# El arte de la estrategia

**syndicated content powered by FeedBurner**

FeedBurner makes it easy to receive content updates in My Yahoo!, Newsgator, Bloglines, and other news readers.

**Learn more about syndication and FeedBurner...**

**Subscribe with USM**

Reset this favorite; **show all Subscribe options**

## Current Feed Content

### El beneficio de unos es perjuicio de otros

Posted: Sat, 29 Sep 2012 15:30:00 PDT

**El ateniense Demades condenó a un hombre de su ciudad, cuyo oficio era vender las cosas necesarias para los entierros, so pretexto de que de su comercio quería sacar demasiado provecho y de que tal beneficio no podía alcanzarlo sin la muerte de muchas gentes.**

El beneficio de unos es perjuicio de otros

Esta sentencia me parece desacertada, tanto más, cuanto que ningún provecho ni ventaja se alcanza sin el perjuicio de los demás; según aquel dictamen habría que condenar, como ilegítimas, toda suerte de ganancias.

El comerciante no logra las suyas sino merced a los desórdenes de la juventud; el labrador se aprovecha de la carestía de los trigos; el arquitecto de la ruina de las construcciones; los auxiliares de la justicia, de los procesos querellas que constantemente tienen lugar entre los hombres; el propio honor y la práctica de los ministros de la religión débese a nuestra muerte y a nuestros vicios; a ningún médico le es grata ni siquiera la salud de sus propios amigos, dice un autor cómico griego, ni a ningún soldado el sosiego de su ciudad, y así sucesivamente.

Más aun puede añadirse: examínese cada uno en lo más recóndito de su espíritu, y hallará que nuestros más íntimos deseos en su mayor número, nacen y se alimentan a costa de nuestros semejantes. Todo lo cual considerado, me convence de que la naturaleza no se contradice en este punto en su marcha general, pues los naturalistas aseguran que el nacimiento, nutrición y multiplicación de cada cosa tiene su origen en la corrupción y acabamiento de otra.

*Fuente: Ensayos, Montaigne*

También le puede interesar:
**http://www.elartedelaestrategia.com/francois_de_la_rochefoucauld.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

### La viuda virtuosa, el soldado seductor y el cadáver que se crucificó solo

Posted: Sat, 29 Sep 2012 06:37:45 PDT

**Petronio, político romano del s. I dC, cercano (para su pesar) al emperador Nerón, organizador de**

**algunas de las fiestas más sonadas de la historia de Roma, y conocido como el Arbitro de la Elegancia, por su buen hacer en los menesteres del ocio y el lujo, ha pasado a la historia como el autor de una de las primeras novelas (podríamos decir) picarescas de la historia: El Satiricón, un auténtico retrato de la vida ociosa y desenfrenada {de algunos} en la Roma del s. I dC.**

*De su libro os extraigo una anécdota que nos habla de una matrona de Efeso muy virtuosa, que se queda viuda... y de las cosas que le pasan una vez enterrada su marido... como podreis comprobar, creo que describe perfectamente el jolgorio mental de su autor:*

La viuda virtuosa, el soldado seductor y el cadáver que se crucificó solo

En Efeso había una matrona con tal fama de honesta que hasta venían las mujeres a conocerla desde países vecinos. Esta matrona perdió a su esposo y no se contentó entonces con ir detrás del cuerpo con los cabellos en desorden, como es costumbre entre el vulgo, ni con golpearse el pecho desnudo ante los ojos de todos, sino que fue detrás de su finado marido hasta su tumba y luego de depositarlo, según la usanza de los griegos, en el hipogeo, se consagró a velar el cuerpo y a llorarlo día y noche. Sus padres y familiares no pudieron hacerla cejar en esa actitud que, llevada a la desesperación, la haría morir de hambre. Hasta los magistrados desistieron del intento al verse rechazados por ella. Todos lloraban casi como muerta a esa mujer que daba ejemplo sin igual consumiéndose desde hacía ya cinco días sin probar bocado. La acompañaba una sirvienta muy fiel que compartía su llanto y renovaba la llama de la lamparilla que alumbraba el sepulcro cuando comenzaba a apagarse. En la ciudad no se hablaba de otra cosa que no fuera de esta abnegación, y hombres de toda condición social la daban como ejemplo único de castidad y amor conyugal.

En ese tiempo el gobernador de la provincia ordenó crucificar a varios ladrones cerca de la cripta donde la matrona lloraba sin interrupción la reciente muerte de su marido. Durante la noche siguiente a la crucifixión, un soldado que vigilaba las cruces para impedir que alguno desclavase los cuerpos de los ladrones para sepultarlos, notó una lucecita que titilaba entre las tumbas y oyó los lamentos de alguien que lloraba. Llevado por la natural curiosidad humana, quiso saber quién estaba allí y qué hacía. Bajó a la cripta y, descubriendo a una mujer de extraordinaria belleza, quedó paralizado de miedo, creyendo hallarse frente a un fantasma o una aparición. Pero cuando vio el cadáver tendido y las lágrimas de la mujer, su rostro rasguñado, se fue desvaneciendo su propia impresión, dándose cuenta de que estaba ante una viuda que no hallaba consuelo. Llevó a la cripta, su magra cena de soldado y comenzó a exhortar a la afligida mujer para que no se dejase dominar por aquel dolor inútil ni llenase su pecho con lamentos sin sentido.

-La muerte -dijo- es el fin de todo lo que vive: el sepulcro es la íntima morada de todos.

Acudió a todo lo que suele decirse para consolar las almas transitadas de dolor. Pero esos consejos de un desconocido la exacerbaban en su padecer y se golpeaba más duramente el pecho, se arrancaba mechones de cabellos y los arrojaba sobre el cadáver. El soldado, sin desanimarse, insistió, tratando de hacerle probar su cena. Al fin la sirvienta, tentada por el olorcito del vino, no pudo resistir la invitación y alargó la mano a lo que les ofrecía, y cuando recobró las fuerzas con el alimento y la bebida, comenzó á atacar la terquedad de su ama:

-¿De qué te servirá todo esto? -le decía-. ¿Qué ganas con dejarte morir de hambre o enterrada, entregando tu alma antes que el destino la pida? Los despojos de los muertos no piden locuras semejantes. Vuelve a la vida. Deja de lado tu error de mujer y goza, mientras sea posible, de la luz del cielo. El mismo cadáver que está allí tiene que bastarte para que veas lo bella que es la vida. ¿Por qué no escuchas los consejos de un amigo que te invita a comer algo y no dejarte morir? .

