

36 estrategias chinas



Religiones, Autoayuda y Crecimiento

Carlos Martín Pérez

 libros
en red

36 estrategias chinas

Carlos Martín Pérez

Colección
Religiones, Autoayuda y Crecimiento



www.librosenred.com

36

**ESTRATEGIAS
CHINAS**

CARLOS MARTÍN PÉREZ

Publicado en 2.006

Copyright @ 2.006 Carlos Martín Pérez

Registro de la Propiedad Intelectual de Zaragoza

Realizado en España

EXTRACTO PARA DIFUSIÓN

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| Prefacio | 13 |
| Dominio de la superioridad | 18 |
| Estrategia 1 Rodear un estado para salvar otro | 19 |
| Estrategia 2 Moverse sin ser visto en el océano a plena luz del día | 26 |
| Estrategia 3 Matar con una espada prestada | 31 |
| Estrategia 4 Relajarse mientras el enemigo se agota a sí mismo | 39 |
| Estrategia 5 Saquear una casa en llamas | 46 |
| Estrategia 6 Fingir ir hacia el Este mientras se ataca por el Oeste | 51 |
| Confrontación | 57 |
| Estrategia 7 Crear algo a partir de nada | 58 |
| Estrategia 8 Atravesar el desfiladero en la oscuridad | 65 |
| Estrategia 9 Observar los fuegos que arden al otro lado del río | 68 |
| Estrategia 10 Ocultar la daga tras una sonrisa | 71 |
| Estrategia 11 Sacrificar el ciruelo por el melocotonero | 76 |
| Estrategia 12 Robar un cordero al pasar | 82 |
| Ataque | 85 |
| Estrategia 13 Golpear la hierba para asustar la serpiente | 86 |
| Estrategia 14 Levantar un cadáver de entre los muertos | 90 |
| Estrategia 15 Atraer al tigre fuera de las montañas | 93 |
| Estrategia 16 Deshacerse del enemigo permitiéndole escapar | 97 |
| Estrategia 17 Fabricar un ladrillo para obtener jade | 102 |

| | |
|--|------------|
| Estrategia 18 Capturar al cabecilla para prender a los bandidos | 107 |
| Confusión | 109 |
| Estrategia 19 Robar la leña debajo de la caldera | 110 |
| Estrategia 20 Pescar en aguas turbias | 114 |
| Estrategia 21 Desprenderse del caparazón de la cigarra | 117 |
| Estrategia 22 Cerrar la puerta para atrapar al ladrón | 121 |
| Estrategia 23 Aliarse con un Estado lejano para atacar al Estado vecino | 128 |
| Estrategia 24 Tomar prestado el derecho de paso para atacar al vecino | 131 |
| Ganar terreno | 133 |
| Estrategia 25 Reemplazar las vigas y los pilares con madera podrida | 134 |
| Estrategia 26 Mata al pollo para asustar al mono | 138 |
| Estrategia 27 Hacerse el tonto sin dejar de ser listo | 141 |
| Estrategia 28 Retirar la escalera después de haber subido | 146 |
| Estrategia 29 Adornar los árboles con flores falsas | 150 |
| Estrategia 30 Hacer que el anfitrión y el invitado intercambien sus sitios | 154 |
| Situaciones desesperadas | 159 |
| Estrategia 31 Utilizar una mujer para tender una trampa a un hombre | 160 |
| Estrategia 32 Abrir de par en par las puertas de la ciudad vacía | 167 |
| Estrategia 33 Dejar que el espía siembre la discordia en su propio campo | 169 |
| Estrategia 34 Hacerse daño a sí mismo para ganarse la confianza de enemigo | 173 |
| Estrategia 35 Encadenar juntos a los barcos enemigos | 176 |
| Estrategia 36 Retirarse | 180 |
| Acerca del autor | 184 |
| Editorial LibrosEnRed | 185 |

ESTRATEGIA 1. 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 2. 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 3. MATAR CON UNA ESPADA PRESTADA

Consiste en utilizar los recursos ajenos en provecho propio. Si otro puede hacerlo por ti, no lo hagas tú 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 partir de nada, las circunstancias más insignificantes pueden conducir al éxito. La mentira repetida mil veces puede llegar a aceptarse como verdad. Convertir algo pequeño en enorme, creado a partir de actitudes preexistentes para avivar los miedos, aumentar los prejuicios o desviar la percepción de los hechos. Una variante es hacer pensar a los demás que uno no tiene nada cuando en realidad se tiene algo.

ESTRATEGIA 8. ATRAVESAR EL DESFILADERO EN LA OSCURIDAD

Opone maniobra abierta, predecible y pública, a otras encubiertas, sorpresiva y secreta. Significa atraer la atención sobre una línea de acción y desarrollar otras alternativas.

ESTRATEGIA 9. OBSERVAR LOS FUEGOS QUE ARDEN AL OTRO LADO DEL RÍO

Consiste en dejar que los enemigos se destruyan entre ellos. Hay que aprovechar las contradicciones del adversario.

ESTRATEGIA 10. OCULTAR LA DAGA TRAS UNA SONRISA

Significa ganar la confianza del contrincante y actuar solamente cuando ha bajado la guardia.

ESTRATEGIA 11. SACRIFICAR EL CIRUELO POR EL MELOCOTONERO

A veces hay que hacer sacrificios parciales en aras de la victoria total, hacer concesiones para conseguir el objetivo principal. Exige un cuidadoso cálculo de beneficios parciales y globales, así como ganancias a largo y a corto plazo.

