

Estrategia y mente

El código del gran juego



Carlos Martín Pérez

 libros
en red

ESTRATEGIA Y MENTE

Carlos Martín Pérez

**Copyright @ 2.005 Carlos Martín Pérez en
Registro de la Propiedad Intelectual de Zaragoza
(España)**

Colección de libros del autor

en <http://www.librosenred.com/ld/ddragon/>



El Gran Juego. La vida es un gran juego: conozca las reglas, introdúzcase en su tablero, y ¡a ganar! Hasta ahora, usted jugaba sin conocer las reglas; quizás las intuía. Cuando las conozca y, por consiguiente, pueda dominarlas, nada se le resistirá. Olvide los planteamientos morales y juegue para ganar. Este libro contiene poca teoría y muchos conocimientos de aplicación inmediata, abundantes ejemplos y enseñanzas.



Estrategia y Mente. El código de El Gran Juego. Lo que aquí va a leer es la sabiduría destilada en milenios de estrategias y conocimiento de la mente humana. Seguir estas reglas no le asegurarán el éxito: ignorarlas le garantizarán el fracaso.



36 estrategias chinas. Compendio de la sabiduría y de las estrategias de la antigua y misteriosa civilización china. Cuando usted domine estas 36 estrategias, estará preparado para encontrar será capaz de adaptarse a toda clase de circunstancias.



El Arte de la Ventaja. Manual práctico para sobrevivir con astucia en el mundo. El trabajo, la responsabilidad y el esfuerzo son necesarios pero insuficientes para alcanzar el éxito y aún para sobrevivir. Lo que te han contado no es suficiente para triunfar: los conocimientos de este libro se aplican de forma inmediata con resultados excelentes.

LibrosEnRed en

<http://www.librosenred.com/>

La mayor editorial **online** en **español** de **libros digitales** y en **papel**



Puede conseguir estos libros en papel, nuevos o de segunda mano, a un precio muy atractivo en Amazon.com



PRÓLOGO

Querido lector, sea usted bienvenido a este libro.

Lo que aquí va a ver, leer y comprender es una sabiduría destilada a través del tiempo y del espacio, a lo largo de muchos siglos y muchas culturas. Desde la antigua Grecia y Roma, remoto imperio de China, Japón feudal, renacimiento europeo, revoluciones maoístas, técnicas de venta en EE.UU. , samuráis, Pancho Villa, programación de su propio cerebro (PNL.), lenguaje corporal, Drácula, enseñanzas de maestros de artes marciales, pensamientos de cortesanos de todas las épocas, ... y mucho mas.

He tratado de condensar la sabiduría acumulada en milenios de historia humana tanto en estrategias como en conocimiento de la mente propia y ajena. Muchas personas pagaron con su vida o con su libertad el poder adquirir o expresar estos conocimientos. A usted le van a llegar con mucho menos esfuerzo y peligro.

¿Para que le van a servir todas estas ideas? Cada lector podrá saberlo al finalizar de leer este libro. De momento le puedo anticipar que a muchas personas les ha cambiado su vida. Sabrá por qué ocurren muchas cosas, cómo poder afrontar los problemas de la vida y cómo ordenar su mente. Si no lo consiguiera, espero haberle abierto una vía de investigación.

Seguir estas reglas no le asegurarán el éxito, pero estoy convencido que el ignorarlas le garantizarán el fracaso.

Estoy seguro que va a disfrutar con esta lectura.

Reciba un cordial saludo

Carlos Martín Pérez

¿Qué es la estrategia?

“Cuando has comprendido el Camino de la Estrategia, ya no hay nada que no puedas comprender”
MIYAMOTO MUSASHI. El Libro de los Cinco Anillos.

Un cazador disparó a un zorro a mucha distancia, estaba en lo alto de una ladera y el zorro casi abajo de la misma. El zorro recibió el impacto de lleno, o al menos eso dio a entender, ya que cayó rodando por la ladera, absolutamente "desmadejado", todo lo que el impulso de la carrera que llevaba le hizo avanzar, quedando inmóvil en una posición absolutamente antinatural (cabeza doblada, patas extendidas, etc.) dando la absoluta sensación de estar totalmente muerto. El cazador se puso a bajar la ladera para recoger el cuerpo y en el momento en que atravesaba una zona de pinos que le impedían la visión del animal, el zorro salió corriendo como "alma que lleva el diablo" sin dar sensación de estar herido en ninguna parte tal como corría (ni cojeaba ni hacía ningún movimiento extraño). Cuando el cazador salió del pequeño bosque de pinos allí no había zorro ni nada que se le pareciese, y eso que estuvo un buen rato buscando por la zona donde había estado el "cadáver". Supongo que aún, hoy en día, se seguirá preguntando quien le robó su pieza de caza. Los que tuvieron la suerte de ver toda la escena desde una ladera enfrente aún recuerdan los gestos de estupor que hacía el hombre cuando no encontraba un cuerpo que momentos antes estaba "muerto" allí.

Tal vez la estrategia sea algo innato a algunas especies, como el zorro del relato anterior. Nosotros, los humanos, como especie "racional" que somos, a continuación vamos a entrar a comprender el concepto de estrategia.

La estrategia es la ciencia y arte de concebir, utilizar y conducir los medios y los recursos -naturales, espirituales y humanos- en un tiempo y en un espacio determinado para alcanzar y mantener en su caso los objetivos establecidos utilizando lo mejor posible los medios que se disponen.

Una estrategia es catalogada de buena si se consigue con ella alcanzar los objetivos previstos y si en ella ha habido economía de esfuerzos. Los objetivos pueden ser ofensivos, defensivos o simplemente de mantenerse en el status quo.

El alcanzar o mantener los objetivos, implica doblegar la voluntad del adversario. Esto es una decisión. La decisión es la consecución de los objetivos a costa de la voluntad del adversario.

Hay que considerar la esencia de la estrategia: descubrir la vulnerabilidad del adversario y conservar nuestro poder. Nuestras acciones irán dirigidas sobre las vulnerabilidades del adversario, empleando los medios adecuados a estas vulnerabilidades, de acuerdo a las posibilidades y limitaciones, previendo las reacciones adversas para preparar las acciones de réplica.

Formas de aplicar la estrategia:

- Amenaza directa. Los medios propios son muy potentes, el objetivo es modesto y se goza de libertad de acción. La sola amenaza de esos medios puede llevar al adversario a aceptar las condiciones que se le quiere imponer, y a renunciar a sus pretensiones de modificar la situación existente.
- Presión Indirecta. Los medios son escasos para constituir una amenaza decisiva, el objetivo es modesto y la libertad de acción es reducida. Se buscará la decisión mediante acciones más o menos amenazantes e indirectos
- Acciones sucesivas. Los medios son escasos, el objetivo importante y la libertad de acción reducida. El éxito se alcanzará mediante una serie de acciones sucesivas, combinando, si fuera preciso, la amenaza directa y la presión indirecta con acciones de fuerza limitada.
- Lucha Total Prolongada. La libertad de acción es grande y los medios disponibles escasos. Se obliga al adversario a un [CONTINÚA...]

¿Qué es la Táctica?

Los gobiernos inteligentes y los generales con conocimiento de la ciencia militar deben prepararse primero; después pueden lograr el éxito antes de combatir, de forma que no pierden un posible logro exitoso después de luchar. Por ello, cuando los guerreros salen con éxito y vuelven sin ser heridos, entienden el arte la guerra. *SUN BIN (El Arte de la Guerra II)*

Si podemos decir que la Estrategia es la ciencia y el arte de ganar la guerra, se puede decir que la táctica estudia la forma de ganar batallas. Por poner un símil, estrategia sería cómo ganar un campeonato en un deporte; la táctica haría todo lo posible para ganar un partido de ese campeonato. Existe una rama intermedia que lo une, se denomina nivel operativo. Vamos a pasar de largo sobre este nivel, ya que no afecta para nada para el planteamiento de este libro y sería desviarnos del tema que trata.

Existen unos principios tácticos, que aunque sean también de aplicación estratégica, es en el campo de la táctica dónde adquieren su mayor valor. Son la seguridad, la sorpresa, la economía de medios, concentración de fuerza, aprovechar el éxito y la flexibilidad. A continuación se explicaran en detalle todos estos conceptos.

Seguridad

Consiste en precaverse de las acciones que el adversario puede realizar contra nosotros. Debe ser aplicada siempre y en cualquier circunstancia. En 1941, la base aeronaval de Pearl Harbour en Hawai fue atacada por la aviación nipona. Consecuencia de ese ataque gran parte de la flota de los EE.UU. fue hundida en el propio puerto y supuso el comienzo de la guerra en el Océano Pacífico para los EE.UU. No había ninguna medida de seguridad en dicha base, con el resultado de un desastre total. En la fiesta judía del Yom Kippur, en 1.973, las fuerzas que guarnecían el Sinaí estaban con unos medios de una tercera parte de lo habitual. El ataque egipcio contra esas posiciones fue

arrollador y cayeron a las pocas horas de iniciado el ataque. La seguridad estaba por debajo del mínimo nivel que la situación recomendaba.

Sorpresa

Atacar al adversario en el momento y lugar menos esperado por éste. También consiste en emplear medios desconocidos o inesperados por este.

En la Segunda Guerra Mundial, los ejércitos aliados desembarcaron en Francia por Normandía, cuándo Alemania esperaba dicho desembarco en Calais. Se realizó la acción *por el lugar menos esperado* por el enemigo. Ya hemos comentado que los egipcios atacaron a los judíos el día de su fiesta nacional, el Yom Kippur, en el *momento menos esperado*.

En el periodo de los Tres Reinos Combatientes en China, un general efectuó un ataque nocturno contra el campamento de un enemigo muy superior en número. Para ello empleó dos mil bueyes a los que encendió teas en sus cuernos. Tras de ellos, empezaron a sonar los tambores. El estruendo de los tambores sumado a la estampida de los animales enloquecidos infundió el pánico y el descontrol, arrasando el campamento y las fuerzas enemigas. Se emplearon *medios inesperados* por el enemigo.

Economía de medios

Hay que atacar con los medios mas ajustados posibles, otros recursos pueden hacer falta en otro momento y lugar. Siempre hay que dejar una reserva para situaciones imprevistas. Conviene estudiar con detalle los medios que asignamos para cada acción.

La guerra de guerrillas es el más claro ejemplo de economía de medios. Con escasas fuerzas se puede hostigar y llegar a vencer a [CONTINÚA...]

OCCIDENTE

De la Guerra. Karl Von Clausewitz

Las ocho máximas de la estrategia según Liddell Hart

20 Reglas para el juego del poder

Napoleón Bonaparte

Baltasar Gracián

Nicolás Maquiavelo

Diego Saavedra Fajardo

Aprendiz de Cortesano

La Rochefoucauld

Pancho Villa

Vlad Tepes, Drácula

Estrategias del Lado Oscuro

El Arte de la Ventaja

Pitágoras

Séneca

Epicuro

Epicteto

Francisco de Quevedo

Leonardo Da Vinci

Las 48 leyes del poder

De la Guerra. Karl Von Clausewitz

No obstante la plena vigencia de la obra de Clausewitz, como lo demuestra el hecho de que sus conceptos básicos y el autor mismo sean citados frecuentemente en la literatura militar contemporánea, **su obra maestra "De la Guerra"** sigue siendo escasamente leída. Y es que prácticamente todo el que se haya decidido a hacerlo, se ve enfrentado a un libro de carácter teórico, de naturaleza abstracta y en el que algunas secciones además de haber perdido vigencia, son francamente aburridas.

Lo que aquí se puede leer son unas frases escogidas y que dan idea del pensamiento de tan celebre tratadista.

Aspecto político de la guerra

La guerra no es simplemente un acto político, sino un verdadero instrumento político, una continuación de las relaciones políticas, una gestión de las mismas con otros medios".

La guerra no es sino la continuación de las transacciones políticas, llevando consigo la mezcla de otros medios. Decimos la mezcla de otros medios, para indicar que este comercio político no termina por la intervención de la guerra"

Los tres aspectos de la guerra

La guerra en relación a sus tendencias dominantes constituye una maravillosa trinidad, compuesta del poder primordial de sus elementos, del odio y la enemistad que pueden mirarse como un ciego impulso de la naturaleza; de la caprichosa influencia de la probabilidad y del azar, que la convierten en una libre actividad del alma ; y de [CONTINÚA...]

Las ocho Máximas de la Estrategia según Liddell Hart

Sir Basil Henry Liddell Hart fue un extraordinario autor de estrategia militar. Nació el 31 de octubre de 1895, se educó en Cambridge hasta que la Primera Guerra Mundial lo llamó a servir, donde fue herido en dos oportunidades. Se retiró como capitán en 1927 y fue corresponsal militar para el London Daily Telegraph y el London Times. Fue un temprano defensor de la guerra mecanizada y su pensamiento influyó en el alto mando alemán previo a la Segunda Guerra Mundial. Desarrolló la teoría conocida como “la aproximación indirecta”. Sus libros más famosos son: Scipio Africanus, Greater than Napoleon (1926); Strategy second edition (1954); the German Generals Talk (1948); The tanks (1959); A History of the Second World War (1970). Editó “The rommel Papers” (1953).

El texto que sigue a continuación corresponde al capítulo XIX y XX del libro: “Strategy” Second Revised Edition de B. H. Liddell Hart. Meridian 1954.

Estrategia

Estrategia es el arte de la distribución y aplicación de los medios militares para alcanzar los objetivos de la política.

Para ser exitosa una estrategia depende, primero y principal, de un acertado cálculo y coordinación entre los fines y los medios. Un buen ajuste entre medios y fines establecerá una perfecta economía de fuerzas. El propósito de la estrategia es disminuir la posibilidad de resistencia y para esto se recurre al movimiento y a la sorpresa. La perfección de la estrategia sería producir una decisión favorable sin un combate importante.

Máximas de la Estrategia

1. Ajustar sus fines a sus medios.

En la elección de los fines debe prevalecer una mirada clara y un cálculo frío. Quien mucho abarca poco aprieta, y el comienzo de la sabiduría en estrategia es el sentido de “que es posible”. Entonces, enfrente los hechos en lugar de que prevalezca la confianza, la confianza que se puede conseguir lo que aparentemente es imposible. La confianza es como la corriente de una batería: evite gastarla en un esfuerzo en vano. [CONTINÚA...]

20 reglas para el juego del poder

Las Autoridades de todo tipo avisan que este tipo de juegos pueden ser perjudiciales para su propio poder

Poder es la capacidad de convertir todas tus ideas en acciones. *Proverbio Zen*

A los hombres se les debe gobernar con guante de acero dentro de guante de terciopelo. *Napoleón Bonaparte.*

REGLAS DEL JUEGO

Le guste o no le guste, todas las relaciones humanas se basan en un **juego de poder**. Cuanto **mejor lo domine**, más feliz será, y por lo tanto, más feliz podrá hacer a los demás. Si **juega mal o se niega a jugar**, en el mejor de los casos, su vida discurrirá con menos suavidad. Aquí se expondrán unas **reglas** que generalmente conviene seguir. Son un resumen de textos de varios autores clásicos con algunos comentarios. Quizás alguien se escandalice con algunas de las ideas que aquí se exponen, choquen con sus creencias o parezcan poco éticas. Aunque ahora se hable de unos valores como solidaridad, tolerancia, etc., desgraciadamente, la vida viene siendo un juego de poder desde hace milenios y no parece que vaya a cambiar. De todas formas, **usted elige bando**: tener poder o no tenerlo. Espero que disfruten con esta lectura y que a partir de ahora jueguen con ventaja ...

1/ Ser misterioso e impredecible

"Cualquiera que tenga forma puede ser definido, y cualquiera que pueda ser definido puede ser vencido". *Sun Bin (Arte de la Guerra II)*

"No obrar siempre igual. Así se confunde a los demás, especialmente si son competidores. No hay que obrar siempre de primera intención, pues nos captarán la rutina y se anticiparán y

frustrarán las acciones. Tampoco hay que actuar siempre de segunda intención, pues entenderán la treta cuando se repita" *El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)*

"Sé extremadamente sutil, discreto, hasta el punto de no tener forma. Sé completamente misterioso y confidencial, hasta el punto de ser silencioso. De esta manera podrás dirigir el destino de tus adversarios". *El Arte de la Guerra (Sun Tzu)*

"Hay que ingeniárselas, por encima de todo, para que cada una de nuestras acciones nos proporcionen fama de hombres grandes y de ingenio excelente". *El Príncipe (Maquiavelo)*

"Si el soberano no es misterioso, los ministros encontrarán la oportunidad de tomar y tomar." *Huanchu Daoren [CONTINÚA...]*

Napoleón Bonaparte

Napoleón Bonaparte (1769-1821), emperador de los franceses (1804-1815) que consolidó e instituyó muchas de las reformas de la Revolución Francesa. Asimismo, fue uno de los más grandes tácticos y estrategas de todos los tiempos, conquistó la mayor parte de Europa e intentó modernizar las naciones en las que gobernó.

CITAS FAMOSAS

- Sin justicia, sólo hay divisiones, víctimas y opresores.
- Mas vale tener un enemigo conocido que un amigo a la fuerza.
- La verdadera felicidad social consiste en la armonía y en el uso pacífico de las satisfacciones de cada individuo
- El primer bien de las naciones reside en su independencia y en su existencia política.
- El hacer travesuras tiene límites; la estupidez humana no tiene ninguno.
- En la guerra, como en el amor, para llegar al objetivo es preciso aproximarse. [CONTINÚA...]