Al fin la viuda, agotada por los días de ayuno, depuso su obstinación y comió y bebió con la misma ansiedad con que lo había hecho antes la sirvienta.

Se sabe que un apetito satisfecho produce otros. El soldado, entusiasmado con su primer éxito, cargó contra

su virtud con argumentos semejantes.

-No es mal parecido ni odioso este joven- se decía la matrona, que además era acuciada por la sirvienta que le repetía:

-¿Te resistirás a un amor tan dulce? ¿Perderás los años de juventud? ¿A qué esperar más tiempo?

La mujer, después de haber satisfecho las necesidades de su estómago, no dejó de satisfacer este apetito... y el soldado tuvo dos triunfos. Se acostaron juntos no sólo esa noche sino también el día siguiente y el otro, cerrando bien las puertas de la cripta de modo que si pasase por allí tanto un familiar como un desconocido, creyeran que la fiel mujer había muerto sobre el cadáver de su esposo. El soldado, fascinado por la hermosura de la mujer y por lo misterioso de estos amores, compraba de todo lo mejor que su bolsa le permitía y al caer la noche lo llevaba al sepulcro.

La viuda virtuosa, el soldado seductor y el cadáver que se crucificó solo

Pero he aquí que los parientes de uno de los ladrones, notando la falta de vigilancia nocturna, descolgaron su cadáver y lo sepultaron. El soldado, al hallar al otro día una de las cruces sin muerto, temeroso del suplicio que le aguardaría, contó lo ocurrido a la viuda:

-No, no -le dijo- no esperaré la condena. Mi propia espada, adelantándose á la sentencia del juez, castigará mi descuido. Te pido, mi amada, que una vez muerto me dejes en esta tumba. Pon a tu amante junto a tu marido.

Pero la mujer, tan compasiva como virtuosa, le respondió:

-¡Que los dioses me libren de llorar la muerte de los dos hombres que más he amado! ¡Antes crucificar al muerto que dejar morir al vivo!

Una vez dichas estas palabras, le hizo sacar el cuerpo de su esposo del sepulcro y colgarlo en la cruz vacía. El soldado usó el ingenioso recurso y al día siguiente el pueblo admirado se preguntaba cómo un muerto había podido subir hasta la cruz.

Fuente:
**http://www.historiaclasica.com**

También le puede interesar:
**http://www.elartedelaestrategia.com/epicuro.html**
**http://www.elartedelaestrategia.com/epicteto.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

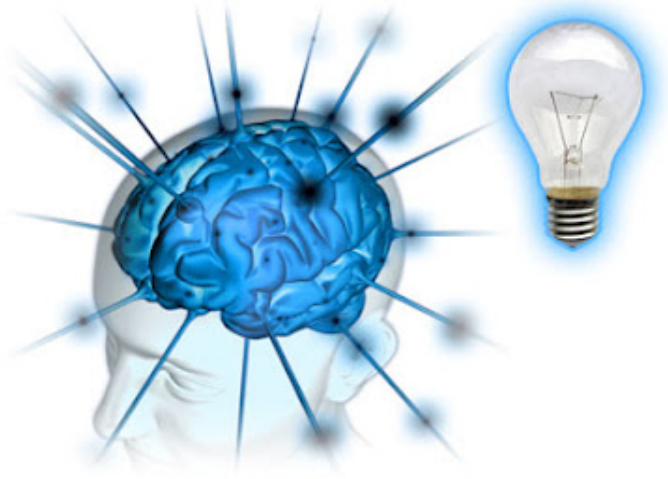
Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Ampliando nuestro pensamiento

Posted: Fri, 28 Sep 2012 15:27:13 PDT

**Nunca podemos quedarnos quietos en nuestro pensamiento. O crecemos o retrocedemos.**

Ya que podemos atraer hacia nosotros sólo lo qué tenemos como semejanza mental: si deseamos atraer cosas más grandes debemos proporcionarnos pensamientos



Ampliando nuestro pensamiento

más grandes. Esta expansión de conciencia es tan necesaria que nunca es demasiado lo que puede ser dicho sobre ella.

La mayoría de la gente obtiene solo un pequeño resultado y luego se detiene: no pueden ver mas allá de un cierto punto; ellos pueden hacer tanto y no más. ¿Por qué una persona hace en su negocio aproximadamente lo mismo cada año? Vemos a la gente en todas las condiciones sociales, nunca yendo más allá de un cierto punto. Hay una razón para todo; si nada ocurre que no sea gobernado por la ley, entonces no podemos arribar a ninguna otra conclusión.

Cuando examinamos la razón mental de las cosas averiguamos por qué ellas ocurren. El hombre que llega hasta allí y nunca parece ir más allá de aquel punto es también gobernado por la ley; cuando permite que sus pensamientos lo saquen a campos de acción más grandes, sus condiciones se acercan a sus pensamientos; cuando deja de ampliar su pensamiento deja de crecer. Si se mantuviera en el pensamiento, realizando más y más, encontraría que en la forma externa de las cosas haría mayores cosas.

Hay muchos motivos del por qué un hombre deja de pensar en cosas más grandes. Uno de ellos es
CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/mente_ampliando_nuestro_pensamiento.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Cómo piensan los ricos y cómo puedes ser rico

Posted: Thu, 27 Sep 2012 15:30:00 PDT

**El libro de T. Harv Eker "los secretos de la mente millonaria" te abre la mente y cambia muchos de los paradigmas que tenemos.**

**A continuación se relacionan lo que el autor denomina "Archivos de Riquezas" donde compara los pensamientos de la gente rica con la gente pobre.**

La riqueza es solamente un efecto de cambiar y crecer como personas, no es un fin, no generará felicidad, ni resolverá problemas.

Cómo piensan los ricos y cómo puedes ser rico

Al hablar de gente pobre no estamos hablando en sí de gente que tiene poco o nada de dinero, sino más bien de los patrones de pensamiento que tienen estas personas con respecto al dinero. La primer parte del libro se basa en encontrar esos patrones de dinero y tratar de cambiarlos por patrones de la "Mente Millonaria". Nuestras ideas sobre que es el dinero nos fueron instauradas desde niños por familiares, profesores y la sociedad en general. Estos patrones y conceptos sobre el dinero que todo el mundo sigue es necesario cambiarlos para poder crear riqueza.

**Archivo de riqueza # 1**

*Los ricos piensan: "Yo creo mi vida". Los pobres piensan "La vida es algo que me sucede".*

La idea central de este aspecto es el hecho de que los ricos saben que su vida la crean y modifican ellos mismos. Su forma de pensar y actuar en varios aspectos hace que creen una riqueza y que sean prósperos.

