

EL ARTE DE LA VENTAJA

– Extracto –

Publicado en el 2001

Páginas del libro completo: 100

Precio de catálogo: 4€

Descuento: 5 %.

Precio final: 3.8 € – 632 ptas. – 3.51

\$ El precio es menor de la mitad que un libro en soporte papel.*

Copyright 2001 by *Carlos Martín Pérez*

Ediciones Virtualibro, 2001

Manuel Murguía 25 . 8º A, 15011 La Coruña (España)

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

ISBN: 84-95660-26-1

Depósito Legal:

Manufactured in Spain – Realizado en España

CARTA AL LECTOR

En estos tiempos de tanta información y tan poco conocimiento, son pocas las personas que leen, y menos aún las que saben lo que conviene leer. Puesto que estás leyendo estas líneas, me figuro que perteneces a este último grupo. Lo que a continuación vas a encontrar quizás te choque y hasta te pudiera escandalizar. No es mi intención escandalizarte, recurso fácil de quién tiene bien poco que decir. Al contrario, pretendo que este libro te sea de verdadera ayuda y logre que empieces a enfocar los asuntos humanos desde una visión libre de pensamientos preconcebidos. Aquí verás una exposición de una de las caras de la realidad, pues ésta tiene tantas caras como personas la perciben. Notarás en estas páginas el aroma de muchos personajes clásicos que nos precedieron así como ideas y conceptos que nadie dirá que practica, pero que todo el que obtiene cierto éxito en sus empresas lleva a cabo con la mayor diligencia y aplicación. No es éste un libro políticamente correcto y mucho de lo que aquí se expone choca frontalmente con lo que es aceptable hoy en día. Cuando acabes de leerlo, nada de lo que veas te parecerá igual, nadie escapará a tu perspicaz visión y ninguna conducta te resultará chocante. Sólo con haber logrado ese objetivo me daría por satisfecho. Si además empleas estos conocimientos en superarte y lograr que tu vida discurra de forma más llevadera, mi alegría será aún mayor.

La mayoría de las personas no suelen pensar con la cabeza, antes lo hacen con el estómago o quizás con lo que éste tiene más abajo. Estoy seguro que tú no eres como esa mayoría y que ya te has formulado ciertas preguntas sobre la vida. Entonces, si dudas de todo lo que ves y te preguntas todo lo que no entiendes, ya has hecho la mitad del camino y te estás elevando sobre el resto de las gentes que están anestesiadas en su ignorancia. Cualquier asunto, como las monedas, tiene dos caras. El que pienses y actúes así te dará un gran poder, pero a cambio tendrás en ti un dulce veneno que inevitablemente te obligará a pensar en el porqué de las cosas.

Este libro es breve, pues convendrás conmigo que más vale lo intenso que lo extenso. Para comunicar asuntos importantes no es necesario aburrir a nadie con florituras innecesarias y es mejor expresarse claramente. Hay muchos libros sobre cómo superarse como persona o cómo alcanzar el éxito. Muchos de ellos están muy bien y te recomiendo su lectura. Ninguno de ellos osa rozar los conceptos que aquí encontrarás. Piensa con tus propias ideas, conócete a ti mismo, contrólate en todo y que la buena suerte te acompañe en todo lo que emprendas.

Mostar (Bosnia Herzegovina), en mayo de 2.001

Carlos Martín Pérez

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. El sudor del campeón huele a perfume y muchos corren a secárselo; el del derrotado, es simplemente sudor y estéril fatiga. Y como en esta vida todos nos ganamos el pan con sudor, harás que el tuyo cambie de aroma.

SOBRE EL QUERER, PODER Y SABER

Para lograr concluir con éxito cualquier asunto, hay que querer lograrlo con intensa fuerza, hay que saber cómo hacerlo y hay que poder hacerlo, tener libertad para poder actuar. Querer, saber y poder. Si falla cualquiera de estas condiciones, estás asegurando el fracaso y tú no quieres que eso ocurra. Querer es tener la firme voluntad de lograr el objetivo propuesto. Implica fe en uno mismo, convencimiento de que es posible, deseable y realizable la empresa propuesta. Más hace el que quiere que el que puede. Saber es adquirir o conocer cómo usar los conocimientos que tenemos para conducir nuestras actividades hacia donde nos interese. Debes siempre preocuparte en tener conocimientos sobre todas las actividades que realices. Nadie intenta domar una fiera sin saber cómo se hace, te destrozaría. Poder hacer algo quiere decir que ninguna circunstancia o voluntad ajena estorbará tus acciones. Siempre debes conservar la capacidad de poder hacer lo que te propones y si estás enfrentado a alguien, negarle o interferirle esta necesidad, pues en verdad, es una necesidad.