Baltasar Gracián

La feroz competitividad que experimentamos a diario en la vida y en el trabajo nos sitúan a menudo en un entorno agresivo al que no hay mas remedio que **combatir**, y que si conseguimos conquistar podemos utilizar en nuestro provecho. Poseer una **sabiduría práctica** nos puede proporcionar la prudencia y cautela necesarias para resolver con éxito cada uno de los retos que se nos presentan. Esta obra, por su carácter **práctico, específico y a la vez moderno y universal** constituye la mejor ayuda para el hombre y la mujer de hoy que quieren afrontar los desafíos con pericia y determinación. Como resumen de este genial pensador español, a continuación se puede leer de forma muy condensada parte de su obra mas conocida: El Arte de la Prudencia.

Carácter e Intelecto: los dos polos de nuestra capacidad, una sin la otra son la mitad de la felicidad. El Intelecto no es suficiente, el Carácter es necesario

No digas nada: El valor de tus logros se incrementa por su novedad. Es inútil y estúpido jugar con todas tus cartas sobre la mesa. Si no declaras lo que vas a hacer causas expectativas, especialmente cuando eres objeto de atención general. Ponle misterio a todo, el misterio causa veneración. Cuando expliques tus cosas, no seas explicito, para que no espongas tus pensamientos. El silencio es el santuario del Arte de la Prudencia. Una resolución que se dice a los demás no esta bien pensada y se vuelve objeto de criticas; si resultara un fracaso, serias doblemente desafortunado. Haz que la gente se pregunte que estas haciendo y que te observe.

Sabiduría y Valor: Son los elementos de la grandeza, dan inmortalidad. Uno vale lo que sabe. Una persona sin conocimientos vive en la oscuridad. El Saber sin Valor es estéril.

Haz que la gente dependa de ti: La persona sabia hará que los otros sientan mas necesidad de el que agradecimiento. Mantenlos con esperanza, pero no confies de su gratitud, la esperanza tiene buena memoria, pero la gratitud no. Se consigue mas de la dependencia que de la cortesía. El que ha colmado su sed le da la espalda al pozo y la naranja que ha sido exprimida es tirada a la basura. Cuando la dependencia termina también acaban las consideraciones y el respeto. Mantén viva la esperanza sin satisfacerla completamente, presévala para que siempre seas necesitado.

Nadie es perfecto: No nacemos perfectos, cada día nos desarrollamos en nuestra personalidad y en nuestra profesión. Esto se conoce por la pureza de nuestros gustos, por la claridad de nuestras ideas, por la madurez de nuestros juicios y por la firmeza de nuestra voluntad. La persona completa –sabia en el hablar, prudente en sus actos- es admirada.

Evita destacar mas que tus superiores: Las victorias engendran odios. Una victoria sobre tus superiores es estúpida o fatal. La preeminencia es detestada, especialmente por aquellos que están en una posición alta. La precaución puede cubrir las ventajas. Por ejemplo, un buen físico puede ser ocultado bajo ropa floja. Los superiores quieren serlo en la mas superior de las cualidades. Permitirán alguien que les ayude, pero no alguien que los sobrepase. Cuando les des un consejo hazlo parecer como un recuerdo de algo que ellos han olvidado mas que como una guía de algo que ellos no saben. Las estrellas nos enseñan la lección: aunque son bellas y brillantes, no rivalizan con el sol.

No tengas pasiones: La mas alta cualidad de la mente. Nos libera de los bajos impulsos. No hay mayor control que el que se tiene sobre uno mismo, sobre sus impulsos, ese es el triunfo de la voluntad. Que las pasiones no controlen tu carácter. No tener pasiones es la única manera de evitar problemas y el camino mas corto para vivir mejor.

Fortuna y Fama: La primera es para esta vida, la segunda para la otra. La fortuna es deseada y algunas veces alimentada, pero la fama se gana. El deseo de fama se origina de la virtud. [CONTINÚA...]

Nicolás Maquiavelo

Todos hemos oído hablar de **Maquiavelo**, o hemos dicho de alguien que "es maquiavélico". Las citas que a continuación puede ver corresponden al libro **El Príncipe** y a otros menos conocidos, **Del Arte de la Guerra** y **Discursos sobre la Primera Década de Tito Livio**. Quizás tras la lectura de estas líneas pueda usted pensar que lo que llamamos "maquiavélico" es en realidad un profundo conocimiento psicológico del ser humano y un gran sentido común.

EL PRÍNCIPE

La lectura completa del libro es un tratado sobre el arte de la política, y lo que ahí se expone sigue en vigor hoy en día.

Resistencia a los cambios

Los hombres viven tranquilos si se les mantiene en las viejas formas de vida. La incredulidad de los hombres, hace que nunca crean en lo nuevo hasta que adquieren una firme experiencia de ello. La naturaleza de los pueblos es muy poco constante: resulta fácil convencerles de una cosa, pero es difícil mantenerlos convencidos.

La venganza

A los hombres se les ha de mimar o aplastar, pues se vengan de las ofensas ligeras ya que de las graves no puede: la afrenta que se hace a un hombre debe ser, por tanto, tal que no haya ocasión de temer su venganza. [CONTINÚA...]

DEL ARTE DE LA GUERRA

Me doy cuenta de que he hablado de muchas cosas que vosotros por vuestra cuenta habéis podido aprender y considerar. Pero lo he hecho, como en su momento os indiqué, para mejor mostraros mediante ellas las características del ejercicio militar, y para complacer, si es que alguno existe, a quienes no han tenido las mismas facilidades que vosotros para aprenderlas. No me queda más que daros algunas reglas generales que sin duda conoceréis perfectamente. Son las siguientes:

- Lo que favorece al enemigo nos perjudica a nosotros, y lo que nos favorece a nosotros perjudica al enemigo.
- Aquel que durante la guerra esté más atento a conocer los planes del enemigo y emplee más esfuerzo en instruir a sus tropas incurrirá en menos peligros y tendrá más esperanzas de victoria.
- Jamás hay que llevar a las tropas al combate sin haber comprobado su moral, constatado que no tienen miedo y verificado que van bien organizadas. No hay que comprometerlas en una acción más que cuando tienen moral de victoria.
- Es preferible rendir al enemigo por hambre que con las armas, porque para vencer con éstas cuenta más la fortuna que la capacidad.
- El mejor de los proyectos es el que permanece oculto para el enemigo hasta el momento de ejecutarlo.
- Nada es más útil en la guerra que saber ver la ocasión y aprovecharla.
- La naturaleza produce menos hombres valientes que la educación y el ejercicio.
- En la guerra vale más la disciplina que la impetuosidad.
- Si algunos enemigos se pasan a las filas propias, resultarán muy útiles si son fieles, porque las filas adversarias se debilitan más con la pérdida de los desertores que con la de los muertos, aunque la palabra desertor resulte poco tranquilizadora para los nuevos amigos y odiosa para los antiguos. [CONTINÚA...]

DISCURSOS SOBRE LA PRIMERA DÉCADA DE TITO LIVIO

Y puede verse, analizando atentamente la historia romana, qué útil resultó la religión para mandar los ejércitos, para confortar a la plebe, mantener en su estado a los hombres buenos y avergonzar a los malos... Y verdaderamente, nunca hubo un legislador que diese leyes extraordinarias a un pueblo y no recurriese a Dios, porque de otro modo no serían aceptadas; porque son muchas las cosas buenas que, conocidas por un hombre prudente, no tienen ventajas tan evidentes como para convencer a los demás por sí mismas. Por eso los hombres sabios, queriendo soslayar esta dificultad, recurren a Dios.

[...]

Aunque el fraude es siempre detestable en cualquier acción, sin embargo, en la guerra es un recurso digno de alabanza y de gloria, y tan alabado es el que vence al enemigo con engaños como el que lo supera por la fuerza. Esto se ve por los juicios de los que escriben las vidas de los grandes hombres,... Y como hay muchos ejemplos de ello, no repetiré ninguno aquí. Sólo diré esto: que no me parece loable el fraude que rompe la fe y los pactos, pues, aunque a veces sirva para conquistar un Estado o un reino, como ya hemos dicho en otras ocasiones, no otorga gloria jamás. El fraude que me parece digno de aprobación es el que empleas con un enemigo que no se fia de ti, y que es parte de la estrategia de la guerra.

La patria está bien defendida de cualquier manera que se la defienda, con ignominia o con gloria,Esto es algo que merece ser notado e imitado por todo ciudadano que quiera aconsejar a su patria, pues en las deliberaciones en que está en juego la salvación de la patria, no se debe guardar ninguna consideración a lo justo o lo injusto, lo piadoso o lo cruel, lo laudable o lo vergonzoso, sino que, dejando de lado cualquier otro respeto, se ha de seguir aquel camino que salve la vida de la patria y mantenga su libertad. [CONTINÚA...]

Diego Saavedra Fajardo

Nació en Algezares (Murcia) el 6 de mayo de 1584. Desde 1608 en Roma, desempeñó primero diversos cargos en la corte pontificia y más tarde varios destinos diplomáticos en Italia, hasta 1633. Los diez años siguientes pasó a representar los asuntos de la Monarquía Hispánica en diversas cortes alemanas. En 1643 recibió el nombramiento de consejero de Indias pero, a los pocos meses, se le encargaron las difíciles negociaciones de Münster que servirían para poner fin, cinco años más tarde, a la guerra de los Treinta Años; en 1646 renunció, decepcionado, a su cargo. Como escritor político, su producción está determinada por su experiencia internacional.

Su obra más famosa, *Idea de un príncipe político cristiano en cien empresas* (1640), pertenece a la tradición de la literatura de 'regimiento de príncipes' a través de emblemas (imágenes simbólicas unidas a lemas).

Suelen los príncipes en la paz deshacerse ligeramente de puestos importantes, que después los lloran en la guerra. La necesidad presente acusa la liberalidad pasada. Ninguna grandeza se asegure tanto de sí, que no piense que lo ha menester todo para su defensa. No se deshace el águila de sus garras; y, si se deshiciera, se burlarían de ella las demás aves; porque no la respetan como a reina por su hermosura, que más gallardo es el pavón, sino por la fortaleza de sus presas. Más temida y más segura estaría hoy en Italia la grandeza de Su Majestad si hubiera conservado el estado de Siena, el presidio de Placencia y los demás puestos que ha dejado en otras manos. Aun la restitución de un estado no se debe hacer cuando es con notable detrimento de otro.

Con el pincel y los colores muestra en todas las cosas su poder el arte. Con ellos, si no es naturaleza la pintura, es tan semejante a ella,

que en sus obras se engaña la vista, y ha menester valerse del tacto para reconocerlas. No puede dar alma a los cuerpos, pero les da la gracia, los movimientos y aun los afectos del alma. No tiene bastante materia para abultarlos, pero tiene industria para realzarlos.

Si pudieran caber celos en la naturaleza, los tuviera del arte; pero, benigna y cortés, se vale de él en sus obras, y no pone la última mano en aquellas que él puede perfeccionar. Por esto nació desnudo el hombre, sin idioma particular, rasas las tablas del entendimiento, de la memoria y la fantasía, para que en ellas pintase la doctrina las imágenes de las artes y ciencias, y escribiese la educación sus documentos, no sin gran misterio, previniendo así que la necesidad y el beneficio estrechasen los vínculos de gratitud y amor entre los hombres, valiéndose unos de otros; porque, si bien están en el ánimo todas las semillas de las artes y de las ciencias, están ocultas y enterradas y han menester el cuidado ajeno, que las cultive y riegue. Esto se debe hacer en la juventud, tierna y apta a recibir las formas, y tan fácil a percibir las ciencias, que más parece que las reconoce, acordándose de ellas, que las aprende: argumento de que infería Platón la inmortalidad del alma. Si aquella disposición de la edad se pierde, se adelantan los afectos y graban en la voluntad tan firmemente sus inclinaciones, que no es bastante después a borrarlas la educación. Luego en naciendo lame el oso aquella confusa masa, y le forma sus miembros. Si la dejara endurecer, no podría obrar en ella. Advertidos de esto los reyes de Persia, daban a sus hijos maestros que en los primeros siete años de su edad se ocupasen en organizar bien sus cuerpecillos, y en los otros siete los fortaleciesen con los ejercicios de la jineta y la esgrima, y después les ponían al lado cuatro insignes varones: el uno muy sabio, que les enseñase las artes; el segundo muy moderado y prudente, que corrigiese sus afectos y apetitos; el tercero muy justo, que los instruyese en la administración de la justicia; y el cuarto muy valeroso y práctico en las artes de la guerra, que los industriase en ellas, y les quitase las aprehensiones del miedo con los estímulos de la gloria.

Esta buena educación es más necesaria en los príncipes que en los demás, porque son instrumentos de la felicidad política y de la salud pública. En los demás es perjudicial a cada uno o a pocos la mala educación; en el príncipe, a él y a todos, porque [CONTINÚA...]

Aprendiz de cortesano

Lo primero que debes saber es que la política consiste en el arte de buscarse problemas, diagnosticarlos incorrectamente, aplicar las soluciones indebidas y encontrar luego a quien culpar del entuerto. Sólo tienes que fijarte en nuestro Príncipe actual y ver cómo siempre se las arregla para imputar a los demás -y perdón por un verbo tan feo- los estropicios o los disparates que comete. Muy pronto averiguarás que, en la corte, el orden natural está invertido y que allí la realidad sólo se ve por su forro. Esto se debe a que, entre palaciegos, se cree al ignorante más que al sabio, al adulator más que al capaz y al pícaro más que al honrado.

No faltan quienes se creen tocados del dedo de Dios. Y otros se reputan infalibles (y perdón por este otro verbo). Con lo cual, al cabo de unos meses, el cuerdo se ha vuelto loco; el humilde, engreído; el manso, presuntuoso; el pacífico, guerrero; el devoto, desalmado; y el honrado, sinvergüenza. Tal es, querido sobrino, la prodigiosa mudanza que el poder obra en los hombres.

Pero hay otra razón que explica por qué en la corte todo anda del revés y que debo a mi querido amigo Maquiavelo. Hay tres clases de cerebros, dice el florentino: los que disciernen por sí, los que entienden lo que los otros disciernen y, por último, los cerebros que ni disciernen ni entienden lo que los otros disciernen. Pues bien, en la corte, sobrino caro, estos últimos son los que más abundan. Y por eso ocurre lo que ocurre.

Siendo cortesano bisoño, di en creer por algún tiempo que corte viene de cohorte, que significa séquito (el que sigue al Príncipe, ya sabes). Pero hoy tengo para mí que este nombre se debe a que los cortesanos andan siempre viendo qué cortan y sacando tajada de todo. Así que cuida mucho tu virtud, pues los vicios se aprenden allí sin necesidad de escuela. [CONTINÚA...]

La Rochefoucauld

Máximas

La Rochefoucauld fue un cortesano de la época del rey de Francia Luis XIV, el “Rey Sol”. Su forma de ver y entender la vida refleja perfectamente el cinismo y realismo del perfecto cortesano.

1. El amor propio es el mayor de los aduladores.
2. Por muchos descubrimientos que hayamos hecho en el país del amor propio, siempre quedarán muchas tierras desconocidas.
3. El amor propio es más ingenioso que el hombre más ingenioso de este mundo.
4. La duración de nuestras pasiones depende tan poco de nosotros como la duración de nuestra vida.
5. La pasión a menudo convierte en loco al más sensato de los hombres, y a menudo también hace sensatos a los más locos.
6. Esas acciones grandiosas y espléndidas que deslumbran, según los políticos son efecto de grandes designios, pero por lo común tan solo son efecto del talante y de las pasiones. Así, la guerra de Augusto con Antonio, que se atribuye a la ambición de ambos por llegar a ser dueños del mundo, tal vez no fue más que una consecuencia de la envidia.
7. Las pasiones son los únicos oradores que siempre persuaden. Son como un arte de la naturaleza cuyas reglas son infalibles; y el hombre más romo cuando le domina la pasión persuade mejor que el más elocuente que carece de ella.
8. Las pasiones contienen una injusticia y un interés propio que hace que sea peligroso seguirlas, y que convenga desconfiar de ellas, incluso cuando parecen muy razonables.
9. Existe en el corazón humano una generación perpetua de pasiones, de tal manera que la ruina de una coincide casi siempre con el advenimiento de otra. [CONTINÚA...]

La invasión de Francisco Villa a los Estados Unidos de Norteamérica y la expedición punitiva de Pershing

Pancho Villa atacó a EE.UU. y posteriormente burló la persecución de la que fue objeto por el General Pershing de EE.UU. Este último estaba al mando de una poderosa columna integrada por diez mil hombres y traía consigo el apoyo de la artillería pesada. “En jaula de hierro nos vamos a llevar a este asesino”, dijo. Sin embargo, a pesar de que sus tropas expedicionarias recorrieron durante casi un año todos los lugares en los que supusieron estaba su enemigo, nunca pudieron capturarlo.

Durante su búsqueda, Pershing encontró varias tumbas con la siguiente lápida: *Aquí yace Pancho Villa*, pero sin nadie adentro. Rascó, escarbó y no encontró más que serpientes, tarántulas, lagartijas y piedras. A pesar de que sus soldados golpeaban a campesinos mexicanos, los amenazaban o les ofrecían todo el oro del mundo en recompensa, estos siempre le dieron pistas falsas.

