

# **EL ARTE DE LA ESTRATEGIA**

**ESTRATEGIAS DE ORIENTE**  
**ESTRATEGIAS DE OCCIDENTE**  
**PENSAMIENTO DE ORIENTE**  
**PENSAMIENTO DE OCCIDENTE**  
**TRUCOS PSICOLOGICOS**  
**SEDUCCION Y SEXUALIDAD**

***LIBRO GRATUITO VIRTUAL***

*Este libro puede copiarse y cederse libremente respetando su formato original.  
Queda prohibida su transcripción, traducción o cambio de formato sin  
autorización del autor.*

(c) Copyright 1998–2002 Autor: Carlos Martín

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

<http://www.personal.able.es/cm.perez/>

# EL ARTE DE LA ESTRATEGIA

*Imagínese a usted mismo con unos profundos conocimientos sobre estrategias y tácticas para cualquier situación de su vida, de forma que ya nada escapa a su control. Siéntase como un gran seductor, tanto de personas como de grupos de personas. Y además, ¿le gustaría que le dijeran que ha mejorado sensiblemente sus capacidades como amante?*

*Este libro es un compendio de enseñanzas, tácticas y estrategias de Oriente y Occidente a través de todos los tiempos. También trata de trucos psicológicos tan fáciles que los lees y ya los practicas con excelentes resultados. Y además, infalibles tácticas de seducción y sencillas técnicas sexuales con efectos inmediatos.*

*A continuación verá extractos de cada tema, podrá advertir que son muy atrayentes y de gran utilidad.*

*El libro que usted está leyendo ahora mismo es un resumen de la página EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en <http://www.personal.able.es/cm.perez/> donde siempre será bienvenido cada vez que quiera profundizar en esta información tan atractiva. Este libro no tiene derechos de autor, puede usted copiarlo, imprimirlo o regalarlo a sus amistades. De hecho, le animo a que lo difunda por correo electrónico, pues estará de acuerdo conmigo en que regalando este libro quedará usted como una persona de prestigio.*

*Por otra parte, también puede entrar en EL GRAN JUEGO, en <http://www.librosenred.com/ld/ddragon/> donde verá conocimientos que son un resumen de las estrategias y tácticas de la página web de EL ARTE DE LA ESTRATEGIA. Este libro está escrito por el autor de la página web y ha ayudado a muchas personas al proporcionarles soluciones a muchos de sus problemas.*

*Espero que disfrute con su lectura y le sea de utilidad.*

*Un saludo y hasta pronto, nos vemos en EL ARTE DE LA ESTRATEGIA.*

*Carlos Martín*

# ***ESTRATEGIAS DE ORIENTE***

## **GENGIS KHAN**

El Gran Khan Mongol, Genghis Khan, no construyó el imperio de tierra más grande de la historia solo por la fuerza bruta y las matanzas, sino que era un gran estratega, un brillante gobernante y un terrible vengador.

Genghis Khan, cuyo nombre real era Temujin, que significa el que trabaja el hierro, tenía múltiples enemigos, entre los que destacaban: Targutai, quien había matado a su padre y lo perseguía para ser él definitivamente el rey de los mongoles; el imperio Chino, ya que los chinos habían traicionado y torturado hasta la muerte a su antepasado Ambigai; los mekitas, quienes lo perseguían porque su padre Yesuguei había secuestrado a la hermosa Joguelún, la madre de Temujin; y por último Yamuga, un amigo con el que había realizado un juramento de sangre y que había traicionado a Temujin. El gran Khan derrotó a absolutamente todos ellos.

Los Chinos poseían una ciudad completamente inexpugnable, que los mongoles no podían vencer. Entonces el Gran Khan les dijo a los Chinos: *“Denme todos los pájaros de su ciudad y yo los dejaré en paz”*. Los Chinos hicieron esto felices, y entregaron las aves en grandes jaulas. Cuando el Khan los tuvo en su poder, les prendió fuego, y éstos volaron hacia los nidos y tejados de la ciudad, incendiándola, y los desesperados habitantes corrieron fuera de ella, cayendo en medio de las espadas mongolas.

En una batalla crucial, contra sus enemigos Targutai y Yamuga, Temujin, viendo que sus fuerzas eran muy inferiores, hizo que cada soldado hiciera un muñeco del porte de una persona y lo pusiera en su caballo de reserva (cuando un caballo se cansaba, se usaba otro que se llevaba al lado, siendo este ejercito uno de los más rápidos de la historia). El ejército del Khan se vio dos veces más numeroso, atemorizando a sus adversarios, lo que fue crucial para el desenlace de la batalla.

El Khan implantó el sistema de correo más rápido de la historia, ya que cada mensajero iba a galope tendido, con un buen par de caballos de reserva, utilizando un sistema como la posta para pasar los mensajes. Este sistema también se usaba para vigilar los alrededores del Ordu o Campamento Imperial.

**36 ESTRATEGIAS CHINAS*****Estrategia 1***

*Algo que es familiar no provoca la atención. (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. (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. (Proverbio chino)*

***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.

**EL LIBRO DE LOS CINCO ANILLOS (MIYAMOTO MUSASHI)*****Grande y pequeño***

Cuando estás luchando contra algún enemigo y te sientes atrapado en pequeña maniobras, recuerda esta ley del arte de la Guerra: en medio de los detalles, cambia súbitamente a una vasta perspectiva.

Cambiar a lo grande o a lo pequeño es una parte voluntaria de la ciencia del arte de la guerra. Es esencial para los guerreros intentar hacerlo también en la conciencia ordinaria de la vida humana.

***Cambiar la montaña y el mar***

"Montaña y mar" significa que es perjudicial hacer lo mismo una otra vez. Puedes repetir algo una vez, pero no hacerlo una tercera.

Cuando intentas algo en un adversario, si no funciona la primera vez, no obtendrás ningún beneficio apresurándote en hacerlo de nuevo. Cambia abruptamente tu táctica, haciendo algo completamente diferente. Si esto tampoco funciona, prueba entonces algo distinto.

Así pues, la ciencia del arte de la guerra implica la presencia de la mente para "*actuar como el mar, cuando el enemigo es como una montaña, y actuar como una montaña, cuando el enemigo es como un mar*". Esto exige una atenta reflexión.

***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.

**MAO TSE TUNG**

*Sobre la guerra prolongada (mayo de 1938), Obras Escogidas, t. II.*

Un jefe militar no puede pretender ganar la guerra traspasando los límites impuestos por las condiciones materiales, pero si puede y debe esforzarse por vencer dentro de tales límites. El escenario de acción para un jefe militar está construido sobre las condiciones materiales objetivas, pero en este escenario puede dirigir magníficas acciones de épica grandiosidad.

El objetivo de la guerra no es otro que conservar las fuerzas propias y destruir las enemigas (destruir las fuerzas enemigas significa desarmarlas o privarlas de su capacidad para resistir, y no significa aniquilarlas todas físicamente). La defensa tiene como objetivo inmediato conservar las fuerzas propias, pero al mismo tiempo es un medio de complementar el ataque o prepararse para pasar al ataque. La retirada pertenece a la categoría de la defensa y es una continuación de ésta, en tanto que la persecución es una continuación del ataque. Hay que señalar que la destrucción de las fuerzas enemigas es el objetivo primario de la guerra y la conservación de las fuerzas propias, el secundario, porque sólo se puede conservar eficazmente las fuerzas propias destruyendo las enemigas en gran número. Por lo tanto, el ataque, como medio principal para destruir las fuerzas del enemigo, es lo primario, en tanto que la defensa, como medio auxiliar para destruir las fuerzas enemigas y como uno de los medios para conservar las fuerzas propias, es lo secundario. Es cierto que en la práctica de la guerra, la defensa desempeña el papel principal en muchas ocasiones, mientras que en las demás lo desempeña el ataque, pero si la guerra se considera en su conjunto, el ataque sigue siendo lo primario.

Sin preparación, la superioridad de fuerzas no es superioridad real ni puede haber tampoco iniciativa. Sabiendo esta verdad, una fuerza inferior pero bien preparada, a menudo puede derrotar a una fuerza enemiga superior mediante ataques por sorpresa.

La guerra es la continuación de la política. En este sentido, la guerra es política, y es en sí misma una acción política. No ha habido jamás, desde los tiempos antiguos, ninguna guerra que no tuviese un carácter político. (...)

Pero la guerra tiene sus características peculiares, y en este sentido, no es igual a la política en general. La guerra es la continuación de la política por otros medios. Cuando la política llega a cierta etapa de su desarrollo, más allá de la cual no puede proseguir por los medios habituales, estalla la guerra para barrer el obstáculo del camino. (...) Cuando sea eliminado el obstáculo y conseguido nuestro objetivo político, terminará la guerra. Mientras no se elimine por completo el obstáculo, la guerra tendrá que continuar hasta que se logre totalmente el objetivo. (...) Se puede decir entonces que la política es guerra sin derramamiento de sangre, en tanto que la guerra es política con derramamiento de sangre.

Todos los comunistas tienen que comprender esta verdad: El Poder nace del fusil.

