

# El Gran Juego



Extracto del Libro Virtual escrito por *Carlos Martín Pérez*

# CAPÍTULO 1. ESTRATEGIA Y TÁCTICA

*“Cuando has comprendido el Camino de la Estrategia, ya no hay nada que no puedas comprender”*  
Miyamoto Musashi. EL LIBRO DE LOS CINCO ANILLOS.

## ESTRATEGIA

*La guerra es de vital importancia para el Estado; es el dominio de la vida o de la muerte, el camino hacia la supervivencia o la pérdida del Imperio: es forzoso manejarla bien. No reflexionar seriamente sobre todo lo que le concierne es dar prueba de una culpable indiferencia en lo que respecta a la conservación o pérdida de lo que nos es más querido; y ello no debe ocurrir entre nosotros.*

### SUN TZU (El Arte de la Guerra)

En las primeras horas del 2 de agosto de 1990, tropas iraquíes iniciaron la invasión de Kuwait. En un plazo de muy pocas horas, la ONU. había condenado el no provocado ataque iraquí. Los EE.UU., apoyados por una coalición de 29 países, comenzaron a planear una respuesta militar masiva.

El 17 de enero de 1991 las fuerzas de la Coalición iniciaron la operación Tormenta del Desierto para liberar Kuwait. Las acciones se iniciaron con ataques aéreos en masa contra objetivos estratégicos en todo Irak. La campaña terrestre empezó el 22 de febrero. Después de cien horas de ofensiva, y tras desmoronarse la moral de las fuerzas iraquíes, el 25 de febrero fue liberado Kuwait.

En todo momento, el Jefe de las Fuerzas de la Coalición **SABIA** lo que tenía que hacer, **PUDO** hacer y **QUISO** hacer.

Estas tres palabras en mayúsculas son vitales para cualquier estrategia o táctica y en general, para cualquier acción que emprendamos en nuestra vida. Meditemos sobre ello. De nada nos sirve *saber* y *querer* derrotar a alguien si no *podemos* hacerlo por carecer de los medios o que por causa de cualquier circunstancia no se nos permita. (...CONTINÚA...)

# CAPÍTULO 2. AUTOCONTROL

*“Quien se controla a sí mismo, no tendrá dificultad alguna para gobernar con eficacia. Al que no sabe gobernarse a sí mismo, le resultará imposible ordenar la conducta de los demás hombres”.*

Confucio. ANALECTAS.

## AUTOCONTROL

*Los sabios se controlan en actos, en palabras y en pensamientos. Verdaderamente se controlan bien. DHAMMAPADA*

Para poder practicar todo lo que en este libro se expone, es necesario un gran autocontrol. Le hará falta para jugar a este fascinante Gran Juego, y también le será muy necesario el saber cómo hacer perder el autodomínio a sus adversarios.

Vamos a tratar cuáles son las ideas irracionales que hacen que el ser humano pierda el autocontrol y cómo evitar caer en ellas. Por supuesto, conociendo cómo se maneja el control de uno mismo, sabrá como se puede perder. Y sabiendo cómo se puede perder, hará que los demás jugadores que a usted le interese nunca tengan autocontrol.

Después, le vamos a presentar una parte de usted que suele ser una gran desconocida: su mente. Conociéndola, logrará conocer mejor la de los demás, y conociendo la de los demás, tener un buen punto de apoyo para hacer palanca en la dirección que nos interese.

Para afinar mas nuestra mente, se expondrán los fundamentos de la concentración proponiendo unos sencillos ejercicios (en apariencia). También se tratarán unas elementales técnicas de relajación y respiración.

Por último, conocerá someramente la meditación. Seguramente pensará que es algo muy complicado, que exige una disciplina de Extremo Oriente y que se explica en términos extraños y esotéricos. Nada más lejos de eso, se sorprenderá de lo sencillo que es y lo beneficioso que resulta. Cuando acabe de leerlo, o quizás mientras lee, ya lo logrará.