Al cabo de once meses, Pershing regresó a EE.UU. con su caravana de soldados, hartos de respirar polvo y recibir pedradas y mentiras en cada pueblito del casajoso desierto. En esa procesión de humillados se encontraban dos jóvenes tenientes recién salidos de West Point, que después serían célebres, como el propio Pershing: éste, en la Primera Guerra Mundial, y los otros dos, Dwight J. Eisenhower y George Patton, en la Segunda Guerra Mundial. Einsehower sería presidente de EE.UU. Patton escupiría el suelo de “*este país ignorante y salvaje*”. Por su parte, al contemplar la retirada desde lo alto de una loma, **Pancho Villa exclamaría: “Vinieron como águilas y se van como gallinas mojadas”.**

No es la primera vez -como muchos dicen y creen- **que Estados Unidos es atacado en su territorio continental.** Desde la

guerra de independencia, este país ha comenzado cada siglo siendo atacado por una fuerza extranjera, lo fue así en 1812 por los Ingleses y lo fue también el 9 de marzo de 1916 por el mexicano y militar revolucionario Francisco Villa, en el poblado fronterizo de Columbus. Según Friedrich Katz, profesor de historia latinoamericana de la Universidad de Chicago, precisa en su obra *The Life and Times of Pancho Villa*, que el ataque a Columbus fue y sigue siendo el único caso de una fuerza militar extranjera que haya atacado territorio continental en Estados Unidos desde la guerra británica-estadounidense de 1812.

Francisco Villa fue un hombre de fuertes ideales y creencias, estratega, ladrón, guerrillero, con una asombrosa respuesta a su poder de convocatoria, y tuvo incondicionales seguidores y fieles creyentes de que sus acciones son por el bien de su pueblo. Estados Unidos se involucró con él apoyándolo en sus luchas, pero Villa fue un hombre sensible a la traición, y sólo él ha sabido golpear al mismo coloso y salir indemne.

Pancho Villa, es probablemente el personaje mexicano más conocido en todo el mundo después de Benito Juárez y Moctezuma. Su leyenda perdura y es símbolo de un México que aún pide justicia social, al grado que el dirigente opacó al movimiento revolucionario.

La División del Norte que Francisco Villa comandó fue probablemente el mayor ejército revolucionario que haya surgido jamás en América Latina. Y algo excepcional el hecho de que fue uno de los pocos movimientos revolucionarios con los que un gobierno estadounidense trató no solo de llegar a un acuerdo, sino incluso de forjar una alianza.

Si alguien ha dado testimonio de la leyenda épica de Francisco Villa, es John Reed, quien fuera corresponsal estadounidense en México y quien escribió en algunos de sus reportajes: "Sus fechorías no tienen parangón con las de ningún otro personaje encumbrado en el mundo". Reed podría parecer subjetivo en sus notas pero entre 1901 y 1909 a Villa se le imputan por lo menos cuatro homicidios, mas de una decena de incendios premeditados, múltiples robos, [CONTINÚA...]

Drácula, o Vlad Tepes, héroe nacional en Rumania.

Además del personaje literario, hay un personaje histórico que es igualmente apasionante. En Rumania es un héroe nacional y de la lectura de su vida, descartando su extrema crueldad, se pueden extraer enseñanzas. No es conveniente juzgarlo por los parámetros actuales, tenga en cuenta que en aquellos tiempos en España acababa la Reconquista. Y no sólo en España, sino en toda Europa, empezaba a actuar la Inquisición, que por cierto, fue mas sangrienta en el resto de Europa que en España. Claro, que siempre nos han contado otra cosa y eso es otra historia...

Vlad Tepes, "Vlad el Empalador", conocido en el mundo entero como Drácula, nació en Rumania (1428-1476). Hijo de Vlad Dracul (caballero de la orden del dragón - 1431) y nieto de Mircea el Grande, soberano de Velaquia (1368-1418) fue uno de los príncipes rumanos que por sus diversas hazañas y su nada corriente personalidad, llamó la atención y ocasiono el interés de forma muy especial no solo de sus contemporáneos sino también de la historia y literatura actuales. Para algunos historiadores del tema, Drácula fue un heroico defensor de los intereses e independencia de su país y del cristianismo, mientras que para otros se trataba de un caso patológico, el de alguien que torturaba, atormentaba y por supuesto mataba para divertirse, por puro placer.

Fue uno de los tres hijos legítimos de Vlad "El Diablo", príncipe de Velaquia (antiguo principado danubiano, que formo con Moldavia el reino de Rumania). Hoy en día, constituye dos regiones geográficas bien definidas: la Mutenia, situada al este del río Olt, y la Oltenia, al oeste. El viejo Vlad se gana por méritos propios el apodo de "Dracul" (El Diablo) por su afamada crueldad y sangre fría y que posteriormente heredaría su predecesor. No se conoce con exactitud la fecha y lugar de nacimiento, pero se estima que vio el mundo por primera vez allá por 1428 en la ciudad de Sighisoara (Transilvania, situada en la región de Brashov, y fundada en 1280). Su padre residía allí en una mansión que

hoy todavía se conserva (El Castillo de Bran). Ha pasado a la historia por su apodo Drácula (proviene de "Draculea". La terminación "ulea" en rumano quiere decir "hijo de", lo que podría traducirse como "El hijo del Diablo"). Reinó como príncipe de Velaquia en 1448; de 1456 a 1462, y finalmente en 1476, año de su muerte.

El pueblo le puso como apodo también "Tepes" (Empalador) ya que esta era la pena capital a la que más era aficionado y que aplicaba con mas prodigalidad, aunque esta última expresión, hasta mediados del siglo XVI no aparecería en ningún documento. En aquellos tiempos, el trono de Velaquia estaba amenazado desde el exterior por los turcos y húngaros, y en el interior por los nobles ávidos de poder que luchaban entre ellos con un salvajismo y ferocidad mas que bestial. [...]

Anécdotas

Tras la muerte de Drácula aparecen multitud de panfletos en Rusia y Alemania contando anécdotas del personaje. Mientras que en Alemania se remarca su crueldad, en Rusia se le ve más bien como alguien que tiene que actuar así para defender a su pueblo. Las coincidencias entre unos y otros han dejado bastante claro a historiadores que, al menos, a grandes rasgos estas historias han de ser verdaderas. La tradición oral ha hecho llegar hasta nuestros días también muchas leyendas y anécdotas de Drácula contadas por los propios rumanos. A continuación mostramos nueve de las anécdotas más repetidas.

1) La copa de oro: Cualquier ladrón que fuese capturado por Drácula sería empalado. Para demostrar la seguridad que había en la ciudad, Drácula colocó una copa de oro al alcance de todos en la plaza central de la ciudad de forma que todos podían utilizarla para beber pero ninguno debía intentar robarla. Y así fue, la copa nunca fue robada.

2) El mercader extranjero: Un mercader extranjero descubrió que durante la noche le habían robado 160 ducados de su carro. Cuando se lo contó a Drácula, este amenazó con destruir la ciudad si no aparecía el ladrón. Una vez este fue capturado fue mandado [CONTINÚA...]

Estrategias del Lado Oscuro

- Pensamientos Satánicos -

Lo que sigue a continuación es una pequeña muestra del pensamiento y estrategias de los Satanistas. Quede claro que este autor no es satanista ni piensa como ellos. En realidad el cómo pienso es algo particular. Es probable que usted conozca a alguien que sea satanista, aunque no lo manifieste. Aquí podrá ver un poco su forma de pensar. Cuando empecé a investigar este tema, me di cuenta que tenía una idea diferente sobre lo que ellos dicen ser y hacer. Parecen tener una extraña moral y códigos éticos, aunque con su lógica. De todas formas, usted opina. Si quiere profundizar en el tema, en la Red hay varios enlaces muy buenos sobre satanismo. Por cierto, si es usted cristiano convencido y de rígida mentalidad, por favor, no siga leyendo

Las Once Reglas Satánicas (Lex Satanicus)

- 1.** No des tu opinión o consejo a menos que te sea pedido.
- 2.** No cuentes tus problemas a otros a menos que estés seguro que quieran oírlos.
- 3.** Cuando estés en el hábitat de otra persona, muestra respeto o mejor no vayas allá.
- 4.** Si un invitado en tu hogar de enfada, trátalo cruelmente y sin piedad.
- 5.** No hagas avances sexuales a menos que te sea dada una señal de apareamiento.
- 6.** No tomes lo que no te pertenece a menos que sea una carga para la otra persona y esté clamando por ser liberada.

7. Reconoce el poder de la magia si la has empleado exitosamente para obtener algo deseado. Si niegas el poder de la magia después de haber acudido a ella con éxito, perderás todo lo conseguido.
8. No te preocupes por algo a lo cual no necesites sujetarte tu mismo.
9. No hieras niños pequeños.
10. No mates animales no humanos a menos que seas atacado, o para alimento.
11. Cuando estés en territorio abierto, no molestes a nadie. Si alguien te molesta, pídele que pare. Si no lo hace, ¡destrúyelo!

Cómo ser Dios (o el Diablo)

Aquellos con la ilusión de omnipotencia deben considerar los requisitos previos para la deificación. Si realmente tiene los medios para convertirse en un ser más elevado, aquí hay algunas pautas útiles.

1. No te hagas publicidad

Simplemente permite que tu presencia se sepa. Nunca, bajo ninguna condición, andes proclamándote como el Diablo. Otros deben reconocerte como tal. La razón por la que el Dios de los Cristianos no hace apariciones regulares en conciertos, firmando libros, en fiestas es porque él no tiene que hacerlo. Hay seguidores suficientes que anunciarán su existencia por él, no mencionar nada probando el conocimiento personal. Si eres un diablo de primer orden, otros querrán hacer la publicidad por ti (así lo quieras o no). [CONTINÚA...]

El Arte de la Ventaja

LOS PRINCIPIOS

SOBRE LA FINALIDAD DE LAS ACCIONES

Quien haya logrado cierto éxito en su vida evitará confesar todos los métodos que empleó para obtenerlo. Si además lo consiguió teniendo que competir con otros adversarios, tampoco reconocerá las tretas y juego sucio que inevitablemente habrá tenido que usar. De hecho, es probable que censure a otros que emplean dichos métodos. El ser humano es agresivo por naturaleza y a la menor ocasión saca de su encierro al feroz depredador que todos albergamos en nuestro seno. Hay unas claras reglas de conducta civilizada, pero no por ello ha desaparecido la violencia en el trato, simplemente se ha vuelto más sutil, y no por ello menos peligrosa. Se guardan las formas, pero en el fondo siguen existiendo los mismos dilemas: comer o ser comido; luchar o huir, atacar o defenderse.

Por lo tanto, para sobrevivir y aún medrar en estas circunstancias, conviene guardar las formas y entender el fondo. Muchos idealistas replicarán que el ser humano es bueno por naturaleza. Estoy de acuerdo con ellos, el ser humano es capaz de realizar los actos más generosos y heroicos, pero también de los más viles y despreciables. Somos así, y negarlo es echarse arena en los ojos. En las relaciones humanas es inevitable el conflicto, sólo me atengo a la observación de los hechos. Tal vez el futuro sea de otra forma más civilizada, pero en el presente, así se manejan las relaciones entre las personas. Como tú vives en el presente, aplícate a la realidad y prepárate para solucionar por cualquier medio todo conflicto, lucha, combate o rivalidad. Hay quien dice que los medios que se emplean son tan importantes como el fin perseguido. Es cierto, pero si no tienes opción, no te importe usar cualquier medio a tu alcance. Porque como lo importante es ganar, los que digan lo contrario es que no suelen hacerlo y así se consuelan, o son expertos manipuladores que dicen una cosa y hacen otra. [CONTINÚA...]

Pitágoras

Los Versos de Oro

Honra, en primer lugar,
y venera a los dioses inmortales,
a cada uno de acuerdo a su rango.
Respeto luego el juramento,
y reverencia a los héroes ilustres,
y también a los genios subterráneos:
cumplirás así lo que las leyes mandan.
Honra luego a tus padres
y a tus parientes de sangre.
Y de los demás, hazte amigo
del que descuella en virtud.

Cede a las palabras gentiles
y no te opongas a los actos provechosos.
No guardes rencor
al amigo por una falta leve.

Estas cosas hazlas
en la medida de tus fuerzas,
pues lo posible se encuentra
junto a lo necesario.

Compenéstrate en cumplir
estos preceptos,
pero atiéndete a dominar
ante todo las necesidades
de tu estómago y de tu sueño,
después los arranques
de tus apetitos y de tu ira.

No cometas nunca
una acción vergonzosa,
Ni con nadie, ni a solas:
[CONTINÚA...]

Séneca

El Arte de la Serenidad

El material del que está hecha la vida es el tiempo. Aquí se dan 40 consejos para su sabia administración y disfrute.

1. Nuestra vida se extiende mucho para quien sabe administrarla bien.
2. ¿Se atreve alguien a quejarse de la soberbia del otro cuando él mismo nunca tiene tiempo libre para sí?
3. Nada puede ejercitarse bien por un hombre ocupado, ni la elocuencia, ni las artes liberales, pues cuando un espíritu es distraído, no cobija nada muy elevado, sino que todo lo rechaza como si fuese inculcado a la fuerza.
4. A los hombres más poderosos, los que están situados en altos cargos, se les escapan palabras en las que anhelan el descanso, lo alaban, lo prefieren antes que a todos sus bienes.
5. Hay que suavizar todas las cosas y hay que sobrellevar todas con buen ánimo.
6. Aquel que dedica todo el tiempo a su propia utilidad, el que dirige cada día como si fuese el último, ni suspira por el mañana, ni lo teme.
7. Debe conservarse con sumo cuidado lo que no se sabe cuando va a faltar.
8. El mayor impedimento para vivir es la espera, porque dependiendo del mañana se pierde el hoy.
9. Este camino de la vida, continuo y apresuradísimo, que, en vela o dormidos, recorremos al mismo paso, no es visible a los hombres ocupados sino hasta que han llegado al final.
10. Es propio de una mente segura y tranquila el recorrer todas las partes de su vida. Los espíritus de las personas ocupadas, como si estuviesen bajo un yugo, no pueden volver, ni mirar hacia atrás.
11. El tiempo presente sólo pertenece a los hombres ocupados, el cual es tan breve que no puede atraparse, y este mismo se les sustrae, turbados como están en sus muchas ocupaciones. [CONTINÚA...]

Epicuro

Sus doctrinas principales

Filósofo romano, según él, "Lo máximo en el placer es estar libre de todo dolor y molestia, tanto en el cuerpo como en la mente. Cuando este placer está presente, todo el dolor está ausente..."

Sobre Dios

Si Dios es perfecto, Él está siempre en paz y no puede enojarse o molestarlo con nadie o por nada, porque el disgustarse sólo es propiedad de un ser imperfecto. De igual manera, si Dios es perfecto, Él no necesita ni desea nada de nadie, ya que si Él necesitase o desease algo, no sería Dios sino un ser infeliz e imperfecto.

Sobre la Muerte

La muerte no es nada para nosotros, una vez que el cuerpo y el cerebro se convierten en polvo y cenizas, no hay sentimiento ni pensamiento, y lo que no tiene sentimiento o pensamiento es nada para nosotros.

Sobre el Dolor

Lo máximo en el placer es estar libre de todo dolor y molestia, tanto en el cuerpo como en la mente. Cuando este placer está presente, todo el dolor está ausente.

Sobre las Enfermedades

Las enfermedades que provocan un dolor atormentador duran sólo corto tiempo, luego de ello uno está libre. Las enfermedades que acarrear un dolor atenuado pueden durar largo tiempo, pero es posible vivir de forma [CONTINÚA...]

Epicteto

Citas

Epicteto, el influyente filósofo estoico, nació esclavo hacia el año 55 d.C. en Hierápolis, Frigia, en el extremo oriental del Imperio Romano. Sus enseñanzas, una vez liberadas de sus antiguos atavíos culturales, tienen una misteriosa y absoluta vigencia. En algunos momentos su filosofía se asemeja a lo mejor de la psicología contemporánea. Una cosa como la Plegaria de la Serenidad, la cual compendia el movimiento de la recuperación: "Concededme la serenidad para aceptar las cosas que no puedo cambiar, el valor para cambiar las que sí puedo y la sabiduría para establecer esta diferencia"

Podría tratarse fácilmente de una frase de Epicteto. De hecho su pensamiento puede considerarse como una de las raíces primarias de la moderna psicología del autocontrol. Para Epicteto una vida feliz y una vida virtuosa son lo mismo. La felicidad y la plenitud personal son las consecuencias naturales de hacer lo que es correcto. Epicteto estaba menos preocupado por lograr comprender el mundo que por identificar los pasos específicos que había que dar en la persecución de la excelencia moral. ("moral" aquí no tiene que ver con lo que nosotros consideramos moral "cristiana" por ejemplo, sino que tiene el significado de su étimo: mos-moris: conducta, costumbre, es lo que en griego era "ethos" de donde viene ética.). De hecho, parte de su genialidad radica en el énfasis puesto en el progreso moral más que en la búsqueda de la perfección moral.