ESTRATEGIA 12. ROBAR UN CORDERO AL PASAR

Hay que aprovechar las oportunidades que surgen. Cualquier error del enemigo debe ser una ventaja propia.

ESTRATEGIA 13. GOLPEAR LA HIERBA PARA ASUSTAR LA SERPIENTE

Si el adversario es cauteloso e insondable, hay que crear cualquier tipo de agitación para observar su reacción. Atacando un blanco secundario, se puede asustar al enemigo para que haga públicos secretos importantes. Se puede hacer creer al enemigo que se le está cercando y así se entregará más fácilmente. Hay que provocar al enemigo y estudiar su respuesta antes de lanzar una verdadera ofensiva. También sirve para probar a las personas y ver cómo son en realidad.

ESTRATEGIA 14. LEVANTAR UN CADÁVER DE ENTRE LOS MUERTOS

Significa no utilizar lo que todo el mundo utiliza, sino servirse de lo que nadie se sirve. Hacer revivir algo que ha caído en desuso por descuido o dejadez. Encontrar utilidades a cosas que habían sido hasta entonces ignoradas o consideradas inútiles.

ESTRATEGIA 15. ATRAER AL TIGRE FUERA DE LAS MONTAÑAS

Es mejor hacer salir al enemigo para luchar que adentrarse en territorio peligroso y desconocido para combatirlo. Hay que sacarle de su entorno para hacerlo más vulnerable al ataque. Un paso más de esta estrategia es hacer entrar al tigre en las montañas propias.

ESTRATEGIA 16. DESHACERSE DEL ENEMIGO PERMITIÉNDOLE ESCAPAR

Se utiliza para evitar derramamientos de sangre. Funciona mejor que intentar arrinconarlo y provocar una lucha desesperada. No se debe presionar demasiado al enemigo. Cualquier asedio debe dejar una escapatoria para que el enemigo no se sienta decidido a luchar hasta la muerte. Una vez que empiece su fuga, se debilitará y será fácil destruirlo.

ESTRATEGIA 17. FABRICAR UN LADRILLO PARA OBTENER JADE

Engatusar al adversario con algo de poco valor para obtener un beneficio mayor. El ejemplo más claro es el Caballo de Troya. Una variante en el mundo de las negociaciones es empezar con una pequeña petición para obtener una predisposición favorable a peticiones más amplias.

ESTRATEGIA 18. CAPTURAR AL CABECILLA PARA PRENDER A LOS BANDIDOS

Una fuerza se deshace cuando se pierde lo que la mantiene unida. Si uno se enfrenta a una oposición masiva, hay que centrarse en sus líderes.

ESTRATEGIA 19. ROBAR LA LEÑA DEBAJO DE LA CALDERA

Este método tiene como objetivo mermar los recursos del enemigo y minar su moral. Tiene doble sentido: privar al enemigo de su sostén físico y también del psicológico.

ESTRATEGIA 20. PESCAR EN AGUAS TURBIAS

Hay que utilizar la confusión general en provecho propio. Los tiempos de crisis proporcionan oportunidades excepcionales. No hay que confundirlo con "saquear una casa en llamas", que significa aprovecharse de las adversidades concretas del enemigo, mientras que "pescar en aguas turbias", consiste en aprovecharse de una situación general de confusión y de caos. El ideograma chino "crisis" está compuesto de dos caracteres: "peligro" y "oportunidad".

ESTRATEGIA 21. DESPRENDERSE DEL CAPARAZÓN DE LA CIGARRA

Significa dejar atrás las falsas apariencias creadas con un fin. La fachada queda intacta, pero la acción se realiza en cualquier parte.

ESTRATEGIA 22. CERRAR LA PUERTA PARA ATRAPAR AL LADRÓN

En esencia consiste en cercar al enemigo y cerrar todas las vías de escape. Pero exige algunos requisitos previos: se debe tener al menos una concentración superior de fuerzas en el lugar, o una superioridad absoluta; tiene que haber alguna especie de trampa, ya sea física o psicológica; hay que traer al

enemigo con algún engaño y hay que cerrar la trampa en el momento adecuado para que realmente el adversario pueda ser atrapado dentro. Si éste percibe alguna posibilidad de escape, seguirá luchando desesperadamente, pero si sabe que su lucha no tiene sentido, acabará entregándose.

ESTRATEGIA 23. ALIARSE CON UN ESTADO LEJANO PARA ATACAR AL ESTADO VECINO

Si uno se alía con enemigos (o simplemente neutrales) distantes, mientras se ataca a los cercanos, se pueden minimizar las dificultades logísticas y consolidar además cada victoria. Hay que recordar que estamos hablando de alianzas, no de paz perpetua. Existen intereses permanentes, pero no amigos eternos.

ESTRATEGIA 24. TOMAR PRESTADO EL DERECHO DE PASO PARA ATACAR AL VECINO.

Se asegura el uso temporal de los recursos de otro aliado para atacar a un enemigo común. Tras haberlos empleado para vencer al enemigo, se emplean ahora contra el aliado que los facilitó. Se emplea para cuando, si tenemos dos adversarios, uno está amenazado por el otro. Si se interviene en ayuda del primero, se amplía la influencia sobre ambos al mismo tiempo. La clave de la estrategia es la capacidad de pedir prestado un camino de paso.

ESTRATEGIA 25. REEMPLAZAR LAS VIGAS Y LOS PILARES CON MADERA PODRIDA

Consiste en robar, sabotear, destruir o eliminar de alguna manera las bases que sostienen al enemigo y sustituirlas por las propias.

ESTRATEGIA 26. MATA AL POLLO PARA ASUSTAR AL MONO

En esta estrategia se trata de usar tácticas para producir miedo, amenazar, asustar o plegar a otros a la sumisión.

