

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.

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 ...

REGLAS DEL JUEGO

"A los hombre se les debe gobernar con guante de acero dentro de guante de terciopelo".

Napoleón Bonaparte.

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". Sobre lo lleno y lo vacío en 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

2/ Hacer que nadie sepa lo que piensas.

"Que el enemigo nunca sepa lo que piensas". Mario Puzo en *El Padrino*
"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". El Libro de los Cinco Anillos (Miyamoto Musashi)

"Todo el mundo conoce la forma mediante la que resulto vencedor, pero nadie conoce la forma mediante la que aseguro la victoria". El Arte de la Guerra (Sun Tzu)

3/ Hablar menos de lo que se debería.

"Alá dió al hombre dos oídos y una boca para hablar la mitad de lo que se escucha".
Proverbio árabe

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

4/ Cuando hay que dejar elegir a alguien, que sólo elija entre lo que usted quiera.

Es el ejemplo de técnica de venta en el que decimos: "*Perfume Brisa Marina o perfume Sol y Arena, usted elige*" y, naturalmente, los dos perfumes son de la misma empresa. Elijan lo que elijan, siempre ganamos.

"Las heridas y cualquier otro mal que los hombres se ocasionan a sí mismos espontáneamente y por su propia elección son a largo plazo menos dolorosas que aquellas que les ocasionan los otros." Maquiavelo

5/ Que otros hagan las cosas por usted.

"Es una gran suerte de los poderosos acompañarse de hombres de gran entendimiento que les saquen de todos los problemas causados por la ignorancia y que incluso peleen por ellos las luchas más difíciles. El que no pudiera alcanzar a tener la sabiduría en servidumbre, que la alcance en la amistad". El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

6/ Que su jefe no sepa ni sospeche que usted es mas listo que él.

"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". El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

7/ Hacer que la gente dependa de usted.

"Un príncipe sabio ideará la forma para mantener a todos los ciudadanos en todas las circunstancias en situación de dependencia del Estado y de él; y entonces ellos siempre confiarán." Maquiavelo

"Hacerse indispensable. Más se saca de la dependencia que de la cortesía; el satisfecho vuelve inmediatamente la espalda a la fuente. La primera lección de la experiencia debe ser entretenerla, pero no satisfacerla; así se conserva la dependencia que los demás tienen; incluso la del Rey." El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

8/ Confiar en el interés del prójimo, no en su agradecimiento.

"La forma mejor y más rápida de hacer fortuna es dejar que los demás vean claramente que está en su propio interés promocionar el tuyo" Jean de la Bruyère.

Si se va a pedir ayuda a alguien, no hay que recordar los favores del pasado, encontrarán las formas de ignorarlo. Hay que encontrar algo en la petición que le pueda beneficiar y exagerarlo. Entonces, la otra parte responderá con entusiasmo, ya que también podrá sacar provecho.

9/ La información es el poder: espíe.

"Los espías **nativos** se contratan entre los habitantes de una localidad. Los espías **internos** se contratan entre los funcionarios enemigos. Los **agentes dobles** se contratan entre los espías enemigos. Los espías **liquidables** transmiten falsos datos a los espías enemigos. Los espías **flotantes** vuelven para traer sus informes.

Entre los funcionarios del régimen enemigo, se hallan aquéllos con los que se puede establecer contacto y a los que se puede **sobornar** para averiguar la situación de su país y descubrir cualquier plan que se trame contra ti, también pueden ser utilizados para crear desavenencias y desarmonía". Sobre la concordia y la discordia en El Arte de la Guerra (Sun Tzu)

10/ Destruya totalmente a sus enemigos.

Cuando Roma venció definitivamente a los cartagineses, un senador dijo: "En mi opinión, Cartago debe ser destruida". Todos sus habitantes fueron esclavizados y la ciudad fue totalmente arrasada y sembrada con sal. Nunca más volvieron a molestar a Roma.

"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". El Príncipe (Maquiavelo)

" Aplastar " exige un estado de ánimo de aniquilamiento, como cuando ves débil a un adversario y te creces entonces para vencerle.

Si tú " aplastamiento " es débil, puede volverse contra ti. Tienes que saber distinguir cuidadosamente cuando estás en pleno control de ti mismo en el momento de atacar para aplastar.