La receta de Epicteto para la buena vida se centraba en tres asuntos principales:

Dominar el deseo, cumplir con el deber y aprender a pensar con claridad sobre uno mismo y sus relaciones dentro de la gran comunidad de los seres humanos. Al igual que Sócrates, Epicteto fue

un conferenciante, no dejó escritos filosóficos. Pero por fortuna su discípulo Flavio Arriano preservó los principales aspectos de su filosofía para las generaciones futuras. Discípulo suyo fue el emperador Marco Aurelio, que en sus *Meditaciones* plasmó las enseñanzas recibidas. Algunas de las máximas de su *Manual de vida* son:

1. "Cuando algo acontece, lo único que está en tu mano es la actitud que tomas al respecto; tanto puedes aceptarlo como tomarlo a mal."
2. "Lo que en verdad nos espanta y nos desalienta no son los acontecimientos exteriores por sí mismos, sino la manera en que pensamos acerca de ellos."
3. "Sobre la muerte: es nuestro concepto de la muerte, nuestra idea lo que nos aterroriza. No temas a la muerte, teme al temor a la muerte."
4. "Las cosas son sencillamente lo que son. Los demás que piensen lo que quieran; no es asunto nuestro. Ni vergüenza ni culpa..."
5. "La libertad es la única meta que merece la pena en la vida."
6. "La felicidad depende de tres cosas: la voluntad, las ideas respecto a los acontecimientos en los que estás envuelto y el uso que hagas de esas ideas."
7. "La auténtica felicidad siempre es independiente de las circunstancias externas. Practica la indiferencia para con las circunstancias externas."
8. "La felicidad sólo puede hallarse en el interior."
9. "Sé fiel a tus verdaderas aspiraciones pase lo que pase a tu alrededor." [CONTINÚA...]

Francisco de Quevedo

Sentencias de la mundana falsedad y las vanidades de los hombres

Genial escritor español del Siglo de Oro, expone aquí unas sentencias muy interesantes.

1. Todo vive sujeto a la fragilidad y al accidente; todo caduca, todo enferma, todo muere, hasta la ley que nos conserva.
2. Vasallos todos, desde el menor hasta el mayor, del tiempo y la fortuna.
3. La gloria mundana se acaba con el mundo, y para nosotros el mundo se acaba con la vida.
4. El engaño, enfermedad natural de enamorados y ambiciosos.
5. El enfermo de avaricia fácilmente con dádivas se tuerce.
6. Así como es imposible vivir el hombre sin vida, así es imposible estar sin amar el corazón.
7. Entre las desventuras, ninguna hay mayor que la falta de alegría.
8. La pasión no tiene ojos, quizá de ahí le vino al amor no tenerlos.
9. No hay cosa que más avive el amor que el temor a perderle.
10. El amor consiste en fe, no en ciencia.
11. No es menos ofensiva arma la caricia en las mujeres que la espada en los hombres [CONTINÚA...]

Leonardo Da Vinci

Aforismos

Amplia y diversa colección de observaciones, pensamientos y máximas que compendian el conocimiento de la época en que vivió. El minucioso lenguaje descriptivo que utiliza y la búsqueda de aplicaciones prácticas a sus teorías ponen de manifiesto su mentalidad científica.

1. El amor a un objeto, cualquiera que sea, es hijo de su conocimiento. El amor es tanto más ferviente cuanto más cierto es el conocimiento; pero la certidumbre nace del conocimiento integral de todas las partes, que reunidas forman el todo que debe ser amado. Si no conoces a Dios, no podrás amarlo; si lo amas por el bien que de Él esperas y no por su virtud soberana, imitas al perro que menea la cola y festeja con sus saltos a quien le va a dar un hueso; si el animal conociera la superioridad del hombre, lo amaría mejor.
2. ¿Cuál es la cosa que cesaría de existir si se la pudiera definir? El infinito, que sería finito si pudiera ser definido. Porque definir es limitar la cosa definida con otra que la circunscribe en sus extremos, de modo que lo que no tiene términos no puede ser definido.
3. La verdad es de tal excelencia que, cuando elogia pequeñas cosas, las ennoblece.
4. Hay, sin duda, la misma proporción de la mentira y la verdad que de las tinieblas a la luz; y la verdad es tan elevada esencia que, aun si se aplica a materia humilde y baja, sobrepasa incomparablemente las vagas y mentirosas amplificaciones y los más grandes y sublimes discursos. Aunque nuestro espíritu, en efecto, tenga a la mentira por quinto elemento (agregado a los cuatro que componen el mundo: aire, tierra, fuego y agua), no deja de ser cierto que la verdad es la soberana alimentación no de los espíritus vagabundos, pero sí de las inteligencias

agudas. Mas tú, que vives de ensueños, preferirás los sofismas y las mentiras de los charlatanes en las cosas grandes e inciertas, a las verdades naturales, bien que menos pretenciosas.

5. ¡Oh, contemplador!, yo no te ensalzo porque conoces las cosas ordinarias que la naturaleza dirige por sí misma; pero te envidio cuando alcanzas a descubrir el fin de las cosas impresas en tu mente.
6. La proporción entre la obra humana y la naturaleza es la misma que media entre el hombre y Dios.
7. Con poca esperanza pueden los míseros estudiosos aguardar el premio de su virtud. En tal caso me encuentro yo, seguro de incurrir en no pocas enemistades, ya que ninguno creerá lo que yo pueda decir de él. Muy contados son los hombres a quienes desagradan sus propios vicios; antes bien, sólo repugna generalmente el vicio a los que, por naturaleza, son contrarios a él; muchos odian a sus padres o pierden la amistad de quienes los reprenden, y no quieren saber de ejemplos de virtudes contrarias, ni oír ningún humano consejo.
8. Si encontráis a un hombre virtuoso y bueno, no lo apartéis de vosotros; honradlo para que no tenga que huir de vosotros y refugiarse en desiertos o cavernas u otros lugares solitarios, lejos de vuestras insidias; miradlos como a dioses terrestres, merecedores de estatuas y simulacros.
9. Pero cuidado de no hacer como en algunas regiones de la India, donde, si alguno de tales simulacros opera un milagro, o lo que allí creen ser un milagro, los sacerdotes lo cortan en trozos (son de madera) y lo venden a los habitantes; y cada uno pulveriza la parte que le ha tocado, la esparce sobre el primer manjar que come y se queda persuadido de haber devorado su Santo, que lo protegerá de todo peligro. [CONTINÚA...]

Las 48 leyes del poder

Extraído de libro de Robert Greene y Joost Elffers

Existe un libro de la Editorial Espasa Hoy, *Las 48 Leyes del Poder*, de Robert Greene, que se adapta como un guante al tema de este libro. Me atrevo a decir que con el tiempo será un clásico como lo es hoy en día *El Príncipe* de Maquiavelo o *El Arte de la Prudencia* de Baltasar Gracián. Por cierto, que me parece una continuación de éste último; eso sí, muy buena y más desarrollada. A continuación podrá leer el prólogo del libro y las 48 leyes comentadas por autores clásicos.

La sensación de no tener poder sobre la gente y los eventos es algo que generalmente nos resulta insoportable —cuando nos sentimos desvalidos nos sentimos miserables. Nadie quiere menos poder; todo el mundo quiere más. Sin embargo, en el mundo actual, el parecer ávido y sediento de poder es peligroso, el ser evidente en tu lucha por el poder. Tenemos que parecer honestos y decentes. Por lo tanto, necesitamos ser sutiles —amables pero astutos, democráticos pero tortuosos.

Este juego de duplicidad constante se asemeja a la dinámica de poder que existía en el mundo de las antiguas cortes aristocráticas. A lo largo de la historia, siempre se formaba una corte alrededor de la persona que detentaba el poder —rey, reina, emperador, líder. Los cortesanos que llenaban esta corte estaban en una posición especialmente delicada: Tenían que servir a sus amos, pero si parecían adular, si se congraciaban de manera demasiado obvia, los otros cortesanos lo notarían y actuarían en su contra. Luego, los intentos de ganarse el favor del amo tenían que ser sutiles. Y aún hasta los más hábiles cortesanos que eran capaces de tales sutilezas tenían que protegerse a sí mismos de sus compañeros, quienes en todo momento estaban intrigando para hacerlos a un lado.

Mientras tanto, se suponía que la corte representaba el colmo del refinamiento y la civilización. La lucha abierta por el poder era vista con malos ojos; los cortesanos trabajarían silenciosamente y en secreto contra cualquiera entre ellos que usase la fuerza. Tal era el dilema de la corte: Mientras parecían ser el parangón de la elegancia, tenían que superar y aplastar a sus enemigos de la manera más sutil posible. El cortesano exitoso aprendía con el tiempo a hacer indirectos todos sus movimientos; si apuñalaba a alguien por la espalda, era con un guante de terciopelo en su mano y en su rostro la más dulce de las sonrisas. En lugar de utilizar la coherción o la traición descarada, el cortesano perfecto se abría paso por medio de la seducción, el encanto, el engaño, y la estrategia sutil, planeando siempre, con mucha anticipación, todos sus movimientos. La vida en la corte era un juego sin fin que requería vigilancia constante y pensamiento táctico. Era una guerra civilizada.

Hoy en día encaramos una paradoja peculiarmente similar a la del cortesano: Todo debe parecer civilizado, decente, democrático, y limpio. Pero si jugamos según esas reglas, muy estrictamente, si las tomamos muy al pie de la letra, seremos aplastados por quienes nos rodean, que no serán tan tontos. Como escribió el gran diplomático y cortesano Nicolás Maquiavelo, "Cualquier hombre que intente ser bueno todo el tiempo, entre la mayoría de quienes no lo son, está condenado a la ruina." La corte creía ser el colmo del refinamiento y la honestidad, pero debajo de su deslumbrante superficie hervía un caldero de emociones oscuras —codicia, envidia, lujuria, odio. Hoy en día, de manera similar, nuestro mundo cree ser el pináculo del refinamiento y la honestidad, y sin embargo las mismas emociones siguen con nosotros, como siempre lo han hecho. El juego es el mismo. Por fuera, debes parecer alguien que respetas las delicadezas, pero por dentro, a menos que seas un tonto, aprendes rápidamente a ser prudente, y hacer como aconsejaba Napoleón. Coloca tu mano de hierro en un guante de terciopelo. Si, como en los días pasados de las cortes, puedes dominar el arte de ser indirecto, aprendiendo a seducir, encantar, engañar, y maniobrar sutilmente para superar a tus oponentes, alcanzarás las cumbres del poder. Serás capaz de hacer que la gente se incline a tus deseos sin darse cuenta de lo que has hecho. Y si no se dan cuenta de lo que hayas hecho, no te guardarán rencor, ni te opondrán resistencia. [CONTINÚA...]

1 - No eclipsar a nuestros superiores.

"Evitar las victorias sobre el jefe. Toda derrota es odiosa, y si es sobre el jefe o es necia o es fatal. Siempre fue odiada la superioridad, y más por los superiores. Será fácil hallar quien quiera ceder en éxito y en carácter, pero no en inteligencia, y mucho menos un superior. A los jefes les gusta ser ayudados, pero no excedidos". BALTASAR GRACIÁN

2 - No confiar demasiado en los amigos y saber utilizar a los enemigos.

"Hay muchas gentes que estiman que un príncipe sabio debe, cuando tenga la oportunidad, fomentarse con astucia alguna oposición a fin de que una vez vencida brille a mayor altura su grandeza." MAQUIAVELO

"Al hombre sabio le son más útiles sus enemigos que al necio sus amigos. Una malevolencia suele allanar montañas de dificultad que la benevolencia no se atrevería a pisar. A muchos sus enemigos les fabricaron su grandeza. Es más fiera la lisonja que el odio, pues éste señala defectos que se pueden corregir, pero aquélla los disimula. La cautela es grande cuando se vive junto a la emulación, a la malevolencia". BALTASAR GRACIÁN

"Mas vale tener un enemigo conocido que un amigo a la fuerza." NAPOLEÓN BONAPARTE

3 - Ocultar las intenciones.

"Obrar con intención, con primera y con segunda intención. La vida del hombre es milicia contra la malicia del hombre: la sagacidad pelea con estratagemas de mala intención. Nunca hace lo que indica: apunta, sí, para despistar; se insinúa con destreza y disimulo; y actúa en la inesperada realidad, atenta siempre a confundir. Deja caer una intención para tranquilizar la atención ajena, y gira inmediatamente contra ella, venciendo por lo impensado". BALTASAR GRACIÁN

"Confundir a los contrincantes significa actuar de tal manera que les impida mantener la mente en calma. Intenta varias maniobras según la oportunidad del momento, haciendo pensar al contrincante que ahora vas a hacer esto, después lo otro, y a continuación algo distinto, hasta que veas que empieza a estar desconcertado, y así ganar a voluntad". MIYAMOTO MUSASHI

4 – Decir menos de lo necesario.

"Nunca se debe empezar a hablar antes de que lo hagan los subordinados. Cuanto más tiempo se permanezca callado, más pronto empezarán los demás a hablar. Y mientras lo hacen, uno puede comprender sus verdaderas intenciones". HUANCHU DAOREN

5 – Defender la reputación con la vida. Muchas cosas dependen de ella.

"Conseguir y conservar la reputación. Es el usufructo de la fama. Cuesta mucho porque nace de las eminencias, más raras cuanto son comunes las medianías. Una vez conseguida, se conserva con facilidad. Obliga mucho y obra más. Es un tipo de majestad cuando llega a ser veneración, por la sublimidad de su origen y de su ámbito. Aunque la reputación en sí misma siempre se ha valorado." BALTASAR GRACIÁN

"El príncipe debe hacerse temer de manera que si le es imposible ganarse el amor del pueblo consiga evitar el odio, porque puede combinarse perfectamente el ser temido y el no ser odiado. El príncipe debe evitar todo aquello que lo pueda hacer odioso o despreciado." NICOLÁS MAQUIAVELO

6 – Llamar la atención a toda costa.

"Saber lucirse. Pronto la luz fue el lucimiento de toda la creación. Lucirse satisface mucho, remedia mucho; da a todo una segunda naturaleza, especialmente cuando la realidad lo refuerza." BALTASAR GRACIÁN [CONTINÚA...]

ORIENTE

36 estrategias chinas

Sun Tzu

Sun Bin

Miyamoto Musashi

Mao Zedong

Bushido

Hagakure

Huainanzi

Maestros de Artes Marciales

Confucio

Huanchu Daoren

Lao Tse

Hua Hu Ching

I Ching

Dhammapada

36 Estrategias Chinas

Las 36 estrategias son un compendio de la sabiduría de la antigua china. A lo largo del tiempo fueron escritas por diferentes personas: expertos en táctica militar, comerciantes, filósofos, escritores y gente normal y corriente. Se elaboraron, enriquecieron y fueron perfeccionadas a lo largo de 5.000 años de guerras, golpes de estado, intrigas cortesanas, competencia económica, etc. Cualquier persona puede emplearlas para comprender la historia, política, negocios, relaciones humanas y relaciones profesionales. Ofrecen consejos prácticos para cualquier situación: cortejar a una persona, técnicas de ventas, tecnología, tácticas, etc. Cuando usted domine estas 36 estrategias, estará preparado para encontrar soluciones a cualquier tipo de problema y será capaz de adaptarse a toda clase de circunstancias.

Estrategia 1. Moverse sin ser visto en el océano a plena luz del día.

Cuanto más obvia parece una situación, más secretos profundos puede esconder. La gente tiende a ignorar lo que les es familiar y espera que los secretos estén escondidos. Se tiende a descuidar las actividades abiertas que esconden estrategias subyacentes. Significa crear un frente que después se rocía con un ambiente de familiaridad y de normalidad. Una vez hecho esto, se puede maniobrar sin ser visto, ya que todo el mundo se acostumbra a ver lo obvio y acostumbrado.

Estrategia 2. Rodear un estado para salvar otro

Atacar directamente a un enemigo poderoso y unido es una invitación al desastre. Hay que emplear una confrontación indirecta: concentrar fuerzas para golpear en el punto más débil del enemigo,

aprovechar sus fallos, resolver un problema mediante la concentración en un aspecto que parece al margen pero que en calidad es la clave o desviar el problema sobre otra circunstancia.

Estrategia 3. Matar con una espada prestada

Consiste en utilizar los recursos ajenos en provecho propio. Si otro puede hacerlo por ti, no lo hagas tu y apúntate el éxito.

Estrategia 4. Relajarse mientras el enemigo se agota a sí mismo.

Hay que forzar a los enemigos a gastar su energía mientras se conserva la propia. Cansar al adversario persiguiendo objetivos inútiles o hacerles venir desde muy lejos, mientras se permanece en el terreno propio.

Estrategia 5. Saquear una casa en llamas.

Los adversarios que ya tienen problemas son más fáciles de vencer que los que no tienen tales distracciones. Hay que aprovechar totalmente las desgracias del enemigo e incluso aumentarlas para restarles fuerza.

Estrategia 6. Fingir ir hacia el Este mientras se ataca por el Oeste.

Se crea una falsa impresión para hacer pensar al enemigo que el ataque viene de un lado, cuando en realidad está llegando por otro. El adversario no debe descubrir las intenciones de los falsos movimientos: si no se hace con inteligencia, puede volverse contra uno. Hay que difundir información errónea acerca de las intenciones propias. Así se fuerza al enemigo a concentrar sus defensas en otro frente, dejando vulnerable el que a nosotros nos interesa.

Estrategia 7. Crear algo a partir de nada

Se crea una falsa idea en la mente del adversario haciendo que la fije como real. Si se es capaz de crear algo a [CONTINÚA...].

Sun Tzu.

El Arte de la Guerra. Resumido

Es una idea preconcebida pensar que el arte de la guerra es sólo para matar gente. No es para matar gente, es para extinguir el mal. Yagyú (Siglo XVI).

Los trece artículos sobre el arte de la guerra constituyen el más antiguo de los tratados conocidos sobre esta materia, pero -según sus protagonistas- nunca ha sido superado en amplitud y profundidad de conceptos. Puede muy bien considerarse la esencia concentrada de la sabiduría en lo referente a la conducción de la guerra. Buscando entre los teóricos militares del pasado, sólo podría hallarse en Clausewitz al único capaz, en cierto modo, de compararse a Sun Tzu.