**EL ARTE DE LA GUERRA (SUN TZU)**

Como regla general, *es mejor conservar a un enemigo intacto que destruirlo*. Capturar a sus soldados para conquistarlos y dominar a sus jefes. Un General decía: "*Practica las artes marciales, calcula la fuerza de tus adversarios, haz que pierdan su ánimo y dirección, de manera que aunque el ejército enemigo esté intacto sea inservible: esto es ganar sin violencia. Si destruyes al ejército enemigo y matas a sus generales, asaltas sus defensas disparando, reúnes a una muchedumbre y usurpas un territorio, todo esto es ganar por la fuerza*" Por esto, los que ganan todas las batallas no son realmente profesionales; los que consiguen que se rindan impotentes los ejércitos ajenos sin luchar son los mejores maestros del Arte de la Guerra. Los guerreros superiores atacan mientras los enemigos están proyectando sus planes. Luego deshacen sus alianzas. Por eso, un gran emperador decía: "*El que lucha por la victoria frente a espadas desnudas no es un buen general.*" La peor táctica es atacar a una ciudad. Asediar, acorralar a una ciudad sólo se lleva a cabo como último recurso."

**EL ARTE DE LA GUERRA II (SUN BIN)**

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

Cuando las personas obedecen las normas sin recompensa ni castigos, se trata de órdenes que pueden ejecutar. cuando los de arriba son recompensados y los de abajo son castigados, más incluso si el pueblo no obedecer las órdenes, se trata de órdenes que el pueblo es incapaz de ejecutar.

Cuando se practica constantemente el orden para educar a las personas, éstas obedecen. Cuando no se practica constantemente el orden para educar a las personas, entonces éstas no obedecen.

Cuando se practica el orden constantemente, ello significa que es eficaz para el conjunto. Cuando se emplea a las personas de forma coherente con su naturaleza, entonces las órdenes con ejecutadas como una corriente que fluye.

Hay seis formas de escoger a las personas para ejercer el mando: enriquecerlos y observar si se refrenan de la mala conducta para probar su humanidad. Ennobleclos y ver si se contienen de la altanería, para probar su sentido de justicia. Darles responsabilidades para ver si se contienen del comportamiento despótico, para probar su lealtad. Tentarlos para probar su confianza. Ponerlos en peligro y ver si no se asustan, para probar su valor. Abrumarlos y ver si permanecen incansables, para probar como abordan estratégicamente los problemas.

# ***ESTRATEGIAS DE OCCIDENTE***

## **NICOLAS MAQUIAVELO**

### ***EL PRINCIPE***

#### ***Resistencia a los cambios***

Los hombres viven tranquilos si se les mantiene en las viejas formas de vida. La incredulidad de los hombres, hace que nunca crean en lo nuevo hasta que Adquieren una firme experiencia de ello. La naturaleza de los pueblos es muy poco constante: resulta fácil convencerles de una cosa, pero es difícil mantenerlos convencidos.

#### ***La venganza***

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.

#### ***Cuando iniciar el combate***

No se debe jamás permitir que se continúe con problemas para evitar una guerra porque no se la evita, sino que se la retrasa con desventaja tuya.

#### ***Imitar a los grandes hombres***

Un hombre prudente debe discurrir siempre por las vías trazadas por los grandes hombres e imitar a aquellos que han sobresalido extraordinariamente por encima de los demás, con el fin de que, aunque no se alcance su virtud algo nos quede sin embargo de su aroma.

#### ***Las recompensas***

Quien cree que nuevas recompensas hacen olvidar a los grandes hombres las viejas injusticias de que han sido víctimas, se engaña.

#### ***La crueldad***

Se puede hacer un buen o mal uso de la crueldad. Bien usadas se pueden llamar aquellas crueldades (si del mal es lícito decir bien) que se hacen de una sola vez y de golpe, por la necesidad de asegurarse, y luego ya no se insiste más en ellas, sino que se convierten en lo más útiles posible para los súbditos. Mal usadas son aquellas que, pocas en principio, van aumentando sin embargo con el curso del tiempo en lugar de disminuir.

#### ***La apariencia de las cosas***

La poca prudencia de los hombres impulsa a comenzar una cosa y, por las ventajas inmediatas que ella procura, no se percata del veneno que por debajo está escondido.

**KARL VON KLAUSEWITZ****DE LA GUERRA*****Aspecto político de la guerra***

La guerra no es simplemente un acto político, sino un verdadero instrumento político, una continuación de las relaciones políticas, una gestión de las mismas con otros medios. La guerra no es sino la continuación de las transacciones políticas, llevando consigo la mezcla de otros medios. Decimos la mezcla de otros medios, para indicar que este comercio político no termina por la intervención de la guerra

***Los tres aspectos de la guerra***

La guerra en relación a sus tendencias dominantes constituye una maravillosa trinidad, compuesta del poder primordial de sus elementos, del odio y la enemistad que pueden mirarse como un ciego impulso de la naturaleza; de la caprichosa influencia de la probabilidad y del azar, que la convierten en una libre actividad del alma ; y de la subordinada naturaleza de un instrumento político, por la que recae puramente en el campo del raciocinio"

El primero de estos aspectos es más bien propio de los pueblos ; el segundo de los generales y sus Ejércitos ; y el tercero, de los gobiernos.

Estas tres tendencias tienen su raíz en la íntima naturaleza de las cosas, y son, además, de variable magnitud. La teoría que descuidara de una de ellas, o que las quisiera ligar por arbitrarias relaciones, se pondría instantáneamente en tal oposición con la realidad, que tal causa bastaría para anularla.

El problema consiste en mantener la teoría gravitando entre estas tres tendencias como entre tres polos de atracción.

***Destrucción del enemigo***

Al hablar de destrucción de fuerzas enemigas hemos de observar que nada nos obliga a limitar este concepto simplemente a las fuerzas físicas, sino que, por el contrario, deben comprenderse en ellas, necesariamente, las morales, pues que ambas se penetran hasta en sus más pequeñas partes, y por tanto, son en absoluto inseparables.

Al hablar de destrucción de fuerzas enemigas hemos de observar que nada nos obliga a limitar este concepto simplemente a las fuerzas físicas, sino que por el contrario, deben comprenderse en ellas, necesariamente, las morales.

Las Fuerzas Militares deben ser anuladas, esto es puestas en tal estado que no puedan continuar la lucha. Haremos notar aquí que con la expresión "*aniquilamiento de los medios de combate enemigos*" nos referimos a la idea expuesta.

**NAPOLEON**

**CITAS FAMOSAS**

Sin justicia, sólo hay divisiones, víctimas y opresores

Mas vale tener un enemigo conocido que un amigo a la fuerza.

La verdadera felicidad social consiste en la armonía y en el uso pacífico de las satisfacciones de cada individuo

El primer bien de las naciones reside en su independencia y en su existencia política.

En la guerra, como en el amor, para llegar al objetivo es preciso aproximarse.

No hay subordinación en el temor que prevalece en los estómagos vacíos.

El gobierno debe organizar la educación de modo que pueda controlar las opiniones políticas y morales.

Los más fuertes no negocian mas que si dictan las condiciones y son obedecidos.

Nunca se sufre tanto por amor como cuando volvemos a ver el objeto amado, o mejor cuando este está ausente.

El verdadero carácter siempre aparece en las grandes circunstancias.

En el culto todo debe ser gratuito para el pueblo, no se debe privar a los pobres de aquello que los consuela en su pobreza sólo por ser pobres.

## **BALTASAR GRACIAN**

### **ORACULO MANUAL Y ARTE DE PRUDENCIA**

Baltasar Gracián, jesuita español del siglo XVII, fue capellán militar, predicador prestigiado y confesor de gente poderosa, en un ambiente cortesano en el cual se debía tener mucho ingenio para triunfar, por lo que llegó a la conclusión de que no cruza la meta quien no ve bien donde pone cada pie, es decir "vivir a lo práctico".

Con la idea de instruir a sus contemporáneos en ese arte, escribió "Oráculo manual y arte de prudencia", libro que resume un gran conocimiento de la vida y de los hombres, cuyas enseñanzas aún después de siglos pueden llevarse a la práctica.

De este libro se han tomado algunas máximas, tan útiles hoy como hace tres siglos:

*Conocer su mejor cualidad.*

El cultivar con especial esmero su principal talento y fomentar los demás, puede llevar a cualquier persona más fácilmente al triunfo.

*Nunca exagerar.*

El llegar a la exageración ofende a la verdad y dan indicio de la cortedad del conocimiento, usarla nos compara con la mentira y menoscaba la reputación de buen gusto.

*Actuar con moderación.*

Nunca se ha de emplear en las cosas más esfuerzo que el necesario. Siempre debe existir novedad con que lucirse: quien cada día revela más de sí mismo, mantiene siempre la expectación y nunca llegan a descubrirle los límites de su caudal.

*Tratar con gente de la que se pueda aprender.*

Haga de los amigos, maestros. Combine la utilidad del aprendizaje con el gusto de conversar. Por lo que usted diga, se le recompensará con aplausos; por lo que oiga, con aprendizaje.

*No cansar.*

Lo bueno, si es breve, dos veces bueno... y aún lo malo, si poco, no tan malo.

