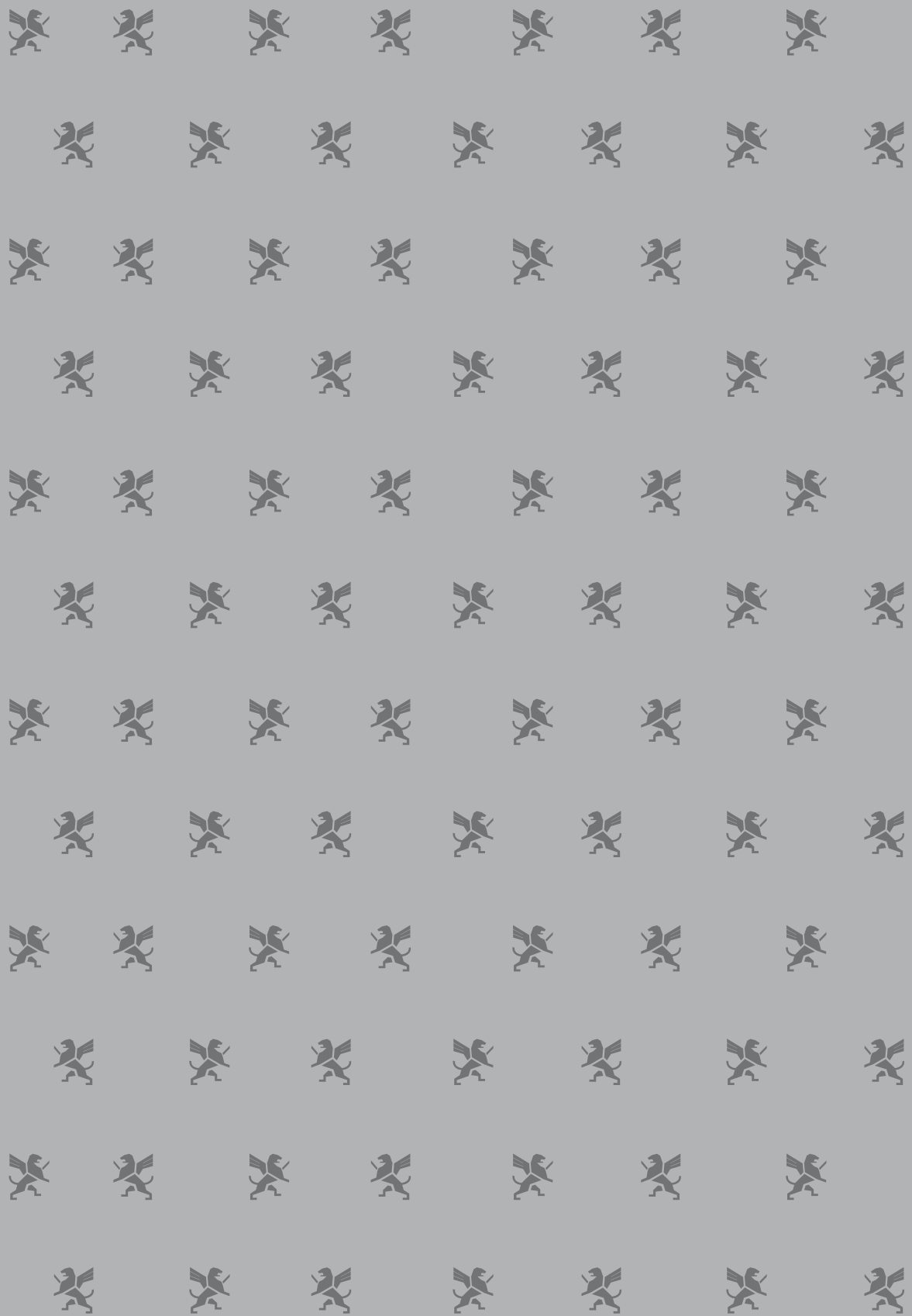
