

Las 36 estrategias chinas
ANÓNIMO

LAS 36
ESTRATEGIAS
CHINAS

ANÓNIMO

OBRA COLABORACIÓN DE USUARIO

Esta obra fue enviada como donación por un usuario.
Las obras recibidas como donativo son publicadas como el usuario las envía,
confiando en que la obra enviada está completa y corregida debidamente por
quien realiza la contribución.

**"Rendir al enemigo sin luchar es la cima de la
perfección ". Sun Tzu.**

El principio más elevado de todos es la flexibilidad.

.....Esta página trata de 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.

.....Todo lo que aquí se expone es un resumen de la filosofía y del pensamiento de China, Japón y de gran parte de Extremo Oriente. Si quiere profundizar en el tema, se recomienda la lectura de Tao te King de **Lao Tse**, El Libro de los Cinco Anillos - Manuscrito del Fuego- de **Miyamoto Musashi**, el **I Ching**, y sobre todo **El Arte de la Guerra**, de **Sun Tzu** y El Arte de la Guerra II de **Sun Bin** que complementa al anterior.

.....Como novedad, Retorno al los orígenes, de **Huanchu Daoren** y el Código Bushido de los **samurais** japoneses.

.....En esta línea de pensamiento también discurren Los Cuatro Libros Clásicos, de **Confucio** y, aunque sean europeos, es siempre interesante repasar El Príncipe, de

Maquiavelo y **El Arte de la Prudencia** de **Baltasar Gracián**, recientemente incorporado a esta colección de libros.

.....También conviene leer **El Arte del Liderazgo**, con gran cantidad de consejos para ser un buen líder. Y como última incorporación, las **20 Reglas para el juego del Poder**, en una línea muy parecida a la de esta página, que además la amplía y complementa. Y como todas las opiniones son muy importantes, puede participar en el Foro de discusión

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

Algo que es familiar no provoca la atención.

Retorno al los orígenes (Daoren) (Proverbio chino)

Cruzar el mar confundiendo al cielo.

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.

Hitler utilizó esta estrategia en la invasión de Francia durante la Segunda Guerra mundial. Dejó entrar la información de una invasión inminente ¡Veintinueve veces!, hasta que los servicios de inteligencia británico y francés dejaron de tomar en serio la información. Francia quedó desprotegida ante la guerra relámpago que sobrevino.

Estrategia 2

El que conoce el arte de la aproximación directa y de la indirecta resultará victorioso.

El Arte de la Guerra de Sun Tzu

Sitiar el reino de Wei para salvar el reino de Zhao.

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.

Mao Tse Tung empleó esta táctica en la Guerra civil china. Cuando Chiang Kai Shek avanzaba hacia la zona comunista, Mao enviaba tropas a donde menos se esperaba: justo medio del territorio controlado por el Kuomintang.

Estrategia 3

Si quieres hacer algo, haz que tu contrincante lo haga por ti.

El Arte de la Guerra II de Sun Bin.

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.

Estrategia 4

Algo que es familiar, la mujer supera al hombre en tranquilidad.

Tao te King de Lao Tse

Relajarse mientras el enemigo se agota a sí mismo.

Lo que parece blando y flexible puede ser fuerte y firme, mientras lo que parece invencible puede ser débil. El sauce se pliega al viento y se mantiene en pie, el robusto roble se quiebra y cae. El agua se adapta a cualquier terreno, pero desgasta la roca más dura.

Según escribió Sun Tzu en el Arte de la Guerra: "El ejército que llega antes al campo de batalla y espera al enemigo está descansado y gana la iniciativa, mientras que el ejército que llega tarde y se lanza a la batalla está cansado y se ve forzado a adoptar una posición pasiva. Si ves que los enemigos muestran ardor, espera a que éste se aplaque y se vean abrumados bajo el peso y el fastidio de la fatiga."

Estrategia 5

El enemigo con problemas internos está maduro para ser conquistado.

El Príncipe de N. Maquiavelo

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.