En el caso de la gente con mentalidad pobre culpan a su situación como algo que les cayó del cielo y contra lo cual no pueden hacer nada. Algunas personas son profesionales en buscar excusas para explicar su situación y no cambiar de estado.

**Archivo de riqueza # 2**

*Los ricos juegan el juego del dinero para ganar. Los pobres juegan el juego del dinero para no perder*

Mientras los ricos juegan el juego del dinero para ganar, generar riqueza y tener una vida próspera, la gente pobre actúa en base al miedo de no perder. Esto significa que quién más arriesga más posibilidades tiene de ganar. El rico arriesga y trata de ganar, el pobre no arriesga nada porque trata de no perder.

Cómo piensan los ricos y cómo puedes ser rico

**Archivo de riqueza # 3**

*Los ricos se comprometen a ser ricos. Los pobres desearían ser ricos*

La mente es lo más importante. El autor comenta que los pensamientos generan sentimientos, éstos generan acciones y las acciones nos proporcionan resultados. La gente rica prepara su mente desde hace tiempo para enfocarse exclusivamente en ser rica y tratan de crecer como personas y volverse expertos en diferentes ámbitos. Tienen siempre en mente sus objetivos. La gente de mentalidad pobre desea ser rica pero siempre encuentra alguna excusa para no ponerse en marcha. El deseo no genera absolutamente nada por sí solo.

**Archivo de riqueza # 4**
*Los ricos piensan en grande. Los pobres piensan en pequeño*

El autor anima a las personas a...
CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/como_piensan_los_ricos.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

◇ Email this ◇ Technorati Links ◇ Save to del.icio.us ◇ Add to del.icio.us ◇ Share on Facebook ◇ Stumble It! ◇ Add to Mixx!

## Cómo entender el lenguaje corporal de las mujeres al coquetear

Posted: Thu, 27 Sep 2012 15:15:00 PDT

**Desde siempre se ha dicho que hay que prestar atención a los gestos y al lenguaje corporal de una mujer para saber qué le interesa.**

*Aquí podrás ver 7 señales, varios consejos y unas valiosas advertencias*

**1. Mira cuidadosamente sus dedos.**
Si se toca su pelo, está buscando tu atención. Si lo hace suavemente, estás frente a una experta en el arte del amor. Los movimientos rápidos o nerviosos, demuestran impaciencia o vergüenza.

Si toca el borde del vaso con sus dedos, los psicólogos que siguen a Freud frecuentemente lo interpretan como un símbolo sexual. Esta teoría es admitida por las mismas mujeres. Un movimiento elegante, cuidadoso es un símbolo de auto-control y calma; golpear el vaso formando un ritmo con sus uñas es un signo de impaciencia o un posible pedido de auxilio para su novio, que puede haber ido por otra bebida a la barra.

**2. Nota cualquier contacto físico.**
Si te toca de cualquier manera, esto es casi siempre un buen signo, con la excepción de que ella te esté golpeando y diciéndote que te vayas. Si te está tocando ligeramente sobre tu brazo al reírse, o en general buscando cualquier pretexto para tocarte, entonces ella está claramente interesada.

Cómo entender el lenguaje corporal de las mujeres al coquetear

**3. Observa sus manos y piernas.**
Si se apoya su barbilla sobre su mano y

sus ojos parecen pensativos, no siempre significa que se está impresionando con tu apariencia. Generalmente la mujer trata de auto-contestarse la pregunta: ¿realmente me merece? Si quieres ayudarla a tomar la decisión correcta, sé amablemente determinado y terminantemente amable, al mismo tiempo que explotas tu sentido del humor.

Si se sienta hacia atrás con sus brazos cruzados, puede que se encuentre incómoda con su peso o puede estar fastidiada. Este gesto evidencia que has logrado la peor impresión en la chica y que ella no confía en ti en absoluto. Lo único que puede ayudar en estos casos es mostrar desinterés.

La manera en que la mujer piensa en sus manos es también muy importante. Si las mira por un largo tiempo, puede implicar que le gustas y está nerviosa, si es muy tímida no será capaz de mirarte – otra razón para este comportamiento es que esté enojada (contigo, tal vez). Si golpea la mesa con un ritmo, esto implica un estado mental similar.

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/como_entender_el_lenguaje_corporal_de_las_mujeres.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Criterio: algunas reglas para juzgar de la conducta de los hombres

Posted: Wed, 26 Sep 2012 17:30:01 PDT

**Caben en esta materia reglas de juiciosa cautela, que nacen de la prudencia de la serpiente y no destruyen la candidez de la paloma.**

**Regla 1ª para juzgar de la conducta de los hombres**

*No se debe fiar de la virtud del común de los hombres puesta a prueba muy dura.*

La razón es clara: el resistir a tentaciones muy vehementes exige virtud firme y acendrada. Ésta se halla en pocos. La experiencia nos enseña que en semejantes extremos la debilidad humana suele sucumbir, y la Escritura nos previene que quien ama el peligro perecerá en él.

Criterio: algunas reglas para juzgar de la conducta de los hombres

Sabéis que un comerciante honrado se halla en los mayores apuros cuando todo el mundo le considera en posición muy desembarazada. Su honor, el porvenir de su familia están pendientes de una operación poco justa, pero muy beneficiosa. Si se decide a ella todo queda remediado; si se abstiene, el fatal secreto se divulga y la perdición total es inevitable. ¿Qué hará? Si en la operación podéis salir perjudicado, precaveos a tiempo; apartaos de un edificio que si bien en una situación regular no amenazaba ruina, está ahora abatido por un furioso huracán.

Tenéis noticia de que dos personas de amable trato y bella figura han trabado relaciones muy íntimas y frecuentes; ambos son virtuosos, y aun cuando no mediaran otros motivos, el honor debiera bastar a contenerlos en los debidos límites. Si tenéis interés en ello, tomad vuestro partido cun presteza; si no, callad, no juzguéis temerariamente; pero rogad a Dios por ambos, que las oraciones podrán no ser inútiles.

Estáis en el gobierno, los tiempos son malos, la época crítica, los peligros muchos. Uno de vuestros dependientes, encargado de un puesto importante, se halla asediado noche y día por un enemigo que dispone de largas talegas. El dependiente es honrado, según os parece; tiene grandes compromisos por vuestra causa, y, sobre todo, es entusiasta de ciertos principios y los sustenta con mucho acaloramiento. A

pesar de todo, será bueno que no perdáis de vista el negocio. Haréis muy bien en creer que el honor y las convicciones de vuestro dependiente no se rajarán con los golpes de un ariete de cincuenta mil pesos fuertes; pero será mejor que no lo probéis, mayormente si las consecuencias fuesen irreparables.