# CAPÍTULO 3. LENGUAJE VERBAL

*Según DALE CARNEGIE, prestigioso gurú del mundo de la formación empresarial hay varias formas de conseguir influir en los demás. Estas son las seis maneras de agradar a los demás: 1. Interésese seriamente por los demás, 2. Sonría, 3. Recuerde que, para cualquier persona, su nombre es el sonido más agradable en cualquier idioma, 4. Anime a los demás a que hablen de sí mismos, 5. Hable pensando en lo que interese a los demás y 6. Haga que otra persona se sienta importante*

(...//...)

## **Tácticas variadas**

**USO DEL SILENCIO:** Cuando alguien le ha fallado, haga una pregunta del estilo "*¿Cómo se sentiría usted si (describa la situación que la otra persona le ha creado)?*". A continuación, silencio total, no le ayude a resolver la pregunta. Que se explique, que sude tinta. Tenga preparadas preguntas similares sobre posibles respuestas que pueda recibir y vuelva a emplear el silencio. Conseguirá bastantes cosas, y en el peor de los casos, será una pequeña venganza. En ocasiones, algunos superiores jerárquicos emplean este truco: cuando acaba de hablar el subordinado, ellos no dicen. Así sigue hablando de cualquier cosa y se desequilibra. Estoy casi seguro que usted ya lo ha sufrido alguna vez.

**NO DIGA NO:** Use palabras positivas y destierre las negativas. Para los japoneses, el empleo de esta palabra es una especie de descortesía y evitan su uso por todos los medios. ¿Qué impacta más, decir "No soy culpable" o "Soy inocente?" Creo que es mejor emplear la segunda. Si va diciendo por ahí: "*No se puede hacer... no estoy loco... no soy así...*", la gente tenderá a creer lo contrario. Usted elige.

# CAPÍTULO 4. LENGUAJE NO VERBAL

*“La cara es el espejo del alma”. REFRANERO ESPAÑOL.*

## GESTOS DE COQUETERÍA

*Las mujeres reconocen enseguida las señales del cortejo, así como todos los gestos, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo son totalmente ciegos al lenguaje gestual.*

El éxito de algunas personas en encuentros sexuales con el sexo opuesto, está en relación directa con la capacidad para enviar las señales del cortejo y para reconocerlas cuando deben recibirse. Con frecuencia nos preguntamos: ¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?

Ahora haré una lista de las señales utilizadas por los dos sexos para atraer a posibles amantes. Dedicaré más espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas más señales que los hombres. Antes debo decir que el doctor Albert Schefflen descubrió que cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tiene lugar ciertos cambios fisiológicos: el tono muscular aumenta como preparándose para un posible encuentro sexual, las bolsas alrededor del rostro y de los ojos disminuyen, la flojedad del cuerpo también disminuye, el pecho se proyecta hacia adelante, el estómago se entra de forma automática y desaparece la postura agachada. El cuerpo adopta una posición erecta y la persona en cuestión parece haber rejuvenecido de forma evidente.

# CAPÍTULO 5. LIDERAZGO

*“Cuando se emplea a las personas de forma coherente con su naturaleza, entonces las órdenes con ejecutadas como una corriente que fluye”.* Sun Bin. EL ARTE DE LA GUERRA II

## MANDAR

*Si el príncipe o los magistrados promulgan leyes o decretos injustos, el pueblo no los cumplirá y se opondrá a su ejecución por medios violentos y también injustos.* CONFUCIO

Usted ya ha visto y a veces hasta sufrido en sí mismo qué no es mandar. Muchas personas confunden el hecho de mandar con otro tipo de conductas, que a corto o medio plazo conducen a la indisciplina.

Su caso es diferente, pues ya sabe que mandar es comunicar con fuerza de ejecución las decisiones adoptadas. Ya conoce que mandar es formar voluntades para conducirlas y orientar su esfuerzo a la acción común y que todo esto se manifiesta por medio de órdenes, que tienen carácter imperativo y que implica como respuesta su ejecución.

El ejercicio del mando compromete la responsabilidad en la decisión. Antes de decidir hay que meditar, después, ejecutar sin titubeos. No hay que olvidar que orden más contraorden trae desorden. *Las virtudes del que manda son escuela del que obedece.*

# CAPÍTULO 6. SEDUCCION

*Seducción: Engañar con arte y maña; persuadir suavemente al mal. Embargar o cautivar el ánimo. DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA*

## LAS REGLAS PARA SEDUCIR

*Un hombre dueño de sí, con muchos amigos e inteligente, que conoce el carácter y distingue el tiempo y el lugar, conquista sin hacer grandes esfuerzos incluso a la mujer más difícil de conseguir. KAMASUTRA*

(...//...)

