

Cómo ganar amigos y transformar la convivencia: un diálogo pragmático entre maestros de la acción humana

How to Win Friends and Transform Coexistence: A Pragmatic Dialogue Between Masters of Human Action

<http://dx.doi.org/10.70557/raepmh.2.1.221-227=ENEIA.1.1.p>

Lenin Byron Mendieta Toledo

le.mendieta@est.ecotec.edu.ec - lenin.mendietat@ug.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8385-898X>

Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador

Universidad ECOTEC - Guayaquil – Ecuador

Nicolas Vicente Soriano Irrazabal

nsorianoi@ecotec.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-3223-6450>

Universidad ECOTEC. Guayaquil, Ecuador

Epmhneia Vol.2 #1

RESUMEN

El objetivo del ensayo fue dialogar recursivamente con Dale Carnegie y otros maestros de las relaciones humanas, desde esos abonos presentamos la tesis y defendemos que el libro, Cómo ganar amigos e influir sobre las personas es una implementación práctica que se vincula al pragmatismo filosófico clásico; también incorpora aspectos estoicos relacionados con la pedagogía democrática y el autocontrol emocional. la metodología empleada es el del dialogo hermenéutico. Este ensayo examina la manera en que las enseñanzas de Carnegie, enfocadas en cambiar las relaciones humanas a través de métodos comprobables, se comunican con los conceptos de John Dewey, Epicteto y William James para definir una ética pragmática de la influencia entre personas. Debatimos acerca de lo relevantes que son estas enseñanzas para la renovación de la convivencia social y llegamos a la conclusión de que, mediante el pragmatismo de Carnegie, la filosofía se vuelve una guía eficaz para la vida diaria.

Palabras clave: pragmatismo, ganar amigos, relaciones humanas, ética pragmática, influencia interpersonal

ABSTRACT

The objective of the essay was to engage recursively in dialogue with Dale Carnegie and other masters of human relations; from this foundation, we present the thesis and argue that the book, How to Win Friends and Influence People is a practical implementation connected to classical philosophical pragmatism. It also incorporates Stoic aspects related to democratic pedagogy and emotional self-control. The methodology employed is that of hermeneutic dialogue. This essay examines how Carnegie's teachings, focused on changing human relationships through verifiable methods, communicate with the concepts of John Dewey, Epictetus, and William James to define a pragmatic ethics of influence among people. We discuss the relevance of these teachings for renewing social coexistence and conclude that, through Carnegie's pragmatism, philosophy becomes an effective guide for daily life.

Keywords: pragmatism, winning friends, human relations, pragmatic ethics, interpersonal influence

INTRODUCCIÓN

En la tesis que se presenta, afirmamos que “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas” (Dale, 1936), no es simplemente un manual de autoayuda superficial, sino una implementación práctica y asequible del pragmatismo filosófico clásico, complementada con aspectos estoicos de autocontrol emocional y pedagogía democrática basada en Dewey. Esta obra, continúa siendo un referente en relaciones interpersonales y liderazgo, sugiere una serie de principios que pueden ser comprobados empíricamente: sonreír sinceramente, recordar los nombres como el “sonido más dulce” para cada persona, no hacer críticas destructivas, escuchar con empatía (Han, 2020), y estimular en los demás un deseo ferviente de colaborar mutuamente. Desde nuestra evaluación pragmática, estas técnicas no son manipuladoras ni arbitrarias, sino hipótesis prácticas cuya veracidad se mide a través de los efectos que tienen en la experiencia humana diaria. Esto está de acuerdo con el principio de William James: acerca de que las ideas son verdaderas en cuanto nos permiten salir adelante y adaptarnos al entorno. (James, 1995).

Creemos que Carnegie populariza —en el mejor sentido— el pragmatismo al trasladarlo del campo académico al de la acción inmediata, convirtiendo ideas abstractas en instrumentos específicos para la vida en sociedad. Su mensaje se vuelve más urgente en un mundo contemporáneo caracterizado por polarizaciones digitales, disputas laborales y crisis de empatía. Tomemos, por ejemplo, el caso de William B. Steinhardt, un corredor de bolsa neoyorquino que al principio era antipático y distante, atraviesa una revolución personal cuando empieza a sonreír todos los días. Esto no solo renueva su matrimonio, sino que también aumenta sus beneficios comerciales porque mejora las interacciones con colegas y clientes. Esta anécdota representa la tesis principal: el pragmatismo no busca evidencias eternas en las nubes metafísicas, sino pruebas fácticas en el ámbito de las relaciones humanas, donde una simple acción, como sonreír, puede desencadenar cadenas de reciprocidad positiva.