Un amigo os ha hecho grandes ofrecimientos, y no podéis dudar que son sinceros. La amistad es antigua, los títulos muchos y poderosos, la simpatía de los corazones está probada y, para colmo de dicha, hay identidad de ideas y sentimientos. Preséntase de improviso un negocio en que vuestra amistad le ha de costar cara; si no os sacrifica, se expone a graves pérdidas, a inminentes peligros. Para lo que pudiera suceder, resignaos a ser víctima, temed que las afectuosas protestas se quedarán sin cumplirse y que, en cambio de vuestro duelo, se os pagará con una satisfacción tan gemebunda como estéril.

Estáis viendo a una autoridad en aprieto; se la quiere forzar a un acto de alta trascendencia, a que no puede acceder sin degradarse, sin faltar a sus deberes más sagrados, sin comprometer intereses de la mayor importancia. El magistrado es, naturalmente, recto; en su larga carrera no se le conoce una felonía, y su entereza está acompañada de cierta firmeza de carácter. Los antecedentes no son malos. Sin embargo, cuando veáis que la tempestad arrecia, que el motín sube ya la escalera, cuando golpee a la puerta del gabinete el osado demagogo que lleva en una mano el papel que se ha de firmar y en otra el puñal o una pistola amartillada, temed más por la suerte del negocio que por la vida del magistrado. Es probable que no morirá: la entereza no es el heroísmo.

Con los anteriores ejemplos se echa de ver que en algunas ocasiones es lícito y muy prudente desconfiar de la virtud de los hombres, lo que acontece cuando el obrar bien exige una disposición de ánimo que la razón, la experiencia y la misma religión nos enseñan ser muy rara. Es claro, además, que para sospechar mal no siempre será menester que el apuro sea tal como se ha pintado. Para el común de los hombres suele bastar mucho menos, y para los decididamente malos, la simple oportunidad equivale a vehemente tentación. Así, no es posible señalar otra regla para discernir los casos, sino que es preciso atender a las circunstancias de la persona que es el objeto del juicio, graduando la probabilidad del mal por su habitual inclinación a él o su adhesión a la virtud.

Criterio:
algunas reglas para juzgar de la conducta de los hombres

De estas consideraciones nacen las otras reglas.

CONTINUA EN:
**http://www.tusbuenoslibros.com/el_criterio_jaime_balmes.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

◇ Email this ◇ Technorati Links ◇ Save to del.icio.us ◇ Add to del.icio.us ◇ Share on Facebook ◇ Stumble It! ◇ Add to Mixx!

## Napoleon Hill. Usted puede entrenarse para ser perseverante

Posted: Tue, 25 Sep 2012 15:30:02 PDT

**Napoleón Hill escribió el libro "Piense y hágase rico" donde enseña a hacer dinero y explica "cómo hacer plata".**

Es además un excelente texto de automotivación que trasciende el tema de **hacer dinero** y crear un **negocio rentable** y nos brinda excelentes consejos para enriquecer tu propia vida personal. En estos tiempos tan difíciles en los que la falta de **dinero** nos acucia y que existe la oportunidad de **trabajar desde casa**, **ganar dinero por Internet**, del **teletrabajo**, **encuestas remuneradas** y tantas otras oportunidades para montar un **negocio rentable** por internet, las enseñanzas de **Napoleón Hill** siguen estando al día. Perseverar es uno de sus pilares y a continuación podrá leer lo que escribe en su libro "**Piense y hágase rico**".

La perseverancia es un **estado mental** y, en consecuencia, se puede cultivar. Como todos los estados mentales, la perseverancia se basa encausas definidas, entre las que se encuentran las siguientes:

**a) Definición de propósito**
Saber lo que uno quiere es el primer paso, y quizás el más importante hacia el desarrollo de la perseverancia. Una motivación lo bastante fuerte nos fuerza a superar muchas dificultades.

**b) Deseo**
Resulta comparativamente fácil adquirir y mantener la perseverancia en persecución del objeto de un deseo intenso.

**c) Confianza en sí mismo**
Creer en la capacidad propia para...
CONTINUA EN:

Napoleon Hill.
Usted puede entrenarse para ser perseverante
**http://www.elartedelaestrategia.com/napoleon_hill_entrenarse_para_ser_perseverante.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Los romanos en China. La leyenda de la legión perdida de Craso

Posted: Tue, 25 Sep 2012 05:01:51 PDT

**Según la historia oficial, se considera que el primer contacto entre romanos y chinos se produjo en el año 166, cuando una embajada enviada por Marco Aurelio llegó hasta Luoyang.**

Los romanos en China. La leyenda de la legión perdida de Craso

Las distancias tan grandes para aquellos tiempos impidieron el establecimiento de serias relaciones diplomáticas entre las dos culturas más florecientes conocidas hasta la fecha, y el conocimiento que tuvieron entre sí los dos pueblos fue vago e inexacto.

Los chinos denominaron al Imperio Romano como “Li-jien”, que etimológicamente procede de la palabra “legión”, a través de algunos de sus comerciantes que se movieron por Alejandría.

En base a unos estudios de hace cincuenta años que conectan narraciones de historiadores coetáneos chinos y romanos, y gracias a trabajos genéticos y antropológicos actuales en una pequeña región noroccidental china que curiosamente se llamó en el pasado “Li-jien” se abre una brecha en lo admitido hasta la actualidad con respecto al contacto entre los dos Imperios, y lo que empezó con tintes de leyenda empieza a perfilarse como una realidad bastante más que plausible.

**Año 53 a.C.**
Licinio Craso emprende una arriesgada campaña en Asia, y al frente de 45.000 hombres se adentra en el imperio de los partos, un poderoso reino oriental, medio bárbaro y medio griego, como herencia de las campañas de Alejandro Magno y que ocupaba los territorios de los actuales Irán, Irak y parte de Turquía. Craso es uno de los tres elementos que conforman el triunvirato que rige toda Roma y desea laurearse en la guerra al igual que hacen Julio César, que triunfa en esos momentos en las Galias, y Pompeyo, que se haya en Hispania escarmentando a los rebeldes íberos que bajo Sertorio aspiran establecer un estado independiente con capital en Osca (Huesca).