Después de 2.000 horas de observación, la psicóloga norteamericana Mónica Moore estableció 52 tipos de técnicas no verbales utilizadas por las mujeres para lograr la atención del sexo opuesto. Con 34 de éstas, desplegadas en una hora, la mujer logra una respuesta con éxito en cuatro hombres. Algunas de las conductas de flirteo femenino son:

- **Miradas:** Se comienza con miradas de reojo esquivas cuando son advertidas por el hombre. Sin embargo, cuando se ha encontrado cierta respuesta en él, se alternan miradas fijas breves y sostenidas.
- **Abren exageradamente sus ojos:** Con un arqueado de cejas, la mujer exagera la mirada. El resultado es una mirada parecida a la de los niños, que promueve su juventud y una supuesta "sumisión".
- **Muestran distintos tipos de sonrisas:** Estas pueden ir desde risitas infantiles, hasta sonrisas abiertas y carcajadas sin motivo. Incluso, hay una que ya tiene nombre: sonrisa tímida, que consiste en bajar la cabeza, con los ojos a medio abrir para luego tapar su boca con una mano. Con este juego la mujer trata de "*hacerse la difícil*".
- **Se arreglan:** La mujer que quiere llamar la atención del hombre arregla sus ropas, aunque éstas no estén ni arrugadas ni en mal estado, para que él se fije en su cuerpo. Las más osadas, pueden levantar un poco sus faldas cuando se dan cuenta de que no reciben la atención que desean. (...CONTINÚA...)

# CAPÍTULO 7. MANIPULACIÓN Y PERSUASIÓN

*En las artes marciales, en el transcurso de un duelo, es malo ser manejado por los demás. Es deseable manejar a los adversarios con libertad, por cualquier medio a vuestro alcance. Miyamoto Musashi. EL LIBRO DE LOS CINCO ANILLOS.*

## MANIPULACION DE PERSONAS

*Todos somos a la vez tres tipos de personas: la que creemos ser, la que los demás perciben y la que somos en realidad. ANÓNIMO*

*Aristóteles estableció una distinción entre virtudes públicas y privadas. Cuando un político trata a la gente como objetos, tiene un notable éxito.*

Consiste en el control que realizamos sobre los individuos para llegar a un objetivo. Puede ser ofensiva o defensiva. Vamos a ver los tres tipos generales de personas en función de cómo se pueden manipular. Rara vez se presentan en su estado puro, aunque todos tenemos cierta tendencia hacia alguna de estas clasificaciones. Podemos considerar los *realistas*, *cínicos* y los *idealistas*. Cada una de las personas de estos grupos tiene una visión particular del mundo y cree que los demás la comparten o se oponen totalmente. Suponen que el mundo está dividido entre el bien y el mal, o en buenos y malos, nosotros y ellos. Esta visión simplificada de los conceptos puede ser la palanca por la que inclinaremos el control hacia nosotros. Hay que olvidarse de educar a personas con ideas tan simples y de señalarles el camino. Sin herir su ego, usted aprovechará su simplicidad para conseguir sus propósitos.

La observación directa o unas simples preguntas serán suficientes para encuadrarlo en el grupo indicado. Una pregunta inocente como “¿Cuál cree que es actualmente el mejor político?” le dará la llave de la personalidad de cada persona. El realista le citará los últimos sondeos de opinión o sus últimas declaraciones. El cínico dirá que todos son iguales: unos sinvergüenzas. El idealista hablará de todos o alguno de ellos como el mejor político conocido hasta la fecha, el que va a solucionar todos los problemas. Tras realizar unas cuantas preguntas similares y una vez que conozca su opinión, usted se unirá a esta persona. Al menos, en apariencia. No debe discutir, tiene que llevarlos hacia sus objetivos sin que se den cuenta.