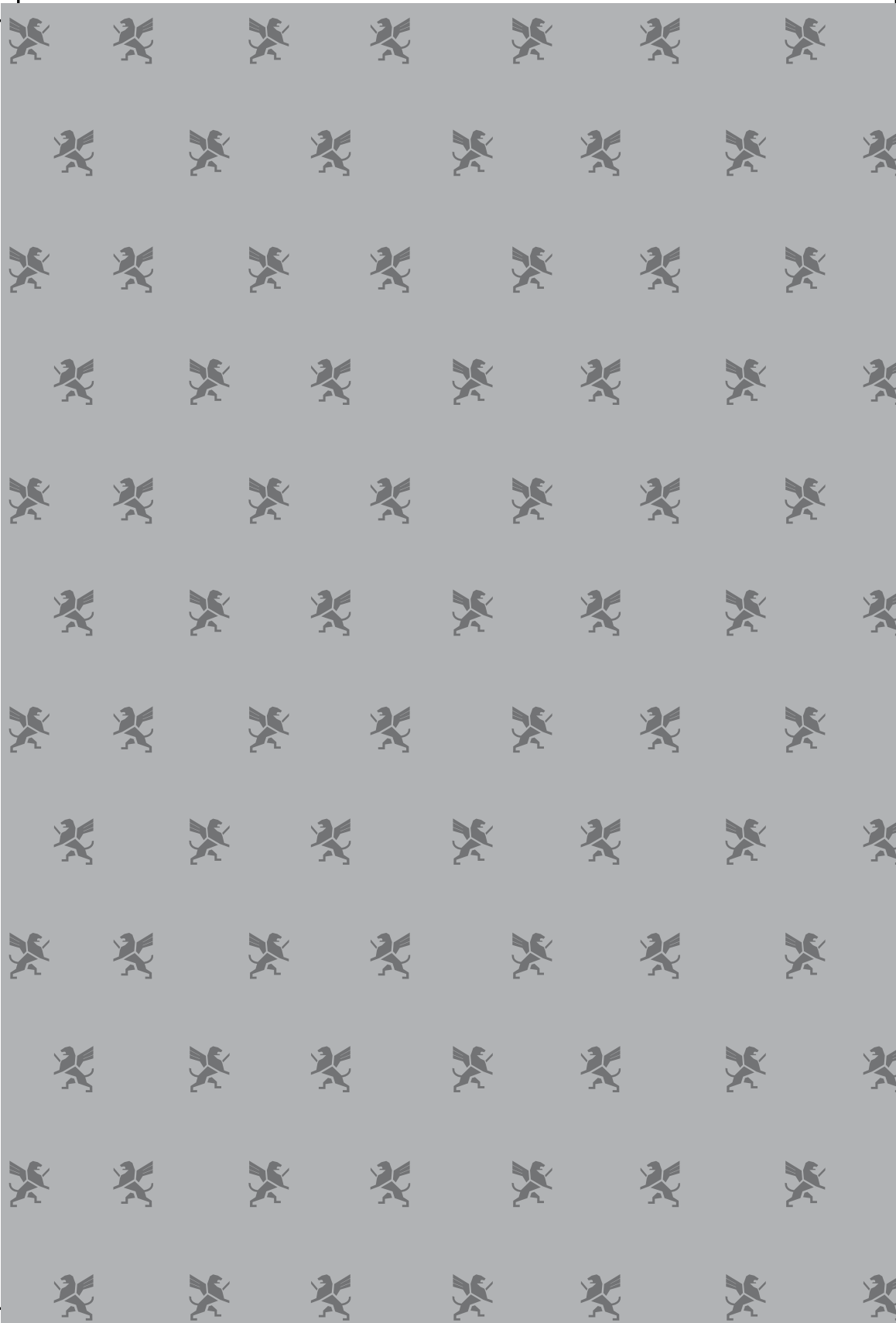