ESTRATEGIA 27. HACERSE EL TONTO SIN DEJAR DE SER LISTO

Las personas más inteligentes no dejan ver siempre lo inteligentes que son. Las que son menos listas y piensan que son muy listas, actúan de

forma temeraria. Hay que esperar, hacerse el tonto y aprovechar la oportunidad.

ESTRATEGIA 28. RETIRAR LA ESCALERA DESPUÉS DE HABER SUBIDO

Atraer al enemigo a una trampa y después cortarle la vía de escape: al codicioso, con promesa de ganancia; al inflexible, con argucias; al arrogante, con apariencia de debilidad. También quiere decir sumergir a los propios aliados en una situación de crisis que les obligue a inventar nuevas soluciones al problema.

ESTRATEGIA 29. ADORNAR LOS ÁRBOLES CON FLORES FALSAS

Se trata de presentar una apariencia poderosa, incluso si las fuerzas reales son mínimas. Otra variante es que el fuerte se presente como más fuerte para disuadir a los rivales, o más débil para confundirlos. En general, hay que hacer ver que se tienen más fuerzas que las que se poseen.

ESTRATEGIA 30. HACER QUE EL ANFITRIÓN Y EL INVITADO INTERCAMBIEN SUS SITIOS

El invitado puede cambiar de posición con el anfitrión de muchas maneras: aumentando sus fuerzas hasta que se halla suficientemente fuerte para vencer al anfitrión, infiltrándose como amigo y tomando poco a poco el control o penetrando en el territorio después de haber hecho salir al anfitrión.

ESTRATEGIA 31. UTILIZAR UNA MUJER PARA TENDER UNA TRAMPA A UN HOMBRE.

En un sentido más amplio, significa ofrecer al adversario cualquier clase de tentación irresistible.

ESTRATEGIA 32. ABRIR DE PAR EN PAR LAS PUERTAS DE LA CIUDAD VACÍA

Hay que utilizar esta estrategia cuando se está en situación muy vulnerable. Se basa en la propensión de la gente a desconfiar de lo que se reconoce abiertamente. Si no se tiene ningún medio de defensa y se revela abiertamente al enemigo, es probable que sospeche lo contrario. Se afirma no ser

más de lo que se es con la esperanza que los demás imaginen que somos mucho más.

ESTRATEGIA 33. DEJAR QUE EL ESPÍA SIEMBRE LA DISCORDIA EN SU PROPIO CAMPO

No existen situaciones en las que los espías no puedan ser empleados. Se aconseja manipular a los agentes enemigos para que sirvan a los objetivos propios.

ESTRATEGIA 34. HACERSE DAÑO A SÍ MISMO PARA GANARSE LA CONFIANZA DE ENEMIGO

La gente tiende a sentir simpatía por los que padecen calamidades. Hay que aparentar ser víctima de tu propia gente para ganar la simpatía y confianza de los enemigos.

ESTRATEGIA 35. ENCADENAR JUNTOS A LOS BARCOS ENEMIGOS

Cuando dos saltamontes están atados por el mismo hilo, ninguno se puede escapar. Trata de cómo convertir en debilidad la fuerza del enemigo. Se intenta entorpecer al enemigo con su propio peso.

ESTRATEGIA 36. RETIRARSE

Retirarse cuando todo falla es la estrategia definitiva. Pero no significa huir definitivamente. Al enfrentarnos con un enemigo infinitamente superior, se puede rendir, negociar o retirarse. La retirada no significa la derrota total, el compromiso significa una media derrota y la rendición, la derrota total.

Prefacio

Este libro trata de un compendio de la sabiduría de la antigua china. Gran cantidad de ejemplos proceden de la cultura china, y además hay muchos otros de cualquier tiempo, civilización o lugar. Estoy seguro que va a disfrutar con la lectura y que le va a ser de mucha utilidad. Su vida nunca volverá a ser igual.

Estas estrategias fueron escritas a lo largo del tiempo 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 cinco mil 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. Por otra parte, hay algo más sobre las estrategias. Su verdadera efectividad se consigue aplicando varias de ellas de forma sucesiva y/o simultánea. Sus efectos se multiplican. Y recuerde, si todo falla, siempre quedan dos opciones: no emplear ninguna estrategia (actuar sin forma) o usar la número 36, que es retirarse.

Antes de entrar en materia sobre las propias estrategias, tal vez le sea conveniente intentar entender cómo piensan y actúan los chinos. Tenga en cuenta que esta civilización de más de cinco mil años, que arranca en la prehistoria, es la más antigua del planeta. Y que por esa causa, es bastante diferente al resto y muy original en todos sus planteamientos.

Un chino tratará de manipular antes que tener la razón o convencer a alguien. Buscará –y encontrará– salidas más sutiles y no tratará de persuadir al otro sino de conducirlo poco a poco hacia sus objetivos. La estrategia y la manipulación chinas son consecuencia de su forma de entender el mundo, las relaciones entre personas y de su forma de vida.

Es muy corriente que en China se recurra a la manipulación en cualquier relación. Se intentará seducir antes que persuadir. Una vez hayamos caído en

su treta, se nos obligará a decidir sin darnos cuenta; emplearán el tiempo en su provecho a la hora de negociar y lograrán imbuir en nuestra mente la percepción de la realidad que a ellos les interesa para sus fines.