*Prepararse para la fortuna adversa en la próspera.*

Rodéese de amigos y de agradecidos, que algún día apreciarán lo que ahora no le parece importante.

*Nunca hablar de sí.*

Si se ha de alabar, parecerá vanidad, o se ha de criticar y será poquedad de espíritu. Quien habla de sí revela falta de cordura e incomoda a los que escuchan.

*Haga al principio el cuerdo lo que el necio hace al fin.*

Esto es, el necio hace por fuerza lo que pudo haber hecho de buen grado, en cambio, el cuerdo, ejecutará las cosas prontamente viendo que tendrá que hacerlas tarde o temprano, haciéndolo con gusto y mejorando con ello su reputación.

*Nunca quejarse.*

La queja siempre trae descrédito. En lugar de compasión, induce a otros a imitar la conducta de quienes tienen quejas. Mejor política es celebrar los favores de unos para ganarse los de otros.

*Hacer y hacer parecer.*

Las cosas no pasan por lo que son, sino por lo que parecen. Valer y saber mostrarlo es saber dos veces. Un buen exterior es el mejor medio para mostrar la perfección interior.

*No ser de vidrio.*

Algunos se quiebran con facilidad, descubriendo así su poca consistencia, se llenan de resentimientos y a los demás de enfado, están llenos de sí y son esclavos de su gusto.

*No vivir aprisa.*

Conocer el momento adecuado de las cosas es saberlas gozar. Aún en el querer saber debe existir cuidado para no saber las cosas mal aprendidas. En el gozar, despacio; en el obrar, aprisa.

*Retirarse cuando se lleva ventaja.*

Cánsase la fortuna de llevar a uno a cuestras durante largo tiempo. El saber retirarse a tiempo le da a uno la ventaja de haber sido siempre afortunado. Al acabar las cosas, es preciso poner más cuidado en la felicidad de la salida que en el aplauso de la entrada. Lo primordial no es que le aplaudan cuando llegue, sino que se entristezcan cuando salga.

# ***PENSAMIENTO DE ORIENTE***

## **CONFUCIO**

### ***Extracto del Primer Libro Clásico***

Es preciso conocer el fin hacia el que debemos dirigir nuestras acciones. En cuanto conozcamos la esencia de todas las cosas, habremos alcanzado el ***estado de perfección*** que nos habíamos propuesto. Desde el hombre más noble al más humilde, todos tienen el deber de ***mejorar y corregir su propio ser***. Para conseguir que nuestras intenciones sean rectas y sinceras debemos actuar de acuerdo con nuestras ***inclinaciones naturales***.

Cuando el ***alma*** se haya ***agitada*** por la cólera, carece de esta fortaleza; cuando el alma se halla cohibida por el temor, carece de esta fortaleza; cuando el alma se halla embriagada por el placer, no puede mantenerse fuerte; cuando el alma se halla abrumada por el dolor, tampoco puede alcanzar esta fortaleza. Cuando nuestro espíritu se haya turbado por cualquier motivo, miramos y no vemos, escuchamos y no oímos, comemos y no saboreamos. Raras veces los hombres reconocen los ***defectos*** de aquellos a quienes aman, y no acostumbran tampoco a valorar las ***virtudes*** de aquellos a quienes odian.

***Lo que desapruebes*** de tus superiores, no lo practicas con tus subordinados, ni lo que desapruebes de tus subordinados debes practicarlo con tus superiores. Lo que desapruebes de quienes te han precedido ***no lo practiques*** con los que te siguen, y lo que desapruebes de quienes te siguen no lo hagas a los que están delante de ti.

No dar importancia a lo ***principal***, es decir, al cultivo de la inteligencia y del carácter, y buscar sólo lo ***accesorio***, es decir, las riquezas, sólo puede dar lugar a la perversión de los sentimientos del pueblo, el cual también valorará únicamente las riquezas y se entregará sin freno al robo y al saqueo.

Si el príncipe utiliza las ***rentas públicas*** para aumentar su riqueza personal, el pueblo imitará este ejemplo y dará rienda suelta a sus más perversas inclinaciones; si, por el contrario, el príncipe utiliza las rentas públicas para el bien del pueblo, éste se le mostrará sumiso y se mantendrá en orden.

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. Quienes adquieran riquezas por medios violentos e injustos del mismo modo las perderán por medios violentos e injustos.

Sólo hay un medio de acrecentar las rentas públicas de un reino: que sean muchos los que produzcan y pocos los que disipen, que se trabaje mucho y que se gaste con moderación. Si todo el pueblo obra así, las ***ganancias*** serán siempre ***suficientes***.

## **LAO TSE**

### **TAO TE KING**

#### ***1 El principio***

El Tao que puede nombrarse no es el Tao eterno.

El nombre que puede nombrarse no es el nombre inmutable.

La no existencia es el principio del cielo y de la tierra.

La existencia es la madre de todo lo que hay.

Desde la eterna no existencia contemplamos en calma el misterioso principio del Universo.

Desde la eterna existencia vemos con claridad las distinciones superficiales.

No existencia y existencia son uno y lo mismo en su origen; sólo se separan cuando se manifiestan.

Esta unidad se denomina profundidad. La infinita profundidad es la fuente de donde se origina todo lo que hay en el Universo.

#### ***2 Asimilación.***

Cuando conocemos que lo bello es bello, también conocemos la fealdad que existe en el mundo.

Cuando conocemos que el bien es el bien, entonces conocemos el mal que existe en el mundo.

De este modo, la existencia sugiere la no existencia.

Lo fácil promueve lo difícil.

Lo más corto surge de lo largo por simple comparación.

Lo alto y lo bajo se diferencian por el lugar que ocupan.

La voz y el tono se armonizan uno a otro.

"Después" sigue el recorrido de "antes".

Por esto el hombre sabio actúa sin acción y enseña callando.

No se queda en la obra cumplida.

#### ***3 Apaciguar al pueblo.***

No alabes al sabio, verás que el vulgo no rivalizará con él.

No valores las cosas difíciles de obtener, verás que nadie se entregará a la codicia.

No mires lo que provoca tu deseo, verás que tu mente no padecerá confusión.

Por eso, cuando el sabio gobierna, vacía la mente de los hombres y llena sus vientres. Debilita su ambición y fortalece sus huesos.

El pueblo queda limpio: no conoce lo que es malo ni desea lo que es bueno.

Así se impide el triunfo del astuto.

El sabio gobierna sin acción; luego, nada queda sin gobierno.

#### ***4 El vacío de origen.***

El Tao es un recipiente hueco, difícil de colmar.

Lo usas y nunca se llena.

Tan profundo e insondable es que parece anterior a todas las cosas.

Redondea los ángulos, desenreda las marañas, suaviza el resplandor, se adapta al polvo.

Tan hondo parece, y sin embargo siempre está presente.

No se sabe de quién es hijo.

Parece anterior a los dioses.

#### ***5 Realizar el vacío.***

Ni el cielo ni a tierra muestran benevolencia; tratan a las cosas del mundo como si fueran perros de paja.

Tampoco el sabio es benevolente; trata a las personas como si fueran perros de paja.

El espacio entre cielo y tierra es como un fuelle: exhala vacío sin cesar.

Cuanto más se lo mueva, tanto más exhalará.

jamás se habla de él y menos se lo alcanza.

Es mejor mantenerse en el centro.

#### ***6 Realizar la imagen.***

El valle y el espíritu del valle nunca mueren. (Valle y espíritu del valle = yin yang)

Ambos forman la madre secreta.

La puerta de la madre secreta es la raíz del cielo y de la tierra.

Sutil, ininterrumpidamente, permanece, perdura.

Se usa pero nunca se consume.

## EL CÓDIGO DE BUSHIDO

***Los samuráis y su modo de vida fueron oficialmente abolidos en los primeros años de 1870. No había necesidad para los samuráis. Pero no fueron olvidados del todo. Aunque esa es otra historia ...***

Estos son los **siete principios** que rigen el código de Bushido, la guía moral de la mayoría de samurai de Rokugan. Sed fieles a él y vuestro honor crecerá. Rompedlo, y vuestro nombre será denostado por las generaciones venideras.

### *1. GI – Honradez y Justicia*

Sé honrado en tus tratos con todo el mundo. Cree en la Justicia, pero no en la que emana de los demás, sino en la tuya propia. Para un auténtico samurai no existen las tonalidades de gris en lo que se refiere a honradez y justicia. Sólo existe lo correcto y lo incorrecto.

### *2. YU – Valor Heroico*

Álzate sobre las masas de gente que temen actuar. Ocultarse como una tortuga en su caparazón no es vivir. Un samurai debe tener valor heroico. Es absolutamente arriesgado. Es peligroso. Es vivir la vida de forma plena, completa, maravillosa. El coraje heroico no es ciego. Es inteligente y fuerte. Reemplaza el miedo por el respeto y la precaución.

### *3. JIN – Compasión*

Mediante el entrenamiento intenso el samurai se convierte en rápido y fuerte. No es como el resto de los hombres. Desarrolla un poder que debe ser usado en bien de todos. Tiene compasión. Ayuda a sus compañeros en cualquier oportunidad. Si la oportunidad no surge, se sale de su camino para encontrarla.