CÓMO
NEGOCIA
TRUMP
Y CÓMO DERROTARLO



JEFFREY SONNENFELD

Con **STEVEN TIAN**

**CÓMO
NEGOCIA
TRUMP
Y CÓMO DERROTARLO**



MADRID | CIUDAD DE MÉXICO | BUENOS AIRES | BOGOTÁ
LONDRES | SHANGHAI

LID EDITORIAL

Comité Editorial: Santiago de Torres (presidente), Germán Castejón, Guillermo Cisneros, M.ª Teresa Corzo, Marcelino Elosua, Almudena García Calle, José Ignacio Goirigolzarri, Santiago Íñiguez de Onzoño, Luis Huete, Pilar López, Pedro Navarro, Manuel Pimentel y Carlos Rodríguez Braun.

A member of:

BPR 

businesspublishersroundtable.com

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*. Reservados todos los derechos, incluido el derecho de venta, alquiler, préstamo o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar.

Editorial y patrocinadores respetan los textos íntegros de los autores, sin que ello suponga compartir lo expresado en ellos.

Título original: *Trump's Ten Commandments: Strategic Lessons from the Trump Leadership Toolbox*. Publicado por Worth Books.

© Jeffrey Sonnenfeld, 2026. Con la colaboración de Steven Tian.

© Editorial Almuzara S.L. 2026, de esta edición.

Editorial Almuzara S.L.

Parque Logístico de Córdoba, Ctra. Palma del Río, Km 4, Oficina 3

14005 Córdoba

www.almuzaralibros.com

www.LIDeditorial.com

EAN-ISBN13: 979-13-88130-33-5

Directora editorial: Laura Madrigal

Corrección: Javier Quevedo

Maquetación: www.produccioneditorial.com

Diseño de portada: Juan Ramón Batista

Impresión: Cofás, S.A.

Depósito legal: CO-1368-2026

Impreso en España / *Printed in Spain*

Primera edición: septiembre de 2026

Te escuchamos. Escríbenos con tus sugerencias, dudas, errores que veas o lo que tú quieras. Te contestaremos, seguro: info@lidbusinessmedia.com

«Solo el mayor experto del país en liderazgo podía examinar toda una vida de comportamientos, acciones e impulsos dispares y descubrir principios y patrones claros capaces de explicar lo inexplicable. En esta obra magistral, Jeffrey Sonnenfeld ofrece el mapa definitivo para comprender qué mueve al presidente más complejo y trascendental que se recuerda. *Cómo negocia Trump y cómo derrotarlo* es una lectura imprescindible para quienes quieran comprender el pasado y aspiren a trazar el rumbo del futuro».

—**Brad S. Karp**, presidente de Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison LLP

«Con su singular conocimiento de los estilos de liderazgo y las técnicas de gestión, y con una capacidad de análisis que pocos poseen, Jeffrey Sonnenfeld descifra brillantemente el método de diez partes que se esconde detrás de lo que otros solo ven como la locura de Donald Trump. Nadie que quiera entender qué mueve realmente a Trump puede permitirse dejar sin leer este auténtico decatlón convertido en libro».

—**Laurence Tribe**, University Professor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Harvard.

«Pasé más de una década al lado de Donald Trump, acompañándolo en sus victorias, sus escándalos y sus desastres autoinfligidos. Nadie entiende mejor que yo los mecanismos de su caos. En esta extraordinaria obra, Jeffrey Sonnenfeld disecciona el liderazgo de Trump desde la verdad y la experiencia, y traduce lo que la mayoría percibe como desorden en una estrategia estudiada e intencionada que reconozco como inequívocamente trumpista. Esta es una clase magistral para descifrar el poder, el ego y la manipulación; una lectura imprescindible para cualquiera que quiera comprender cómo opera realmente Trump».

—**Michael Cohen**, exabogado personal del presidente Donald J. Trump

«Donald Trump me sedujo, trabajé para él y después también pude comprobar sus peligrosos defectos. Algunos lo tratan como al tonto del pueblo o como a un loco por sus impulsos poco convencionales. Es cierto que quizá no fuera el mejor estudiante de finanzas, economía o historia de Wharton, pero sus críticos se equivocan tanto al menospreciar su genialidad para la comunicación y su astucia callejera como quienes lo divinizan. Sonnenfeld es el primer académico que revela cómo opera realmente Trump, el método que se esconde tras la magia y la malicia: lecciones importantes y oportunas que necesitamos para proteger a nuestro país».

—**Anthony Scaramucci**, CEO de SkyBridge Capital y exdirector de Comunicaciones de la Casa Blanca durante la primera Administración Trump

«Donald Trump es una figura tan polarizadora que ningún autor se había atrevido hasta ahora a analizar de manera no partidista sus singulares capacidades y sus defectos. Sonnenfeld nos ha hecho a todos el enorme favor de identificar los rasgos poco convencionales del liderazgo de Trump, condensarlos en los diez mandamientos que conforman su manera de ejercer el poder y presentarlos en un libro perspicaz, personal y ameno».

—**Tom Glocer**, ex-CEO de Thomson Reuters; consejero independiente coordinador de Morgan Stanley y Merck

«¡El comportamiento alocado, impredecible y caótico de Donald Trump sigue un patrón! ¡Quién lo iba a decir! Jeffrey Sonnenfeld combina su profundo conocimiento de Trump con un análisis riguroso y numerosos ejemplos de sus actuaciones para descifrar el “cómo” de su singular forma de liderar. Para todos los que llevamos tiempo intentando entenderlo, este libro ofrece una nueva perspectiva sobre unos patrones de liderazgo que hasta ahora habían pasado inadvertidos».