LAS PERSONAS

SOBRE LA NECESIDAD DE CONOCER LA CONDUCTA DE LAS PERSONAS

Hay que conocer qué mueve a las personas, qué las atrae y de qué se separan. Cuáles son sus puntos fuertes y dónde tienen sus puntos débiles. Cómo persuadir y cómo seducir, cómo reaccionar ante una acción de otra persona. Y como reaccionará ésta a tus acciones, pues al igual que en la física ocurre en las relaciones entre las personas: toda acción lleva consigo su reacción.

SOBRE EL PRESTIGIO Y LA REPUTACIÓN

El prestigio hará cosas por ti mismo, es un aura que te precede. Si este aura es poderosa, ni siquiera hará falta que actúes. Debes defender tu prestigio, tu fama y tu reputación como si tu vida dependiera de ello, pues muchas personas han conservado o perdido su vida a causa de ello. Sin llegar a semejantes extremos, puedes ganar o perder mucho según sea tu reputación. Tu prestigio te precede, es tu tarjeta de visita. Todos clasificamos a las personas según su prestigio, bueno o malo. Tú también lo haces y a ti también te lo aplican.

SOBRE LA AMISTAD, LOS ALIADOS Y LOS ADVERSARIOS

El que no es fiel y sincero con sus amigos, jamás gozará de la confianza de nadie. Es de personas virtuosas ayudar a los amigos en desgracia, siempre debes hacerlo pues te granjeará fama de persona generosa y amigo de sus amigos. Ten cuidado en distinguir al que atraviesa un mal momento del que rara vez sale del infortunio, de éste último debes huir como de la peste. Hay que evitar a las personas que siempre están en desgracia, sobre todo si son éstos los que fabrican sus infortunios; con el pretexto de la amistad irán sangrando tus energías y el tiempo que dedicarías a otras empresas o a otras amistades. ***Conoce a los afortunados, para escogerlos, y a los desdichados, para rechazarlos.*** La mala suerte es, con frecuencia, culpa de la estupidez y no hay contagio más pegadizo para los próximos al desdichado.

SOBRE LAS VIRTUDES Y LOS DEFECTOS

Cultiva tu carácter e inteligencia, ya que son los dos polos para lucir las cualidades; el uno sin el otro no te llevarán muy lejos. No basta ser inteligente, se precisa también del carácter. No se nace hecho. Cada día te vas perfeccionando en lo personal y en lo laboral, hasta llegar al punto más alto, a la plenitud de cualidades, a la eminencia. Algunos nunca llegan a ser cabales, siempre les falta

algo; otros tardan en hacerse. Sujeta las variaciones del ánimo. Conocerse es empezar a corregirse.

SOBRE LA DECISION

Aún siendo paciente, debes ser decidido. Te ocasionará menos daño una mala ejecución que la falta de decisión. No serás como el agua estancada que acaba corrompiéndose. Una vez en acción, no debes dudar, la duda mata la mente y te puede llegar a matar a ti mismo. Haz algo o no lo hagas, pero no dudes. Tómate el tiempo necesario para estudiar la decisión, pero no la demores porque te falta algún detalle por considerar, pues te estás engañando y dejando pasar el tiempo como excusa para no decidir. Decidir o no decidir ya es una decisión, y tú eres el que recibirás las consecuencias, buenas o malas. Ni te apresures ni te demores en decidir.