### *4. REI – Cortesía*

Los samurai no tienen motivos para ser crueles. No necesitan demostrar su fuerza. Un samurai es cortés incluso con sus enemigos. Sin esta muestra directa de respeto no somos mejores que los animales. Un samurai recibe respeto no solo por su fiereza en la batalla, sino también por su manera de tratar a los demás. La auténtica fuerza interior del samurai se vuelve evidente en tiempos de apuros.

### *5. MEYO – Honor*

El Auténtico samurai solo tiene un juez de su propio honor, y es él mismo. Las decisiones que tomas y cómo las llevas a cabo son un reflejo de quien eres en realidad. No puedes ocultarte de ti mismo.

### *6. MAKOTO – Sinceridad Absoluta*

Cuando un samurai dice que hará algo, es como si ya estuviera hecho. Nada en esta tierra lo detendrá en la realización de lo que ha dicho que hará. No ha de "dar su palabra." No ha de "prometer." El simple hecho de hablar ha puesto en movimiento el acto de hacer. Hablar y Hacer son la misma acción.

### *7. CHUGO – Deber y Lealtad*

Para el samurai, haber hecho o dicho "algo", significa que ese "algo" le pertenece. Es responsable de ello y de todas las consecuencias que le sigan. Un samurai es intensamente leal a aquellos bajo su cuidado. Para aquellos de los que es responsable, permanece fieramente fiel. Las palabras de un hombre son como sus huellas; puedes seguirlas donde quiera que él vaya.

***CUIDADO CON EL CAMINO QUE SIGUES.***

**HUANCHU DAOREN**

***Quienes viven de manera virtuosa*** pueden estar afligidos por un tiempo, pero quienes dependen de adular al poder se hallan siempre desamparados. Las personas que han despertado ven lo que está más allá de las circunstancias y reflexionan acerca de la vida y de la muerte, de manera que pueden experimentar pasajeramente la aflicción, pero no el desamparo permanente.

***Cuando estás apegado al mundo sólo ligeramente***, ligero es también el efecto del mundo sobre ti. Cuando estás intensamente envuelto en ocupaciones diversas, sus enredos también se intensifican. Así pues, para las personas iluminadas la simplicidad es superior al refinamiento, y la libertad preferible al cumplimiento de las formas.

***La manera de pensar de las personas iluminadas***, al igual que el azul del cielo y la luz del sol, no ha de ser escondida por los demás. Pero sus talentos, al igual que gemas que han de ocultarse, no han de darse fácilmente a conocer a los demás.

***Se considera personas puras de corazón*** las que no se acercan al poder y a la fama; pero quienes pueden estar cerca sin verse afectadas son las más puras de todas. Se considera personas de espíritu elevado aquellas que ignoran cómo conspirar e intrigar; mas quienes saben cómo hacerlo pero no lo hacen, son las de espíritu más elevado.

***Cuando estás oyendo constantemente palabras ofensivas*** y tienes siempre en mente algún asunto irritante, sólo entonces tienes una piedra de afilar para desarrollar el carácter. Si sólo oyes lo que te agrada y sólo actúas en aquello que te ilusiona, estás enterrando tu vida en un veneno mortal.

***Incluso los pájaros se entristecen en medio de una violenta tormenta***; incluso las plantas se alegran en un día soleado. Obviamente, el cielo y la tierra no pueden actuar sin moderar su fuerza siquiera durante un día; la mente humana no puede funcionar sin un espíritu alegre siquiera por un día.

Las bebidas fuertes, los alimentos pesados y los platos con muchas especias no son realmente sabrosos; ***el verdadero sabor es delicado***. Las maravillas y las rarezas no son características de las personas realizadas; las personas realizadas son simplemente normales.

***El universo es silencioso e inmóvil***, pero las obras de la energía nunca descansan, ni siquiera por un instante. El sol y la luna están en movimiento día y noche, pero su luz nunca cambia. Así pues, las personas iluminadas han de tener un sentimiento de urgencia en los momentos de ocio y una actitud de descanso cuando están ocupadas.

## **GANDHI**

### **RELIGION Y VERDAD**

Cuando hablo de religión no aludo a la formal ni a la ritualista, sino a esa religión que se encuentra por debajo de todas las religiones y que nos enfrenta cara a cara con nuestro Creador.

Sé... que nunca hubiera conocido a Dios si no hubiera luchado contra el mal aun a costa de la vida misma.

Me esfuerzo por ver a Dios a través del servicio prestado a la humanidad pues sé que Dios no está en el cielo, ni aquí abajo, sino en cada uno. Si un hombre llega al corazón de su propia religión, también ha llegado al corazón de las otras.

Las religiones son distintos caminos que convergen en el mismo punto.

¿Qué importa que tomemos distintos caminos siempre que lleguemos a la misma meta? En realidad, hay tantas religiones como individuos.

Que nadie, ni por un momento, abrigue el temor de que un estudio reverente de las otras religiones pueda debilitar su fe en la propia. El sistema hindú de filosofía considera que todas las religiones contienen en sí elementos de verdad y prescribe e impone una actitud de respeto y reverencia hacia todas ellas.

Creo en la verdad fundamental de todas las grandes religiones del mundo.

### **MISCELANEA**

No deseo prever el futuro. Sólo me concierne preocuparme por el presente. Dios no me ha concedido dominio sobre lo que vendrá.

El objetivo siempre escapa de nosotros. Mientras mayor sea el progreso, mayor la comprensión de nuestra falta de mérito. La satisfacción reside en el esfuerzo, no en el resultado. Plenitud de esfuerzo es plenitud de victoria.

Si en apariencia tomo parte en política, ello se debe exclusivamente a que en la actualidad la política nos rodea igual que el abrazo de una serpiente del que no podemos desasirnos por mucho que lo intentemos. Por lo tanto, deseo luchar con la serpiente.

Niego ser un visionario. No acepto que me atribuyan santidad. Estoy en la tierra... Me siento inclinado a debilidades tan numerosas como las vuestras. Pero he visto el mundo. He vivido en el mundo con los ojos abiertos. He soportado las pruebas más tremendas que han recaído en el destino del hombre. He soportado esta disciplina.

Lo que es válido para los individuos es válido para las naciones. No se puede perdonar demasiado. El débil nunca puede perdonar. Perdonar es atributo de los fuertes.

Preferiría que la India pereciera antes de que conquistara la libertad con el sacrificio de la verdad.

Si no tuviera sentido del humor me habría suicidado hace mucho tiempo.

De alguna manera soy capaz de extraer lo más noble de la humanidad y eso me permite mantener mi fe en Dios y en la naturaleza humana.

Es una mala costumbre afirmar que los pensamientos ajenos son malos, que sólo los nuestros son buenos y que quienes sostienen puntos de vista distintos de los nuestros son enemigos de la patria.

La bondad debe unirse a la sabiduría. La mera bondad no basta. Se debe conservar el sutil discernimiento que acompaña al valor espiritual y al carácter. En una situación crucial debemos saber cuándo hablar y cuándo permanecer en silencio, cuándo obrar y cuándo evitar la acción.

En esas circunstancias la acción y la no acción se vuelven idénticas en vez de ser contradictorias.

Lo que más me ha asombrado en la vida de Tolstoi es el hecho de que practicara lo que predicaba y de que admitiera que en su búsqueda de la verdad nada era demasiado arduo... Fue el más notable apóstol de la no violencia que haya producido la época actual.

## ***PENSAMIENTO DE OCCIDENTE***

### **SENECA**

***El material del que está hecho la vida es el tiempo. Aquí se dan 14 consejos para su sabia administración y disfrute***

1. Nuestra vida se extiende mucho para quien sabe administrarla bien.
2. ¿Se atreve alguien a quejarse de la soberbia del otro cuando él mismo nunca tiene tiempo libre para sí?
3. Nada puede ejercitarse bien por un hombre ocupado, ni la elocuencia, ni las artes liberales, pues cuando un espíritu es distraído, no cobija nada muy elevado, sino que todo lo rechaza como si fuese inculcado a la fuerza.
4. A los hombres más poderosos, los que están situados en altos cargos, se les escapan palabras en las que anhelan el descanso, lo alaban, lo prefieren antes que a todos sus bienes.
5. Hay que suavizar todas las cosas y hay que sobrellevar todas con buen ánimo.
6. Aquel que dedica todo el tiempo a su propia utilidad, el que dirige cada día como si fuese el último, ni suspira por el mañana, ni lo teme.
7. Debe conservarse con sumo cuidado lo que no se sabe cuando va a faltar.
8. El mayor impedimento para vivir es la espera, porque dependiendo del mañana se pierde el hoy.
9. Este camino de la vida, continuo y apresuradísimo, que, en vela o dormidos, recorremos al mismo paso, no es visible a los hombres ocupados sino hasta que han llegado al final.
10. Es propio de una mente segura y tranquila el recorrer todas las partes de su vida. Los espíritus de las personas ocupadas, como si estuviesen bajo un yugo, no pueden volver, ni mirar hacia atrás.
11. El tiempo presente sólo pertenece a los hombres ocupados, el cual es tan breve que no puede atraparse, y este mismo se les sustrae, turbados como están en sus muchas ocupaciones.
12. Hay que ser indulgentes con el espíritu, y hay que darle descanso una y otra vez.
13. Es ocioso aquel que tiene sentido para su ocio.
14. No son ociosos aquellos cuyos placeres encierran buena parte de trabajo.