—**Anne Mulcahy**, ex-CEO de Xerox; exconsejera de Johnson & Johnson, Citigroup y Target

«Con *Cómo negocia Trump y cómo derrotarlo*, Jeffrey Sonnenfeld ha escrito un libro imprescindible y apasionante. Como principal experto del país en liderazgo, aplica su profundo conocimiento de la materia a una de las cuestiones fundamentales de nuestra época: ¿cómo piensa realmente el presidente Donald Trump?, ¿cómo lidera?, ¿cómo ejerce el poder? En este libro, Sonnenfeld ofrece una perspectiva convincente desde la que sostiene que Trump actúa de forma mucho más deliberada y, por tanto, resulta más predecible de lo que la mayoría podríamos pensar».

—**Bethany McLean**, columnista de *The Washington Post* y autora de *The Smartest Guys in the Room*

«En general, pocos colectivos tienen una opinión más negativa sobre los rasgos personales de Donald Trump que los CEO de las grandes empresas estadounidenses. Y es así porque casi todos ellos han ascendido dentro de sus organizaciones gracias a cualidades de liderazgo capaces de inspirar a los demás, como la integridad, la capacidad de crear equipos, la diversidad de pensamiento, la transparencia y la motivación positiva. El manual de liderazgo de Trump, en cambio, tiende a nutrirse de características muy distintas. Por desgracia, los CEO no pueden hablar con franqueza por temor a represalias, pero Jeff Sonnenfeld habla por ellos en este libro al identificar diez rasgos que hacen único el estilo de liderazgo de Trump. Esta guía imprescindible ayuda a los líderes empresariales a prepararse para tratar con un dirigente como Trump sin tener que aprender por las malas».

—**Doug Parker**, ex-CEO de American Airlines

«*Cómo negocia Trump y cómo derrotarlo*, de Jeff Sonnenfeld, ofrece un marco útil y convincente para comprender el estilo de liderazgo de Trump, sus métodos y las motivaciones que los impulsan. Una de sus grandes fortalezas reside en el contacto personal de Sonnenfeld con Trump, con su familia, con muchos de sus asesores y con numerosos líderes empresariales. También se nutre de las aportaciones de una amplia variedad de académicos que han estudiado los distintos métodos de liderazgo. Los estilos de liderazgo que Sonnenfeld atribuye a Trump, aunque en su conjunto sean exclusivamente suyos, también pueden encontrarse en otros líderes. Comprenderlos a través de la perspectiva que ofrece Sonnenfeld puede resultar muy útil tanto para entender a otras personas como para relacionarse con ellas de manera constructiva».

—**John Pepper**, ex-CEO de Procter & Gamble y expresidente de The Walt Disney Company

«Jeffrey Sonnenfeld es, ante todo, un consumado estudioso del liderazgo, y lleva décadas siéndolo. En este libro centra su atención en analizar las estrategias de liderazgo de Donald Trump. Sin ser ni un ataque furibundo ni una defensa, el libro explica no solo qué hace Trump, sino, aún más importante, cómo lo hace y por qué resulta tan eficaz con tanta frecuencia. En una palabra —o dos—: asombrosamente revelador».

—**Jeffrey Pfeffer**, catedrático Thomas D. Dee II de Comportamiento Organizacional de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford y autor de *7 Rules of Power*

«Jeff Sonnenfeld lleva décadas tratando y asesorando a presidentes y CEO. Su larga relación con nuestro actual presidente lo sitúa en una posición única para explicar las motivaciones y los métodos de Donald Trump. Quienes apoyan instintivamente al presidente y quienes se oponen visceralmente a él tienen algo en común: ambos creen entender qué está haciendo y por qué. Sonnenfeld demuestra que, a menudo, ambos se equivocan».

—**Jeff Bewkes**, ex-CEO de Time Warner

«Sonnenfeld demuestra que muchos de los críticos más feroces de Trump siguen cayendo en la trampa —o dejándose “engañar”, si se prefiere— de un presidente capaz de explotar descaradamente cualquier situación. Este libro explica por qué el enfoque de liderazgo de Trump basado en un “muro de sonido” ha resultado tan poderoso y, al mismo tiempo, tan peligroso para nuestra democracia».