Recordemos la cesión de la provincia del Sahara español a Marruecos en 1.975 y la Marcha Verde, así como la situación de España en esas fechas.

Estrategia 6

El general que sabe cuando atacar hace que su enemigo no sepa cuando defenderse.

El Libro de los Cinco Anillos -Manuscrito del Fuego- de Miyamoto Musashi.

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.

En 1.983, se dejó filtrar a la prensa que se estaban enviando aviones de carga y barcos de EEUU. a Oriente Medio para ayudar a las tropas de mantenimiento de la paz en el Líbano. En realidad, la flota se dirigió a Granada, dónde la isla se ocupó con gran rapidez por lo inesperado de la acción.

Confrontación

Los dos adversarios tienen una potencia similar. Inclinar la situación a nuestro favor requiere más tretas y mayor complejidad. Estas estrategias se basan en el sigilo y la astucia (hacer que el enemigo nos subestime), ataques por sorpresa por retaguardia, infiltración y aprovechamiento de los puntos débiles del contrario.

Estrategia 7

Todo el universo ha sido creado de la nada.

Tao te King de Lao Tse

Crear algo a partir de nada.

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.

Una ciudad estaba sitiada y sus defensores se quedaron sin flechas. Se ordenó a la gente fabricar figuras de paja de tamaño natural vestidos de negro que los soldados descolgaron con cuerdas por las murallas al caer la noche. Las tropas sitiadoras perdieron infinidad de flechas en disparar sobre lo que creían que eran enemigos que escapaban. Las flechas se clavaron en los hombres de paja y los sitiados las volvieron a subir a la muralla. En ese momento se descubrió el ardid y cesaron los disparos, pero ya era tarde.

Se había pasado de no tener munición a tenerla de sobra. Esa misma noche se descolgaron 500 soldados de elite. Los sitiadores pensaron que otra vez eran figuras de paja y no prestaron atención. Los quinientos hombres entraron a saco en el campamento enemigo que huyó en desbandada.

Estrategia 8

El ataque tiene éxito cuando el enemigo descuida la defensa.

Aparentar tomar un camino cuando se entra a hurtadillas por otro.

Opone maniobras abiertas, predecible y públicas, a otras encubiertas, sorpresivas y secretas. Significa atraer la atención sobre un itinerario y desarrollar rutas alternativas.

Los alemanes nunca imaginaron que los aliados cruzarían el Canal de la Mancha por Normandía y concentraron su defensa en Calais. Los aliados hicieron todo lo posible por reforzar esa creencia logrando la sorpresa.

Estrategia 9

Siéntate en lo alto de la montaña y observa cómo luchan los tigres entre sí.

Retorno al los orígenes (Daoren) Proverbio chino

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.

Estando próximo el final de la guerra civil española, hubo combates en Madrid dentro del bando republicano entre los partidarios de negociar la rendición y los de seguir hasta el final. Las tropas nacionales pararon la ofensiva y esperaron el resultado. Esto precipitó aún más el final de la guerra.

Estrategia 10

La poca prudencia de los hombres ve la bondad inmediata de una cosa, sin reparar en el veneno que esconde.

El Príncipe de N. Maquiavelo

Ocultar la daga tras una sonrisa.

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

Sólo un mes antes del bombardeo japonés a Pearl Harbour, los nipones enviaron a Estados Unidos a un diplomático casado con una americana para discutir los intereses de los dos países en el Océano Pacífico.

Estrategia 11

Dejar una prenda para salvar la carreta.

Retorno al los orígenes (Daoren) Proverbio chino

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.

Es el sacrificio de la fuerza de protección para lograr salvar los gruesos en una retirada.

Estrategia 12

Un grano no hace granero, pero ayuda al compañero.

Refranero español.

Aprovechar la oportunidad para robar una cabra.

Hay que aprovechar las oportunidades que surgen. Cualquier error del enemigo debe ser una ventaja propia. "Cuando el enemigo avanza, retrocedemos; cuando se detiene, lo hostigamos, cuando ésta exhausto, atacamos; cuando se retira, le perseguimos". Mao Tse Tung

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