**EPICURO*****Sobre Dios***

Si Dios es perfecto, Él está siempre en paz y no puede enojarse o molestarse con nadie o por nada, porque el disgustarse sólo es propiedad de un ser imperfecto. De igual manera, si Dios es perfecto, Él no necesita ni desea nada de nadie, ya que si Él necesitase o desease algo, no sería Dios sino un ser infeliz e imperfecto.

***Sobre la Muerte***

La muerte no es nada para nosotros, una vez que el cuerpo y el cerebro se convierten en polvo y cenizas, no hay sentimiento ni pensamiento, y lo que no tiene sentimiento o pensamiento es nada para nosotros.

***Sobre el Dolor***

Lo máximo en el placer es estar libre de todo dolor y molestia, tanto en el cuerpo como en la mente. Cuando este placer está presente, todo el dolor está ausente.

***Sobre las Enfermedades***

Las enfermedades que provocan un dolor atormentador duran sólo corto tiempo, luego de ello uno está libre. Las enfermedades que acarrear un dolor atenuado pueden durar largo tiempo, pero es posible vivir de forma tal que los placeres de la vida superan con largueza las molestias. En ambos casos, el dolor no es algo que uno deba temer.

***Sobre la Felicidad y la Sabiduría***

Es imposible ser feliz sin también ser sabio, honorable y honesto, y es imposible ser sabio, honorable y honesto sin también ser feliz. La felicidad es tan dependiente de la práctica de la sabiduría, el honor y la honestidad que ser negligente con sólo uno de estos valores conducirá irremediabilmente a problemas y lamentaciones en la vida.

***Sobre lo Correcto***

Absolutamente todo lo que nos aleje de ser dañado por la gente es bueno y correcto.

***Sobre la Fama***

Algunos hombres y mujeres desean ser famosos y bien conocidos porque piensan que esto hará que sus vidas estén a salvo de riesgos. Si la fama acarrea la seguridad, es bueno y correcto desear ser famoso; pero si una vida famosa trae más problemas que una vida oscura, es tonto desear lo que es realmente malo para nosotros.

**PITAGORAS**

Honra, en primer lugar, y venera a los dioses inmortales, a cada uno de acuerdo a su rango. Respeta luego el juramento, y reverencia a los héroes ilustres, y también a los genios subterráneos: cumplirás así lo que las leyes mandan. Honra luego a tus padres y a tus parientes de sangre. Y de los demás, hazte amigo del que descuella en virtud.

Cede a las palabras gentiles y no te opongas a los actos provechosos. No guardes rencor al amigo por una falta leve. Estas cosas hazlas en la medida de tus fuerzas, pues lo posible se encuentra junto a lo necesario.

Compenéstrate en cumplir estos preceptos, pero atiéndete a dominar ante todo las necesidades de tu estómago y de tu sueño, después los arranques de tus apetitos y de tu ira.

No cometas nunca una acción vergonzosa, ni con nadie, ni a solas: por encima de todo, respétate a ti mismo. Seguidamente ejércete en practicar la justicia, en palabras y en obras, Aprende a no comportarte sin razón jamás.

Y sabiendo que morir es la ley fatal para todos, que las riquezas, unas veces te plazca ganarlas y otras te plazca perderlas.

## DE MELLO

*¿Existe eso que se llama "Un minuto de sabiduría"?.  
Por supuesto que existe, replicó el maestro.  
Pero un minuto ¿no es demasiado breve?.  
No, es cincuenta y nueve segundos demasiado largo.*

### *Milagros*

Un hombre recorrió medio mundo para comprobar por sí mismo la extraordinaria fama de que gozaba el Maestro. "¿Qué milagros ha realizado tu Maestro?", le preguntó a un discípulo. "Bueno, verás... , hay milagros y milagros. En tu país se considera un milagro el que Dios haga la voluntad de alguien. Entre nosotros se considera un milagro el que alguien haga la voluntad de Dios".

### *Sensibilidad*

¿Cómo puedo yo experimentar mi unidad con la creación?  
Escuchando, respondió el Maestro. ¿Y cómo he de escuchar?  
Siendo un oído que presta atención a la cosa más mínima que el universo nunca deja de decir. En el momento que oigas algo que tú mismo estás diciendo, detente.

### *Vigilancia*

¿Hay algo que yo pueda hacer para llegar a la iluminación?  
Tan poco como lo que puedes hacer para que amanezca por las mañanas.  
Entonces, ¿para qué valen los ejercicios espirituales que tú mismo recomiendas?  
Para estar seguro de que no estáis dormidos cuando el sol comienza a salir.

### *Presencia*

¿Dónde debo buscar la iluminación?. Aquí. ¿Y cuándo tendrá lugar?. Está teniendo lugar ahora mismo. Entonces, ¿por qué no la siento?. Porque no miras. ¿Y en que debo fijarme?. En nada. Simplemente mira. Mirar ¿qué?. Cualquiera cosa en la que se posen tus ojos. ¿Y debo mirar de alguna manera especial?. No. Bastará con que mires normalmente. Pero ¿es que no miro siempre normalmente?. No. ¿Por qué demonios...? Porque para mirar tienes que estar aquí, y casi siempre no lo estás.

# TRUCOS PSICOLOGICOS

## GRAFOLOGIA

### **UN CASO PRACTICO**

#### **IDENTIFIQUE SU LETRA CON LOS SIGUIENTES RASGOS:**

**CONSEJO:** Salve esta página en el CACHE y después utilice su Navegador para visualizarla con calma, analizando su letra.

**MUY IMPORTANTE:** El resultado final de un análisis grafológico, se produce después de haber estudiado, detenida y profesionalmente, 110 rasgos Psicografológicos. Como muestra de la grafología le proponemos 5 rasgos significativos y sencillos de determinar por Vd., como grafólogo novel. Lógicamente, falta la precisión y la profundidad de un verdadero análisis; pero Vd. podrá intuir el apasionante mundo que se esconde en su propia letra.

Antes de seguir debe escribir en una hoja de papel el siguiente texto, (también puede escribir un texto imaginario de al menos seis líneas):

*"En un lugar de la Mancha, de cuyo nombre no quiero acordarme, no ha mucho tiempo que vivía un hidalgo de los de lanza en astillero, adarga antigua, rocín flaco y galgo corredor."*

*Cita del capítulo I que trata de la condición y ejercicio del famoso Hidalgo Don Quijote de la Mancha.*

*La Red de Internet nos proporciona una extraordinaria comunicación con el Mundo y con los amigos.*

Ahora firme como lo hace normalmente y busque su letra entre los siguientes rasgos grafológicos. Es **IMPORTANTE** que se asegure antes de decidir.

**LETRA INCLINADA A LA DERECHA. INTERPRETACION:** La letra inclinada a la derecha es aquella que se encuentra entre 90 y 125 grados de inclinación. Más positiva cuanto más se aproxime a los 90 grados. (Ver las letras con parte alta como : 'l' 'b' 't' 'd' 'f' 'h'). Nos habla de una persona en la que predomina el sentimiento sobre la razón. Es así mismo una persona extrovertida (abierta a los demás) y generosa. Cordial y afectuosa.

**LETRA INCLINADA A LA IZQUIERDA. INTERPRETACION:** La letra inclinada a la izquierda es aquella que se encuentra entre 90 y 55 grados de inclinación. Es más positiva cuanto más se acerque a los 90 grados. (Ver las letras con parte alta como : 'l' 'b' 't' 'd' 'f' 'h'). Nos indica que se trata de una persona reservada y prudente. Introversa. Puede haber (en unión de otros rasgos) señales de ocultación. Igualmente puede haber frustración afectiva y temor.

(CONTINUA EN "EL ARTE DE LA ESTRATEGIA" en <http://www.personal.able.es/cm.perez/> )

**PNL (PROGRAMACION NEUROLENGUISTICA)***¿QUE ES LA PNL?*

La PNL es el estudio de la experiencia humana subjetiva, cómo organizamos lo que percibimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. Además explora cómo transmitimos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. La **Programación Neurolingüística** es una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio. Promueve la flexibilidad del comportamiento, el pensamiento estratégico y una comprensión de los procesos mentales. En momentos en que la comunicación se ha ubicado en el centro de la preocupación global, la **PNL** ocupó rápidamente un lugar estratégico entre las disciplinas que permiten a los individuos optimizar los recursos.

Originalmente concebida para los procesos terapéuticos, los resultados que se sucedieron en forma extraordinaria lograron que su utilización trascendiera esa frontera. Médicos, psicólogos, educadores, profesionales de distintas áreas y empresas de gran envergadura, aplican actualmente la PNL, tanto para el desarrollo individual como para la optimización de cada grupo humano.

Ahora veremos de qué manera funcionan las personas. Existen tres tipos: los *visuales*, los *auditivos* y los *kinestésicos*.