Los romanos que lidera están compuestos por siete legiones, 4.000 arqueros y 4.000 jinetes galos, y se creen capaces de escarmentar a la temida caballería parta, que es el cuerpo principal del ejército enemigo.

Los romanos en China. Chinos con ragos europeos
La leyenda de la legión perdida de Craso

Los sucesos de esta contienda nos han llegado a través de escritos de Plinio y Plutarco, y lo fundamental es que una vez atravesado el Eúfrates, probablemente con las tropas estiradas en una marcha formada por una delgada columna, son atrapadados por sorpresa por la caballería enemiga en Carrhae (Carras, la actual Harran para los turcos). Se produce un descalabro de primer nivel, en el que seguramente los partos dividirían al temible ejército romano en partes, aislándolo en grupos y haciéndolo más vulnerable a las acometidas de los jinetes, y el resultado fué de más de 20.000 muertos con Craso al frente, y más de 10.000 prisioneros. Tras la batalla gran parte de los prisioneros son utilizados en trabajos forzados, pero algunas unidades de élite son enviadas a Bactria (otro territorio que fué un reino helenístico), al norte del actual Afganistán, a orillas del río Oxus (actualmente denominado Amu Dariá) para proteger la frontera y combatir a los antecesores de los hunos, nómadas que por aquellos años asolaban esas tierras. Y qué mejor que enviar a los mejores romanos supervivientes para contenerlos.

Aquí, en los confines orientales conocidos para los mediterráneos ...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/los_romanos_en_china_leyenda_de_la_legion_perdida.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## El samurái que mató un gato

Posted: Mon, 24 Sep 2012 06:50:21 PDT

**Historia de Miau**

Un samurái, feroz guerrero, pescaba apaciblemente a la orilla de un río. Pescó un pez y se disponía a cocinarlo cuando el gato, oculto bajo una mata, dio un salto y le robó su presa. Al darse cuenta, el samurái se enfureció, sacó su sable y de un golpe partió el gato en dos. Este guerrero era un budista ferviente y el remordimiento de haber

El samurái y el gato

matado a un ser vivo no le dejaba luego vivir en paz.

Al entrar en casa, el susurro del viento en los árboles murmuraba miau. Las personas con la que se cruzaba parecían decirle miau. La mirada de los niños reflejaba maullidos. Cuando se acercaba, sus amigos maullaban sin cesar. Todos los lugares y las circunstancias proferían miaus lastimeros. De noche no soñaba más que miaus. De día, cada sonido, pensamiento o acto de su vida se transformaba en miau. El mismo se había convertido en un maullido... Su estado no hacía más que empeorar. La obsesión le perseguía, le torturaba sin tregua ni descanso.

No pudiendo acabar con los maullidos, fue al templo a pedir consejo a un viejo maestro Zen.

-Por favor, te lo suplico, ayúdame, libérame.

El Maestro le respondió:

-Eres un guerrero, ¿cómo has podido caer tan bajo? Si no puedes vencer por ti mismo los miaus, mereces la muerte. No tienes otra solución que hacerte el haraquiri. Aquí y ahora.

-Y añadió-: Sin embargo, soy monje y tengo piedad de ti. Cuando comiences a abrirte el vientre, te cortaré la cabeza con mi sable para abreviar tus sufrimientos.

El samurái accedió y, a pesar de su miedo a la muerte, se preparó para la ceremonia. Cuando todo estuvo dispuesto, se sentó sobre sus rodillas, tomó su puñal con ambas manos y lo orientó hacia el vientre. Detrás de él, de pie, el Maestro blandía su sable.

-Ha llegado el momento -le dijo-, empieza. Lentamente, el samurái apoyó la punta del cuchillo sobre su abdomen.

Entonces, el maestro le preguntó: -¿Oyes ahora los maullidos?

-Oh, no, ¡Ahora no!

-Entonces, si han desaparecido, no es necesario que mueras.

En realidad, todos somos muy parecidos a ese samurái. Ansiosos y atormentados, miedosos y quejicas, la menor cosa nos espanta. Los problemas que nos preocupan no tienen la importancia que les otorgamos. Son parecidos al miau de la historia. Ante la muerte, ¿qué cosa hay que importe?

**También le puede interesar:**
**http://www.elartedelaestrategia.com/historias_zen.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## 14 tacticas de las personas manipuladoras

Posted: Sun, 23 Sep 2012 15:30:01 PDT

**A las personas manipuladoras las encontramos en distintas circunstancias de nuestras vidas. Hay manipuladores en nuestro trabajo, jefes o compañeros de oficina, en nuestras amistades y sobre todo en nuestra familia.**

14 tacticas de las personas manipuladoras

No es fácil descubrir cuáles son las características de las personas manipuladoras, pero la mayoría de nosotros hemos sentido y vivenciado estas relaciones que nos confunden profundamente, porque no estamos seguros que está sucediendo. Nos sentimos culpables y al mismo tiempo víctimas.

Comienza un circulo vicioso donde muchas veces hemos sido heridos o dañados por una persona manipuladora, donde hacemos un gran esfuerzo por mantenernos alejados, pero a la vez nos sentimos incómodos por la presión y volvemos a intentarlo, volvemos a depositar la confianza, pero sin resultados positivos. Al final relacionarnos con personas manipuladoras nos puede conducir a tomar malas decisiones, y sentirnos muy confundidos e inseguros con respecto a nosotros mismos.

**Características de las Personas Manipuladoras**

**Personalidad agresiva encubierta**

Hay dos tipos básicos de agresión: la agresión directa y la agresión encubierta. Cuando usted está determinado para obtener algo y es abierto, directo y obvio en su manera de enfrentamientos, su comportamiento es etiquetado como abiertamente agresivo. Cuando usted debe "ganar", dominar o controlar, pero en forma sutil, secreta o bastante engañosa para esconder sus intenciones verdaderas, su comportamiento es más apropiadamente etiquetado como encubiertamente agresivo. Ahora, evitar cualquier demostración abierta de la agresión y simultáneamente intimidando a otros para que le den lo que usted quiere, es una maniobra poderosamente manipuladora. Por eso la agresión encubierta es el vehículo para la manipulación interpersonal usado más a menudo.