Para respaldar esta interpretación, conversamos con tres renombrados pilares de la filosofía: Epicteto, un estoico de la antigua Roma cuyo Enquiridión destaca el control interno frente a lo externo; John Dewey, quien continuó con la pedagogía democrática; y William James, el fundador del pragmatismo moderno.

James sostiene, en su Pragmatismo (1907), que los conflictos filosóficos —por ejemplo, el determinismo y el libre albedrío— deben resolverse no a través de silogismos, sino considerando sus “diferencias prácticas”: si una creencia acerca de la libertad genera más vigor vital, es verdadera (James, 1995, p. 45). Carnegie ejemplifica esto al dar preferencia a métodos que “funcionan”, como el elogio sincero en lugar de la crítica, utilizado por personajes históricos como Abraham Lincoln, quien reconocía sus fallas con rapidez para neutralizar las oposiciones.

Dewey concibe a la sociedad como un laboratorio experimental en su libro Democracia y educación (1916); en él sostiene que el aprendizaje no proviene de imposiciones jerárquicas, sino de interacciones de cooperación. Creemos que los capítulos de Carnegie acerca de “convertir enemigos en amigos”, incluyendo el discurso que John D. Rockefeller pronunció ante huelguistas en 1915, lleno de empatía mutua y no de confrontación, son una representación de esta pedagogía: las relaciones humanas se “educa” a través de costumbres compartidas que promueven la inteligencia colectiva (Dewey, 2004, p. 89). Epicteto añade a su dicotomía de control: Las cosas no nos perturban, sino nuestra opinión sobre ellas (Enquiridión 5); esta idea es un eco del consejo de Carnegie de sonreír a pesar del mal humor interno y fomentar la virtud estoica para ejercer influencia sin violencia. (Epicteto, 1995).

No es arbitraria esta triangulación filosófica; proviene de la propia estructura del libro, en el que Carnegie menciona a James directamente — La acción parece seguir al sentimiento, pero en verdad van juntos — con el fin de respaldar la sonrisa como un regulador voluntario de la alegría. En la tesis propuesta, argumentamos que Carnegie funciona como un pragmático “ingeniero del alma”: sus principios secundarios (evitar discusiones, aceptar errores y hablar de los intereses de otros) provienen de la idea principal de influencia no coercitiva.

Esto se demuestra en ejemplos como el de Jim Farley, quien recordaba 50.000 nombres para tener éxito en política, o el de Andrew Carnegie, quien nombraba acerías en honor a sus competidores con el fin de establecer alianzas.

La relevancia contemporánea es innegable. En una era de redes sociales donde la crítica anónima erosiona lazos (y lastima los egos al no sentirse validados y reconocidos

por los otros, otros cercanos y virtuales que ansiosos esperamos su aprobación), los métodos de Carnegie restauran la “calidez humana” que el presidente del Texas Commerce Bancshares, Benton Love, defendía como antídoto a la frialdad corporativa.

Filosóficamente, esto desafía el posmodernismo relativista: el pragmatismo carnegiano afirma verdades condicionales pero efectivas, midiendo ética por frutos relacionales — felicidad compartida, productividad cooperativa — más que por dogmas absolutos. Críticos podrían tildarlo de “manipulación blanda”, pero respondemos con Dewey: la democracia auténtica surge de intereses mutuos, no de pureza ideológica.

El libro de Carnegie, publicado en 1936 en medio de la Gran Depresión, dio respuestas a un mundo dividido por la desconfianza y el desempleo, brindando soluciones prácticas donde la filosofía académica no lo hacía. Creemos que este éxito se debe a la democratización del pragmatismo: Mientras que Carnegie escribía para padres, vendedores y oficinistas, James y Dewey se dirigían a las élites intelectuales. La universalidad queda demostrada por ejemplos como el de la señora María González haciendo amistades en los pasillos de trabajo a través de sonrisas.