Su autor, personaje real o imaginario, parece ser que vivió los tiempos míticos de " los reinos combatientes ", hace más de veinticinco siglos, de los primeros tiempos de la China clásica. Prácticamente no se conoce nada sobre él, pero el prestigio que posteriormente logró con sus escritos, lo han situado en un puesto de honor entre los tratadistas militares.

- Cinco factores esenciales: 1) Influencia moral. 2) El tiempo. 3) El terreno. 4) El mando. 5) La doctrina
- Por mando entiendo las condiciones de sensatez, sinceridad, humanidad, coraje y rigor del general.
- Ni las recompensas ni el castigo deben ser excesivo.
- Hay que destituir al que no cumple con las estrategias.
- Todo el arte de la guerra está basado en la impostura.

- Por lo tanto, si eres capaz, finge incapacidad; si activo, inactividad.
- Cuando estés cerca, aparenta que estás lejos; cuando estés lejos, que estás cerca.
- Ofrece cebos al enemigo para atraerlo; finge desorden y golpéalolo.
- Cuando él se concentra, prepárate; donde es fuerte, evítalo.
- Si es colérico, es fácil conmovier su autoridad. Su carácter no es firme.
- Manténlos en tensión y desgástalos.
- Cuando esté unido, divídelo.
- Ataca cuando no este preparado.
- Un ataque puede hacerse sin ingenio, pero debe ser lanzado con sobrenatural velocidad.
- La guerra es como el fuego, aquellos que no deponen las armas son consumidos por ellas.
- La mejor política es tomar un Estado intacto; arruinarlo es menos ventajoso.
- No des un premio por matar.
- **Vencer al enemigo sin librar combate es la máxima maestría**
- El que descuella en la solución de los problemas, lo hace antes de que se planteen. El que descuella en la conquista del enemigo, triunfa antes que las amenazas se materialicen.
- La suprema excelencia en la guerra es atacar los planes del enemigo.
- Desbarata sus alianzas.
- Si eres numéricamente inferior, sé capaz de retirarte.
- Una fuerza pequeña es solo botín para una fuerza mayor.
- El soberano que obtiene la colaboración de la persona adecuada prospera, quién no se arruinará.
- Un ejercito confundido conduce al otro a la victoria.
- El que tiene propósitos confusos no puede enfrenar al enemigo.

[CONTINÚA...]

Sun Bin

Breve resumen del libro **El arte de la guerra II**

Sun Bin, descendiente directo del autor de *El arte de la guerra* y escrito un siglo después, se puede considerar una continuación del mismo. Aunque ya se conocían algunos fragmentos, fue en 1972 cuando se encontró el texto de esta obra. Su autor, Sun Bin, "el mutilado", está considerado también como uno de los más importantes estrategas de la antigua China y fue discípulo del mítico sabio Taoísta "El maestro del valle del demonio", reconocido como el más grande teórico del arte de la estrategia.

¿Qué debo hacer si soy más fuerte y dispongo de más fuerzas que mi enemigo?

Esta es la pregunta de una persona inteligente. Cuando tus fuerzas son mayores y más poderosas, pero todavía preguntas como emplearlas, esta es la forma de garantizar la seguridad de tu nación. Cambia el mando por una fuerza auxiliar. Desordena las tropas en filas confusas, para que el adversario se confíe y entonces seguramente entrará en batalla.

¿Qué debo hacer cuando el enemigo es más numeroso y más fuerte que yo?

Ordena que la vanguardia sea replegable, asegurándose de esconder la retaguardia, de forma que la vanguardia pueda retirarse con seguridad. Despliega las armas de largo alcance en la línea de frente, las armas cortas atrás, con arqueros móviles para apoyar una presión sostenida. Haz que la fuerza principal quede inmóvil y espera a ver qué es lo que el enemigo puede hacer.

¿Cómo se debe atacar a los que están desesperados?

Espera hasta que encuentren un medio de sobrevivir.

[CONTINÚA...]

Miyamoto Musashi

El libro de los Cinco Anillos

De acuerdo con sus propios escritos, Musashi comenzó a comprender el Camino de la Estrategia cuando alcanzó los 50 años de edad. Junto con su hijo adoptivo Iori, un huérfano que había encontrado en sus viajes, se asentó en Ogura en el año 1634. No volvió a salir nunca de la isla de Kyushu. Tras seis años en Ogura, Musashi fue invitado a pasar un tiempo como huésped de Hosokawa Churi, señor del castillo de Kumamoto. Pasó algunos años con Lord Churi, tiempo durante el cual se dedicó a enseñar y a pintar. En 1643 se retiró para llevar una vida de ermitaño en la cueva de Reigendo, lugar donde escribió el "Libro de los Cinco Anillos", el cual dedicó a su pupilo Teruo Magonojo. Terminó de escribir el libro unas semanas antes de su muerte, el 19 de mayo de 1645.

Musashi es conocido en Japón como "Kinsei", que significa algo así como "Sacerdote de la Espada". El Libro de los Cinco Anillos encabeza cualquier bibliografía sobre Kendo, y resulta único entre todos los libros sobre artes marciales, en el sentido de que trata la estrategia de guerra a gran escala exactamente de la misma forma que el combate individual.

El libro no es una tesis sobre estrategia, sino, usando las palabras del propio Musashi: "una guía para aquellos que desean aprender acerca de la estrategia". Como tal guía, sus contenidos siempre están más allá de lo que los estudiantes son capaces de percibir.

Cuanto más se lee el libro, más se encuentra en sus páginas. Se trata, de alguna manera, de "la última voluntad" de Musashi, la llave para abrir el sendero que él había recorrido. Al igual que otros ronin de la época,

Musashi podría haber fundado una escuela cuando rondaba la treintena, siendo ya famoso y respetado, y haberse dedicado a disfrutar del éxito.

Sin embargo, la opción que siguió fue la de continuar en solitario con su estudio, tal y como había hecho hasta entonces. Incluso en sus últimos años, abandonó la vida confortable que disfrutaba en el castillo de Kumamoto, y vivió dos años más en una cueva, en soledad, y dedicado a la contemplación y a escribir lo que había aprendido.

*Escribió que "**cuando has comprendido el Camino de la Estrategia, no existe una sola cosa que no seas capaz de comprender**", y "puedes ver el Camino en todas las cosas". De hecho, se convirtió en un maestro en casi todas las artes y artesanías. Realizó obras maestras de pintura en tinta, posiblemente más valoradas que las de cualquier otro pintor. fue un experto en el arte de la caligrafía, realizó esculturas en madera, trabajos en metal, e incluso fundó una escuela de artesanos "Tsuba" (las empuñaduras labradas de las espadas).*

También se dice que escribió poemas y canciones, aunque ninguno de éstos se ha conservado en la actualidad. Su obras estaban firmadas habitualmente con su sello "Musashi", y también con el sobrenombre de "Niten". Niten significa "dos cielos" y es el nombre que dió a su "escuela" de estrategia. Tal y como escribió: "estudia los Caminos de todas las profesiones". Y evidentemente fue el primero en seguir su propio consejo.

Musashi escribió sobre los diversos aspectos del Kendo (arte marcial de manejo de la espada), de tal forma que cada uno puede estudiar según su nivel. Un principiante puede sacar provecho a nivel de principiante, así como un experto puede captar sutilezas a nivel experto.

Su obra no se aplica solo a la estrategia militar, sino a cualquier situación en la cual es necesario usar de la táctica. Los hombres de negocios japoneses usan el "Libro de los Cinco Anillos" como un manual de gestión empresarial, desarrollando campañas de ventas tal y como si fuesen operaciones militares. Y que funcione bien o no, depende simplemente de lo bien que se hayan comprendido los Principios de la Estrategia.

Desintegración

La desintegración le llega a todas las cosas. Cuando una casa, una persona, o un adversario se derrumba, se desmorona saliendo del ritmo del tiempo. En el arte de la guerra en sentido amplio, también es esencial encontrar el ritmo de los adversarios a medida que lo pierden, y perseguirlos para que no se abra ninguna brecha. Si dejas pasar los momentos vulnerables, existe la posibilidad de un contraataque. En el arte individual de la guerra, también sucede que un adversario pierda el ritmo en el combate y empiece a derrumbarse. Si no aprovechar esta oportunidad, el adversario se recobrará y empezará a presentarte dificultades. Es esencial seguir con atención cualquier pérdida de posición por parte de tu contrincante, para impedirle que se recupere.

Mover las sombras

"Mover las sombras" es algo que puedes hacer cuando no eres capaz de distinguir lo que tus adversarios están pensando. Cuando no puedes ver el estado de tus contrincantes, aparenta un poderoso ataque para ver qué hará el enemigo.

Parar las sombras

"Parar las sombras" es lo que haces cuando puede percibirse las intenciones agresivas del adversario hacia ti. En el arte la guerra en sentido amplio, esto quiere decir detener la acción del enemigo en el mismo punto de su arranque. Si muestras a los contrincantes contundentemente cómo controlas la ventaja, cambiarán sus intenciones paralizados por esta fuerza. Cambia tu también su actitud

hacia una mente vacía, y desde ella toma la iniciativa; es desde aquí desde donde puedes ganar. Asimismo, en el arte individual de la guerra, te aprovechas de un ritmo ventajoso para atajar la fuerte determinación de la motivación del contrario; después encuentra la ventaja para ganar en el momento de la pausa y toma la iniciativa. Esto requiere mucha práctica.

Contagio

En todas partes hay contagio. Incluso el sueño y el bostezo pueden ser contagiosos. También existe el contagio del ritmo temporal. En el arte de la guerra en sentido amplio, cuando los adversarios están agitados y con toda evidencia tienen prisa por actuar, compórtate como si fueras totalmente indiferente, aparentando estar muy relajado y confortable. Si lo haces, los contrarios, influenciados por este estado de ánimo, perderán su entusiasmo inicial. Cuando creas que los contrincantes han "captado" estado de ánimo, vacía tu mente y actúa rápida y firmemente, para ganar la ventaja conquistada. También en el arte individual de la guerra, es esencial estar relajado en cuerpo y mente, darse cuenta del momento en el que el contrincante se descuida, y tomar con celeridad la iniciativa para ganar.

Distraer la atención seduciendo.

También existe algo llamado " distraer seduciendo " que es parecido al " contagio ". Un estado de ánimo que distraer la atención es el aburrimiento. Otro es la agitación. Otro la pusilanimidad. Dominar cualquiera de ellos requiere práctica.

[CONTINÚA...]

Mao Tse Tung

En el año 1.999 fue el 50º aniversario de la Revolución China. Sin entrar en detalles de ideologías, se puede decir que para bien o para mal, Mao fue una de las grandes figuras del S. XX. Derrotó a los japoneses que ocupaban su patria y ganó una larga guerra civil que comenzó con gran inferioridad de medios. Mas tarde, unificó y convirtió a China en la potencia que es hoy en día y sentó las bases de lo que este “Imperio del Centro” pueda llegar a ser...

Se puede decir que fue un líder, estratega y jefe militar excelente, aunque también hay que hacer constar su pueblo lo pagó con sangre y sufrimientos. Probablemente, mató mas seres humanos que Stalin y Hitler juntos. La historia dirá si el precio fue demasiado elevado... Usted y el tiempo tienen la última opinión.

PRINCIPIOS MILITARES

He aquí nuestros principios militares:

- 1.** Asestar golpes primero a las fuerzas enemigas dispersas y aisladas, y luego a las fuerzas enemigas concentradas y poderosas.
- 2.** Tomar primero las ciudades pequeñas y medianas y las vastas zonas rurales, y luego las grandes ciudades.
- 3.** Tener por objetivo principal el aniquilamiento de la fuerza viva del enemigo y no el mantenimiento o conquista de ciudades o territorios.

El mantenimiento o conquista de una ciudad o un territorio es el resultado del aniquilamiento de la fuerza viva del enemigo, y, a menudo,

una ciudad o territorio puede ser mantenido o conquistado en definitiva sólo después de cambiar de manos repetidas veces.

4. En cada batalla, concentrar fuerzas absolutamente superiores (dos, tres, cuatro y en ocasiones hasta cinco o seis veces las fuerzas del enemigo), cercar totalmente las fuerzas enemigas y procurar aniquilarlas por completo, sin dejar que nadie se escape de la red.

En circunstancias especiales, usar el método de asestar golpes demoledores al enemigo, esto es, concentrar todas nuestras fuerzas para hacer un ataque frontal y un ataque sobre uno o ambos flancos del enemigo, con el propósito de aniquilar una parte de sus tropas y desbaratar la otra, de modo que nuestro ejército pueda trasladar rápidamente sus fuerzas para aplastar otras tropas enemigas.

Hacer lo posible par evitar las batallas de desgaste, en las que lo ganado no compensa lo perdido o sólo resulta equivalente. De este modo, aunque somos inferiores en el conjunto (hablando en términos numéricos), somos absolutamente superiores en cada caso y en cada batalla concreta, y esto nos asegura la victoria en las batallas. Con el tiempo, llegaremos a ser superiores en el conjunto y finalmente liquidaremos a todas las fuerzas enemigas.

5. No dar ninguna batalla sin preparación, ni dar ninguna batalla sin tener la seguridad de ganarla; hacer todos los esfuerzos para estar bien preparados para cada batalla, hacer todo lo posible para que la correlación existente entre las condiciones del enemigo y las nuestras nos asegure la victoria.

6. Poner en pleno juego nuestro estilo de lucha: valentía en el combate, espíritu de sacrificio, desprecio a la fatiga y tenacidad en los combates continuos (es decir, entablar combates sucesivos en un corto lapso y sin tomar repose).

7. Esforzarse por aniquilar al enemigo en la guerra de maniobras. Al mismo tiempo, dar importancia a la táctica de ataque a posiciones con el propósito de apoderarse de los puntos fortificados y ciudades en manos del enemigo. [CONTINÚA...]

Bushido

Los samuráis y su modo de vida fueron oficialmente abolidos en los primeros años de 1870.

No había necesidad para los hombres luchadores, para los guerreros, para los samuráis. Pero no fueron olvidados del todo.

Aunque esa es otra historia ...

Bushido, literalmente traducido como "**El Camino del Guerrero**", se desarrollo en Japón entre las eras Heian y Tokugawa (S. IX-XII). Era un **modo de vida y un código para el samurai**, una clase de guerreros similar a los caballeros medievales de Europa.

Estaba influenciado por el Zen y el Confucionismo, dos diferentes escuelas de pensamiento de esos periodos. El Bushido pone el énfasis en "Lealtad, auto-sacrificio, justicia, sentido de la vergüenza, modales refinados, pureza, modestia, frugalidad, espíritu marcial, honor y afecto"

El Código de Bushido

Estos son los **siete principios** que rigen el código de Bushido, la guía moral de la mayoría de samurai de Rokugan. Sed fieles a él y vuestro honor crecerá. Rompedlo, y vuestro nombre será denostado por las generaciones venideras.

1. GI - Honradez y Justicia

Sé honrado en tus tratos con todo el mundo. Cree en la Justicia, pero no en la que emana de los demás, sino en la tuya propia.

Para un auténtico samurai no existen las tonalidades de gris en lo que se refiere a honradez y justicia.

Sólo existe lo correcto y lo incorrecto.

2. YU - Valor Heroico

Álzate sobre las masas de gente que temen actuar. Ocultarse como una tortuga en su caparazón no es vivir.

Un samurai debe tener valor heroico. Es absolutamente arriesgado. Es peligroso. Es vivir la vida de forma plena, completa, maravillosa. El coraje heroico no es ciego. Es inteligente y fuerte.

Reemplaza el miedo por el respeto y la precaución.

3. JIN - Compasión

Mediante el entrenamiento intenso el samurai se convierte en rápido y fuerte. No es como el resto de los hombres. Desarrolla un poder que debe ser usado en bien de todos.

Tiene compasión. Ayuda a sus compañeros en cualquier oportunidad. Si la oportunidad no surge, se sale de su camino para encontrarla.

4. REI - Cortesía

Los samurai no tienen motivos para ser crueles. No necesitan demostrar su fuerza. Un samurai es cortés incluso con sus enemigos. Sin esta muestra directa de respeto no somos mejores que los animales.

Un samurai recibe respeto no solo por su fiereza en la batalla, sino también por su manera de tratar a los demás. La auténtica fuerza interior del samurai se vuelve evidente en tiempos de apuros.

[CONTINÚA...]

Hagakure

El Libro Secreto de los Samurais

Hagakure, que significa "oculto bajo las hojas", es un antiguo breviario de caballería inspirado en el célebre código Bushido. Nos expone la vía del guerrero, cuyos preceptos filosóficos y ética trascendental presentan al Bushi.

Bushido es la aceptación total de la vida, vivir incluso cuando ya no tenemos deseos de vivir. Esto se logra sabiendo morir en cada instante de nuestra vida, viviendo el instante, el aquí y ahora, sumido en el eterno presente, en vez de abandonar el campo de batalla cotidiano. Para el Samurai, la vida es un desafío, y la muerte es preferible a una vida indigna o impura. Esta es la noble y espectacular lección del HAGAKURE. Mantenido en secreto durante siglos, el Hagakure fue el libro de cabecera de Yukio Mishima.

He descubierto que la vía del Samurai reside en la muerte. Durante una crisis, cuando existen tantas posibilidades de vida como de muerte, debemos escoger la muerte. No hay en ello nada difícil; sólo hay que armarse de valentía y actuar. Algunos dicen que morir sin haber acabado su misión es morir en vano. Este razonamiento es el que sostienen los mercaderes hinchados de orgullo que merodean por Osaka; no es más que un razonamiento sofisticado a la vez que una imitación caricaturesca de la ética de los Samurais.