*Los visuales*

Son aquellos que prefieren, de todo lo que ocurre en el mundo interno y externo, "lo que se ve". Son los que necesitan *ser mirados* cuando les estamos hablando o cuando lo hacen ellos, es decir, *tienen que ver* que se les está prestando atención. Necesitan ser mirados para sentirse queridos, son las personas que dicen cosas como "mira...", "necesito que me aclares tu enfoque sobre...". Hablan más rápido y tienen un volumen más alto, piensan en imágenes y muchas cosas al mismo tiempo. Generalmente empiezan una frase y antes de terminarla pasan a otra, y así constantemente, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas e inclusive no les alcanzan las palabras; de la misma manera les ocurre cuando escriben.

*Los auditivos*

Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los kinestésicos. Son los que necesitan un "aha...", "mmm...", es decir, una comprobación auditiva que les dé la pauta *que el otro está con ellos, que les presta atención*. Además son aquellos que usan palabras como "me hizo click...", "escúchame...", "me suena...", palabras que describen lo auditivo. Los auditivos piensan de manera secuencial, una cosa por vez, si no terminan una idea no pasan a la otra. Por eso más de una vez, ponen nerviosos a los visuales ya que estos van más rápido, el pensamiento va más rápido. En

cambio el auditivo es más profundo comparado con el visual. Este último es más superficial, pero puede abarcar más cosas a la vez, por eso es también el que hace muchas cosas a la vez.

### *Los kinestésicos*

Tienen mucha capacidad de concentración, son los que más contacto físico necesitan. Son los que nos dan una palmadita en la espalda y nos preguntan "¿cómo estás?"; además son los que se van a sentir atendidos cuando se interesen en alguna de sus sensaciones. Usan palabras como "me siento de tal manera...", "me puso la piel de gallina tal cosa..." o "me huele mal este proyecto...". Todo es a través de sensaciones. Todos tenemos los tres sistemas representacionales y a lo largo de la vida se van desarrollando más uno que otros y esto depende de diferentes cosas: de las personas que tenemos alrededor, de la experiencia laboral, inclusive hasta de los docentes. Existen familias más visuales, más auditivas o kinestésicas.

## TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

La persuasión no es técnicamente lo mismo que el lavado de cerebro pero *es la manipulación de la mente humana por otro individuo, sin que la parte manipulada se de cuenta de que es lo que le ha hecho cambiar de opinión*. Me gustaría tener tiempo para introducirles en algunas de las miles de técnicas que se usan hoy en día, pero la base de la persuasión es siempre el acceso AL MISMO CEREBRO. La mitad izquierda de nuestro cerebro es analítica y racional. La mitad derecha es creativa e imaginativa. Esto es una simplificación, pero sirve para lo que quiero decir. La idea es distraer a la parte izquierda del cerebro manteniéndola ocupada. Idealmente, el persuasor genera un estado alterado de conciencia, haciendo que uno pase del estado beta de alerta al alfa; esto se puede medir en una maquina de electroencefalogramas (EEG).

En primer lugar, déjenme poner un ejemplo de distracción de lado izquierdo del cerebro. Los políticos usan estas poderosas técnicas todo el tiempo; los abogados usan algunas variantes que, según me han dicho, llaman "apretar el lazo". Piense por un momento que está viendo a un político dando un discurso.

*En primer lugar, debe de crear lo que se llama "estado de asentimiento".* Esto es lanzar afirmaciones con las que los oyentes están de acuerdo; deben incluso asentir con la cabeza mientras habla para mostrar su asentimiento. *Seguidamente vienen los "truismos".* Estos son generalmente hechos que pueden ser discutidos pero, una vez que el político tiene a la audiencia asintiendo, todas las posibilidades están a favor de que los oyentes no van a comenzar a pensar por si mismos, y por lo tanto seguirán asintiendo. *Por último llega la sugestión.* Esto es lo que el político quiere que hagamos y, como hemos estado asintiendo todo el rato, podemos ser persuadidos para aceptar al sugestión. Ahora, escuche atentamente a mi discurso político y verá que las tres primeras frases son el "asentimiento" las tres siguientes son "truismos" y la última es la sugestión.

*"Señoras y caballeros: ¿están ustedes preocupados por los precios de los alimentos? ¿Están cansados de las subidas de los carburantes? ¿Están asqueados de la inflación descontrolada? Bien, saben que el Otro Partido consintió una inflación del 18% el pasado año; saben que la criminalidad se ha incrementado en el 50% en todo el país en los últimos doce meses, y saben que sus salarios a duras penas les permiten cubrir sus gastos. La respuesta para resolver esos problemas es elegirme a mi Juan García, para el Senado de los EEUU de Sudamérica".* Creo que ya han oído todas estas cosas anteriormente.

Pero deben buscar también por lo que se llaman "*Comandos Ocultos*". Por ejemplo: al pronunciar palabras clave, el orador hará un gesto con la mano izquierda, que las investigaciones han demostrado que llegan mejor al cerebro derecho. Los políticos de hoy en día, orientados a los medios de comunicación son frecuentemente entrenados por una nueva clase de especialistas que usan todos y cada uno de los trucos – nuevos y antiguos – para manipularnos y hacernos aceptar a su candidato.

Los conceptos y técnicas de *Neuro–Lingüística* están tan protegidos que he encontrado que incluso hablar públicamente de ello o publicar resultados por escrito puede estar sujeto a sanciones legales. Sin embargo el conocimiento Neuro–Lingüístico está al alcance de cualquiera que le dedique el tiempo necesario y pague el precio requerido. Es una de las más sutiles y poderosas formas de manipulación a las que me he visto expuesto.

Un buen amigo que asistió recientemente a un seminario de Neuro–Lingüística se encontró con que la mayor parte de las personas con las que habló durante los descansos eran gente del gobierno.

Otra técnica acerca de la que estoy aprendiendo es increíblemente resbaladiza; se denomina *TÉCNICA DE INTERCALADO* y la idea es *decir algo con palabras pero sembrar una impresión subconsciente de otra cosa en la mente de los oyentes y/o espectadores*.

Déjenme ponerles un ejemplo: Vamos a suponer que está usted viendo a un comentarista de televisión que afirma lo siguiente: "*El SENADOR LOPEZ está ayudando a las autoridades a solucionar los estúpidos errores de las empresas que contribuyen a crear los problemas de basura nuclear*". Suena como si fuera la exposición de un hecho, pero si el locutor enfatiza las palabras adecuadas, y especialmente si hace los adecuados gestos con las manos al pronunciar las palabras clave, le pueden dejar a usted con la sensación de que el Senador Johnson es un estúpido. Ese es el mensaje subliminal de la afirmación, y al locutor no se le puede acusar de nada.

Las técnicas de persuasión se usan también frecuentemente en asuntos menores con la misma efectividad. El vendedor de seguros sabe que puede conseguir su objetivo mucho más fácilmente si consigue *hacerle visualizar algo en su mente*. Esa es la comunicación con el lado derecho del cerebro.

Por ejemplo, puede hacer una pausa en la conversación, mirar despacio a su alrededor en su salón y decir: "*¿Puede usted imaginarse esta preciosa casa quemándose hasta los cimientos?*" ¡Por supuesto que usted puede! Ese es uno de sus temores inconscientes y, cuando usted es forzado a visualizarlo, es usted más proclive a dejarse manipular para adquirir una póliza de seguros.

Los Hare Krishnas, trabajando en los aeropuertos, usan lo que lo llamo *técnicas de SUSTO Y CONFUSIÓN para distraer al lado izquierdo del cerebro y comunicarse con el lado derecho*. Mientras esperaba un avión, estuve observando como actuaba uno de ellos durante más de una hora. Usaba el método de saltar delante de alguien. Inicialmente, su voz era fuerte y después bajaba al llegar al punto de ofrecer un libro y pedir un donativo para la causa. Por regla general, cuando alguien está asustado, cede inmediatamente. En este caso, la gente estaba asustada por la extraña apariencia, súbita aparición y fuerte voz del devoto Hare Krishna.

En otras palabras, *la gente se ponía en estado alfa por seguridad*, ya que no deseaban afrontar la realidad que tenían delante. En estado alfa, eran mucho más sugestionables y cogían el libro; en el momento en que tenían el libro, se sentían culpables y respondían a la segunda sugestión: dar dinero. Estamos condicionados para que, si alguien nos da algo, tenemos que entregarle algo a cambio—en este caso, dinero. Mientras observaba este ajeteo, estaba lo suficientemente cerca para percibir en muchas de las personas afectadas un signo evidente de estado alfa: sus pupilas estaban dilatadas.