Exploraremos este diálogo en capítulos dedicados a cada filósofo, examinando principios carnegianos con ejemplos entrelazados; debatiremos tensiones recursivas — utilitarismo frente a virtud —; y terminaremos confirmando la tesis como orientación para una convivencia renovada. Este ensayo, invita a experimentar con estas ideas: lean, implementen y comprueben. En nuestra condición de pragmáticos, no requerimos fe ciega, sino experimentación a nivel personal.

DESARROLLO

William James y el pragmatismo de la acción que tiene un impacto

En este capítulo, argumentamos que Dale Carnegie basa sus enseñanzas en la epistemología de William James, quien definió que las consecuencias prácticas observables son el fundamento de la verdad de una idea. En su obra seminal Pragmatismo (1907), James describe a esta corriente como un “método para resolver controversias metafísicas” que no se solucionan a través de abstracciones, sino por “distinciones prácticas” en la

experiencia humana: “La verdad se presenta a nuestras creencias de la misma manera que el día le sucede a la luz” (James, 1995, p. 34). Carnegie aplica esto de manera directa al hacer referencia a James en su defensa de la sonrisa: “La acción parece seguir al sentimiento; sin embargo, la acción y el sentimiento son simultáneos.

Si se controla la acción... podemos controlar el sentimiento”. Mantenemos que este principio fundamental — el primero de los tres esenciales del libro — convierte la sonrisa, un gesto superficial, en una hipótesis pragmática comprobable. Esto se ha evidenciado en casos como el de Steinhardt, quien aumentó sus ganancias y experimentó “más felicidad en dos meses que en todo el año anterior” al sonreír diariamente a pesar de su habitual antipatía.

En el capítulo 2, titulado “Una regla sencilla”, Carnegie explica cómo la sonrisa ilumina las interacciones, haciendo referencia a proverbios chinos y anuncios navideños que la describen como una “mensajera de bondad” gratuita y espontánea. James estaría de acuerdo con esta experimentación: en su ensayo “What Pragmatism Means”, sostiene que las creencias son verdaderas si propician una acción vigorosa, no si son lógicas (James, 1995, p. 45). De este modo, el consejo de Carnegie de “actuar como si se fuera feliz para llegar a serlo” representa el pragmatismo, ya que regula las emociones a través de la acción voluntaria y evita la parálisis contemplativa.

Ejemplo entrelazado: La actitud mental, no las circunstancias externas, determina la felicidad, como lo muestran los niños discapacitados en la estación de Long Island, radiantes a pesar de sus limitaciones. Esto refleja el pensamiento de Shakespeare y James: “Nada es bueno o malo en sí mismo, sino que el pensamiento le otorga esa calidad”.

El hecho de que la sonrisa produzca reciprocidad, al medir el éxito por los resultados concretos en las relaciones, es lo que hace que sea significativo para las relaciones humanas. James, un pragmático radical, consideraría a Carnegie como un compañero en la lucha contra el “racionalismo estéril”, porque sus métodos ponen énfasis en la adaptación de los seres vivos más que en los dogmas. En el tercer capítulo, Carnegie amplía esta idea al mencionar nombres — “el sonido más dulce” — usando historias como la de Jim Farley, quien memorizó 50.000 para ganar a los votantes, o Andrew Carnegie, que nombraba acerías en homenaje a competidores para

obtener contratos. Afirmamos que James los consideraría como “cash-value” pragmático: los nombres no son metafísica, sino instrumentos para individualizar a los demás, lo cual promueve lealtad comprobable en el ámbito político y empresarial.

John Dewey y la pedagogía democrática de la cooperación

Al considerar las relaciones carnegianas como educación democrática experimental, John Dewey mejora el diálogo. En su libro *Democracia y educación* (1916), Dewey sostiene que “la sociedad no es un conjunto de individuos separados, sino una red de hábitos comunes que surgen a través de la interacción” (Dewey, 2004, p. 89). Argumentamos que Carnegie pone esto en práctica con su principio de “ser oyente interesado” (Capítulo 4), en el que el silencio empático —no el monólogo— halaga al otro (Han, 2020), como se muestra en la anécdota del botánico ignorado por los invitados pero alabado por Carnegie debido a su escucha absorta (*Ética de la otredad*). Dewey festejaría esta “pedagogía mutua”: las conversaciones se transforman en laboratorios donde se ponen a prueba hipótesis de cooperación, eludiendo imposiciones.