*El Sr. Lince observó que el Sr. Hierro, varios escalones por encima de él en la jerarquía, tenía obsesión por la puntualidad. Por lo tanto, dedujo que era una persona realista. Cada vez que coincidía en una reunión con el Sr. Hierro, le dirigía una mirada penetrante y si le daba una opinión, lo miraba directamente a los ojos. El superior empezó a pensar que el Sr. Lince era una persona a tener en cuenta. Mas tarde, adoptaron la costumbre (el Sr. Hierro pensó que la había iniciado él) de saludarse con un*

*enérgico y firme apretón de manos. Cuando se conocieron más, el Sr. Lince le hablaba con frases breves y concisas. Nunca disertó ni habló mas de la cuenta. El mundo del realista es en blanco y negro, quizás un poco más negro. Cuando el Sr. Hierro le pidió un informe sobre una conferencia a la que los dos asistieron, le presentó un documento muy corto y perfectamente estructurado. Los realistas desconfían de los documentos muy elaborados y floridos. Los compañeros del Sr. Lince, al ver que congeniaba con el Sr. Hierro, le empezaron a tratar con cierto respeto. Había logrado “ver” como pensaba su superior y satisfacía sus necesidades mentales. Llegó a ser un clónico del Sr. Hierro y al hablar empleaba frases como “la gente práctica como nosotros”, “la cruda realidad”, “los hechos son los que mandan” y “debemos ser implacablemente realistas”.*

Con el tiempo, un manipulador con este éxito puede proponer cualquier cosa con la casi certeza de conseguirlo. Aunque conviene seguir observando al manipulado: los realistas suelen ser desconfiados. El Sr. Lince también se buscó otros aliados por lo que pudiera suceder. Hemos visto la manipulación positiva, pero en ocasiones habrá que usar la negativa:

*En otra ocasión, el Sr. Lince tuvo que desacreditar a un realista. El Sr. Gris era muy trabajador, diligente y tenaz, pero carente de imaginación. Le hizo preguntas en público para poner de relieve las limitaciones del Sr. Gris. Lo enredaba en discusiones sobre las consecuencias a largo plazo de los planes propuestos por él. Pronto se consideró al Sr. Gris como una persona cuadrículada, fanática y corto de miras. Cuando el Sr. Gris hacía una sugerencia, el Sr. Lince la tergiversaba hasta que la hacía aparecer de una sencillez casi infantil.*

# CAPÍTULO 8. LA LUCHA POR EL PODER

*“Rendir al enemigo sin luchar es la cima de la perfección “. SUN TZU*

## TÁCTICAS Y ESTRATEGEMAS

(...//...)

### **3. Cuanto más conozca la gente sobre usted, más elementos podrán utilizar en su contra.**

Sería altamente peligroso suministrar al enemigo información que pueda ser utilizada en contra de uno. Y recuerde, los enemigos de hoy pueden ser lo aliados de mañana y los aliados actuales sus futuros enemigos que sabrán donde asestar el golpe. Haga que nadie sepa lo que usted piensa. Separe su vida privada de su vida pública. Si alguien que se desenvuelve en la esfera de su vida pública conoce datos sobre su vida privada, podrá perjudicar los dos ámbitos.

Invente una imagen pública a la medida que a usted le interese. Para nada tiene que ser idéntica su verdadera personalidad con la imagen pública que usted proyecte. Cuando se gaste esta imagen, tenga otra de recambio y proceda a cambiar la piel de la serpiente.

Así mismo, debe conseguir información sobre cualquier persona y cualquier situación. Todos los datos valen y deben ser usados, veremos esto mas adelante. Empiece consiguiendo información sobre sus aliados y que éstos le indiquen mas información sobre los adversarios comunes. Investigue la vida pasada de las personas y de sus familiares, seguro que hay algo que les puede perjudicar si se difundiera. No sea tacaño en el empleo de medios para iluminar su ceguera de información. Tenga previstas contingencias para cuando otros hagan esto contra usted.

(...CONTINÚA...)

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

La dirección donde puede adquirirlo es:

**EL GRAN JUEGO**

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

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

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

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

Reciba un cordial saludo.

Carlos Martín Pérez

**[cm.perez@able.es](mailto:cm.perez@able.es)**

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