Un chino nunca intentará vencer frontalmente una dificultad, nunca lo hará "por la fuerza". Buscará itinerarios, vías y salidas que le permitan alcanzar sus metas con facilidad. Mientras en Occidente se considera un éxito "derribar muros", el mérito en China consiste en "rodearlos" tras percibir la grieta, pasadizo o punto débil. Tal como expresa Mencio (discípulo de Confucio): "La equivocación de los hombres es buscar la vía en lo remoto cuando aquella se encuentra a menudo en lo más próximo".

En todos los tratados sobre el arte de la guerra, se da más importancia a las estrategias, tretas y estratagemas que a la grandeza y gloria de las batallas. Como dijo Sun Tzu, la suprema maestría es vencer sin combatir.

El modo de actuar del agua¹ es el ejemplo para el aprendizaje de esta acción suave, aparentemente taimada y dulce. Lao Tse cita: "En el mundo no hay nada más suave que el agua pero para atacar lo que es más duro y fuerte ninguna cosa podrá superarla, lo blando vence a lo duro, lo flexible a lo rígido". Hay dos cosas en el mundo que todo lo pueden: el tiempo y el agua. El agua, con ser el material más blando, gota a gota puede destruir el más duro diamante y se puede infiltrar en la más dura roca, oxidarla y romperla en el invierno.

De esa manera líquida y en apariencia ambigua es el comportamiento de los chinos. En su cultura no hay una clara línea fronteriza entre bien y mal, entre el blanco y el negro. Hay una suave y constante transición, hay realidades complementarias y hay movimiento entre los conceptos. Lo vacío y lo lleno, el orden y el desorden, lo lento y lo rápido, lo caliente y lo frío, lo blando y lo duro, lo positivo y lo negativo, lo masculino y lo femenino, en definitiva, el ying y el yang. No hay enfrentamiento, sólo complementarios en los que tras su interacción surge la energía. Todo evoluciona de forma suave y natural. Todo lo que está vivo evoluciona.

Podíamos pensar que esta forma de ser y actuar les hace pasivos. Nada más lejos de la realidad. En Occidente, hay dos posturas muy diferentes:

¹ Cuando el que gana consigue que su pueblo vaya a la batalla como si estuviera dirigiendo una gran corriente de agua hacia un cañón profundo, esto es una cuestión de orden de batalla. Las formaciones son como el agua: la naturaleza del agua es evitar lo alto e ir hacia abajo; la naturaleza de los ejércitos es evitar lo lleno y atacar lo vacío; el flujo del agua está determinado por la tierra; la victoria viene determinada por el adversario. SUN TZU

derrotar a toda costa las dificultades o la vida contemplativa como vía de alcanzar el más allá.

Los chinos son todo lo contrario a estas dos ideas. En vez de luchar con todas sus fuerzas contra la adversidad, se cuidan de no agotarse en el proceso y emprenden un hacer práctico sin agitación ni drama. Por otra parte, no se complican la existencia sobre si es real la realidad. Lo que se tiene a mano es todo lo existente, lo posible, lo bueno y lo valioso. Y actúan a su favor, siguiendo su curso. Si se encuentran en un río, nunca van en contra de la corriente, siempre en su dirección según la tendencia natural del agua.

En el pensamiento clásico chino no se plantea el dilema entre el Bien y el Mal² sino solamente “ir a favor del curso natural de las cosas” y obtener de ello beneficio o, por el contrario, “ir en su contra” y arruinarse. Siguen a rajatabla el proverbio ruso de que “quien mea contra el viento se moja los pantalones”.

Para comprender la cultura china moderna hay retroceder a los tiempos de Confucio, que cita: “Quien estudia bien, llegará a ser funcionario”. Ser funcionario hoy en día es algo bastante triste, a lo que la gente aspira por salud laboral, buen sueldo y la posibilidad de un cómodo retiro existencial a temprana edad.

En la antigua China el funcionariado suponía la segunda clase social del país, eran los ostentadores de la Cultura, sabían leer y escribir, y jugaban a hacer Política (el arte de transformar la realidad por medio de actos, escritos y palabras). Confucio se refería a estudiar para llegar a un estadio social en el que tus actos sean determinantes para con tu realidad. Aprender sirve para comprender. Comprender te permite juzgar. Y juzgando puedes elegir.

Hay cinco elementos desde el confucianismo que se deben tener siempre en cuenta en la vida, partir de ellos organizamos nuestras existencias. Una pirámide de prioridades vitales: Señor, Familia y Amigos los engloban a todos.³

² La naturaleza humana no es ni buena ni mala. Según esto, la bondad o malicia de los hombres es algo posterior a la propia naturaleza humana en su origen. Si el hombre posee la capacidad de obrar, es necesario que poseía también una norma para dirigir sus actos. Cuarto Libro Clásico. CONFUCIO.

³ Existen cinco deberes fundamentales, comunes y tres facultades para practicarlos. Estos deberes se refieren a las cinco relaciones siguientes: las relaciones que debe existir entre el príncipe y los súbditos, entre el padre y sus hijos, entre el marido y la esposa, entre los hermanos mayores y los menores, y entre los amigos. El recto comportamiento en estas cinco relaciones constituye el principal deber común a todos los hombres. Segundo Libro Clásico. CONFUCIO.

El Wuanxi, o Guanxi, hace que en China la legalidad sea algo curioso. El Guanxi es el arte de establecer relaciones personales. Supone a quien conoces quien te conoce y que obligaciones tienes para con esas personas, y que obligaciones esas personas para contigo. El Guanxi hace que entrando en un Círculo de personas todo pueda ser posible para ti. Es un pegamento social. Es una gran responsabilidad que se adquiere. Establece reciprocidades de favores. Implica desde tener derecho a exigir algo a alguien a que alguien te lo pueda exigir a ti. En realidad va más allá de exigir, genera acciones automáticas.