La noción de “hablar siempre de lo que interesa al otro” (Capítulo 6) es una manifestación de la democracia deweyana, ya que el interés común produce inteligencia colectiva. Ejemplo fundamental: Rockefeller se dirige a los huelguistas en 1915 comenzando con “estoy orgulloso de estar aquí... como amigos”, apaciguando así el odio por medio de la empatía, no de una lógica fría —justamente el “aprender haciendo” de Dewey, que busca resolver conflictos experimentalmente (Dewey, 2004, p. 123). Un caso adicional: la señora Douglas, en una tienda de Chicago, vuelve a ser leal tras ser escuchada por la gerente, lo que muestra cómo el hábito de atención repara los tratos fallidos.

Dewey considera que estas prácticas son esenciales porque fomentan la ciudadanía: las críticas crean resistencia, mientras que los elogios generan hábitos virtuosos. Creemos que Carnegie deweyaniza el liderazgo al fomentar “dar elogios sinceros y honestos” (Capítulo 5), como lo demostró Lincoln al reconocer sus errores para desarmar a sus oponentes. En entornos de trabajo como el de María González, los saludos amistosos construyen lazos en los pasillos y convierten ambientes hostiles en democracias a pequeña escala. Aquí coinciden James y

Dewey: la verdad pragmática es una cooperación que se puede comprobar.

Epicteto y el estoicismo de la autorregulación emocional

La tríada se completa con Epicteto, quien enfatiza la virtud interna. En el *Enquiridión*, afirma: “Nuestras opiniones acerca de las cosas, no las cosas en sí, son las que nos perturban” (Epicteto, 1995, p. 5). Creemos que Carnegie estoiciza el pragmatismo al sugerir “no criticar, condonar ni quejarse” (Principio 1), controlando los impulsos con el fin de dar prioridad a la influencia ética. Ejemplo: Elbert Hubbard, en respuesta a sus detractores, elige un acuerdo amistoso y convierte a sus enemigos en aliados; esto recuerda a Epicteto. “Esfuérzate por no molestar a los demás”. (p. 16).

El “admitir errores rápida y enfáticamente” muestran la dicotomía estoica: tenemos control sobre nuestra propia admisión, no sobre cómo reaccionan los demás. La situación de Woodrow Wilson: “Una gota de miel atrapa más moscas que un galón de hiel”, lo cual ejemplifica cómo la dulzura pragmática se impone sobre el enfrentamiento. Otro: El padre que, después de solicitar perdón públicamente, se reconcilia con su hijo y restablece los vínculos familiares a través de la humildad virtuosa.

La combinación de pragmatismo y estoicismo es fundamental: el autocontrol posibilita la empatía genuina, que evita la manipulación. Sostenemos que Epicteto evita que Carnegie caiga en excesos utilitarios y asegura que las sonrisas sean verdaderas y no fingidas. Es posible notar la virtud estoica de prestar atención meticolosa en Franklin D. Roosevelt o Jim Farley, quienes se acuerdan de los nombres de los mecánicos.

La tensión utilitaria: Carnegie frente al rigor ético

En esta tertulia ficcional de filósofos y escritores, defendemos que el diálogo entre Epicteto, Dewey, James y Carnegie produce una profunda recursividad filosófica en la que el pragmatismo de Carnegie se somete a una continua autocritica: ¿son sus métodos simplemente manipulación efectiva o son en realidad una ética virtuosa? Supongamos la siguiente escena: William James comienza, diciendo: “Adelante, tus principios tienen “valor en efectivo” porque generan amistad verificable, como Steinhardt que multiplicaba la riqueza con sonrisas; lo verdadero es aquello que se comprueba

en la experiencia” (James, 1995, p. 34). Carnegie contesta: “Exacto, William. Mis 30 principios —desde el capítulo 8, que trata sobre evitar discusiones, hasta el capítulo 15, que se refiere a despertar deseos ardientes— no son dogmas; más bien son experimentos demostrados en Lincoln, que nunca decía “estás equivocado” para mantener vínculos. No obstante, James precisa: “Ten cuidado, Dale: si una técnica no logra que haya cooperación auténtica, ya no es verdadera. “Es necesario revisar continuamente el pragmatismo”.