También en el arte individual de la guerra, cuando tú contrincante no está tan entrenado como tú, o cuando su ritmo disminuye, o cuando empieza a retroceder, es esencial no dejarle que tome aliento, ni concederle siquiera el tiempo de pestañear: abátele inmediatamente. Lo más importante es no dejarle recuperarse". El Libro de los Cinco Anillos de Miyamoto Musashi

11/ No discutir, actuar.

"Pensar y actuar son la misma cosa". Proverbio Zen. Bushido

"Nunca se debe discutir. En sociedad no se debe discutir nada, sólo hay que ofrecer resultados." Benjamín Disraeli

Cualquier victoria en una discusión creará resentimiento duradero y será peligroso a la larga. Es mejor que los demás cambien de opinión a través de las acciones: hay que demostrar, no explicar.

Cuando se acaba una discusión, todas las partes están más convencidas de sus ideas. En realidad, no vale para nada discutir, salvo para enmascarar otras tretas.

12/ Elija sus enemigos y muévalos a su antojo.

"Si utilizas al enemigo para derrotar al enemigo, serás poderoso en cualquier lugar a donde vayas". Sobre la iniciación de las acciones en El Arte de la Guerra (Sun Tzu)

"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". El Príncipe (Maquiavelo)

" Un jefe que conoce a los soldados " es un método practicado siempre en tiempos de conflicto, tras haber alcanzado la maestría a la que uno aspira: habiendo logrado el poder del conocimiento del arte de la guerra, piensa en los adversarios como en tus propios soldados, sabiendo que puedes ordenarles lo que desees y manejarles con libertad. Tú eres el jefe, los adversarios son las tropas. Esto requiere práctica". El Libro de los Cinco Anillos (Miyamoto Musashi)

"Los buenos guerreros hacen que los adversarios vengan a ellos, y de ningún modo se dejan atraer fuera de su fortaleza.

Si haces que los adversarios vengan a ti para combatir, su fuerza estará siempre vacía. Si no sales a combatir, tu fuerza estará siempre llena. Este es el arte de vaciar a los demás y de llenarte a ti mismo.

Lo que impulsa a los adversarios a venir hacia ti por propia decisión es la perspectiva de ganar. Lo que desanima a los adversarios de ir hacia ti es la probabilidad de sufrir daños." Sobre lo lleno y lo vacío en El Arte de la Guerra (Sun Tzu)

"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". El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

13/ La retirada no es la rendición.

"Una retirada a tiempo vale mas que mil victorias" Napoleón

"Si puedes ganar la batalla, lucha; si no, retírate". Mao Tse Tung (estrategia y táctica)

Estrategia 36: De las 36 estrategias, la definitiva es la última: 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.

Para Sun Tzu representa someterse temporalmente al poderoso, en espera de una transición a una nueva fase. En la Segunda Guerra Mundial, los soviéticos se retiraron hasta Moscú, dejando todo arrasado. Aliados con el general invierno, cuando pararon ahí a los alemanes, la contraofensiva les dejó en Berlín.

Hay que recordar que fracasar es fácil, pero hacerlo con gracia y éxito puede ser más difícil que el mismo éxito. Además, se aprende mas de los fracasos que de los aciertos. Como recomendación final, la retirada nunca debe hacerse sin pensar, de forma impulsiva.

No hay que considerar que retirarse es una manera de escapar a los desafíos, si no una manera de enfrentarse mejor a ellos.

14/ Concentrar los esfuerzos. Buscar puntos débiles.

"Encontrar el punto débil de cada uno: este es el arte de mover las voluntades. Es más una destreza que determinación. Es saber por dónde se ha de entrar a cada uno. Primero hay que conocer el carácter, después tocar el punto débil, insistir en él, pues infaliblemente se quedará sin voluntad". El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

15/ Que otro haga el trabajo sucio.

Los príncipes debe ejecutar a través de otros las medidas que puedan acarrearle odio y ejecutar por sí mismo aquellas que le reportan el favor de los súbditos. Debe estimar a los nobles, pero no hacerse odiar del pueblo. El Príncipe (Maquiavelo)

Estrategia nº 3: "Matar con un cuchillo prestado" Significa utilizar los recursos ajenos en provecho propio. En vísperas de la invasión de la Unión Soviética, los servicios de inteligencia alemanes proporcionaron a los soviéticos pruebas inventadas de que el mariscal ruso Mijail Tujachevski conspiraba contra Stalin.