—**Michael S. Roth**, presidente de Wesleyan University

«Cuando, tras su primer encuentro después de la elección de Trump, pregunté a Henry Kissinger, mi mentor y confidente durante toda la vida, qué clase de presidente creía que sería Trump, utilizó exactamente la misma palabra que Jeff Sonnenfeld emplea en la introducción de este libro: “trascendental”. Dijo que dejaría a los historiadores la tarea de explicar cómo y por qué.

Ahora ya no tenemos que esperar. El libro de Jeff profundiza con inteligencia tanto en el cómo como en el porqué. Su manera de abordar estas cuestiones lo convierte en una obra única entre todos los libros publicados hasta ahora. Lo hace desde una perspectiva novedosa y poco convencional. Pero, al fin y al cabo, el protagonista de este libro es profundamente poco convencional, tanto como presidente como persona.

Para comprender hasta qué punto lo es y cómo afecta eso a sus políticas, a nuestro país y al mundo, este libro es imprescindible y extraordinariamente estimulante, tanto para quienes sienten una profunda admiración por Trump como para quienes sienten un profundo rechazo hacia él, para quienes aún no han formado una opinión y para quienes siguen intentando comprenderlo. Estos últimos, en especial, deberían leer y estudiar esta obra de extraordinaria profundidad. Está brillantemente escrita, ofrece una enorme capacidad de análisis, está repleta de anécdotas

extraordinarias y reveladoras que solo Jeff Sonnenfeld, por su experiencia y su relación con Trump, podía aportar, y dibuja un retrato deslumbrante y lleno de matices de Trump y del mundo que lo rodea».

—**Robert Hormats**, exsubsecretario de Estado de Estados Unidos para Asuntos Económicos y asesor de alto nivel de cinco presidentes estadounidenses de ambos partidos

«Algunos ven caos. Sonnenfeld ve un manual de actuación. Este libro es el análisis más lúcido que he leído sobre el liderazgo de Trump y, después de haberlo vivido desde dentro de la Casa Blanca durante su primer mandato, puedo asegurarlo: este libro es imprescindible para cualquiera que quiera comprender cómo funciona realmente el poder hoy. Una guía de enormes consecuencias para los líderes y una necesaria dosis de cordura para todos los demás. Sea cual sea tu opinión sobre Trump —a favor, en contra o simplemente intentando sobrevivir a las turbulencias—, este libro te proporciona las herramientas necesarias para entender el momento que estamos viviendo».

—**Olivia Troye**, asesora de Seguridad Nacional y Contraterrorismo en la Casa Blanca de Trump y Pence

«Al leer el perspicaz y personal análisis que hace Jeff Sonnenfeld de aquello que mueve a Donald Trump —sus diez mandamientos—, no solo adquiriré una perspectiva mucho más clara de las creencias, los comportamientos y los resultados de nuestro actual presidente, sino también una conciencia mucho mayor de que todos vivimos inmersos en un modelo de relaciones de eje y radios, sobre el que influimos con nuestra propia percepción de la realidad, nuestras decisiones y nuestras acciones, con resultados tanto positivos como negativos. Eso me ha llevado a preguntarme cuáles son los mandamientos que han dado forma a mi propia red de relaciones y a reflexionar sobre las consecuencias que han tenido en mi vida. Del mismo modo que durante tantos años he aprendido de la sabiduría académica de Jeff y de su afectuosa amistad, la lectura de *Cómo negocia Trump y cómo derrotarlo* no solo me ha permitido conocer mejor a Trump, sino también comprenderme mucho mejor a mí mismo».

—**Thomas Cummings**, profesor de Gestión y Organización en la Universidad del Sur de California y expresidente de la Academy of Management.

A mis maravillosas, cariñosas, brillantes
y valientes hijas, Sophie y Lauren.

Ellas son la luz de mi vida, el motivo y la alegría de cada
día desde que nacieron. En ellas pervive el espíritu y la
inspiración de mis inolvidables padres, Rochelle y Burton
Sonnenfeld: su generosidad, su valentía y su amor por su
país. También el de mi hermano mayor, Marc, cuya
presencia sigue acompañándome, y el de su madre,
Clarky, mi mejor amiga desde hace 27 años.