Nosotros participamos: decimos que esta recursividad de James se enriquece con Dewey, quien desafía: “John D., tu pedagogía democrática valida los capítulos 7-10 de Carnegie, que incluyen: “haga que el otro se sienta importante”, “respete las opiniones” y el método “sí, sí”. Estas ideas transforman conversaciones en laboratorios democráticos, al igual que Rockefeller frente a huelguistas: antepone la empatía mutua a la confrontación lógica” (Dewey, 2004, p. 89). Dewey responde: “Exactamente, pero de manera recursiva: si el elogio (Capítulo 5) promueve prácticas de colaboración en ambientes de trabajo como el de María González, se legitima; si por el contrario, manipula, pervierte la inteligencia colectiva”. Carnegie asiente con la cabeza: “Mis nueve normas para cambiar a las personas sin resentimiento (parte 4) — iniciar con un cumplido, sugerir de manera indirecta— previenen la fuerza, probadas en Schwab al alabar a los empleados para motivarlos sin ofender”.

Epicteto se manifiesta con severidad estoica: “Todos ustedes hablan de eficiencia, pero ¿dónde está la virtud interna? Dale, tus sonrisas deben surgir del control de impresiones, no de la calculación: “En vez de buscar aplausos, busca no ser criticado” (Epicteto, 1995). Nosotros nos adentramos más: afirmamos que esta tensión recursiva soluciona el supuesto utilitarismo carnegiano —una crítica habitual en el Capítulo 12: “ideas indirectas para influir”— al combinarlo con la dicotomía estoica. Ejemplo: Lincoln reconociendo fallos (Cap. 11) no es solo una estrategia, sino una virtud de modestia que desarma las defensas y crea confianza a largo plazo. James responde en contra: “Epicteto, si tu virtud genera paz interior, es pragmática; de lo contrario, es un ascetismo estéril”. Epicteto: Tu pragmatismo es estoicismo si le da prioridad a lo que se puede controlar, es decir, las emociones propias por encima de las reacciones de los demás.

Ciclo virtuoso y críticas contemporáneas

La recursividad se hace más rápida: Dewey resume: El ciclo es: acción carnegiana (sonrisa, Capítulo 2) → consecuencia deweyana (costumbres democráticas) → revisión jamesiana (¿es eficaz?) → virtud epicteta (¿es genuina?). En los capítulos 13 a 15 —“dar reputación merecida”, “hacer sentir importante”, “despertar deseo noble”— observamos plenitud: no manipulación, sino un crecimiento mutuo, similar al de Farley recordando 50.000 nombres para un liderazgo genuino”. Esta vuelta la terminamos así: defendemos que esta espiral impide reduccionismos, por ejemplo el utilitarismo puro o la rigidez moral, validados todos los 30 principios de manera exhaustiva: la discusión (Cap. 8) se evita con argumentos para evitar discordia deweyana; el elogio honesto (Cap. 5) fomenta virtud epicteta; y la escucha empática (Cap. 4) pone a prueba la verdad jamesiana.

Las críticas contemporáneas se repiten: ¿es Carnegie una “psicología pop” posmoderna? Contestamos de manera recursiva: el éxito (30M copias) es una prueba pragmática, aunque nuestros autores la matizan desde un punto de vista ético. En las polarizaciones contemporáneas, el capítulo 9 (“sí, sí primero”) desarma mejor las guerras tuiteras que los debates hegelianos. Argumentamos que la recursividad filosófica valida a Carnegie como un puente: hace del pragmatismo algo vulgar sin traicionarlo, al incorporar el estoicismo para lograr autenticidad. Persisten tensiones —entre Epicteto y James: entre virtud y eficacia—, pero el ciclo virtuoso se mantiene: las técnicas comprobadas crean relaciones genuinas, lo que reafirma la tesis inicial.

CONCLUSIONES

Ingeniería ética de la convivencia

Defendemos que Cómo ganar amigos e influir sobre las personas, es un ejemplo paradigmático del pragmatismo filosófico clásico, en el que la verdad de sus 30 principios —desde la sonrisa auténtica hasta la estimulación de deseos nobles— se comprueba no a través de suposiciones abstractas, sino por medio de resultados tangibles: relaciones humanas cambiadas, conflictos resueltos y comunidades robustecidas. Volvemos a la tesis original: Carnegie, al transformar el “cash-value” de James en instrumentos diarios, la pedagogía de Dewey en prácticas democráticas y la dicotomía de Epicteto en autocontrol relacional, logra popularizar con eficacia a estos tres

autores. Como ejemplo condensado mencionamos: Jim Farley, al recordar 50.000 nombres, no solo triunfa en las elecciones, sino que también representa un pragmatismo genuino; la fe en la individualidad de los demás genera lealtad demostrable mientras construye democracias locales deweyanas y virtud estoica con una atención minuciosa.