Como consecuencia, los mismos soviéticos ejecutaron a Tujachevski y a otros siete mariscales que Alemania consideraba obstáculos esenciales para la inmediata invasión. 36 estrategias chinas

16/ Decir a los demás lo que quieren oír.

"Ningún hombre tiene que desesperarse pensando que no obtendrá conversos para la causa más extravagante si tiene el arte de suficiente para representarla con colores favorables." David Hume.

"La verdad es fría, no resulta cómoda. Una mentira es mas hermosa. Es mucho mas interesante y provechoso fantasear que decir la verdad." Joseph Weil, estafador.

17/ Una vez que se decide, actuar sin vacilar.

Si no tenemos claro que línea de acción tomar, mejor no empezar. Las dudas y vacilaciones lo estropearán. Todos admiran al audaz, nadie al tímido.

"Camina o siéntate, pero no dudes." Proverbio Zen

"Creo que es mejor ser impetuoso que prudente, proque la fortuna es mujer, y se si desea dominarla, se puede ver que se deja conquistar por el audaz más que por aquellos que actúan fríamente." El Príncipe (Maquiavelo)

18/ Atacar a las emociones del contrario, buscar el desequilibrio.

Eliminar el corazón: Cuando luchas con un enemigo y parece que estás ganando por tu habilidad en esta ciencia, el adversario quizás todavía mantenga la esperanza y, aunque aparentemente derrotado, se niegue a reconocer internamente la derrota. " Eliminar el corazón " se aplica en estos casos.

Esto significa cambiar repentinamente de actitud, para hacer que el enemigo vez de mantener esa idea; lo principal en este caso es observar cómo se siente derrotado desde el fondo de su corazón.

Puedes " eliminar el corazón " (La Esperanza) de la gente con armas, con tu cuerpo, o con tu mente. Esto no ha de entenderse de una sola manera.

Cuando tus enemigos han perdido completamente el corazón (la esperanza), ya no tienes que prestarles atención nunca más. En otro caso, mantente alerta. Si los enemigos conservan aún sus ambiciones, difícilmente sucumbirán. El Libro de los Cinco Anillos (Miyamoto Musashi)

19/ Concentrar esfuerzos.

"La mejor estrategia es ser siempre muy fuerte, sobre todo en el momento decisivo. No hay ley estratégica superior que mantener las fuerzas concentradas. Hay que actuar con la máxima concentración." Karl Von Clausewitz.

"Se debe apreciar la intensidad más que la extensión. La perfección reside en la calidad, no en la cantidad. La extensión por sí sola nunca se eleva por encima de la mediocridad, y es la desgracia de los hombres con amplios intereses generales que mientras les gustaría tener un dedo en todas las tartas, no lo tienen en ninguna." Baltasar Gracián

20/ Una vez que se ha ganado, hay que saber parar.

"Conocer cuando las cosas están en su punto, en su sazón, y saberlos disfrutar. Todas las obras de la naturaleza llegan al colmo de su perfección: hasta allí fueron ganando, desde allí irán perdiendo". El Arte de la Prudencia (Baltasar Gracián)

21/ Hay mas reglas, pero en aplicación de la regla número tres, por ahora no les voy a contar todo lo que sé.

Aunque a lo mejor voy añadiendo alguna regla o comentario nuevos, ya veremos. Otra vez será... si siguen visitando esta página que se irá ampliando con artículos que Vds. pueden remitir.

Sólo me permito recomendar que observen a las personas que juegan bien a este fascinante juego y a lo mejor deducen Vds. mas reglas.

Piensen en el cortesano del Rey Sol en Versalles o en el mismo Rey, en el mandarín y las concubinas del Emperador de China, en un Cardenal florentino del Renacimiento o en los eunucos de los harenes de los sultanes, quizás le inspiren por cómo manejaban el poder.

Los árboles retorcidos sobreviven al hacha del leñador, no así los árboles rectos. Proverbio hindú.

Y un último consejo: **paciencia y autocontrol** son las virtudes que debe tener todo buen jugador.