Otro concepto interesante es el Mianxi. Significa la pérdida de la estima. O lo que es lo mismo, de la Confianza. Cuando tus actos no son limpios se provoca una ruptura de la fina línea que sostiene las relaciones personales.⁴ Hay mil formas de fallar. Todas implican que tu voluntad por activa o por pasiva sea la causa de la pérdida de estima.

Los chinos son increíblemente buenos en el juego de estar siempre a la altura de sus relaciones personales. Les va la vida en ello. Sin Guanxi no hay nada. No eres nadie. En el fondo todo se reduce a actuar de forma en la que no tengas que sentirte culpable de tus actos y que tu existencia sólo sirva para aportar a tu círculo personal.

Cuando el Guanxi se ha perdido o roto, la confianza desaparece. Se mantienen la cordialidad, la armonía y las sonrisas. En China siempre sonríen, y asienten con la cabeza, incluso cuando firman tu sentencia de muerte. Sin Confianza no hay Relación.

Hay un viejo dicho: “la primera vez que alguien te falla es culpa suya, la segunda es culpa tuya”.

El Guanxi –literalmente “relaciones”– es probablemente el concepto más importante en el mundo de los negocios en China. Por Guanxi se entiende una red de relaciones y contactos entre personas, que cooperan entre sí e intercambian favores. Las personas que hayan desarrollado una amplia red de contactos cuentan con un gran activo en “favores”, que resultan determinantes en los negocios; sin Guanxi el éxito en los negocios es improbable. Al mismo tiempo, nuestros contactos esperarán de nosotros la misma disposición a favorecerlos, llegado el caso –“favor con favor se paga”.

Desarrollar un buen Guanxi es el primer paso para entrar en los negocios con China, aunque cueste tiempo y dinero; ya que nuestros negocios dependerán de la relación que hayamos establecido con nuestros socios,

⁴ El que no es fiel y sincero con sus amigos, jamás gozará de la confianza de sus superiores. Segundo Libro Clásico. CONFUCIO.

proveedores y clientes. Estas relaciones no son sólo a nivel empresa sino también a nivel personal, y se forman y fortalecen transmitiendo respeto, lealtad y confiabilidad. Las relaciones no deben promoverse justo antes de una venta, sino que deben establecerse de forma gradual; y, una vez generado el contacto, éste debe ser mantenido en el tiempo si se quiere seguir haciendo negocios en China.

Para entender a China hay que comprender a los chinos. Se han ensayado muchas explicaciones acerca del éxito de Hong Kong, pero pocas reparan en un elemento esencial: el Guanxi, o las conexiones. Casi el 90% de las inversiones que van a China pasan por Hong Kong, y de ese capital casi tres quintas partes pertenecen a los chinos de ultramar: una extensa red de descendientes y emigrantes chinos en el resto del mundo cuyos brazos llegan hasta Latinoamérica y Sudáfrica, pero principalmente asentados en el sudeste asiático, que se mantienen unidos por una asociación de raza, cultura e idioma.

Con excepción de Corea del Sur y Japón, los chinos de ultramar controlan casi todas las economías del Asia. Entre un cincuenta y un setenta por ciento de las empresas de Singapur, Tailandia, Indonesia y Filipinas pertenecen a familias chinas, las cuales, invirtiendo en asociación o individualmente, están formando una poderosa red de capitales que convierte a China en una economía que desborda sus fronteras. De hecho, hay quien estima que toda esta red de capital chino fuera de China podría ser la tercera economía mundial, por detrás de EE.UU. y de la Unión Europea y por delante de Japón.

Además, como en la mayoría de los meritocráticos pueblos del Asia, los chinos valoran la educación y han estado enviando a sus hijos a universidades norteamericanas. Daniel Okimoto, un profesor de Stanford, especialista en economía asiática, señala que en gran parte de las facultades de ingeniería de Estados Unidos la mitad de los estudiantes son asiáticos, y de ellos la mayoría son chinos.

A la enorme Guanxi de chinos de ultramar se suma ahora la red de licenciados de universidades norteamericanas, formando una confraternidad en el Asia que debe ser tomada en cuenta al hacer pronósticos sobre el futuro de la región. Gran parte de la administración y de las empresas de Shanghai están en manos de ex-alumnos de universidades norteamericanas que piensan igual que los funcionarios y empresarios de Hong Kong. Esta élite está siendo convocada por Pekín para formular las líneas directrices del país, y se parecen más a los tecnócratas de cualquier país desarrollado que a los antiguos patriarcas como Deng Xiao Ping o Mao Tse Tung.



DOMINIO DE LA SUPERIORIDAD

Estas estrategias son las más directas y fáciles de descubrir. Para alcanzar el éxito se necesita estar al comienzo en una posición de mayor fuerza, pero aún así se puede fracasar. Se poseen recursos para asediar a otros, tiempo y medios para relajarse mientras se esperan los movimientos del enemigo y capacidad de disimulo para enmascarar la verdadera dirección del ataque.



ESTRATEGIA 1

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.

Hay que evitar los ataques frontales y buscar siempre el punto más débil del adversario para ejercer ahí todo nuestro esfuerzo.

Desde otro enfoque, esta estratagema se suele usar mucho en política. Ante problemas graves, hay centrar la atención del público en otros hechos espectaculares pero de poco peso. Así se desvían las opiniones hacia hechos irrelevantes y se oculta lo importante a los ojos de las masas.