**El proceso de Victimización**

Durante mucho tiempo, me pregunté por qué las víctimas de manipulación les cuesta tanto ver lo que sucede en interacciones manipuladoras. Al principio, estuve tentado de criticarlos. Pero he aprendido que son engañados por algunas muy buenas razones:

1. La agresión de un manipulador no es obvia. Nuestra intuición puede decirnos que ellos luchan por algo, luchan para vencernos, ganar poder, o hacer las cosas a su manera, y nos encontramos inconscientemente a la defensiva. Pero porque no podemos señalar pruebas objetivas y claras de que nos atacan, no podemos validar fácilmente nuestros sentimientos.

2. Las tácticas usadas por los manipuladores pueden hacerlo parecer que están dolidos, se preocupan, defendiéndose..., casi todo menos que están peleando. Esta táctica es difícil de reconocer simplemente como estrategia inteligente. Ellos siempre hacen lo suficiente para que la persona dude de su comprensión natural e intuitiva de que

14 tacticas de las personas manipuladoras

está siendo víctima de abuso o toma de ventajas.

Además, la táctica no sólo dificulta que consciente y objetivamente vea que un manipulador lucha, sino que simultáneamente le mantienen a la defensiva. Estos rasgos son armas psicológicas muy eficaces a las cuales cualquiera puede ser vulnerable. Es difícil pensar con claridad cuando alguien le tiene huyendo emocionalmente.

3. Todos nosotros tenemos debilidades e inseguridades que un manipulador inteligente podría explotar. A veces, somos conscientes de estas debilidades y de cómo alguien podría usarlos para aprovecharse de nosotros. Por ejemplo, oímos que padres dicen cosas como: "sí, sé que tengo un botón de culpa bien grande." - Pero cuando su niño manipulador empuja afanosamente aquel botón, ellos pueden olvidar fácilmente lo que realmente sucede. Además, a veces somos inconscientes de nuestras vulnerabilidades más grandes. Los manipuladores a menudo nos conocen mejor que nosotros mismos. Ellos saben qué botones presionar, cuando y con qué fuerza. Nuestra carencia del conocimiento de sí mismos nos pone en una situación de desventaja para ser explotados.

4. Lo que nuestra intuición nos dice cómo es un manipulador, desafía todo que nos han enseñado creer sobre la naturaleza humana. Hemos sido inundados de una psicología que nos tiene viendo a todos, al menos hasta algún grado, como miedosos, inseguros o "colgados". De este modo, mientras nuestro instinto nos dice que tratamos con un manipulador despiadado, nuestra cabeza nos dice que ellos realmente deben ser personas asustadas o heridas "por dentro". Lo que es más, la mayor parte de nosotros generalmente odia pensar en sí misma como gente insensible y cruel. Vacilamos en hacer juicios duros o aparentemente negativos sobre otros. Queremos darles el beneficio de la duda y asumir que ellos realmente no abrigan las intenciones malévolas que sospechamos. Tenemos más tendencia a dudar y culparnos por atrevernos a creer lo que nuestro instinto nos dice sobre el carácter de nuestro manipulador. [...]

Mientras, desde cierta perspectiva podríamos decir que alguien con este comportamiento defiende su ego de cualquier sentido de vergüenza o culpa, es importante darse cuenta que al tiempo que el agresor expone estos comportamientos, él no está principalmente defendiendo (es decir intenta impedir que ocurra algún acontecimiento internamente doloroso), sino que pelea para mantener una posición, ganar poder y quitar cualquier obstáculo (tanto interno como externo) en el camino de obtener lo que él quiere.

**Ver al agresor a la defensiva en cualquier sentido es una trampa para victimizar.**

14 tacticas de las personas manipuladoras

El reconocimiento de que ellos están principalmente a la ofensiva, prepara mentalmente a una persona para la acción decisiva que deben tomar a fin de evitar ser atropellados.
Por lo tanto, creemos que es lo mejor comprender muchos de los comportamientos mentales (no importa cuán "automáticos" o "inconscientes" pueden parecer) que a menudo observamos como mecanismos de defensa, como tácticas de poder ofensivas, porque las personalidades agresivas los emplean principalmente para manipular, controlar y conseguir el dominio sobre otros.

Más que tratar de prevenir que suceda algo emocionalmente doloroso o terrible, cualquiera que use estas tácticas está tratando principalmente de asegurar que algo que ellos quieren que pase, suceda. [...]

**Tácticas del manipulador**

**1. Negación**

Esto es cuando el agresor rechaza confesar que ellos han hecho algo dañino o hiriente cuando claramente lo hicieron. Es una manera de mentir (a ellos, así como a otros) sobre sus intenciones agresivas. Esta táctica del "¿Quien?... ¿Yo?" es una forma de "jugar al inocente", e invita a la víctima a sentirse injustificada al encarar al agresor sobre su comportamiento inadecuado. Esta es también la forma en que el agresor se da el permiso de tener la razón en hacer lo que ellos quieren hacer. Esta negación no es de la misma clase de la negación de una persona que acaba de perder a un ser amado y que no puede aceptar completamente el dolor y la realidad de la pérdida. Aquel tipo de negación es principalmente una "defensa" contra una ansiedad y daño insoportable. Entonces, la negación anterior no es principalmente una "defensa", sino que una maniobra que usa el agresor para conseguir que otros se echen para atrás, descolgarse o sentirse tal vez hasta culpable por insinuar que él hace algo incorrecto. [...]

**2. Falta de atención Selectiva**

Esta táctica es similar y a veces confundida con la negación. Ocurre cuando el agresor...
CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/14_tacticas_de_las_personas_manipuladoras.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## El juego de la seducción

Posted: Sat, 22 Sep 2012 10:43:55 PDT

**Algunos seductores o seductoras se comportan como tales para provocar celos en sus parejas.**

El juego de la seducción

Una razón es que el coqueteo, y los celos que provoca, puede mantener la fuerza de los sentimientos sexuales en una relación.

Los celos pueden ser un poderoso afrodisíaco. El coqueteo puede provocar una escena desagradable en publico, que luego se compensa privadamente en la cama.

Con esta conducta se reavivan los sentimientos sexuales adormecidos y se vuelve a encender una relación. Otra razón para provocar celos con el coqueteo es que uno cree que no se merece la pareja que tiene, quizás porque no se siente atractivo

**COMPAÑEROS SEDUCTORES**

Paradójicamente, esta inseguridad hace coquetear con más descaro. Todos coqueteamos de vez en cuando, especialmente cuando conocemos a una persona muy atractiva y queremos expresar interés sexual. Puede ser una manera agradable y amistosa de comunicarnos verbalmente. Sin embargo, hay gente que no se limita a coquetear con alguien por quien se siente atraído. Coquetean indiscriminadamente, como parte de su personalidad, lo que puede causar trastornos o ser destructivo para los demás. No hay un solo tipo de coqueteo compulsivo. Lo único que todos tienen en común es un deseo (a veces inconsciente) de poder, ya sea sexual, social o profesional. Podríamos establecer una tipología de coquetos con las siguientes divisiones.

