

Las 36 estrategias chinas

Estas estrategias han sido perfeccionadas a lo largo de 5.000 años y pueden emplearse en todos los campos y situaciones.

ESTRATEGIAS DEL DOMINIO DE LA SUPERIORIDAD

Las siguientes estrategias son las más directas y fáciles de descubrir. Para alcanzar el éxito se necesita estar al comienzo en una posición de superioridad, pero aun así se puede fracasar. Se poseen recursos para asediar a otros, tiempo para relajarse mientras se esperan los movimientos del enemigo y disimulo para enmascarar la verdadera dirección del ataque.

ESTRATEGIA 1:_ CRUZAR EL MAR CONFUNDIENDO AL CIELO

Algo que es familiar no provoca la atención. Cuanto más evidente parece una situación, más secretos puede esconder. La gente tiende a pensar que los verdaderos secretos tienen que estar escondidos.

Hitler utilizó esta estrategia dejando entrar información de una invasión hasta 29 veces hasta que los servicios de inteligencia británico y francés dejaron de tomar en serio la información quedando Francia desprotegida ante la guerra relámpago que le sobrevino.

ESTRATEGIA 2:_ SITIAR EL REINO DE WEI PARA SALVAR EL REINO DE ZHAO

El que conoce el arte de la aproximación directa y de la indirecta resultará victorioso. Atacar directamente a un enemigo poderoso y unido es una invitación al desastre. Hay que hacer una confrontación indirecta: concentrar fuerzas para golpear el punto más débil del enemigo, aprovechar sus fallos, concentrarse en algún aspecto que parece al margen pero que en realidad es la clave o desviar el problema sobre otra cosa.

Mao empleó esta técnica contra Chiang Kai enviando tropas a donde menos esperaba.

ESTRATEGIA 3:_ MATAR CON UN CUCHILLO PRESTADO

Si quieres hacer algo, haz que tu contrincante lo haga por ti. Significa utilizar los recursos ajenos en tu provecho.

En vísperas de la invasión de la Unión Soviética, los servicios de inteligencia alemanes proporcionaron a los soviéticos pruebas inventadas de que el mariscal soviético Tujachevski conspiraba contra el soviético Stalin. Como consecuencia, los mismos soviéticos ejecutaron a Tujachevski y a otros 7 mariscales que Alemania consideraba obstáculos esenciales para la inmediata invasión.

ESTRATEGIA 4:_ RELAJARSE MIENTRAS EL ENEMIGO SE AGOTA A SÍ MISMO

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

El ejército que llega antes al campo de batalla y espera al enemigo está descansado y gana la iniciativa, mientras que el ejército que llega tarde y se lanza a la batalla está cansado y se ve forzado a adoptar una posición pasiva.

Si ves que los enemigos muestran ardor espera a que éste se aplaque y se vean abrumados bajo el peso y fastidio de la fatiga.

ESTRATEGIA 5:_ SAQUEAR UNA CASA EN LLAMAS

El enemigo con problemas internos está maduro para ser conquistado. Los adversarios que tienen problemas son más fáciles de vencer. Hay que aprovechar totalmente las desgracias del enemigo e incluso aumentarlas para restarles fuerza.

ESTRATEGIA 6:_ FINGIR IR HACIA EL ESTE MIENTRAS SE ATACA POR EL OESTE

El general que sabe cuando atacar hace que su enemigo no sepa cuando defenderse. Se cree una falsa impresión para hacer pensar al enemigo que el ataque viene de un lado cuando en realidad está llegando por otro. El adversario no debe descubrir las intenciones de los falsos movimientos: si no se hace con inteligencia puede volverse contra uno.

En 1983, se dejó filtrar a la prensa que se estaban enviando aviones de carga y barcos de EEUU a Oriente Medio para ayudar a las tropas de mantenimiento de la paz en el Líbano. Pero en realidad la flota se dirigió a la isla de Granada ocupándose con gran rapidez por lo inesperado de la acción.

ESTRATEGIAS PARA LA CONFRONTACIÓN

Los 2 adversarios tienen una potencia similar. Inclinar la situación a nuestro favor requiere más tretas y mayor complejidad. Estas estrategias se basan en el sigilo y en la astucia (hacer que el enemigo nos subestime). Ataques por sorpresa por retaguardia, infiltración, y aprovechamiento de los puntos débiles del contrario.

ESTRATEGIA 7: _ CREAR ALGO A PARTIR DE LA NADA

Todo el Universo ha sido creado de la nada. Si se es capaz de crear algo a partir de la nada, las circunstancias más insignificantes pueden conducir al éxito. La mentira repetida 1.000 veces puede llegar a aceptarse como verdad.