**TECNICAS DE LAVADO DE CEREBRO****PROGRAMACIÓN SUBLIMINAL**

*Las señales subliminales son sugerencias escondidas que solo su subconsciente puede percibir. Pueden ser auditivas, escondidas tras una música, o visuales, esparcidas en una imagen o proyectadas en una pantalla tan rápidamente que usted no las ve conscientemente, o astutamente incorporadas en una imagen o diseño. Muchas señales audio subliminales en cintas de reprogramación contienen sugerencias verbales grabadas a bajo volumen. Pongo en duda la eficacia de esta técnica: si las señales subliminales no pueden ser percibidas, no pueden ser eficaces, y por lo tanto, las señales subliminales grabadas por debajo de umbral audible son inefectivas.*

La técnica más antigua de señales subliminales audio usa una voz que sigue el volumen de la música de modo que las señales son imposibles de detectar sin un ecualizador paramétrico. Pero este sistema está patentado y, cuando quise desarrollar mi propia línea de cassettes subliminales, vi que era imposible negociar con el dueño de la patente. Mi abogado consiguió copias de las patentes que entregué a algunos buenos ingenieros de sonido de Hollywood, pidiéndoles que crearan una nueva técnica. Encontraron una manera de modificar y sintetizar psicoacústicamente las sugerencias de modo que se proyecten en el mismo tono y frecuencia que la música, dando así la impresión de ser parte de la música. Pero encontramos que, usando este sistema, no hay modo de reducir varias frecuencias para detectar los mensajes subliminales. En otras palabras, *aunque las sugerencias son escuchadas por la mente subconsciente, no pueden ser monitorizadas ni siquiera con el equipo más sofisticado.*

Si nosotros fuimos capaces de descubrir esta técnica tan fácilmente como lo hicimos, no quiero ni pensar lo sofisticados que han debido de llegar a ser estos sistemas, teniendo a disposición de los investigadores los fondos ilimitados del gobierno y de los publicistas. Tiemblo al pensar en la manipulación propagandística y publicitaria a la que estamos expuestos diariamente. *Simplemente no hay modo de saber lo que se esconde bajo la música que estamos oyendo. Puede incluso que se esconda una segunda voz bajo que oímos.*

Las series de Wilson Bryan Key, Ph.D., acerca de anuncios subliminales y campañas políticas ilustra muy bien el mal uso que se da a estos sistemas en muchas áreas, especialmente en anuncios escritos en los diarios, revistas y vallas publicitarias. La gran pregunta es: ¿funcionan? Y yo le garantizo a usted que lo hacen. No solo por la respuesta de quienes ha usado mis cintas, sino por los resultados de programas como los mensajes subliminales que se ocultan tras la música en los grandes almacenes.

Se supone que el único mensajes es el de no robar: Una tienda de la costa oeste (de los Estados Unidos) refirió un descenso del 37% en los primeros nueve meses de prueba. Un artículo de 1987 en el boletín técnico "*Boletín cerebro-mente*" afirma que el 99% de nuestra actividad cognitiva puede ser "no consciente", según el director del Laboratorio de Psicofisiología Cognitiva de la Universidad de Illinois. El extenso trabajo acaba con esta afirmación: "Estos hallazgos apoyan el uso de sugerencias subliminales como sugerencias grabadas en cinta para programas de adelgazamiento y el uso terapéutico de la Hipnosis y la programación Neuro-Lingüística".

**EL LENGUAJE DEL CUERPO*****¡Cuidado! Tus movimientos te delatan***

El *lenguaje corporal*, que no es más que todo lo que tú trasmites por medio de movimientos o gestos, *delata* completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

Cuando conversas con una o varias personas, *reflejas y envías miles de señales y mensajes* a través de tu comportamiento. Así que *presta atención y sácale provecho* a los siguientes datos, porque tanto en tu vida laboral como en la personal, te serán de gran provecho.

<b>ACTO</b>	<b>LO QUE REFLEJA</b>
Acariciarse la quijada	Toma de decisiones
Entrelazar los dedos	Autoridad
Dar un tirón al oído	Inseguridad
Mirar hacia abajo	No creer en lo que se escucha
Erotarse las manos	Impaciencia
Apretarse la nariz	Evaluación negativa
Golpear ligeramente los dedos	Impaciencia
Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás	Seguridad en sí mismo y superioridad
Inclinarse la cabeza	Interés
Palma de la mano abierta	Sinceridad, franqueza e inocencia
Caminar erguido	Confianza y seguridad en sí mismo
Pararse con las manos en las caderas	Buena disposición para hacer algo
Jugar con el cabello	Falta de confianza en sí mismo e inseguridad
Comerse las uñas	Inseguridad o nervios
La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el piso	Aburrimiento
Unir los tobillos	Aprensión
Manos agarradas hacia la espalda	Furia, ira, frustración y aprensión
Cruzar las piernas, balanceando ligeramente el pie	Aburrimiento
Brazos cruzados a la altura del pecho	Actitud a la defensiva
Caminar con las manos en los bolsillos o con los hombros encorvados	Abatimiento
Manos en las mejillas	Evaluación
Erotarse un ojo	Dudas
Tocarse ligeramente la nariz	Mentir, dudar o rechazar algo

# SEDUCCION Y SEXUALIDAD

## 30 REGLAS PARA SEDUCIR

### 1.- HABLA, NO TE CORTES.

No escatimes hablar, es lo más importante para cualquier seductor. Sobre todo, y al principio no hables de cosas profundas, ni difíciles, excepto que compruebes que la otra persona es una intelectual sin remedio. No hables de ti, o hazlo con mucha moderación y sentido del humor.

### 2.- SENTIDO DEL HUMOR

Hazle reír, el humor es un buen afrodisíaco. Ríete de ti mismo/a.

### 3.- AUTOCONFIANZA

Mantén un aire de seguridad y autosuficiencia, como si controlararas el mundo. *"Con todos los grandes embusteros se produce un hecho digno de notar al que deben su poder. En el acto concreto del engaño se ven poseídos por una fe la sí mismos: es esto lo que llama la atención de una forma tan milagrosa y tan poderosa a la gente que les rodea."* F. Nietzsche.

### 4.- TIEMPOS MUERTOS

Para una seducción en punto muerto, pero que ya promete, recuerda que el primero de los afrodisíacos menores es el alcohol.

### 5.- AUTOCONTROL

**¡IMPORTANTISIMO!** Mantén la cabeza fría (aunque todo lo demás se te caliente). *La situación en que nos hallamos cuando todavía no se han desarrollado en nuestro ánimo la alegría, el placer, la cólera o la tristeza, se denomina "centro". En cuanto empiezan a desarrollarse tales pasiones sin sobrepasar cierto límite, nos hallamos en un estado denominado "armónico" o "equilibrado". El camino recto del universo es el centro, la armonía es su ley universal y constante.* Los Cuatro Libros Clásicos (Confucio)

### 6.- HACER OFERTAS QUE NO SE PUEDAN RECHAZAR

Nunca le des la oportunidad de decir no (para que no se mal acostumbre), ve haciendo las propuestas poco a poco, de forma que no las pueda rechazar.

### 7.- OCULTAR EL JUEGO

No enseñes todas las cartas de tu baraja de una sola vez.

### 8.- SUSPENSE

Muestra al principio algo de indiferencia, pero hazte notar (nadie ama lo que ignora).

### 9.- HACERSE INDISPENSABLE

Hazte indispensable y luego quita de golpe todo el interés, cuando menos lo espere. Tras eso, aplica paulatinamente la regla anterior. *"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)

## 10.– ROMPER EL RITMO

Utiliza la técnica del estímulo intermitente: un día dale cuerda y toda la atención del mundo y al siguiente ninguna, así en forma alterna: atención–indiferencia. No lleves ritmo en nada de esto. *"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)

**EL ARTE DE LA SEXUALIDAD****IMPORTANCIA DEL CONTROL DE LA EYACULACION**

¿Por qué no se debe desperdiciar el semen y cuáles son las ventajas de hacer el amor múltiples veces sin eyacular? Todos los hombres han conocido o conocerán el sentimiento de desolación que sigue a la eyaculación. Es decir, esa impresión brutal de haber perdido todo su interés por la pareja. Después de la eyaculación la mayoría de los hombres se sienten literalmente rendidos, sobre todo si eyaculan a menudo. Eyaculando menos veces el hombre guardará su vigor y su fuerza y su salud mejorará. Además podrá hacer el amor con su pareja durante más tiempo y más a menudo. Un hombre que sea capaz de controlar perfectamente su eyaculación podrá dar mayor placer a la mujer, al prolongar el acto sexual tanto como ella necesite.

A propósito de este tema, recordemos el diálogo entre el Emperador HOUANG-TI Y SOU-NUG:

*Houang-Ti: Yo quiero aprender cual es la ventaja de realizar el acto sexual sin eyacular.*

*Sou-Nug: Si un hombre realiza el acto sexual sin eyacular fortalecerá su cuerpo. Si lo realiza dos veces su oído será fino y su vista aguda. Si lo hace tres veces todas las enfermedades desaparecerán. Con cuatro veces gozará de paz de espíritu. Con cinco veces su corazón y su circulación mejorarán. Con seis veces sus riñones se robustecerán. Con siete veces sus nalgas y sus piernas ganarán en potencia. Con ocho veces su hígado estará totalmente depurado. Con nueve veces alcanzará la longevidad. Con diez veces será como inmortal.*

Seguro que este antiguo texto resulta exagerado, pero el mensaje del fondo es claro: hacer el acto sexual sin eyacular revigorizará su cuerpo y su mente. En resumen, es importante para el hombre saber controlar perfectamente su eyaculación por dos motivos:

1/ Retendrá su energía y podrá vivir mejor y más tiempo.