SOBRE EL CONTROL DE UNO MISMO

Las personas sabias se controlan en actos, en palabras y en pensamientos, verdaderamente se controlan bien. *Para poder llevar a cabo cualquier empresa con éxito y sobre todo en el trato con las personas, te será necesario un gran autocontrol. También deberás saber cómo hacer perder el autodomínio a tus adversarios. Conoce las ideas irracionales que hacen que el ser humano pierda el autocontrol y cómo evitar caer en ellas. Por supuesto, conociendo cómo te controlas a ti mismo, sabrás como se puede perder. Y sabiendo cómo se puede perder, harás que quien te interese nunca tenga dominio sobre sus actos.*

EL TRATO CON LAS PERSONAS

SOBRE ACTUAR COMO UN CORTESANO

Conoce las insinuaciones, usa y abusa de ellas, pues nada se pierde con su continuo empleo. Es la forma más sutil del trato humano y a la vez la más eficaz. Las emplearás para ver de qué están hechas las personas, y de forma más disimulada y penetrante para inclinar voluntades a tu favor. Con la insinuación dices todo y no dices nada, Así, de nada te podrán acusar y todo lo podrás decir. Cuando emplees esta forma de comunicarte, sabes que estás diciendo dos o más cosas a la vez: una es la que se oye y otra la que se debe entender.

SOBRE EL TRATO CON PERSONAS CON MAYOR PODER

Inevitablemente tratarás con personas con mayor poder que el tuyo, deberás intentar no indisponerte con ellos, y aún ganártelos y merecer su confianza. De hecho, debes tender a que aunque sean ellos los que ostenten el poder visible, seas tú el que los manejes desde la sombra. Evita las victorias sobre el jefe, pues a nada bueno conduce. Toda derrota es odiosa, y si es sobre el jefe o es necia o es fatal. Nunca demuestres tu superioridad y menos ante tus superiores. Siempre encontrarás quien quiera ceder en éxito y en carácter, pero nunca encontrarás a nadie que ceda en inteligencia, y mucho menos un superior. A los más poderosos les gusta ser ayudados, pero no superados.

SOBRE HACERSE INDISPENSABLE

Los cementerios están llenos de personas indispensables. Por lo tanto, ser imprescindible es una ilusión. Crea y maneja esta ilusión, no dejes que te cieguen a ti. Si en verdad eres sabio idearás la forma para mantener siempre a todos los que te rodean y en todas las circunstancias en situación de dependencia hacia ti; y entonces ellos siempre confiarán en tu persona. Hazte indispensable, ya que más se saca de la dependencia que de la cortesía.

SOBRE LOS SILENCIOS Y LAS AUSENCIAS

Evita que sepan cuánta es tu sabiduría y que conozcan todos tus méritos, si quieres que todos te veneren. Serás conocido pero no comprendido. Harás que nadie averigüe los límites de tu capacidad, para huir del peligro evidente del desengaño. Nunca des lugar a que nadie te conozca ni entienda del todo.

SOBRE LA AUSENCIA DE FORMA

Cualquiera que tenga forma puede ser definido, y cualquiera que pueda ser definido puede ser vencido.

SOBRE LAS PROMESAS Y LAS TRAICIONES

La prudencia te aconseja no indignarte cuando los hombres te engañan, no entristecerte cuando te son infieles. El hombre prudente prevé siempre estas eventualidades.

SOBRE LA ENVIDIA

La envidia es la más inconfesable y oculta de las emociones. Es una de las más duraderas y peligrosas porque nunca baja su intensidad, más bien se incrementa. Aunque se dice que vale más ser envidiado que envidioso, conviene que no seas ni lo uno ni lo otro. Si consigues el triunfo o ciertas victorias parciales, debes esperar despertar envidias, acepta que es inevitable. Y también debes saber que estás generando un gran peligro que te puede aparecer mucho tiempo más tarde, cuando las condiciones sean mejores para el envidioso y peores para ti. Si algo tiene a su favor el envidioso es el tiempo, esperará todo el que haga falta para vez pasar tu cadáver por delante de la puerta de su casa.

SOBRE EL FANATISMO, IDOLOS Y LIDERES

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. La verdad es fría, no resulta cómoda. Una mentira es más hermosa.