Hacer pensar a los demás que uno no tiene nada cuando en verdad se tiene algo.

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

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

ESTRATEGIA 8: _ APARENTAR TOMAR UN CAMINO CUANDO SE ENTRA A HURTADILLAS POR OTRO.

El ataque tiene éxito cuando el enemigo descuida la defensa. Combina maniobras abiertas, predecibles y públicas, con otras encubiertas, sorpresivas y secretas.

Significa atraer la atención sobre un itinerario mientras desarrollamos rutas alternativas.

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

ESTRATEGIA 9: _ OBSERVAR LOS FUEGOS QUE ARDEN AL OTRO LADO DEL RIO

Siéntate en lo alto de la montaña y observa cómo luchan los tigres entre sí. Consiste en dejar que los enemigos se destruyan entre ellos mismos.

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

ESTRATEGIA 10: _ OCULTAR LA DAGA TRAS UNA SONRISA

La poca prudencia de los hombres ve la bondad inmediata de una cosa, sin reparar en el veneno que esconde. Significa ganar la confianza del contrincante y actuar solamente cuando ha bajado la guardia.

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

ESTRATEGIA 11: _ SACRIFICAR EL CIRUELO POR EL MELOCOTONERO

Dejar una prenda para salvar la carreta. A veces hay que hacer sacrificios parciales en aras de la victoria total; hacer concesiones para conseguir el objetivo principal.

ESTRATEGIA 12: _ APROVECHAR LA OPORTUNIDAD PARA ROBAR UNA CABRA

Un grano no hace granero, pero ayuda al compañero. Hay que aprovechar las oportunidades cuando surgen. Cualquier error del enemigo debe ser una ventaja propia.

Cuando el enemigo avanza, retrocedemos; cuando se detiene, lo hostigamos (acosar, molestar), cuando está exhausto, atacamos; cuando se retira, le perseguimos.

ATAQUE

En estas estrategias, se explica como minimizar el desgaste que se sufre en el ataque.

ESTRATEGIA 13: _ GOLPEAR LA HIERBA PARA ASUSTAR LA SERPIENTE

Perturba al enemigo para que revele su despliegue. Atacando a un blanco secundario, se puede hacer creer al enemigo para que haga públicos secretos importantes. Se puede hacer creer a enemigo que se le está cercando y así se entregará más fácilmente. Hay que provocar al enemigo y estudiar su respuesta antes de lanzar una verdadera ofensiva.

Israel lanzó una oleada de aviones teledirigidos sobre el valle de la Bekaa para descubrir las frecuencias de los radares antiaéreos sirios. La siguiente oleada fue con bombarderos anti-radar y fue todo un éxito.

ESTRATEGIA 14: _ LEVANTAR UN CADAVER DE ENTRE LOS MUERTOS

Significa no utilizar lo que todo el mundo utiliza, sino servirse de lo que nadie se sirve. Hacer revivir algo que ha caído en desuso por descuido o dejadez. Encontrar utilidades a cosas que habían sido hasta entonces ignoradas o consideradas inútiles.

En el mundo de los discos, o en las editoriales de libros, periódicamente aparecen recopilaciones de viejos éxitos que se vuelven a vender como gran novedad.

ESTRATEGIA 15: _ ATRAER AL TIGRE FUERA DE LAS MONTAÑAS

Es más importante disponer de un terreno favorable que tener buenas oportunidades. Es mejor hacer salir al enemigo para luchar que adentrarse en territorio peligroso y desconocido para combatirle. Hay que sacarle de su entorno para hacerlo más vulnerable al ataque.

Esta estrategia fue empleada con éxito por la guerrilla afgana contra el invasor soviético.

ESTRATEGIA 16: _ DESHACERSE DEL ENEMIGO PERMITIENDOLE ESCAPAR

Al enemigo que huye, puente de plata. Se utiliza para evitar derramamientos de sangre. Funciona mejor que tratar de acorralarlo y provocar una lucha desesperada. No se debe presionar demasiado al enemigo. Cualquier asedio debe dejar una escapatoria para que el enemigo no se sienta decidido a destruirlo.

Si los enemigos, desesperados, vienen para vencer o morir evita encontrarte con ellos. A un enemigo cercado debes dejarle una vía de salida. No te encarnices con un enemigo acorralado.

ESTRATEGIA 17: _ FABRICAR UN LADRILLO PARA OBTENER JADE

Dar un paso después de ceder un centímetro. Engatusar al adversario con algo de poco valor para obtener un beneficio mayor.

El ejemplo más claro es el Caballo de Troya.