**TIPOS DE COQUETO: LA MUJER VAMPIRESA**

A este tipo pertenecen la mayoría de las mujeres que coquetean. Puede reconocérsela desde el momento en que aparece. Su vestimenta es siempre llamativa. Quizás esté pasada de moda y no sea de buen gusto, pero cumple el cometido que la mujer desea: causar sensación. Habitualmente de...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/el_juego_de_la_seduccion.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Soñar con un ciervo

Posted: Fri, 21 Sep 2012 16:30:00 PDT

**Un hombre de Zheng solía buscar leña en el bosque. Un día se tropezó con un ciervo en fuga; lo persiguió y lo mató. Para que nadie lo descubriera, escondió el cuerpo del animal en un hoyo que cubrió con ramas. No cabía en sí de alegría.**

Soñar con un ciervo

Pero resulta que olvidó el lugar donde lo había escondido, y empezó a pensar que todo había sido un sueño.

Prosiguiendo su camino relató lo sucedido; uno que por allí pasaba le oyó y guiándose por lo contado encontró el ciervo.

Cuando llegó a casa, dijo a su mujer: “Un leñador soñó que cazaba un ciervo y luego olvidaba el sitio donde lo había escondido; pero yo lo he encontrado, así que su sueño ha resultado ser verdad".

Su mujer le argumentó: “¿No serás tu el que ha soñado con un leñador y que de este modo encontrabas un ciervo? ¿Existe acaso tal leñador? De todas formas, en la realidad has encontrado un ciervo, así que tu sueño ha resultado ser verdadero”. Él añadió: “El caso es que he encontrado un ciervo, ¡qué más da saber si he sido yo o ha sido otro el que ha soñado!”

Por su parte, el leñador volvió a casa desilusionado por la pérdida del ciervo. Aquella misma noche vió en sueños el lugar donde lo había escondido y al que lo había encontrado. Al día siguiente, guiándose por su sueño, le fue a ver y le reclamó el ciervo; se suscitó una disputa entre los dos que acabó ante el juez. Este dijo al leñador: “Una de dos: o tú has encontrado realmente un ciervo y luego, equivocadamente, has creido que era un sueño; o verdaderamente has soñado que habías encontrado un ciervo y ahora te equivocas cuando sostienes que, en la realidad, lo habías encontrado. ¿Te ha robado el otro en realidad ese ciervo que ahora le reclamas? Tu mujer llega incluso a afirmar que tú habías visto en sueños a ese hombre y al ciervo, y que nadie lo había encontrado. En todo caso, aquí realmente hay un ciervo. Pido que lo partan en dos y que se consulte al soberano de Zheng.

El soberano de Zheng dijo “¡Vaya! El juez debe haber soñado que ha hecho partir en dos el ciervo de esa gente” Y consultó a su ministro. Éste le dijo: “Vuestro vasallo se ve incapaz de discernir si ha sido un sueño o no lo ha sido. Haría falta recurrir a Huang di o a **Confucio** para distinguir un sueño de la realidad; pero uno y otro ya no están entre nosotros. ¿Quién podría distinguirlos? Lo mejor será seguir el dictamen del juez”.

***Lie Zi*, el libro de la perfecta vacuidad.** *Trad. de Iñaki Preciado. Edit Kairós.*

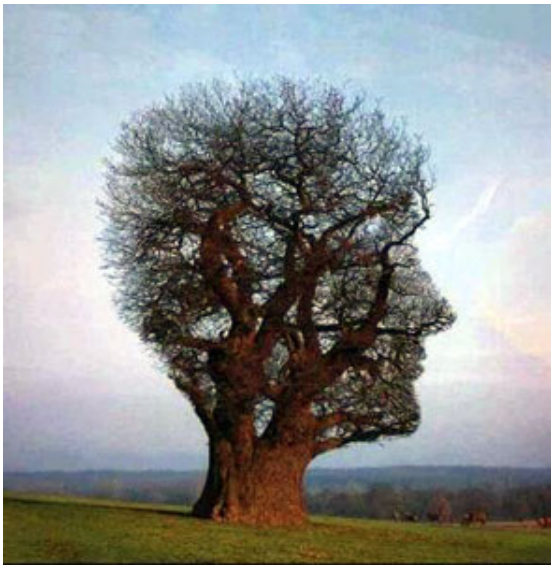
Mas sobre Lie Zi: **http://www.elartedelaestrategia.com/lie_zi.html**



Email this Technorati Links Save to del.icio.us Add to del.icio.us Share on Facebook Stumble It! Add to Mixx!

## Recobrar lo recobrado

Posted: Fri, 21 Sep 2012 01:02:52 PDT



Si para recobrar lo recobrado
debí perder primero lo perdido,
si para conseguir lo conseguido
tuve que soportar lo soportado,

si para estar ahora enamorado
fue menester haber estado herido,
tengo por bien sufrido lo sufrido,
tengo por bien llorado lo llorado.

Porque después de todo he comprobado
que no se goza bien de lo gozado
sino después de haberlo padecido.

Porque después de todo he comprendido
por lo que el árbol tiene de florido
vive de lo que tiene sepultado.

*Francisco Luis Bernárdez*

Email this Technorati Links Save to del.icio.us Add to del.icio.us Share on Facebook Stumble It! Add to Mixx!

## Anábasis: la retirada de los 10.000

Posted: Thu, 20 Sep 2012 15:30:01 PDT

**En los albores del S. V aC, Ciro el Joven intentaba usurpar el trono de Persia, propiedad en ese momento de su hermano mayor Artajerjes II.**

Con tal motivo, contrató un enorme ejército de mercenarios griegos, los famosos 10.000, que con sus pesados escudos de bronce a la espalda se incorporaron al grueso del ejército del usurpador persa.

En ese momento se inicia una de los relatos más célebres de la Antigüedad, la **Anábasis**, que en griego clásico significa la Expedición al Interior, desde la costa de la actual Turquía hasta lo más profundo de la península de Anatolia.