LAS ESTRATEGIAS

SOBRE VENCER SIN COMBATIR O GANAR ANTES DEL COMBATE

Una vez que entres en acción, aunque estés ganando, si continúas por mucho tiempo, perderás fuerzas y te irás desgastando. Estar siempre en conflicto con los demás no te traerá nada bueno, intentarás que ésto ocurra en muy pocas ocasiones. Si ha de ocurrir, será lo más rápido posible. Triunfan aquellos que saben cuándo luchar y cuándo no, saben discernir cuándo utilizar muchos o pocos medios y se enfrentan con preparativos a enemigos desprevenidos. Hazte *a ti mismo invencible en primer lugar, y después aguarda para descubrir la vulnerabilidad de tus adversarios.*

SOBRE LA MENTE COMO ARMA

Existe el contagio en todo. Incluso el sueño puede ser contagiado, lo mismo que el bostezo. Cuando los adversarios están excitados y con toda evidencia tienen prisa por actuar, te comportarás como si estuvieras somnoliento, dando la apariencia de estar completamente relajado y tranquilo. Haz esto, y los mismos adversarios se verán influidos por este estado de ánimo y perderán su entusiasmo. Cuando creas que los adversarios se han visto contagiados por este estado de ánimo, actúa rápidamente y firmemente, obteniendo así la ventaja de la victoria.

SOBRE LAS ESTRATEGIAS PARA VENCER

Ocultarás tu daga tras tu mejor sonrisa. La poca prudencia de los hombres ve la bondad inmediata de una cosa, sin reparar en el veneno que esconde. Ganarás la confianza del contrincante y actuarás solamente cuando haya bajado la guardia. Aparenta ser aliado de tu enemigo, hazle regalos, favores, que crea que le eres fiel. Cuando estés seguro que confía en ti, desencadena un violento ataque por sorpresa, tu victoria está asegurada. Por lo tanto, tú también debes desconfiar de tus aliados y tratarlos como enemigos en potencia. Tendrás previstos planes para reaccionar para este tipo de contingencias, y sobre todo, estarás informado de sus verdaderas intenciones, ya que en estos casos es mucho mejor prevenirse que defenderse.

SOBRE LA MANIPULACIÓN DE LA INFORMACION

Es una gran ventaja manipular la mente y las voluntades. Manipula al enemigo y al aliado, persuade al indiferente. Usa un lenguaje sencillo y con abundantes imágenes, habla como contando un cuento para niños, pero para personas adultas. Irrumpe con tus mensajes en la parte más débil de su mente, de la forma más inesperada. No razones con las masas, pues nada piensan y sólo sienten. Habla a su corazón y aún a sus tripas. Razona con las personas aisladas, motiva y emociona a los grupos de gente. Una mentira se detecta rápidamente, una verdad a medias es más eficaz.

SOBRE LA VICTORIA Y LA DERROTA

La finalidad de un combate, conflicto, litigio o pugna es la victoria. No te conformes con menos, porque la victoria será para otro y tú serás el derrotado. Sabrás que has vencido cuando el enemigo esté totalmente derrotado. La derrota del enemigo implica imponer totalmente tu voluntad sobre él, si ésto no está totalmente conseguido, la victoria no es verdadera y se puede volver contra ti.

Las personas tienen tres temores: lo desconocido, lo imprevisible, y lo irreversible. El resto de los temores deriva de estos, por tanto si te consideran un ser misterioso, imprevisible y capaz de golpear de manera irreversible, te temerán como al mismísimo diablo. Crea y mantén esa fama y tu mismo prestigio no sólo te evitará problemas sino que te traerá soluciones.

!!! MAS DE 1.000 LIBROS VENDIDOS LA PRIMERA SEMANA,

MUCHOS DE ELLOS A SENADORES DE ESPAÑA Y DE ALGUNOS
PAISES DE IBEROAMÉRICA !!!

Acaba de leer un extracto del libro **EL ARTE DE LA VENTAJA**. Entre en <http://virtualibro.com/libro.php?ID=22> para adquirir su libro. Reciba al instante su ejemplar en su ordenador mediante un e-mail. Comercio electrónico por servidor seguro. Los libros se reciben en formato PDF (Adobe Acrobat).

Regale (o consiga para usted) GRATIS otro libro diferente a este

Librería Virtual (con libros gratis)