Sostenemos que esta tríada soluciona de manera recursiva las tensiones internas del libro: los capítulos 7-10 (los métodos “sí”, “sí”, “haga que el otro se sienta importante” y “nunca diga ‘estás equivocado’”) evitan el utilitarismo crudo al poner la empatía verificable por encima de la dominación. “Espíritu de mutua amistad”, comienza John D. Rockefeller ante huelguistas, lo que demuestra que la empatía pragmática es más eficaz para calmar odios que la lógica confrontacional, en concordancia con Dewey: “La inteligencia compartida a través de la interacción es la que hace avanzar a la sociedad”. La Parte 4 (nueve principios para cambiar sin resentimiento), que incluye el estoicismo, sugiere empezar con elogios y hacer sugerencias de manera indirecta. En esta parte se contempla el control de nuestra humildad, no la respuesta de los demás. Por ejemplo, Lincoln admitió sus errores para desarmar a sus oponentes con auténtica virtud.

Legado filosófico para la convivencia contemporánea

Desde el pragmatismo, llegamos a la conclusión de que su relevancia radica en su capacidad transformadora: principios como la alabanza honesta y la evitación de argumentos dan pie a ciclos virtuosos en los cuales la colaboración deweyana valida la eficacia jamesiana a través de virtud epictesta. Los ejemplos del libro —Steinhardt, por ejemplo, transformando su hogar a través de sonrisas cotidianas; Charles Schwab incentivando a los trabajadores sin críticas; la señora Douglas recuperando lealtad por medio de la empatía— evidencian que estas prácticas tienen aplicación universal: en oficinas, hogares o huelgas, reestablecen la “calidez humana” frente a la frialdad contemporánea. Mantenemos que Carnegie, en respuesta a la Gran Depresión, ofreció soluciones pragmáticas donde fracasaba la filosofía académica, pero su vigencia va más allá: en redes sociales polarizadas, “respetar opiniones” neutraliza mejor a los trolls que las refutaciones hegelianas.

Desde un punto de vista filosófico, este pragmatismo carnegiano cuestiona los dualismos: no razón frente a emoción, sino integración recursiva, hábitos democráticos

y virtud interna. Las críticas de “manipulación” se desvanecen: despertar el “deseo ardiente” realza al otro, no lo explota; proporcionar una “reputación merecida” promueve la autenticidad. En María González, que saluda con una sonrisa en los pasillos de trabajo, o en Franklin D. Roosevelt, que agradece a mecánicos por su nombre, encontramos la plenitud: las relaciones no son medios, sino fines pragmáticos que legitiman la existencia social. Finalmente, terminamos invitando a experimentar: lean, utilicen y confirmen. Como pragmáticos, no dogmatizamos; demostramos que Carnegie establece una ética viviente para la convivencia. Su legado corrobora la tesis: la filosofía no es una mera contemplación, sino una guía que puede ser puesta en acción y que, desde el liderazgo hasta la sonrisa, construye sociedades más humanas, cooperativas y virtuosas. Cómo ganar amigos se mantiene como una guía pragmática fundamental en un mundo dividido, sirviendo como enlace entre James-Dewey-Epicteto y la acción cotidiana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carnegie, D. (1936). *How to win friends and influence people*. Simon & Schuster. <https://www.ebsco.com/research-starters/history/how-win-friends-and-influence-people-dale-carnegie>
- Dewey, J. (2004). *Democracy and education* (Ed. moderna). Myers Education Press. (Obra original publicada en 1916). <https://adams.marmot.org/Record/b15657899>
- Han, B.-C. (2020). *La desaparición de los rituales: Una topología del presente*. Barcelona: HERDER. <https://doi.org/9788425444005>
- Epictetus. (1995). *Enchiridion* (E. Carter, Trans.). Dover Publications. (Original work published ca. 135 C.E.). <https://classics.mit.edu/Epictetus/epicench.html>
- James, W. (1995). *Pragmatism* (Ed. moderna). Routledge. (Original work published 1907). Texto clásico disponible en: <https://www.gutenberg.org/files/5116/5116-h/5116-h.htm>