El empleo de la censura moderna consiste en inundar las informaciones importantes con un diluvio de noticias insignificantes difundidas por una multitud de medios de comunicación social con contenidos muy similares. Esto permite a la nueva censura de tener todas las apariencias de la pluralidad y de la democracia.

Esta estrategia del entretenimiento y distracción se aplica en primer lugar a los noticieros televisados, principal fuente de información pública. Desde el inicio de los años 90, los espacios de noticias televisados no contienen casi información. Se sigue llamando "Noticieros televisados" lo que en realidad debería llamarse "magazines o revistas". Un noticiero contiene de promedio máximo 2 a 3 minutos de información. El resto está constituido de reportajes anecdóticos, de hechos diversos, de micro-sondeos en la calle y de reality-shows sobre la vida cotidiana. Haga la prueba cuando vuelva a ver las noticias en la TV: ¿hay alguna noticia verdaderamente importante?

Incluso los acontecimientos importantes se tratan como una "revista". Por ejemplo, en una cumbre internacional verá imágenes de limusinas oficiales y los saludos delante de un edificio, pero ninguna información, ningún análisis a propósito de los temas discutidos por los jefes de Estados. Asimismo, un atentado será tratado por micro-entrevistas en la calle en el lugar de los hechos, con las impresiones y testimonios de los testigos, o la entrevista a

un bombero o un policía. Verdaderamente se rodea un estado (la imagen que “vende”) para salvar a otro (lo que de verdad importa).

Otra forma de emplear esta estrategia a nivel personal es en una conversación o entrevista. Si le están acosando y le sacan a colación temas delicados a los que no quiere responder, siempre puede desviar la atención hacia otros asuntos que también le interesen al interlocutor pero que sean “inofensivos” para Usted.

Con frecuencia el hombre cree estar conduciéndose a sí mismo cuando es conducido, y mientras con su mente tiende a una meta, su corazón le arrastra insensiblemente hacia otra.

Máximas. FRANÇOIS DE LAROCHEFOUCAULD

Cumplimiento de la Estrategia 1

Sun Bin era un descendiente directo del distinguido teórico militar Sun Tzu, autor de El Arte de la Guerra. Vivió durante mediados del siglo IV a.d.C. durante el periodo de los Reinos Combatientes, una época de violencia sin precedentes, en la que Reinos independientes intentaron aniquilarse mutuamente en incesantes batallas. La táctica militar aumentó exponencialmente en sofisticación y brutalidad.

Cuando aun era joven, Sun Bin ya era famoso por su talento excepcional. Se le llamó Sun Bin en los libros antiguos porque sufrió castigo corporal por la incriminación por parte de un envidioso compañero de estudio, Pang Juan, general del reino Wei. Bin significa “extirpar las rótula”, una cruel forma de castigo en China antigua. Además, tuvo tatuado “el Traidor” sobre su rostro. Con la ayuda de Tian Ji, alto funcionario del reino de Qi que admiraba su talento, Sun Bin escapó a Qi, donde gracias a su reputación en el pensamiento estratégico fue designado como el principal consejero militar del rey de Qi. El estado de Wei, que buscaba la hegemonía de China, envió un ejército para atacar el estado de Zhao bajo el mando de Pang Juan. Inmediatamente el rey de Zhao pidió ayuda militar a Qi. Sun Bin recibió la orden de salvar el estado de Zhao. Fue entonces cuando el gran estratega chino inventó la táctica de levantar el cerco por medio de sitiar la base de los asediadores, la cual ha ejercido gran influencia en la historia militar mundial. Teniendo en cuenta que las fuerzas selectas de Wei habían entrado en Zhao, dejando así débilmente guarnecido su propio territorio, y después de una larga batalla, el ejército de Wei tuvo que abandonar la ofensiva contra Zhao y volver a su territorio para salvar su propia capital atacado por las

tropas de Qi. Éstas le tendieron una emboscada en el camino, infligiendo una derrota aplastante al ejército de Wei.

Entonces llegó el momento de la venganza para Sun Bin. Antes de la batalla final, Sun Bin dio la impresión de debilidad y retirada con el fin de atraer su rival para que lo persiguiera y lo atacara. Al llegar a un lugar llamado Paso de Maling, Pang Juan cayó en una emboscada del ejército de Qi. Las tropas de Wei fueron aniquiladas completamente y Pang Juan se suicidó cortándose la garganta.

Estas mismas tácticas fueron usadas por Napoleón en sus campañas en Austria.

Cumplimiento de la Estrategia 2

El ataque directo es ortodoxo. El ataque indirecto es heterodoxo. El que conoce el arte de la aproximación directa y de la indirecta resultará victorioso.

El Arte de la Guerra. SUN TZU

El soldado hoplita griego, formado en falange, era una formidable maquinaria de guerra. La guerra del Peloponeso enfrentó a las falanges de las ciudades-estados de Atenas, Esparta y Tebas. El método de guerra entre falanges hoplitas consistía en un ataque frontal o directo, por medio de una firme y sólida línea de escudos y lanzas.

En el momento del choque, cada hombre procuraba acertar con su lanza la garganta de su oponente. La continuidad de la línea (hombro con hombro) era vital, ya que cada hombre dependía de su vecino inmediato. Las filas de atrás, tenían como misión cubrir los huecos, que se producían por la lucha. Se requería de máxima disciplina para mantener la cohesión e impedir que se produzca y mantenga un hueco. La disciplina estaba basada en la moral. Tanta paridad en el nivel de la calidad del soldado hoplita, el estilo rápido y frontal de lucha entre falanges, la inexistencia de reservas, el reducido número de soldados, imponían estrechos límites a la estrategia y la originalidad. Como consecuencia de todo esto, la firmeza y el número de soldados eran los factores claves para el éxito en el campo de batalla.