Índice

Agradecimientos	13
Introducción	15
Antecedentes	25
1 El modelo radial de liderazgo de Trump	
Centralizar todo el poder en sus propias manos.....	35
2 El verdadero arte de negociar de Trump	
Ganar ventaja empezando con un puñetazo en la cara en vez de generar confianza.....	55
3 Divide y vencerás	
Levantar muros, no puentes	77
4 Cómo gana dinero Trump	
El arte de robarse el trato: cara, gano yo; cruz, pierdes tú	101
5 Trump a puerta cerrada y en las distancias cortas	
Amigos, rivales y enemigos: relaciones cambiantes...	129
6 El muro de sonido	
La máquina de ruido de Trump: una avalancha constante de distracciones	145
7 El mundo de triunfadores y fracasados de Trump	
Lujo para las masas, evitar a los perdedores como a la peste y aplicar represalias selectivas.....	159

8 Reescribir la historia mediante el efecto durmiente
 Cuando repetir algo sin descanso acaba
 convirtiéndolo en verdad..... 177

9 El sultán del insulto
 Simplificar lo complejo 191

10 Donald el Grande
 El papel de la grandiosidad, la imagen y el aura
 heroica..... 201

Conclusión 221

Notas 229

Sobre el autor 247

Agradecimientos

Quiero dar las gracias a mi familia, mis amigos, mis colegas, mis alumnos y a todos los CEO con los que he trabajado y que han hecho posible este libro.

En primer lugar, debe encabezar la lista mi pequeño, leal e incansable equipo del Chief Executive Leadership Institute de Yale, incluidos sus miembros actuales y anteriores: Joe DeLillo, Donna DeLillo, Cyndy Oswald Morris, Stephen Henriques, Isabella Gian-santi, Georgia Hirsty, Tina Grimes, Erica Fersch, Dan Mullins, Bob Mendlesohn, Xiuling Li, el coronel Vito Errico, el comandante Alex Thew, Steven Zaslavsky, Andrew Kaiser, Perla Jimenez, Jorge Jassan, Cathy Hong, Andrew Ward, Brad Agle, Erin Weinstein, Tara Whitehead Stotland, Karon Jolna, Kate Ellis, Paddy Spence y Cassidy Rhodes. Son una fuente inagotable de ideas y multiplican mi capacidad y mis horas de trabajo, consiguiendo que parezca mucho más formidable, informado y profesional de lo que quizá sea en realidad. A ellos se suma un equipo de cincuenta estudiantes de la Yale School of Management y Yale College que colaboran en causas nobles.

A continuación, debo expresar mi reconocimiento a Yale University y a la Yale School of Management por animarme a plantear grandes preguntas sobre liderazgo, gobernanza, cambio estratégico e impacto social que trascienden disciplinas y sectores, con un agradecimiento especial al decano de la Yale School of Management, Kerwin Charles.

Quiero dar las gracias también a nuestro equipo editorial y de publicación en Estados Unidos, cuya colaboración ha sido inestimable para hacer realidad este libro. Mi agradecimiento especial a Jim McCann, presidente de Worth Books; Josh Kampel, Paul Stamoulis y MiChaela Barker, de Worth Holdings; y al equipo de Forefront Books, entre ellos Jonathan Merkh, Justin Batt, Jennifer Gingerich, Lauren Ward y Rylee Johnson.

También queremos agradecer al equipo de LID Editorial y especialmente a Marcelino Elosua, su fundador, su trabajo en la edición en español, desde su adaptación editorial hasta su publicación y lanzamiento en el mercado de habla hispana, y su dedicación para acercar este libro a nuevos lectores.

También quiero dar las gracias a Daniel Servitje, presidente ejecutivo de Grupo Bimbo, y a Juan Domingo Beckmann, undécimo CEO de Jose Cuervo, por ser ejemplos de un liderazgo basado en principios y de un desempeño extraordinario a lo largo de varias generaciones.

Por último, aunque sin duda ocupa uno de los primeros lugares en mis agradecimientos, quiero dar las gracias a mi coautor, Steven Tian, la persona más inteligente y trabajadora que conozco. Hace tiempo que mis amigos y colegas se dieron cuenta de que él es el arma secreta detrás del salto exponencial que ha experimentado mi productividad en los últimos años. Y no es que antes estuviera precisamente inactivo. Steven es muy humilde, pero también un auténtico polímata: posee una extraordinaria capacidad para dar saltos creativos y cualitativos de intuición y, al mismo tiempo, para realizar análisis cuantitativos rigurosos e impecables, con una mente capaz de moverse con idéntica destreza tanto en sentido lateral como vertical. Además, casi nunca duerme. Este libro no existiría sin él.