Tácticas militares

En las Notas sobre las Reglas Marciales, está escrito lo siguiente: "Ganar primero, combatir después, lo que dicho en dos palabras es ganar antes. La riqueza del tiempo de paz es permitir la preparación marcial para el tiempo de guerra. Con quinientos aliados, se puede

derrotar a una fuerza enemiga de diez mil hombres." Cuando uno intenta tomar el castillo de un enemigo y es necesario retirarse, hay que replegarse, no siguiendo la carretera principal sino las carreteras secundarias. Se debe tender a sus muertos y heridos con el rostro girado hacia el enemigo. Es evidente que el guerrero tiene que estar en vanguardia durante el ataque y en la retaguardia cuando la retirada. Cuando se ataca, no se ha de despreciar esperar el buen momento. Esperando el buen momento no se debe olvidar el ataque.

Entre los principios secretos de Yaygu Tajima No Kami Munemori, hay un proverbio: "No existe táctica militar para un hombre de gran fuerza moral." Instruido por esto, cierto vasallo del Shogun fue a ver al Maestro Yagyū y le pidió que lo aceptara como a su discípulo. El Maestro Yagyū dijo: "Me parece que ya sois alumno de una escuela de Artes Marciales. Decidme el nombre de vuestra escuela antes de iniciar nuestras relaciones de maestro-discípulo." El hombre contestó: "Yo no he practicado jamás un arte marcial." El Maestro dijo: "¿No habéis jamás aprendido la disciplina de la escuela Tajima Nokami? Tengo la impresión de que sois uno de los maestros del Shogun. El hombre juró que no. El Maestro le preguntó entonces: "¿Tenéis algún tipo de convicción profunda?" El hombre contestó: "De niño tomé conciencia de que el Bushi es un hombre que no debe arrepentirse de su vida. He enterrado este pensamiento en mi corazón durante muchos años y ello se ha vuelto una convicción. Por ello, jamás pienso en la muerte. No tengo ninguna otra concepción fuera de ésta." El Maestro Yagyū quedó muy impresionado y dijo: "Mi intuición no me ha engañado. El principio más profundo de la táctica marcial es el que vos poseéis. Hasta ahora, de cientos de discípulos que he tenido, ninguno ha alcanzado este principio. No es necesario prepararos con el "sable de madera" (boken). Voy a iniciaros inmediatamente." Enseguida le dio un pergamino. Esta historia ha sido relatada por Muragawa Soden.

Si alcanzáis demasiado rápido la gloria, la gente se volverá vuestro enemigo y no seréis de ninguna utilidad. Si os eleváis progresivamente en el mundo, las personas serán aliados vuestros y seréis felices. A la larga, que hayáis sido rápido o lento, en cuanto hayáis adquirido la comprensión de los otros, nada os amenaza. Se dice que la suerte que os es dada por otros es la más segura. [CONTINÚA...]

Huainanzi

Lecciones de Liderazgo y Estrategia

En esta obra se presentan una serie de extractos del texto clásico Taoísta “Los maestros de Hainan”, que pertenece a la antigua tradición de Lao Tse y Zhuang Zi. Esta obra fue compilada hace más de 2.000 años y constituye una de las obras más antiguas y prestigiosas de la filosofía del Tao. Los maestros de Huainan constituye a su vez una colección de pensamientos acerca de la civilización, la cultura y el gobierno. Es más detallado y explícito que el Tao Te King y que el Zhuang Zi, sus notables predecesores. Abarca la totalidad de las ciencias naturales, sociales y espirituales del Taoísmo clásico.

Cuando la sociedad está en orden, un loco no puede perjudicarla; cuando la sociedad es caótica, un sabio por si solo no puede ordenarla.

Aún el líder dotado de sabiduría debe esperar la circunstancias apropiadas; éstas se encuentran solamente en el momento adecuado, y no pueden cumplirse solamente a través del conocimiento.

Aquellos capaces de ser dirigentes deben saber cómo encontrar ganadores. Los que pueden triunfar sobre sus oponentes deben ser fuertes; los que son fuertes son capaces de utilizar el poder de otras personas, para ello es necesario saber ganarse su corazón. Para saber como ganarse el corazón de las personas es necesario ser amo de sí mismo. Para ser amo de sí mismo es necesario ser flexible.

Cuando se establecen un código de leyes y un sistema recompensas, y a pesar de ello las costumbres del pueblo no cambian, es porque falta sinceridad.

Los castigos y las penalidades no bastan para cambiar los hábitos; ejecuciones y masacres no bastan para prevenir la traición. Lo único valioso es la influencia espiritual.

En tiempos antiguos, bajo el liderazgo de los sabios, las leyes eran liberales y los castigos livianos. Las prisiones estaban vacías, cada uno se regía por las mismas normas y no había traición.

Cuando los líderes políticos arruinan sus países y devastan las tierras, haciéndose matar por unos enemigos, en un escándalo para todo el mundo, es siempre a causa de sus deseos sin límite.

Hoy en día, los moralistas reniegan de los deseos sin averiguar cuáles son las razones básicas del deseo, y prohíben el placer sin indagar en sus razones básicas. Esto es similar a construir una represa con las manos.

Los moralistas no pueden evitar que la gente tenga deseos, pero pueden prohibir los objetos del deseo; no pueden hacer que la gente deje de gratificarse, pero pueden abolir los elementos de la gratificación. Aunque que el miedo al castigo evite que la gente robe, esto no es comparable a liberar a las personas del deseo de robar.

Las razones por las cuales las personas cometen crímenes que los llevan a la cárcel o al patíbulo, surgen de la insatisfacción y de la falta de medios.

Todos saben que los malhechores no tienen escape y que los criminales no quedan impunes; sin embargo, quién carece de criterio no puede sobreponerse a sus deseos y comete crímenes que conducen a su propia destrucción.

Los gobernantes exigen dos cosas de sus súbditos: que trabajen y que den la vida por su país. El pueblo espera tres cosas de sus gobernantes: comida para el hambriento, descanso para el abatido y premios para el que es meritorio. Si el pueblo cumplen las dos exigencias del gobierno, pero éste es negligente con respecto a las otras tres que el pueblo espera de él, aun tratándose de un país grande y poblado, las milicias serán débiles. [CONTINÚA...]

Aforismos de los grandes maestros de las artes marciales

"Aprende los caminos para proteger mas que para destruir. Evita en lugar de contener, contén en lugar de dañar, daña en lugar de mutilar, mutila en lugar de matar... pues toda vida es preciosa y no puede ser reemplazada". *Maestro The*.

"Un buen jefe militar no tiene un aspecto fiero, un buen guerrero no hace alarde de su fuerza, un hábil vencedor de su enemigo no entabla con él combate, quien sabe utilizar a los hombres se sitúa debajo de ellos. Esto se llama virtud del no-luchar. Esto se llama utilizar a los hombres, esto se llama entrar en armonía con el cielo, en ley desde la antigüedad". *Lao Tse*.

"Saberlo todo y creer que no sabemos nada, esta es la verdadera sabiduría. No saber nada y creer que lo sabemos todo, este es el mal común de los humanos. Considerar este mal como un mal, preserva de él. El sabio está exento de fatuidad, porque teme la fatuidad. Este temor lo preserva de ella." *Lao Tse*.

El que sabe caminar bien, no lucha.
El que sabe luchar bien, no se irrita.
El que sabe vencer bien no combate.
El que sabe ser fuerte se mantiene abajo.
Lao Tse.

"Mi único límite es el cielo abierto. Cuando dices que algo es imposible, lo has hecho imposible". *Bruce Lee*.

- 1) "Un estudiante debe practicar sin interrupción".
- 2) "El boxeo debe ser usado solamente para la defensa personal".
- 3) "Cortesía y prudencia deben ser mostradas a todos los maestros y los antiguos alumnos". [CONTINÚA...]

Confucio

Los Cuatro Libros Clásicos

Lejos de la mística y las creencias religiosas, la enseñanza de Confucio se propone como una filosofía práctica, como un sistema de pensamiento orientado hacia la vida y destinado al perfeccionamiento de uno mismo. El objetivo no es la "salvación", sino la **sabiduría** y el **autoconocimiento**.

Los **Cuatro Libros Clásicos** ocupan una considerable cantidad de espacio. Por esa razón, lo que aquí se expone es un resumen de las citas más interesantes. Dentro de cada Libro, las citas se han ido presentando según su orden de aparición. Es por esta causa por la que aparecen mezclados los temas y en una forma anárquica, ya que están fuera de contexto.

Por otra parte, es chocante la escasísima información en español que sobre Confucio se encuentra en la Red. Espero que este resumen contribuya a la difusión del pensamiento de este filósofo contemporáneo de los clásicos griegos y todavía en vigor en gran parte de Asia.

El Siglo XXI será el siglo de China, o por lo menos, su influencia a nivel mundial será muy grande. Es interesante intentar comprender cómo piensa esa civilización e intentar imitar o adaptar lo que a cada cual convenga.

Contenido

Primer Libro Clásico (*Ta-Hio* o **Gran Ciencia**) atribuido al nieto de Kung-Tse y dedicado a los conocimientos propios de la madurez.

Segundo Libro Clásico (*Chung-Yung* o **Doctrina del Medio**) que trata de las reglas de la conducta humana, del ejemplo de los buenos monarcas y la justicia de los gobiernos.

Tercer Libro Clásico (*Lun-Yu* o **Comentarios filosóficos**) también conocido como *Analectas* que resume de forma dialogada lo esencial de la doctrina de Kung-Tse.

Cuarto Libro Clásico (*Meng-Tse* o **Libro de Mencio**) compuesto por su más destacado seguidor, que vivió entre los años 371 y 289 a. C.

Primer libro clásico

Es preciso conocer el fin hacia el que debemos dirigir nuestras acciones. En cuanto conozcamos la esencia de todas las cosas, habremos alcanzado el estado de perfección que nos habíamos propuesto.

Desde el hombre más noble al más humilde, todos tienen el deber de mejorar y corregir su propio ser.

¿No sería más eficaz lograr que fueran innecesarios los juicios?, ¿No resultaría más provechoso dirigir nuestros esfuerzos a la eliminación de las inclinaciones perversas de los hombres?

Para conseguir que nuestras intenciones sean rectas y sinceras debemos actuar de acuerdo con nuestras inclinaciones naturales.

Cuando el alma se haya agitada por la cólera, carece de esta fortaleza; cuando el alma se halla cohibida por el temor, carece de esta

fortaleza; cuando el alma se halla embriagada por el placer, no puede mantenerse fuerte; cuando el alma se halla abrumada por el dolor, tampoco puede alcanzar esta fortaleza. Cuando nuestro espíritu se haya turbado por cualquier motivo, miramos y no vemos, escuchamos y no oímos, comemos y no saboreamos.

Raras veces los hombres reconocen los defectos de aquellos a quienes aman, y no acostumbran tampoco a valorar las virtudes de aquellos a quienes odian.

Lo que desapruebes de tus superiores, no lo practicas con tus subordinados, ni lo que desapruebes de tus subordinados debes practicarlo con tus superiores. Lo que desapruebes de quienes te han precedido no lo practiques con los que te siguen, y lo que desapruebes de quienes te siguen no lo hagas a los que están delante de ti.

No dar importancia a lo principal, es decir, al cultivo de la inteligencia y del carácter, y buscar sólo lo accesorio, es decir, las riquezas, sólo puede dar lugar a la perversión de los sentimientos del pueblo, el cual también valorara únicamente las riquezas y se entregará sin freno al robo y al saqueo.

Si el príncipe utiliza las rentas públicas para aumentar su riqueza personal, el pueblo imitará este ejemplo y dará rienda suelta a sus más perversas inclinaciones; si, por el contrario, el príncipe utiliza las rentas públicas para el bien del pueblo, éste se le mostrará sumiso y se mantendrá en orden.

Si el príncipe o los magistrados promulgan leyes o decretos injustos, el pueblo no los cumplirá y se opondrá a su ejecución por medios violentos y también injustos. Quienes adquieran riquezas por medios violentos e injustos del mismo modo las perderán por medios violentos e injustos.

Sólo hay un medio de acrecentar las rentas públicas de un reino: que sean muchos los que produzcan y pocos los que disipen, que se trabaje mucho y que se gaste con moderación. Si todo el pueblo obra así, las ganancias serán siempre suficientes. [CONTINÚA...]

Huanchu Daoren

Retorno a los Orígenes

Escrito a finales del Siglo XVIII por Huanchu Daoren, es la expresión de toda una vida llena de experiencia y sabiduría. Todas éstas reflexiones son el fruto de una vida como funcionario estatal, de su formación con las enseñanzas éticas de Confucio y su retiro del mundo a los sesenta años para dedicarse al aprendizaje del Taoísmo. Este texto, que en esta página está resumido, es un camino práctico de vida que le permitirá adentrarse en lo mas íntimo de la naturaleza humana.

Quienes viven de manera virtuosa pueden estar afligidos por un tiempo, pero quienes dependen de adular al poder se hallan siempre desamparados. Las personas que han despertado ven lo que está más allá de las circunstancias y reflexionan acerca de la vida y de la muerte, de manera que pueden experimentar pasajeramente la aflicción, pero no el desamparo permanente.

Cuando estás apegado al mundo sólo ligeramente, ligero es también el efecto del mundo sobre ti. Cuando estás intensamente envuelto en ocupaciones diversas, sus enredos también se intensifican. Así pues, para las personas iluminadas la simplicidad es superior al refinamiento, y la libertad preferible al cumplimiento de las formas.

La manera de pensar de las personas iluminadas, al igual que el azul del cielo y la luz del sol, no ha de ser escondida por los demás. Pero sus talentos, al igual que gemas que han de ocultarse, no han de darse fácilmente a conocer a los demás.

Se considera personas puras de corazón las que no se acercan al poder y a la fama; pero quienes pueden estar cerca sin verse afectadas son las más puras de todas. Se considera personas de espíritu elevado

aquellas que ignoran cómo conspirar e intrigar; mas quienes saben cómo hacerlo pero no lo hacen, son las de espíritu más elevado.

Cuando estás oyendo constantemente palabras ofensivas y tienes siempre en mente algún asunto irritante, sólo entonces tienes una piedra de afilar para desarrollar el carácter. Si sólo oyes lo que te agrada y sólo actúas en aquello que te ilusiona, estás enterrando tu vida en un veneno mortal.

Incluso los pájaros se entristecen en medio de una violenta tormenta; incluso las plantas se alegran en un día soleado. Obviamente, el cielo y la tierra no pueden actuar sin moderar su fuerza siquiera durante un día; la mente humana no puede funcionar sin un espíritu alegre siquiera por un día.

Las bebidas fuertes, los alimentos pesados y los platos con muchas especias no son realmente sabrosos; **el verdadero sabor es delicado.** Las maravillas y las rarezas no son características de las personas realizadas; las personas realizadas son simplemente normales.

El universo es silencioso e inmóvil, pero las obras de la energía nunca descansan, ni siquiera por un instante. El sol y la luna están en movimiento día y noche, pero su luz nunca cambia. Así pues, las personas iluminadas han de tener un sentimiento de urgencia en los momentos de ocio y una actitud de descanso cuando están ocupadas.

Entrada la noche, cuando todo el mundo descansa, **siéntate en soledad y observa dentro de tu mente;** percibirás entonces cómo desaparece la ilusión y aparece la realidad. En cada una de estas ocasiones ganas un vasto sentimiento de lo que es posible. Una vez que has percibido cómo aparece la realidad, pero que es difícil escapar a la ilusión, te vuelves también más humilde.

Las bendiciones suelen suscitar también desventuras; por lo tanto, permanece atento cuando las cosas te van bien. El éxito puede lograrse tras el fracaso; así pues, no abandones en los momentos de decepción. [CONTINÚA...]

Lao Tse

Tao Te King

Es el Libro del Taoísmo, fundamental para entender el pensamiento de Extremo Oriente. Se ha impreso tantas veces y a tantos idiomas como la Biblia o el Corán. Cada vez que lo lea, verá facetas en las que antes no había reparado. A continuación se pueden leer los quince primeros capítulos.

I

El Tao que puede ser expresado
no es el verdadero Tao.
El nombre que se le puede dar
no es su verdadero nombre.
Sin nombre es el principio del universo;
y con nombre, es la madre de todas las cosas.
Desde el no-ser comprendemos su esencia;
y desde el ser, sólo vemos su apariencia.
Ambas cosas, ser y no-ser, tienen el mismo origen,
aunque distinto nombre.
Su identidad es el misterio.
Y en este misterio
se halla la puerta de toda maravilla.

II

Todo el mundo toma lo bello lo bello,
y por eso conocen qué es lo feo.
Todo el mundo toma el bien por el bien,
y por eso conocen qué es el mal.
Porque, el ser y el no-ser se engendran mutuamente.
Lo fácil y lo difícil se complementan.
Lo largo y lo corto se forman el uno de otro.
Lo alto y lo bajo se aproximan.
El sonido y el tono armonizan entre sí.
El antes y el después se suceden recíprocamente.

Por eso, el sabio adopta la actitud de no-obrar
y practica una en sin palabras.
Todas las cosas aparecen sin su intervención.
Nada usurpa ni nada rehúsa.
Ni espera recompensa de sus obras,
ni se atribuye la obra acabada,
y por eso, su obra permanece con él.