En el campo de las negociaciones es bueno empezar con una pequeña petición para obtener una predisposición favorable a peticiones más amplias.

ESTRATEGIA 18: _ CAPTURAR AL CABECILLA PARA PRENDER A LOS BANDIDOS

Cuando el árbol cae, los monos se dispersan. Una fuerza se deshace cuando se pierde lo que la mantenía unida.

Hernán Cortés, en la batalla de Otumba, al mando de 500 hombres, estaba sitiado por 10.000. En una carga con 13 jinetes, rompió el cerco y logró matar al caudillo enemigo sembrando el pánico entre los indios y decidiendo la batalla a su favor, destruyendo gran parte de la fuerza enemiga.

ESTRATEGIAS EN SITUACIONES DE CONFUSION

Con ambiente caótico y confuso. Ciertas alianzas con intereses a corto plazo. Tácticas de aperturas de negociación y ofertas de paz, mezcladas con amenazas, manipulación de terceros y conspiraciones para romper alianzas.

ESTRATEGIA 19: _ ROBAR LA LEÑA DEBAJO DE LA CALDERA

Para librarse de las semillas, arrancar de raíz. Método para mermar los recursos del enemigo y minar su moral. Tiene doble sentido: privar al enemigo de su sostén físico y psicológico.

Napoleón dijo: " Las 3/4 partes de la fuerza de un ejército reside en su moral"

En la Guerra del Golfo, los aliados estuvieron bombardeando durante un mes las posiciones defensivas iraquíes. Destruyeron el 5% de las unidades fortificadas y un 85% del apoyo logístico. Los efectos morales provocaron rendiciones en masa.

ESTRATEGIA 20: _ PESCAR EN AGUAS TURBIAS

A río revuelto, ganancia de pescadores. Los tiempos de crisis proporcionan oportunidades excepcionales. Consiste en aprovecharse de una situación general de confusión y de caos.

El idiomograma chino “crisis” está compuesto por dos caracteres: “peligro” y “oportunidad”

ESTRATEGIA 21: _ DESPRENDERSE DEL CAPARAZON DE LA CIGARRA

Confundir al enemigo mediante una falsa apariencia. Si alguna vez engañó a alguien poniendo almohadas bajo las sábanas para hacer creer que estaba en la cama, cuando en realidad estaba en otro sitio, ese es el significado de esta estrategia.

ESTRATEGIA 22: _ CERRAR LA PUERTA PARA ATRAPAR AL LADRON

Una sola persona desesperada que huye, puede asustar a mil hombres. Consiste en cercar al enemigo y cerrar todas las vías de escape. Pero para ello se necesita una concentración superior de fuerzas en el lugar o una superioridad absoluta. Tiene que haber alguna especie de trampa, ya sea física o psicológica. Hay que atraer al enemigo con algún engaño y hay que cerrar la trampa en el momento adecuado. Si este percibe alguna posibilidad de escape, seguirá luchando desesperadamente, pero si sabe que su lucha no tiene sentido, acabará entregándose.

ESTRATEGIA 23: _ ALIARSE CON UN ESTADO LEJANO PARA ATACAR AL ESTADO VECINO

Personas con diferentes sueños pueden compartir la misma cama. Si uno se alía con enemigos distantes, o neutrales, mientras se ataca a los cercanos, se pueden minimizar las dificultades logísticas y consolidar cada victoria.

Israel tiene el respaldo de EEUU y de algunos países árabes distantes, mientras tiene un ejército desplegado en el sur del Líbano y mantiene los territorios palestinos. Estamos hablando de alianzas, no de paz perpetua. Existen intereses permanentes, pero no amigos eternos.

ESTRATEGIA 24: _ CONSEGUIR UN CAMINO SEGURO PARA CONQUISTAR EL REINO DE GUO

Dime con quién andas y te dirés quién eres. Se emplea cuando tienes dos adversarios que están amenazados entre ellos. Si se interviene en ayuda del primero, se amplía la influencia sobre ambos al mismo tiempo. La clave de la estrategia es la capacidad de pedir prestado un camino de paso.

En la guerra de Vietnam, los EEUU se apoyaron en territorios prestados pertenecientes a otros países colindantes que no veían con buenos ojos a Vietnam, para llevar personal, armamento, equipo y municiones. De esta manera también aumentaron su influencia en estos países.

ESTRATEGIAS PARA GANAR TERRENO

El objetivo es conseguir de la forma que sea lo que otros controlan. Para alcanzarlo, se usan tácticas de reemplazo, de diversión, falsificación y trampa.