Fue el general tebano Epaminondas quien introdujo cambios que revolucionaron la guerra entre falanges, en oportunidad del enfrentamiento con el ejército de Esparta, en la batalla de Leuctra (371 a.d.C.).

Esparta era un estado militarista y sus hoplitas eran superiores en calidad, pero ésta vez también lo serían en cantidad, reuniendo en el campo de ba-

talla 10.000 hoplitas contra 6.000 de los tebanos. Los espartanos distribuyeron, como de costumbre, a sus hoplitas en forma uniforme a lo largo de la fila, poniendo a sus mejores soldados a la derecha. Su plan, probado con éxito en muchas ocasiones, consistía en ganar la batalla en el Ala derecha, y envolver a las filas enemigas.

Epaminondas, dispuso sus hoplitas en profunda columna sobre el ala izquierda como una imponente fuerza de choque, y retuvo el centro y su derecha, formando una línea oblicua. Esta táctica no tuvo precedente en toda la historia. Su columna fue irresistible y ganó la batalla en la izquierda, antes de que sus débiles tropas del centro y derecha pudiesen perderla. Destruyó así una leyenda de invencibilidad. Luego tomó posesión de Mesenia y unificó Arcadia dando mayor equilibrio al poderío de Tebas en la región. Epaminondas golpeó a los espartanos con muy distinta intensidad, concentrando su poderío en el ala izquierda, rehuyendo la lucha en el centro y la derecha (línea oblicua), ganando un precioso tiempo.

De este modo, la estrategia de aproximación indirecta, le da mucho mayor valor a los soldados concentrados, que se presentan frente a un enemigo disperso (en este caso, porque está distribuido en forma uniforme a través de la fila). Una estrategia de ataque directa consolida el balance del enemigo, física y psicológicamente, incrementando su poder de resistencia, porque se lo ataca por donde él espera. Y esto era lo que siempre sucedía en la guerra entre falanges.

La estrategia de aproximación indirecta no es una mera concentración de fuerzas en un punto en donde el enemigo es más débil. Implica maniobras, por las cuales se cambia el frente al enemigo, quitándole así su libertad de acción, que es causada por la pérdida de su libertad de concepción. Por este motivo es tan importante evaluar, gran cantidad de diferentes caminos o cursos de acción, operando sobre una línea que amenaza varios objetivos del enemigo.

Cumplimiento de la Estrategia 3

Elija la línea (o curso) de menor expectativa. Trate de ponerse en los zapatos de su enemigo, y piense cual sería el curso menos probable que planea.

LIDDELL HART

Liddell Hart, el ideólogo de la estrategia de la aproximación indirecta, afirma que "El objetivo de la estrategia debe ser, conducir la batalla en las mejores circunstancias posibles. La perfección de la estrategia sería el producir una decisión a favor, sin una importante pelea". Propone el uso de acciones

paradójicas intentando una acción según la línea de menor expectativa, que producirá el colapso del enemigo. Una distracción que corte la libertad de acción del enemigo, como un ataque efectuado sobre la retaguardia o en sus líneas de comunicaciones o por efecto de un señuelo en donde se lo induzca a un movimiento en falso, que puede producirle un desbalance temporal.

Por el contrario, la estrategia de ataque directo busca la concentración de fuerzas sobre la posición dominante del enemigo, en donde la variable determinante de la batalla será la superioridad de fuerzas. "El movimiento directo hacia el oponente provoca su balance físico, psicológico y por consolidación (el enemigo) incrementa su poder de resistencia".

Lograr la dispersión de las fuerzas enemigas debe ser un objetivo básico, pero menciona que "una paradoja natural de la guerra es, que la concentración de las fuerzas puede ser obtenida cuando las fuerzas del enemigo están dispersas y usualmente para asegurar esto, las propias fuerzas deben ser dispersadas. Esto es, una segura concentración es producto de la dispersión".

Un ejemplo de la aproximación indirecta y del efecto físico y psicológico que tiene la concentración y dispersión se puede estudiar en la Segunda Guerra Mundial, en la invasión alemana a Francia en mayo de 1944. La concepción del plan alemán era simple, atrevido y tenía en cuenta las nuevas ideas de la guerra con tanques y vehículos que les permitía profundizar su movilidad y concentración. En estos novedosos conceptos estaban bien entrenados los alemanes, pero no así los franceses que confiaban la defensa de su país a la Línea Maginot. Los alemanes se dividieron en tres grupos. El grupo de Ejército "B" bajo las órdenes del general Von Bock, golpearía frontalmente al enemigo en el norte, en Holanda, con veintinueve divisiones incluyendo tres de tanques. Su misión era atraer y retener a los aliados y hacerlos pensar que el ataque principal se consolidaría en ese frente.

El grupo de Ejército "C", comandado por Von Leeb, disponía de diecinueve divisiones, sin Panzers y quedaría emplazado frente a la línea Maginot con el objeto de retener a las numerosas divisiones francesas allí dispuestas. El grupo "A" sería el que llevaría el peso del ataque. Se introduciría con cuarenta y cinco divisiones incluyendo siete divisiones de tanques Panzers, atacando sorpresivamente por el impenetrable bosque de las Ardenas, porque era la línea de menor expectativa francesa y por donde eran más débiles las defensas. Para luego marchar hacia las costas del Canal de la Mancha y encerrar por la retaguardia a las fuerzas aliadas, que estarían combatiendo contra el grupo "B".