2/ Proporcionará mayor placer a la mujer por la prolongación del acto sexual. Este motivo es extremadamente importante ya que la mayoría de los problemas sexuales de la pareja son debidos a una falta de sincronización entre el hombre y la mujer, pues normalmente el hombre llega al orgasmo mucho antes que la mujer.

**TECNICAS PARA CONTROLAR LA EYACULACION Y VENCER LA EYACULACION PRECOZ**

Según los consejos de Sou-Nu, todo hombre debe regular la emisión de espermatozoides en función de la cantidad de energía vital que puede acumular. Un hombre muy joven de constitución robusta puede eyacular dos veces por día, mientras que si su constitución es más débil quedará limitado a una sola vez. Un hombre de treinta años podrá eyacular una vez por día, pero si su constitución es débil sólo podrá hacerlo una vez cada dos días. Un hombre de unos cuarenta años puede eyacular una vez cada tres días, y si su constitución es débil sólo podrá eyacular una vez cada cuatro días.

Estas técnicas provienen de los escritos del filósofo chino Wou–Hien:

*Es recomendable no estar demasiado excitado ni animado.*

*El novel se debe iniciar con una mujer que no sea demasiado seductora y que su vulva no sea demasiado estrecha.*

*Se debe aprender a penetrar con suavidad la vagina y a salir de manera brusca.*

*Primero se practicará la técnica de los tres golpes suaves y uno profundo, hasta un total de 81 veces.*

*Si se siente muy excitado, deberá retirar el pene de la vagina a una distancia de unos tres centímetros aproximadamente. Una vez restablecida la calma, se procederá de nuevo siguiendo el mismo ritmo de antes.*

*Superada la fase se puede probar la siguiente, aumentando la cantidad de golpes suaves a cinco antes del profundo.*

*Al final la cantidad se puede aumentar hasta nueve golpes suaves y uno profundo.*

*Para controlar la eyaculación se debe descartar cualquier impaciencia.*

Es verdad que hay que amar a la pareja si desea conocer el más exquisito de los placeres. Pero quien quiera aprender a controlar la eyaculación deber poner en práctica las técnicas anteriormente descritas procurando en todo momento tener la cabeza fría. El novel deber iniciarse con dulzura y lentitud. Ir practicando y aumentando la duración de las penetraciones, parando siempre que el grado de excitación aumente lo suficiente como para producir la eyaculación.

Si desea satisfacer a su pareja deberá mostrarse dulce y tierno, de forma que alcance el orgasmo, pero siempre teniendo en cuenta que si se siente fuera de control deber parar y practicar el método de bloqueo.

### **MÉTODO DE BLOQUEO**

El más simple y muy eficaz a la vez, es el empleado en la Antigua China. Practicar el método de bloqueo es como intentar frenar al Río Amarillo con la mano. Normalmente a un hombre impaciente le tomará más de veinte días de práctica el aprenderlo, sin embargo, 10 días le bastarán a un hombre menos impetuoso. Lo cierto es que después de practicar durante un mes estas técnicas usted no dilapidará más su esperma.

La gran ventaja de este método es su facilidad de utilización. Por ejemplo, mientras que se está llevando a cabo una serie de tres golpes superficiales y uno profundo, el hombre puede cerrar los ojos y la boca y respirar profundamente sin forzar la nariz, de forma que no jadee. En el momento en el que se sienta desbordado por la sensación de eyaculación deber sacar el pene de la vagina y reposar. Respirar profundamente elevando el diafragma y al mismo tiempo contraer el bajo vientre como si estuviera buscando alivio. Si además se mentaliza de la importancia de conservar su esperma, encontrará rápidamente la calma. Después de esta pausa, será posible empezar de nuevo.

Un aspecto a tener en cuenta que no debe olvidar es retirar el pene siempre antes de que sea demasiado tarde y empiece a eyacular. Si llegara al punto de que el semen empezara a salir no intente hacerlo retroceder, pues iría parar a la vejiga y de ahí podría pasar a los riñones y provocar una infección de los mismos.

En resumen, el método de bloqueo es excelente pero hay que controlar el pene a tiempo antes de que sea demasiado tarde. El hombre que aprenda a controlar su eyaculación podrá disfrutar y su pene no perderá nunca su firmeza. De esta forma podrá economizar su energía y conseguir una serenidad remarcable. Se aconseja

no eyacular antes de cinco mil penetraciones, y en realidad con un buen control y una buena práctica podría continuar casi indefinidamente.

### ***TÉCNICA DE LA PRESIÓN***

En el momento en que el hombre siente como aumenta su grado de excitación sexual, puede aplicar el método de presión, consistente en utilizar los dedos índice y pulgar de la mano, ejerciendo una presión en un punto situado entre el escroto y el ano durante 4 o 5 segundos. Al mismo tiempo debe inspirar profundamente.

Este método presenta las siguientes ventajas:

El hombre no está obligado a retirar el pene de la vagina.

No existirá tiempo muerto alguno en la comunicación sexual de la pareja.

El hombre no está obligado a tener que advertir a la mujer.

**SEDUCCION FEMENINA****LIGOTEO FÁCIL, FÁCIL...**

*¿Por qué la vida es tan injusta? Unas seducen casi sin proponérselo y otras tienen que recurrir a las estrategias más insospechadas para ligarse a ese chico que les hace palpitar. Tanto si eres de las primeras como de las segundas no te va a hacer ningún mal ojear estas sugerencias. Si las pones en práctica y sales sola del local de moda, será porque tú lo has decidido.*

Seducir es un arte complicadísimo. Y, como en la mayoría de disciplinas artísticas, puedes confiar en ese don natural que la madre naturaleza puso en algunas personas. Pero si no te sientes privilegiada por ese duende, geniecillo de la seducción, no desesperes. Numerosos artistas han rechazado las musas y han confiado en las técnicas que se aprenden practicando. Te proponemos unas sencillísimas sugerencias para ligar.

Claro que aquí sólo sentamos algunas bases teóricas, la práctica (que es lo fundamental) es cosa tuya.

***Ligar es sinónimo de divertirse.*** Entra en los bares musicales, en las discotecas o en cualquiera de los sitios en los que quieras ligar con una amplísima y sincera sonrisa. Adéntrate en la noche despejando cualquier indicio de tristeza o melancolía. Proclamar a los cuatro vientos tus penas y tus angustias puede frenar al hombre más motivado.

***Hay algunos temas tabúes en la primera conversación con un desconocido:*** el sexo y el dinero. Aunque pueda parecer contradictorio, evidenciar que lo que buscas es una aventura inmediata puede llegar a romper el embrujo del momento. Puedes jugar al equívoco y ser esquiva con el tema. Respecto al dinero, es imposible seducir a un hombre presumiendo de tu fantástica situación laboral y económica o lamentándote de tu escasa fortuna.

***Tienes que dar pistas e indicios.*** Si acudes a un local con un grupito de amigas, hablas y bailas sólo con ellas, todo el mundo pensará que no estás interesada en conocer gente nueva. No se trata de que te quedes desamparada en la barra del bar, sino de que de vez en cuando dejes claro que, aunque no estás sola, buscas compañía.

***Explora el local y detente cuando encuentres a una posible presa.*** Empieza ahora el juego de miraditas, sonrisas, bailes y contoneos sensuales.

***Y si no surte efecto... ¿qué haces esperando que él dé el paso? ¿Y si es un tímido sin remedio? Pónselo fácil. Acércate y háblale. Si intuyes que está un pelín impresionado por tu atrevimiento, no seas demasiado brusca. ¡Puedes asustarlo!***

***Dos es el número ideal para ligar.*** Lo mejor es acudir al local de moda con una amiga: dos chicas solas en mitad de la noche ya es un buen reclamo.

***No desesperes, no te obsesiones y sé selectiva. ¡Vale!*** Has salido esta noche para ligarte un hombre impresionante y no estás teniendo demasiado éxito. ¡No pasa nada! Ensayo y error: este es el argumento de la mayoría de experimentos científicos y, en el ligoteo también debe aplicarse. Hoy lo pruebas y falla, pero... ¿vas a rendirte? ¿Y si tu día de suerte es mañana?

***No confundas el ligue de una noche con el amor de tu vida.*** Este es el consejo que debe rematar tu noche de pasión. Si empezaste una historia como una aventura, lo más probable es que termine así. ¡No te engañes!

Espero que este extracto le haya gustado, pues contiene enseñanzas suficientes para meditar y practicar durante una buena temporada. Seguramente ya habrá advertido que hay muchos mas conocimientos para disfrutar y ejercitar.

Podrá leer los artículos completos en ***EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en <http://www.personal.able.es/cm.perez/>***

***Por otra parte, si considera que este resumen le ha valido de algo, o simplemente tiene alguna sugerencia que aportar, puede mandarme un correo electrónico a [cm.perez@able.es](mailto:cm.perez@able.es).***

***Tiene mi permiso para copiar, imprimir o difundir de la forma que quiera este documento. De hecho, le animo a hacerlo, ya que todo aquel que reciba este texto se llevara una excelente impresión del remitente, que será usted.***

***Hasta pronto, disfrute de la vida y que la suerte le sea propicia.***

***Carlos Martín***