ESTRATEGIA 25: _ REEMPLAZAR LAS VIGAS Y LOS PILARES CON MADERA PODRIDA

Roba al cielo y pon allá arriba un sol falso. Consiste en robar, sabotear, destruir o eliminar de alguna manera las bases que sostienen al enemigo y sustituirlas por las propias.

Durante los años previos a la invasión soviética de Afganistán, se enviaron más de 6.000 consejeros que gradualmente fueron tomando el control del aparato del estado. Cuando finalmente se produjo el ataque, casi todos los centros de decisión estaban controlados por los soviéticos.

ESTRATEGIA 26: _ MATA AL POLLO PARA ASUSTAR AL MONO

Señalar a la morera y maldecir al algarrobo. Se trata de usar tácticas para producir miedo, amenazar, asustar o plegar a otros a la sumisión.

El rey de Aragón, Ramiro I el monje fue llamado a reinar desde el monasterio. Por proceder del clero, los más destacados nobles pensaron que carecería de autoridad y que se le podría manejar a su antojo. Vista la situación, en el mismo día de empezar su reinado, fue llamando uno a uno a los señores feudales más notables. Según entraban a la sala del trono, eran decapitados. El resto de la nobleza entendió el mensaje y se plegó a la autoridad del monarca.

ESTRATEGIA 27: _ HACERSE EL TONTO SIN DEJAR DE SER LISTO

Un hombre verdaderamente sabio, suele parecer poco ingenioso. Las personas más inteligentes no dejan ver siempre lo inteligentes que son. Las que son menos listas y piensan que son muy listas, actúan de forma temeraria. Hay que esperar, hacerse el tonto y aprovechar la oportunidad.

Una mujer llegó a dirigir una empresa a los 24 años en Silicon Valley. En su autobiografía confiesa que ser mujer le ayudó a triunfar, pues los colegas masculinos no la consideraban una competidora, la subestimaban por ser mujer (creencia que ella también alimentó) y al poco tiempo llegó a la presidencia.

ESTRATEGIA 28: _ RETIRAR LA ESCALERA DESPUES DE HABER SUBIDO

No teniendo nada que perder, tiene todo que ganar. Atraer al enemigo a una trampa y después cortar la vía de escape: al codicioso con la promesa de ganancia; al inflexible con argucias; al arrogante con apariencia de flexibilidad.

También quiere decir, sumergir a los propios aliados en una situación de crisis que les obligue a inventar nuevas soluciones al problema.

Hernán Cortés quemó sus naves al llegar al actual Veracruz, para impedir que sus hombres pudiesen regresar a España. No les quedó otra alternativa que realizar la empresa de la conquista.

ESTRATEGIA 29: _ ADORNAR LOS ARBOLES CON FLORES FALSAS

No es oro todo lo que reluce. Se trata de presentar una apariencia poderosa, incluso si las fuerzas reales son mínimas.

Otra variante es que el fuerte se presente como más fuerte para disuadir a los rivales, o más débil para confundirlos.

En general, hay que hacer ver que se tienen más fuerzas de las que se poseen.

Un tigre quiso comer a un zorro, pero este le dijo que no lo hiciera pues era tan poderoso que enojaría a los dioses si lo hacía. El zorro invitó al tigre a acompañarlo y todos los animales huían cuando los veían. El tigre asombrado y sin caer en la cuenta que era él quién causaba el miedo, dejó que el zorro se fuera.

ESTRATEGIA 30: _ HACER QUE EL ANFITRION Y EL INVITADO INTERCAMBIEN SUS SITIOS

Guárdeme Dios de los amigos, que de los enemigos ya me cuido yo. El invitado puede cambiar de posición con el anfitrión de muchas maneras: aumentando sus fuerzas hasta que se halla suficientemente fuerte para vencer al anfitrión, infiltrándose como amigo y tomando poco a poco el control o penetrando en el territorio después de haber hecho salir al anfitrión.

El cuco, pone un huevo en el nido de otro pájaro y cuando éste sale, tira del nido a las crías de los otros huevos. Los padres de éstos últimos siguen alimentándolo al creer que es su hijo.

ESTRATEGIAS EN SITUACIONES DESESPERADAS

Están pensadas para situaciones de gran debilidad. Pueden ser los últimos recursos en caso de emergencia. Invitan a dar golpes bajos, defenderse con fanfarronerías y faroles e incluso la autodestructividad. Si falla todo lo anterior siempre se puede intentar la última: retirarse.

ESTRATEGIA 31:_ UTILIZAR UNA MUJER PARA TENDER UNA TRAMPA A UN HOMBRE

Tiran más dos tetas que dos carretas. Significa ofrecer al adversario cualquier clase de tentación irresistible.