III

No ensalzar los talentos
para que el pueblo no compita.
No estimar lo que es difícil de adquirir
para que el pueblo no se haga ladrón.
No mostrar lo codiciable
para que su corazón no se ofusque.
El sabio gobierna de modo que
vacía el corazón,
llena el vientre,
debilita la ambición,
y fortalece los huesos.
Así evita que el pueblo tenga saber
ni deseos,
para que los más astutos
no busquen su triunfo.
Quien practica el no-obrar todo
lo gobierna.

IV

El Tao es vacío,
imposible de colmar,
y por eso, inagotable en su acción.
En su profundidad reside el origen
de todas las cosas.
Suaviza sus asperezas,
disuelve la confusión,
atempera su esplendor,
y se identifica con el polvo. [CONTINÚA...]

Hua Hu Ching

Traducción de David Walker

Clásico Taoísta, recoge y extiende la enseñanzas de Lao Tse. Contiene gran cantidad de consejos y sentido común para la vida cotidiana.

1. Yo enseño la manera integral de unidad con el gran misterioso Tao. Mis enseñanzas son simples; si tratas de hacer una religión o una ciencia de ellas, el Tao te eludirá. Profundo, al mismo tiempo superficial, el contiene la entera verdad del universo. Aquellos que deseen saber la entera verdad, disfruten haciendo el trabajo y el servicio que proviene de él. Habiéndolo entendido, se disfruta de la limpieza y del alimento que este entendimiento proviene. Cuidando de los otros y de vos mismo, regresa a tu maestro por instrucción. Este simple camino conduce a la paz la virtud y la abundancia.

2. Hombres y mujeres que deseen darse cuenta de la entera verdad deberían adoptar las prácticas de la Manera Integral.

El cumplimiento de disciplinas calma la mente y le trae a uno armonía con todas las cosas

La primera práctica es practicar la virtud de no discriminar: cuidar de aquellos quienes lo merecen; también de aquellos que no lo merecen.

Cuando amplias la virtud en todas direcciones sin discriminación

tus pies están firmemente plantados en el camino
que retorna al Tao.

3. Aquellos que deseen simbolizar el Tao deberían abarcar todas las cosas.

Abarcar todas las cosas significa que uno no debe sostener enojos o resistencia hacia cualquier cosa o idea viva o muerta, formada o no formada.

Aceptación es la verdadera esencia del Tao.

Abarcar todas las cosas también significa que no montarse en ningún concepto de separación:

hombre-mujer, uno y otro, vida y muerte.

Las divisiones son contrarias a la naturaleza del Tao.

Al renunciar a antagonismos y separaciones uno entra en la armoniosa unidad de todas las cosas.

4. Todo alejamiento del Tao contamina el espíritu de uno.

Enojarse es un alejamiento
resistencia es un alejamiento
abstraerse en uno mismo también lo es.

Sobre muchas personas la carga de la contaminación puede volverse muy pesada

Hay una sola forma de limpiarse a uno mismo de dicha contaminación y esa forma es practicar la virtud.

Practicar la virtud es de forma altruista ofrecer asistencia a otros dando sin limitaciones

las veces que sea necesario sin prejuicio de quienes sean aquellos que necesitan

Si tu disposición a dar es limitada también será limitada tu posibilidad de recibir [CONTINÚA...]

I-Ching

El *I-Ching*, es diferente a todos los demás oráculos en dos cuestiones importantes. En primer lugar, no ofrece respuestas específicas a las preguntas; sino más bien análisis detallados de los hechos sobre los que se hacen las preguntas, dependiendo de la situación en el momento de plantearlas. En segundo lugar es algo más que un oráculo; se trata de una expresión adivinatoria de un sistema filosófico. El *I-Ching* ha influido profundamente en el budismo chino y en las dos grandes religiones que China ha dado al mundo: la fe Taoísta mágica y mística, y las austeras enseñanzas de Confucio, quien llegó a decir que si pudiera disponer de otros cincuenta años, los dedicaría por entero al estudio del *I-Ching*.

La filosofía que se explica aquí, es una versión china de la teoría de la polaridad de la dualidad que subyace en todas las grandes religiones orientales. Propone un principio positivo y dinámico, el "**Yang**", y un principio negativo formal, el "**Yin**". Los dos opuestos se complementan y ambos son manifestaciones del eterno e infinito **Tai Chi**.

Encontrar un hexagrama

Las permutaciones del Yin y el Yang se representan en el I-Ching mediante la interacción de líneas interrumpidas (- -) en el Yin, y de líneas continuas (--) en el Yang. Se las utiliza para formar ocho figuras de tres líneas (trigramas), como por ejemplo:

Estas se permutan para formar 64 figuras de seis líneas, hexagramas. La versión completa del I-Ching tiene una lectura distinta para cada hexagrama y para cada línea individual de la situación sobre la que se ha buscado consejo.

Al usar el texto original chino, arropado en un lenguaje simbólico relacionado con el folklore tradicional, la tarea de interpretación requiere una buena dosis de intuición. Por ejemplo, el consejo puede ser el de aproximarse a su problema "como se cree que lo hacen las zorras al cruzar los lagos helados".

El método tradicional de seleccionar un hexagrama es complejo, ya que intervienen cincuenta varillas secas de milenrama, aunque los adivinadores chinos desarrollaron una técnica más sencilla en la que se usan tres monedas. Un método más sencillo aún consiste en usar un dado.

Para obtener un hexagrama y consultar la sabiduría del I-Ching usando un dado, proceder como sigue:

a) Formule con claridad la pregunta sobre una situación y cómo se resolvería mejor, y anótelas.

b) Arroje un dado seis veces y anote cada uno de los números que hayan salido en una columna vertical, colocando el primer abajo y el último arriba.

c) Trace una línea al lado de cada número, discontinua para los pares y continua para los impares.

d) Mire las tres líneas superiores de su hexagrama (representan el triagrama superior). Busque su triagrama particular en la línea horizontal del gráfico de más abajo (son los ocho triagramas superiores del I-Ching). El siguiente paso consiste en encontrar las tres líneas inferiores de su hexagrama en la columna vertical de la izquierda, que muestra los ocho triagramas inferiores. Busque el punto de encuentros entre ambos triagramas, avanzando vertical y horizontalmente. El número así encontrado le indica el hexagrama que hallará en la lista de la página siguiente.

e) Lea la breve interpretación adivinatoria del hexagrama de que se trate, e intente de imaginar intuitivamente su significado en el contexto de la cuestión, y en el de la situación de que ésta surgió.

Los eruditos orientales del I-Ching tienen el hábito de aprender de memoria todo el texto y el significado de su secuencia antes de intentar interpretar los hexagramas. Eso, sin embargo, sería muy poco práctico para estudiantes menos serios, a los que se aconseja intentar un método alternativo que implica aprender mientras se avanza, según el ensayo y el error.

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	34	5	26	11	9	14	43
B	25	51	3	27	24	42	21	17
C	6	40	29	4	7	59	64	47
[CONTINÚA...]								

Los sesenta y cuatro hexagramas

- 1:** sea audaz, pero no implacable, y todo terminará felizmente y bien.
- 2:** se necesita un esfuerzo intenso, sin relajación.
- 3:** si tiene prisa, vaya despacio; solicite la ayuda de otros.
- 4:** decidase; ha llegado el momento de tomar decisiones. Aprenda de la experiencia.
- 5:** su éxito quedará asegurado con una combinación de decisión, persistencia y sinceridad.

6: sea cauto; no corra riesgos, y no confíe en la suerte. Sus planes pueden conducir a un conflicto. [CONTINÚA...]

El Dhammapada

Es un texto clásico budista, en el que se concentra toda su sabiduría. *"El odio nunca se extingue por el odio en este mundo; solamente se apaga a través del amor. Tal es una antigua ley eterna. "*

Versos gemelos

1. Todos los estados encuentran su origen en la mente. La mente es su fundamento y son creaciones de la mente. Si uno habla o actúa con un pensamiento impuro, entonces el sufrimiento le sigue de la misma manera que la rueda sigue la pezuña del buey...
2. Todos los estados encuentran su origen en la mente. La mente es su fundamento y son creaciones de la mente. Si uno habla o actúa con un pensamiento puro, entonces la felicidad le sigue como una sombra que jamás le abandona.
3. "Me maltrató, me golpeó, me derrotó, me robó". El odio de aquellos que almacenan tales pensamientos jamás se extingue.
4. "Me maltrató, me golpeó, me derrotó, me robó". Quienes no albergan tales pensamientos se liberan del odio.
5. El odio nunca se extingue por el odio en este mundo; solamente se apaga a través del amor. Tal es una antigua ley eterna.
6. Muchos desconocen que al disputar, perecemos; pero aquellos que lo comprenden, refrenan por completo sus disputas.
7. Al que vive apegado al placer, con los sentidos irrefrenados, sin moderación en la comida, indolente, inactivo, a ese Mara lo derriba, como el viento derriba a un árbol débil.

8. Al que vive consciente de las impurezas, con los sentidos refrenados, moderado en la comida, lleno de fe, lleno de sustentadora energía, a ese Mara no lo derribará, como el viento no derribará a la montaña.

9. Quienquiera que sea que carezca de autocontrol y no permanezca en la verdad, aunque se vista con la túnica amarilla, no es merecedor de ella.

10. El que se ha liberado de toda mancilla, está establecido en la moralidad y se curte en el autocontrol y la verdad, tal es merecedor de la túnica amarilla.

11. Los que imaginan lo no esencial como esencial y lo esencial como no esencial, debido a tan equivocado juicio nunca llegan a lo Esencial (Nibbana, el supremo refugio más allá de las ataduras).

12. Pero aquellos que ven lo esencial en lo esencial y lo inesencial en lo inesencial, debido a su correcta visión, perciben la esencia.

13. Así como la lluvia penetra en una casa mal techada, la avidez penetra en una mente no desarrollada.

14. Así como el agua no penetra en una casa bien techada, la avidez no penetra en una mente bien desarrollada.

15. El malhechor se lamenta ahora y se lamenta después. Se lamenta tanto aquí como allí. Siempre se lamenta y sufre percibiendo la impureza de sus propios actos.

16. El bienhechor se regocija ahora y se regocija después. Tanto aquí como allí se regocija. Se regocija; se regocija enormemente, percibiendo la pureza de sus propios actos.

17. Sufre ahora y sufre después. Sufre en ambos estados. «He actuado mal», se dice sufriendo. Además, sufre abocándose a un estado mas doloroso. Así el que mal obra. [CONTINÚA...]

MENTE

Cómo ganar amigos e influir en las personas. Dale Carnegie

Programación Neurolingüística (PNL)

Grafología

Lenguaje Corporal

Liderazgo

El Poder de tu Mente

Eficiencia en el manejo de su tiempo

Dale Carnegie

Cómo ganar amigos e influir en las personas

A principios del S. XX, Dale Carnegie se dió cuenta que se ignoraba cómo se podía persuadir a las personas. En el libro "Cómo ganar amigos e influir en las personas", basado en su propia experiencia y la de muchas mas personas, se recogen unas sencillas reglas, que de observarse, pueden cambiar sustancialmente su vida. Gran éxito de ventas en su día, tras un largo paréntesis en el olvido, vuelve a estar rabiosamente de actualidad. De hecho, gran parte del marketing moderno se basa en sus ideas. A continuación puede leer un extracto del libro.

REGLA 1. No critique, no condene ni se queje. La crítica es inútil porque pone a la otra persona en la defensiva, y por lo común hace que trate de justificarse, tratando además de censurar a su oponente. La crítica es peligrosa, porque lastima el orgullo y despierta su resentimiento. En lugar de censurar a la gente, tratemos de comprenderla. Tratemos de imaginarnos por qué hacen lo que hacen. *"No juzgues si no quieres ser juzgado" Nuevo Testamento.* Cuando tratamos con la gente debemos recordar que no tratamos con criaturas lógicas. Tratamos con criaturas emotivas, criaturas erizadas de prejuicios e impulsadas por el orgullo y la vanidad. *"No hablaré mal de hombre alguno y de todos diré todo lo bueno que sepa" Benjamín Franklin.*

REGLA 2. Demuestre aprecio honrado y sincero. Sólo hay un medio para conseguir que alguien haga algo, y es el de hacer que el prójimo quiera hacerlo (beneficio propio), que le sea productivo. *"Todo lo que usted y yo hacemos surge de dos motivos: el impulso sexual y el deseo de ser grande" Dr. Sigmund Freud.* *"El impulso más profundo de la naturaleza humana es el deseo de ser importante" Dr. John Dewey.* Muchas personas que enloquecen o se suicidan encuentran en ese estado ese sentido de su importancia que no pudieron obtener en el mundo de la realidad.

Ahora imagínesse los milagros que usted y yo podremos lograr si damos al prójimo una honrada apreciación de su importancia. *"Considero que el mayor bien que poseo es mi capacidad para despertar entusiasmo entre los hombres, y que la forma de desarrollar lo mejor que hay en el hombre es por medio del aprecio y el aliento. Nada hay que mate tanto las ambiciones de una persona como las críticas de sus superiores. Yo jamás critico a nadie. Creo que se debe dar a una persona un incentivo para que trabaje. Por eso siempre estoy deseoso de ensalzar, pero soy remiso para encontrar defectos. Si algo me gusta, soy caluroso en mi aprobación y generoso en mis elogios"* Charles Schwab. Con frecuencia damos tan por sentada la presencia de nuestro cónyuge que nunca le manifestamos nuestro aprecio. Alimentamos los cuerpos de nuestros hijos y amigos y empleados; pero muy raras veces alimentamos su propia estima. La diferencia entre la apreciación y la adulación es muy sencilla. Una es sincera y la otra no. *"Pasaré una sola vez por este camino; de modo que cualquier bien que pueda hacer o cualquier cortesía que pueda tener para con cualquier ser humano, que sea ahora. No la dejaré para mañana, ni la olvidaré, porque nunca más volveré a pasar por aquí."* Dale Carnegie. *"Todo hombre que conozco es superior a mí en algún sentido. En ese sentido, aprendo de él".* Emerson.

REGLA 3. Despierte en los demás un deseo vehemente. El único medio de que disponemos para influir sobre el prójimo es hablar acerca de lo que él quiere, y demostrarle cómo conseguirlo. *"La acción surge de lo que deseamos fundamentalmente y el mejor consejo que puede darse a los que pretenden ser persuasivos, ya sea en los negocios, en el hogar, en la escuela o en la política es éste: primero, despertar en la otra persona un franco deseo. Quien puede hacerlo tiene al mundo entero consigo.. Quien no puede, marcha solo por el camino"* Dr. Henry A, Overstreet. *"Si hay un secreto del éxito, reside en la capacidad para apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde ese punto de vista así como del propio"* Henry Ford. [CONTINÚA...]

Programación Neurolingüística

Podemos considerar la PNL como el software del cerebro humano. Esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian. Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo. Resultados que se pueden obtener, entre otros:

- Aumenta la confianza personal.
- Mejora la comunicación.
- Cada persona encuentra recursos desaprovechados.
- Aumenta considerablemente la creatividad.
- Mejora la salud.
- Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.
- Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA

ORIGEN

La **PNL** tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EE.UU., donde Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y John Grinder (lingüista) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana. El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas. Objetos de su observación fueron: la exitosa terapeuta familiar Virginia Satir, [CONTINÚA...]

¿QUE ES LA PNL?

La **PNL** es el estudio de la experiencia humana subjetiva, **cómo organizamos lo que percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos**. Además explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. La **Programación Neurolingüística** es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio. Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales. En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la **PNL** ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano. Ahora veremos de qué manera funcionan las personas. Existen tres tipos: los **visuales**, los **auditivos** y los **kinestésicos**.

Los visuales

- Son aquellos que prefieren, de todo lo que ocurre en el mundo interno y externo, "lo que se ve". Son los que necesitan **ser mirados** cuando les estamos hablando o cuando lo hacen ellos, es decir, **tienen que ver** que se les está prestando atención. Necesitan ser mirados para sentirse queridos, son las personas que dicen cosas como "mira...", "necesito que me aclares tu enfoque sobre...". Hablan más rápido y tienen un volumen más alto, piensan en imágenes y muchas cosas al mismo tiempo. Generalmente empiezan una frase y antes de terminarla pasan a otra, y así constantemente, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas e inclusive no les alcanzan las palabras; de la misma manera les ocurre cuando escriben. [CONTINÚA...]

El mundo de la Grafología

La palabra GRAFOLOGÍA viene de los vocablos griegos GRAPHOS (Escritura) y LOGOS (Tratado). Existen numerosas referencias y citas antiguas que indican la inquietud por la interpretación del carácter de las personas. Aristóteles y Demetrio anticiparon que la escritura revelaba el carácter. El sistema de la grafología actual fue creado por el abate Juan Hipólito Michón (1.806-1.881), francés, escribe el primer tratado de grafología y da nombre a esta ciencia. Edita su primer libro "Los misterios de la escritura" en 1.870 y en 1.870 funda en París la Sociedad de grafología.

CONCEPTOS GENERALES

Movimientos gráficos

El camino que han seguido los grafólogos de todos los tiempos ha sido acertado en su mayor parte. Pero hay un principio elemental que revaloriza todos los sistemas grafológicos: no se contradicen entre sí. Las principales corrientes grafológicas que existen en la actualidad son: mímica, simbólica y emocional.

Corriente mímica

Michón y los primeros grafólogos de todo el mundo se basaron en la mímica. Crepieux, Jamin, que depura y engrandece las enseñanzas de Michon con hábil criterio científico, perfecciona sus leyes y clasifica los signos, dice que la escritura se divide en siete grupos de gestos.