El mariscal Montgomery menciona que las potencias ganadoras de la Primera Guerra Mundial, en especial Francia, no desarrollaron las nuevas armas

que se vislumbraban y que ellos mismos habían utilizado en la gran guerra, porque la victoria generó en ellos complacencia y mediocridad que perjudicó el desarrollo de las ideas militares. Los franceses poseían, en el momento de la invasión, una fuerza aérea inferior a la alemana, pero en cuestión de tanques tenían aún más que los germanos. El problema no consistía en la calidad ni cantidad de medios, sino en como serían utilizados. No son los recursos económicos o militares los únicos determinantes de las guerras. La política, la estrategia y las fuerzas morales son esenciales para el éxito.

“Las ideas y teorías de unos pocos soldados, tales como Liddell Hart y Fuller, quienes argüían que la lucha en el futuro no estaría dominada por la defensiva, fueron ignoradas por quienes detentaban la autoridad en Inglaterra y Francia; en ambos países, equipo e instrucción estaban a un nivel muy bajo en 1939. Los franceses construyeron la línea Maginot para proteger su frontera con Alemania, una línea de fortificaciones defensiva que habría sido inexpugnable en la guerra de 1914-1918, pero que no tenía lugar en la nueva concepciones tácticas. Solamente en Alemania fueron cuidadosamente estudiados los escritos de Liddell Hart por aquellos que tenían autoridad y luego aplicados con buenos resultados, como habían de aprender a su costa las naciones de Europa en la primavera de 1940, cuando la Blitzkrieg llegó al Oeste”.

Luttwak considera que “muchas decisiones paradójicas queda justificadas si se trata de enfrentar a un enemigo con la ventaja de que no pueda reaccionar porque ha sido sorprendido y no se halla preparado, o al menos no es capaz de reaccionar con la rapidez y la contundencia necesarias”. En el ejemplo anterior, el ataque alemán se produjo por el bosque “impene-trable” de las Ardenas, que era la línea francesa de menor expectativa. Por otro lado, la dispersión de fuerzas alemanas produjo una dispersión de las fuerzas aliadas, sólo que estas últimas distribuyeron los tanques entre las Unidades de línea en vez de emplearlos en masa. De esta forma dejaron un inmenso terreno a la movilidad de las divisiones Panzer concentradas en la línea de ataque del grupo “A”.

La acción paradójica o de la línea de menor expectativa se contrapone a la acción por sentido común o del mínimo esfuerzo que es una decisión usual en los comandantes cuyas fuerzas son, o creen serlo, en su conjunto superiores a las del enemigo. Contar con un ejército poderoso los hace conducirse por métodos muy simples y con el mínimo riesgo de organización. Quienes poseen mayor debilidad material tienen buenas razones para temer al choque directo y pueden obtener el máximo beneficio recurriendo a una conducta paradójica autodebilitante, siempre que les sirva para asegurar la sorpresa y quizás lograr la victoria.

Luttwak afirma que en Israel se refleja la búsqueda permanente de esta línea de mínima expectativa, mediante acciones paradójicas, evitando sistemáticamente el choque directo tanto para limitar el número de bajas, como para contrapesar la inferioridad real en sus medios.

Excepciones a la Estrategia

La aproximación indirecta busca romper el balance del enemigo explotando elementos como movimiento y sorpresa, pero las decisiones paradójicas abarcan un área mayor que no se restringe sólo a quien introduce un movimiento hacia la retaguardia o a las vías de comunicaciones. Un país que ha tenido una conducta de aproximación indirecta como modo usual de conducir la guerra, finalmente ha sido estudiado por sus enemigos y estos han sabido aprender de este método y en cierto modo a neutralizarlo. Por ejemplo, Israel, que en diversas acciones de guerra ha optado por aceptar su propio debilitamiento y el incremento del riesgo de organización y han derrotado a sus enemigos tomándolos por sorpresa porque su potencial no se hallaba desplegado totalmente en el lugar, o porque sus fuerzas no estaban material o moralmente preparadas para el combate.

Pero el enemigo comenzó a estudiar este modo indirecto de acción anticonvencional y fue aprendiendo a desconfiar de las estimaciones de movimientos israelíes basadas en lo que el sentido común indicaba como el mejor modo de acción disponible, hasta que en la guerra del Líbano de junio de 1982, los sirios no fueron de ningún modo sorprendidos por el intento israelí de avanzar hacia su retaguardia siguiendo los peores caminos de montaña y lograron bloquear el estrecho pasaje. "Pero fue el próximo movimiento el que los sirios no pudieron prever en absoluto, y entonces contemplaron incrédulos, sin poder reaccionar con el paso de las horas, el lanzamiento de una ofensiva muy directa, masiva y frontal por parte de las divisiones blindadas israelíes en el valle del Líbano". Los israelíes decidieron sacrificar toda esperanza de lograr la sorpresa atacando frontalmente y a plena luz del día, para encontrarse con la falta de preparación de los sirios.

Para ese momento el estilo de aproximación indirecta de Israel era ampliamente conocido y entonces la línea de menor expectativa no podía ser otra que el ataque directo y frontal. Entonces, una decisión paradójica es un concepto que trasciende el de la utilización de una estrategia genérica u otra.

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 recibe usted **de inmediato** en su ordenador. Por lo tanto, **se ahorra tiempo y dinero**. Y los puede imprimir cuantas veces quiera.

La dirección donde puede adquirirlo es:

36 estrategias chinas

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

Hay muchas personas que ponen objeciones al **pago con 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 amistades. Imagine cómo aumentará su prestigio ante ellos...

Reciba un cordial saludo

Carlos Martín Pérez

cm.perez@able.es