almoço grátis

“O que se oferece de graça, ou a preço de banana, quase sempre vem com a etiqueta de preço psicológica – sentimentos complicados de gratidão, concessões na qualidade e outras coisas mais.”

Lei 41: Evite seguir as pegadas de um grande homem

“Não deixe que o vejam seguindo os passos do seu predecessor. Senão, você jamais o suplantará.”

Lei 42: Ataque o pastor e as ovelhas se dispersam



“Ataca-se o pastor porque isso desanima totalmente as ovelhas. Desaparecido o líder, desaparece o centro de gravidade. Não há nada em torno do qual girar e tudo desmorona”.

“Mire os líderes, derrube-os e procure as infinitas oportunidades na confusão que se seguirá.”

Lei 43: Trabalhe o coração e a mente dos outros

“A chave da persuasão é amolecer as pessoas, derrubá-las, gentilmente. Seduza-as com uma abordagem dupla: trabalhe com as suas emoções e jogue com suas fraquezas intelectuais.”

Lei 44: Desarme e enfureça com o efeito espelho

“O espelho reflete a realidade, mas também é a ferramenta perfeita para ilusão. Quando você espelha os seus inimigos, agindo exatamente como eles agem, eles não entendem a sua estratégia.”

“O efeito espelho perturba os seus alvos, seja deixando-os irritados ou extasiados, e nesse momento você tem o poder de manipulá-los ou seduzi-los.”

Lei 45: Pregue a necessidade de mudança, mas não mude muita coisa ao mesmo tempo

“Muita inovação é traumática e conduz à rebeldia.”

“Se a mudança é necessária, faça-a parecer uma suave melhoria do passado... e menos inovadoras do que são.”

Lei 46: Não pareça perfeito demais

“Só os deuses e os mortos podem parecer perfeitos impunemente.”

“Cuidado com os disfarces da [inveja](#). O elogio exagerado é quase sempre um sinal certo de que a pessoa que está elogiando inveja você.”

Lei 47: Não ultrapasse a meta estabelecida

“Nada substitui a estratégia e o planejamento cuidadoso. Fixe a [meta](#) e, ao alcançá-la, pare.”

“Não há melhor maneira para parar e se afastar do que depois de uma vitória.”

Lei 48: Evite ter uma forma definida



“Aceite o fato de que mudar é certo e nenhuma lei é fixa.”

“Seja uma bola escorregadia e impossível de agarrar, que ninguém saiba o que o atinge ou onde estão os seus pontos

fracos.”

O que você achou das 48 leis do poder? Se gostou, ler o livro completo ou o resumo dele é uma boa dica para entender melhor o contexto das frases acima.

Vai aqui outra sugestão de leitura, mas agora, algo mais leve que as 48 leis do poder. Que tal conhecer a arte de [Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas?](#) Essa é mais obra fascinante!



Boa leitura!