Cuando los sandinistas estaban luchando contra la dictadura de Somoza, utilizaron una mujer para atraer a uno de sus más importantes generales a una trampa mortal.

ESTRATEGIA 32:_ ABRIR LAS PUERTAS DE PAR EN PAR DE LA CIUDAD VACIA

La mentira más eficaz es la verdad. Hay que usar esta estrategia cuando se está en situación muy vulnerable. Se basa en la propensión de la gente a desconfiar de lo que se reconoce abiertamente. Si no se tiene ningún medio de defensa y se revela abiertamente al anemigo, es probable que sospeche lo contrario. Se afirma no ser más de lo que es con la esperanza de que los demás imaginen que somos mucho más.

Un general chino iba de camino a sitiar una ciudad prácticamente desprotegida. La autoridad al mando de la defensa de la ciudad dejó todas las puertas abiertas de la murallas, puso a soldados de paisano a barrer las calles y él mismo se puso a tocar la guitarra en lo alto de la muralla.

Cuando llegó el enemigo y vió semejante calma, pensó que esa escena sólo podía significar una terrible trampa y ordenó una retirada inmediata.

ESTRATEGIA 33:_ DEJAR QUE EL ESPIA SIEMBRE LA DISCORDIA EN SU PROPIO CAMPO

No existen situaciones en las que los espías no puedan ser empleados. Manipular a personas enemigas para que sirvan a los objetivos propios.

Hay 4 tipos de espionaje:

- 1.- Reclutar personal enemigo. Gente afín a nuestra causa, con familiares en nuestro campo, ofrecer dinero, etc.
- 2.- Comprar fuentes de información. Personas con algún resentimiento; gente con talento que han cometido un error y han sido castigadas, personas ambiciosas, inmorales y con afán de protagonismo.
- 3.- Enviar a alguien de nuestro bando al campo enemigo para que traiga información.
- 4.- Infiltrar falsa información mediante espías que no son imprescindibles.
- 5.- Comprar o utilizar espías enemigos. Ya sea por persuasión al dinero, engaño es la clave para manipular al enemigo.

ESTRATEGIA 34: HACERSE DAÑO A SI MISMO PARA GANARSE LA CONFIANZA DEL ENEMIGO

Uno quiere golpear y el otro quiere ser golpeado. La gente tiende a sentir simpatía por los que padecen calamidades. Gente que se automutilaba para pasarse al enemigo haciéndole creer que odiaban a su señor anterior. Una vez que ganaban la confianza de este, lo asesinaban o desertaban con el ejército que el enemigo les confiaba.

ESTRATEGIA 35: _ ENCADENAR JUNTOS A LOS BARCOS ENEMIGOS

Cuando dos saltamontes están atados por el mismo hilo, ninguno puede escapar. Trata de como convertir en debilidad la fuerza del enemigo.

Durante la guerra de los Tres Reinos, se le planteo al ejército poderoso la necesidad de hacer un ataque anfíbio. Las tropas eran excelentes en tierra, pero embarcadas se mareaban. Un general (supuestamente desertor enemigo) les dió la idea de encadenar todos los barcos en bloques de 50 y clavarlos con tablas de cubierta a cubierta, ya que así no sentirían mareo.

Cuando las fuerzas embarcadas se dispusieron a atacar, unas cuantas naves salieron a recibirles y cuando ya estaban muy cerca, les prendieron fuego y las lanzaron contra los buques encadenados, creando un gran incendio y destrucción del enemigo.

ESTRATEGIA 36: _ RETIRARSE

De las 36 estrategias, la definitiva es la última. Retirarse cuando todo falla es la estrategia definitiva. Pero no significa huir definitivamente.

Al enfrentarnos con un enemigo infinitamente superior, se puede rendir, negociar o retirarse. La retirada no significa la derrota total, el compromiso, significa una media derrota y la rendición, la derrota total.

Mao Tse Tung dijo: “Si puedes ganar la batalla lucha, sino, retírate”

Para Sun Tzu significa someterse temporalmente al poderoso, en espera de una transición a una nueva fase.

En la II guerra Mundial, los soviéticos se retiraron hasta Moscú, dejando todo arrasado. Aliados con el invierno, los alemanes perecieron por las pésimas condiciones y los soviéticos encontraron el camino libre hasta Berlín.

Fracasar es fácil pero hacerlo con gracia y éxito puede ser más difícil que el mismo éxito. Además se aprende más de los fracasos que de los aciertos.

No obstante, la retirada nunca debe hacerse sin pensar, de forma impulsiva. No hay que considerar que retirarse es una manera de escapar a los desafíos, sino una manera de enfrentarse mejor a ellos.