La Escuela Francesa es la gran impulsora de este movimiento, y su estudio ha sido realizado con tal sistematización que ha llevado a un camino seguro para penetrar en la personalidad por sus gestos. Los

grandes grupos de gestos son: tamaño, forma, dirección, presión, velocidad, continuidad y orden. En nuestro análisis incluimos además la inclinación, la firma y la rubrica.

EL TAMAÑO implica la manera de ver las cosas, de enfocar la vida, de considerarse a sí mismo.

En **LA FORMA** se ven aspectos de las condiciones personales: energía o suavidad, reserva o expansión, gusto o chabacanería, sexualidad, etc.

LA DIRECCIÓN plasma maravillosamente la línea de nuestras conquistas personales, de nuestro estado de ánimo y es, en cierto modo, el símbolo de nuestro caminar por la vida en pro de nuestros logros personales o sociales, profesionales ...

LA PRESIÓN deja al descubierto muchos de nuestros fallos orgánicos, toxicomanías, fuerza, vitalidad ...

LA INCLINACIÓN es como un termómetro de la comunicación de los sentimientos que según la dirección que siga en su caminar, demuestra que vamos hacia los otros o nos retraemos: corazón y razón se dan cita en este grupo de gestos gráficos.

LA VELOCIDAD indica la agilidad de comprensión, el grado de rapidez en la asimilación intelectual.

LA COHESIÓN o CONTINUIDAD traduce de qué forma el escritor aborda los contactos con los demás seres, con las cosas y con los acontecimientos, es decir, la forma cómo realiza los intercambios con el mundo exterior.

EL ORDEN, la impresión de conjunto. El grado de claridad en las ideas. La forma de organizar nuestro tiempo y las posibles interferencias en los contactos con los otros. [CONTINÚA...]

Lenguaje Corporal

Uno de los errores más graves que puede cometer un novato en el lenguaje del cuerpo es interpretar un gesto aislado de otros y de las circunstancias. Rascarse la cabeza, por ejemplo, puede significar muchas cosas: caspa, piojos, sudor, inseguridad, olvido o mentira, en función de los demás gestos que se hagan simultáneamente. Para llegar a conclusiones acertadas, deberemos observar los gestos en su conjunto.

EL CONJUNTO DE GESTOS

Como cualquier otro lenguaje, el del cuerpo tiene también palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una sola palabra y una palabra puede tener varios significados. Sólo cuando la palabra forma parte de una frase, puede saberse su significado correcto. Los gestos se presentan "en frases" y siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y actitudes de quien los hace. La persona perceptiva es la que lee bien las frases no verbales y las con las expresadas oralmente.

Por ejemplo, hay un conjunto de gestos que expresan evaluación crítica. El principal es el de la mano en la cara, con el índice levantando la mejilla y otro dedo tapando la boca mientras el pulgar sostiene el mentón. Otras evidencias de que el que escucha analiza críticamente al que habla, las proporcionan las piernas muy cruzadas y el brazo cruzado sobre el pecho (defensa), mientras la cabeza y el mentón están un poco inclinados hacia abajo (hostilidad). La "frase no verbal" dice algo así como "no me gusta lo que está diciendo y no estoy de acuerdo".

La observación de los grupos de gestos y la congruencia entre los canales verbales y no verbales de comunicación son las claves para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo. Además de considerar a los gestos agrupados y de tener en cuenta la congruencia entre lo que

se dice y el movimiento corporal, todos los gestos deben considerarse dentro del contexto en que se producen.

Por ejemplo, si alguien está de pie en la parada del autobús, con los brazos y las piernas cruzados y el mentón bajo en un día de invierno, lo más probable es que tenga frío y no que esté a la defensiva. Pero si esa persona hace los mismos gestos cuando está sentada frente a un hombre con una mesa de por medio, y este hombre está tratando de convencerla de algo, de venderle una idea, un producto o un servicio, la interpretación correcta es que la persona está a la defensiva y en actitud negativa. La velocidad de algunos gestos y el modo en que resultan obvios para los demás está relacionada con la edad de los individuos. Si una niña de cinco años dice una mentira a sus padres, se tapará inmediatamente la boca con una o las dos manos.

El gesto indica a los padres que la niña mintió y ese gesto continúa usándose toda la vida, variando solamente su velocidad. Cuando la adolescente dice una mentira, también lleva la mano a la boca como la niña de cinco años, pero, en lugar de taparla bruscamente, sus dedos apenas rozan su boca. El gesto de taparse la boca se vuelve más refinado en la edad adulta. Cuando el adulto dice una mentira, el cerebro ordena a la mano que tape la boca para bloquear la salida de las palabras falsas, como ocurría con la niña y la adolescente, pero en el último momento aparta la mano de la boca y el resultado es un gesto tocándose la nariz. Ese gesto no es más que la versión refinada, adulta, del gesto de taparse la boca que se usó en la niñez. Esto sirve de ejemplo para mostrar que cuando un individuo se hace mayor, muchos de sus gestos se vuelven más elaborados y menos obvios. Es más difícil interpretar los gestos de una persona de cincuenta años que los de un individuo mucho más joven.

Los gestos de descarga

Los animales, el hombre incluido, realizan unas cortas acciones, tics o gestos consabidos, que les sirven de válvula de escape o descanso a la tensión comunicativa. Se interrumpe la actividad principal para

introducir actos estereotipados, bien conocidos, de aseo, arreglo personal, ingestión de alimentos [CONTINÚA...]

Liderazgo

Liderar es un arte y no basta por tanto para ejercerlo, con el instinto que más o menos acentuado poseamos para ello. Hay que desarrollarlo conociendo y practicando los principios probados por la experiencia y los avances de las ciencias humanísticas. El líder se hace, rara vez nace. Y aunque nazca, se sigue haciendo a sí mismo.

CUALIDADES O ATRIBUTOS DE UN LÍDER

- El jefe ideal guía a sus hombres. El jefe autoritario los arrea.
- El jefe ideal obtiene obediencia voluntaria. El jefe autoritario la obtiene imponiendo su autoridad.
- El jefe ideal inspira confianza y despierta entusiasmo. El jefe autoritario inspira temor o inquietud.
- El jefe ideal dice "NOSOTROS". El jefe autoritario dice "YO".
- El jefe ideal llega antes de la hora señalada. El jefe autoritario dice: "preséntese a tiempo".
- El jefe ideal señala la infracción. El jefe autoritario señala la pena para la infracción.
- El jefe ideal enseña como hacer. El jefe autoritario "sabe" cómo se hace.
- El jefe ideal hace que sus hombres encuentren interesante su trabajo. El jefe autoritario hace penoso el trabajo.
- El jefe ideal dice vamos El Jefe autoritario dice "vaya Vd.".
- El jefe ideal piensa en los hombres y en el objetivo. El jefe autoritario se preocupa sólo por el objetivo.

Un buen líder conoce perfectamente su trabajo y tiene completo dominio de todos los que supervisa. Usa con preferencia su habilidad para dirigir y no su autoridad para mandar. Explica no solamente como

deben ser hechas las cosas, sino también el para qué, cuando las circunstancias lo aconsejen. Da órdenes e instrucciones claras y se cerciora de que éstas han sido bien comprendidas.

No repite sus órdenes por sistema ya que revelaría flaqueza y falta de seguridad. No grita. Las voces altas y los alardes de autoridad indican el miedo que tiene a ser desobedecido. Además son síntomas de falta de autocontrol, defecto que puede ser letal en la estrategia del poder.

Prevé, planifica y *delega cometidos, pero nunca responsabilidades*. Mantiene ocupados a sus subordinados del modo más adecuado a las aptitudes de cada uno y a las necesidades del trabajo. Observa una conducta estable en sus actuaciones. Conoce las actividades y el rendimiento de cada uno de sus subordinados y lo juzga honestamente. Aprecia y reconoce el esfuerzo y la superación en el trabajo. Cuando reprende *corrige la falta respetando a la persona*. Sabe interpretar los reglamentos. No hace concesiones a las faltas de disciplina y presta atención a las reclamaciones justas.

Demuestra un interés personal por cada uno, es leal con todos, tanto con los subordinados como con los superiores. Asume las responsabilidades. *No culpa a otros*. Está dispuesto siempre a acudir a sus superiores para defender a sus subordinados cuando fuera necesario. Cumple sus promesas lo antes posible y no promete lo que no puede dar. No tiene prejuicios y está siempre predispuesto a oír las explicaciones de otros, procurando comprender sus puntos de vista.

UN POCO DE DISCIPLINA

Manténgase constante y sinceramente interesado por lograr el bienestar de sus subordinados. Esto, en muchos casos, evita la necesidad futura de tomar medidas disciplinarias. El ejemplo y la buena voluntad, tienen gran influencia en el mantenimiento de la disciplina. Trate de conocer siempre que es lo que piensa el subordinado. Este conocimiento ayuda a conocer y comprender el por qué de sus actos. [CONTINÚA...]

El Poder de la Mente (o pensar en un limón)

Siéntate cómodamente. Afloja la ropa que te apriete y olvida tus preocupaciones. Respira hondo y relájate. Piensa en un limón. Ahora ves su color amarillo y su textura. Notas al tacto la forma de su piel y la forma de sus extremos, así como la sensación de su peso. Con un afilado cuchillo lo cortas por la mitad.

Notas el olor fuerte y penetrante que te trae recuerdos; aprietas una mitad y ves las gotas de zumo que salen despedidas. Disfrutas del olor. Después, lo acercas a tu boca y pasas la lengua por la parte recién cortada. Te das cuenta del sabor ácido y potente de la fruta. Observa cuanta saliva has producido.

Esto es una pequeña prueba al alcance de cualquiera para observar el poder de la mente sobre el cuerpo.

TÉCNICAS

Concentración

Significa el enfocar la mente en una sola cosa (objeto, pensamiento, etc). Advierte que los pensamientos se tratan como "cosas", porque es lo que son. Ya te darás cuenta.

Elige un sitio tranquilo y silencioso, y ponte sentado cómodamente. Esto será válido para cualquier ejercicio que en adelante se describa.

Limitate a contar cada vez que inspiras al realizar una respiración. "Inspirar 1", Inspirar 2" etc. Será normal que otros pensamientos se presenten. No luches contra ellos, se harán mas fuertes. Deja que se agoten ellos solos.

Cada vez que pierdas la cuenta, limitate a empezar. No te juzgues, no evalúes: no compites con nadie, ni ese es el fin. Verás que no es

nada fácil, pero que te sientes mejor y que tus pulsaciones han bajado y respiras mas pausado. Eso es un beneficio añadido.

Hay muchos más métodos, pero a ti te corresponde investigar.

También habrás notado que los pensamientos tienen vida propia, aparecen, molestan y generalmente, se van. Piensa que los pensamientos son tuyos, pero tu eres mas que tus pensamientos.

Respirar

Todo lo que está vivo, respira. Aprender a respirar nos da mas vida y de mejor calidad. Lo que viene a continuación es un extracto de la respiración en yoga, digamos las nociones. Hay muchas más técnicas, pero con esta ya notarás resultados espectaculares. La técnica se denomina respiración rítmica y es la siguiente:

Inhalas profundamente por la nariz contando cuatro tiempos, retienes dentro de ti la energía y la dejas que se mueva durante cuatro tiempos; nuevamente en cuatro segundos exhalas por la boca, se retiene por cuatro tiempos y ya una vez que has vaciado los pulmones, se respira por cuatro segundos más; en resumen se hace un ciclo en cuatro tiempos: inhalar , retener, exhalar y retener.

El ejercicio debe de hacerse cuando menos durante ocho veces seguidas, con el fin de aquietar la mente, de relajarnos y de sentirnos muy bien. Como ves, requiere concentración, pero merece la pena.

En páginas sobre yoga hay mucha más información. También conviene informarse sobre respiración ABDOMINAL y CLAVICULAR..

Espero que te haya picado la curiosidad... [CONTINÚA...]

Consideraciones finales: Habrás notado que todo esto es fácil de entender, aunque practicararlo es otra historia. Todo esto es sólo una introducción, aunque vale para toda la vida. Ahora te corresponde a ti investigar. Un consejo: huye de gurús y demás gente extraña, a ti te toca aprender. Piensa por ti mismo. [CONTINÚA...]

Eficiencia en el manejo de su tiempo

¿Qué es el tiempo? El tiempo es el material del que está hecho nuestra vida. Si Usted es capaz de administrar mejor su tiempo en el trabajo, vivirá mejor, menos estresado y mas feliz. También hará mas felices a los suyos. Es cuestión de tiempo...

TRUCOS

Actividades de bajo rendimiento. Deléguelas, négocielas con algún otro, sistematícelas, ignórelas, pague a alguien por hacerlas, agrúpelas y hágalas de inmediato.

Atascos de tráfico. Escuche cintas, lleve material de lectura con usted si va en transporte público, dicte en su coche, piense. **NO SE IRRITE, SAQUE PROVECHO**

Citas. Llame con antelación para asegurarse de que las personas con las que tiene usted una cita estarán a la hora convenida; si cancelan la cita, tenga previsto un plan alternativo para ocupar ese hueco de tiempo.

Colas. Lleve con usted algo para leer, **no se enfade** (la cola no va a avanzar mas deprisa por eso), sea paciente.

Comunicación. Use recados en primera persona, respete las horas punta de los demás, respete los hábitos de los demás, alabe a los demás, ordene prioridades, exprésese sin poner a los demás a la defensiva, respete los estilos de comunicación, estimule las opiniones ajenas, establezca prolongados contactos visuales, mantenga la mente abierta a los diferentes puntos de vista, interésese verdaderamente por los demás, comparta las estrategias de administración del tiempo.

Dar largas a las cosas. Ponga sus metas por escrito, créese motivación, desee hacer las cosas que tiene que hacer, relacione los beneficios de

que disfrutará por haber alcanzado una meta, relacione las consecuencias que se derivarán de no alcanzarla, hágase el propósito de terminar las cosas, córtese las retiradas, quédese en la proximidad, llegue hasta los sitios en que sea natural parar, ¡empiece -no importa qué- pero empiece!

Delegar. Aclare las expectativas, divida los proyectos en segmentos y ponga una fecha límite a cada uno de ellos, señale el grado de autoridad, deje márgenes de tiempo, establezca puntos de **control** a lo largo de toda la duración del proyecto, evalúe el factor de riesgo, demore la crítica, sea generoso con los elogios a los subordinados, evite la delegación ascendente, pida al personal que le venga con soluciones y no con problemas.

Desplazamiento al trabajo y a casa. Organice el tiempo que dedica a desplazamientos, comparta los viajes, **ensaye** conferencias y entrevistas, **practique** las presentaciones, dicte, escuche cintas, seleccione las mejores rutas, use carreteras secundarias para los desvíos, trabaje a tiempo flexible, viva cerca del trabajo o cerca de las principales rutas de transporte público, manténgase relajado.

Interrupciones. Escóndase, trate por teléfono las citas cuando sea posible, disponga reuniones periódicas con su equipo para tratar asuntos de la empresa, pida al personal que agrupen las consultas que tengan que hacerle, exprésese con honradez, sea decidido, **resérvese una hora de tranquilidad**, reúname con los demás en sus mesas (será Ud. quién decida cuándo acabar la conversación), reduzca el contacto personal mientras trabaja, desarrolle con sus compañeros de trabajo señales secretas para que le rescaten si le están interrumpiendo, quédese de pie cuando alguien le interrumpa (están menos rato).

Interrupciones telefónicas. Use el sistema de rotación, no formule preguntas abiertas, diga que está ocupado a quien le llama, sugiera una hora mejor para que le llamen, haga que los demás sepan cuándo se le puede localizar mejor, use un buen sistema de devolución de llamadas, delegue las llamadas triviales, ponga un límite de tiempo a sus llamadas telefónicas. [CONTINÚA...]

Acaba de leer un extracto de un libro virtual que cuando lo compre le llegará por correo electrónico. Esto quiere decir que no existe en papel. Gracias a esta modalidad de edición, los costes son sensiblemente menores que en la impresión clásica en papel y además los disfruta usted de inmediato en su ordenador. Por lo tanto, se **ahorra tiempo y dinero**, ya que es mas barato que los libros de papel. Y lo puede imprimir cuantas veces quiera.

La dirección donde puede adquirirlo es:

ESTRATEGIA Y MENTE

<http://www.librosenred.com/ld/ddragon/>

Hay muchas personas que ponen objeciones al uso de **tarjeta** por Internet. Comprendo su inquietud y le puedo decir que la editorial LibrosEnRed es una empresa seria, con sus correspondientes medidas de **seguridad** y con formalidad en la entrega de lo que usted adquiera. Antes de editar mi libro, me aseguré que así fuera, y lo hice comprando varios libros. Todo salió a la perfección.

Puede buscar y leer muchos libros de autoayuda y de cómo lograr el **éxito**, pero ninguno le contará lo que en esta obra va a encontrar. Si cuando yo era mas joven hubiera tenido un libro como éste, mi vida hubiera sido muy diferente. Está escrito con la experiencia de algunos aciertos y muchos errores. Muchas otras personas ya lo han leído y bastantes me han agradecido todo lo que ahí han aprendido. Y por supuesto, lo que ha cambiado su vida.

Ya me contará cuánto ha disfrutado con la lectura del libro completo. También puede recomendar este libro a sus familiares y amistades. Imagine cómo aumentará su prestigio ante ellos...

Reciba un cordial saludo.

Carlos Martín Pérez

cm.perez@able.es

NOTA: Puede hacer cuantas copias quiera de este extracto y enviarlo a quien desee. Es mas, le animo a que lo haga, es un buen regalo para cualquier persona.