El contingente griego estaba formado por curtidos ex combatientes de las Guerras Médicas, cuyos oidos estaban llenos de los ecos de los éxitos griegos en las batallas de Platea y Maratón. El viaje estuvo jalonado por múltiples aventuras y vicisitudes, la más determinante de las cuales fue la pírrica victoria en la batalla de Cunaxa, en la profunda Babilonia en el 401 aC, que resultó irrelevante al caer el propio **Ciro**. Este hecho marcó el fín de la expedición militar como tal. A partir de ese momento, los compañeros **persas** se cambiaron de bando y engrosaron las filas del enemigo. Los cabecillas griegos, con el general espartano Clearco al frente de ellos, fueron o bien asesinados o bien capturados por encargo del sátrapa persa Tisafernes, con lo cual los 10.000 se encontraron abandonados a su suerte en lo más profundo del Imperio Persa, sin comunicaciones ni suministros de ningún tipo.

En este momento los griegos dan muestra de su espíritu indomable y escogen nuevos jefes y toman la decisión de...

Anábasis: la retirada de los 10.000

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/anabasis_la_retirada_de_los_10000.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania

Posted: Thu, 20 Sep 2012 05:29:49 PDT

**Traducción de un artículo publicado el 6 de septiembre en varios periódicos económicos alemanes, por su corresponsal en España**

Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania

Hoy, 6 de septiembre, se encuentran en Madrid los gobiernos de Alemania y España, acompañados de un nutrido grupo de empresarios, y donde seguro hablarán sobre las condiciones para poder otorgar más ayudas financieras a España o a su sistema bancario. En los dos lados se ha elevado el tono en los últimos meses y es con gran expectación que España espera ahora la decisión que va a tomar el Tribunal Constitucional alemán, que esa sí es crucial, el día 12, sobre la conformidad o no del rescate europeo y las obligaciones derivadas para los alemanes.

En Alemania crece la critica contra la supuesta "mentalidad de fiesta" de los españoles; en España los medios cada vez son más negativos con la supuesta dureza de la canciller Merkel. Pensamos que la situación es mucho más compleja de lo que presentan ambos gobiernos y la mayoría de los medios. España no es Grecia, pero España puede ser un paciente crónico si Alemania, junto con Europa, no contribuye a

solucionar sus verdaderos problemas.

España no debería recibir más dinero sin que se cambie a fondo el sistema político y económico, hoy en manos de una oligarquía política aliada con la oligarquía económica y financiera, y sin que se aumente la participación ciudadana real en las decisiones políticas. Para no perpetuar la crisis y endeudar a los españoles durante generaciones, el Gobierno español debe reformar a fondo la administración de las comunidades autónomas y los ayuntamientos, en su mayoría en bancarrota y completamente fuera de control, sometiendo a referéndum el modelo de Estado.

Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania

Este tema es la clave del futuro de España, porque las regiones, ayuntamientos y diputaciones son los responsables de los dos tercios del gasto público -234.000 millones frente a 118.000 el Estado en 2011-, excluyendo la Seguridad Social -23.000 millones-, y este gasto se realiza en condiciones de descontrol, despilfarro y corrupción totalmente inaceptables. Las razones verdaderas de la crisis del país, en consonancia con lo dicho, nada tienen que ver con salarios demasiado altos -un 60 % de la población ocupada gana menos de 1.000 euros/mes-, pensiones demasiado altas -la pensión media es de 785 euros, el 63% de la media de la UE-15- o pocas horas de trabajo, como se ha trasmitido a veces desde Alemania. A España tampoco le falta talento, ni capacidad empresarial ni creatividad. Tiene grandes pensadores, creativos, ingenieros, médicos excelentes y gestores de primer nivel.

La razón de la enfermedad de España es un modelo de Estado inviable, fuente de todo nepotismo y de toda corrupción, impuesto por una oligarquía de partidos en connivencia con las oligarquías financiera y económica, y con el poder judicial y los organismos de control a su servicio. En España no existe separación de poderes, ni independencia del poder judicial, ni los diputados representan a los ciudadanos, solo a los partidos que los ponen en una lista. Todo esto lleva también a una economía sumergida que llega al 20% del PIB y que frena la competencia, la eficacia y el desarrollo del país. Además, detrae recursos con los que podrían financiarse educación y sanidad.

Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania

Las ayudas para España, igual que para otros posible candidatos de rescates, no deben ir a bancos ya casi en bancarrota y fuertemente politizados. En la CAM, el Gobierno ha comprometido 16.000 millones de dinero

público en lugar de cerrarla; en Bankia, 23.000, y el Ejecutivo acaba de darle 5.000 millones urgentemente para cubrir pérdidas en vez de cerrarla, y además de forma tan extraña que despierta todo tipo de recelos. ¿Por qué se ha utilizado el dinero de los españoles (FROB) en vez de esperar los fondos de la UE? Es lícito suponer que la razón es la siguiente: los bancos no quieren que la UE investigue sus cuentas.

Control estricto y duras condiciones. Ya el caso de Grecia ha demostrado que las ayudas europeas tienen que estar vinculadas a un control estricto y condiciones duras. Esas condiciones no pueden solamente representar recortes sociales o subidas brutales de impuestos, como hace ahora el Gobierno de Mariano Rajoy con la excusa de Europa. Se tiene que cambiar más en España que cortar gasto social, que de todos modos es mucho más bajo que en Alemania, y hay otros gastos infinitamente más relevantes que se pueden eliminar. Además, los casos de corrupción resultan tan escandalosos, incluso en el propio Gobierno, que uno solo puede llegar a una conclusión: el dinero de Europa no puede ser manejado por personas tan increíblemente venales.

La pasada semana el ministro de Industria Soria -imputado también por corrupción urbanística en Canarias- acusó al ministro de Hacienda en el Consejo de Ministros de favorecer descaradamente a la empresa líder de renovables, Abengoa, de la que había sido asesor, en la nueva regulación de estas energías, que reciben más de 7.000 millones de euros de subvenciones anualmente. Y Rajoy, al que entregó una carta probatoria, ni dijo ni hizo absolutamente nada.

No puede permitirse por más tiempo este nivel de corrupción, y menos aún a 17 regiones funcionando como estados independientes, con todos los organismos multiplicados por 17, desde 17 servicios meteorológicos a 17 defensores del pueblo, con 200 embajadas, 50 canales de TV regionales en pérdida, 30.000 coches oficiales o 4.000 empresas públicas que emplean a 520.000 personas, creadas específicamente para ocultar deuda y colocar a familiares y amigos sin control ni fiscalización alguna. En conjunto, unos 120.000 millones, equivalentes al 11,4% del PIB, se despilfarran anualmente en un sistema de nepotismo, corrupción y falta de transparencia.

Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania
Convergencia España-Grecia

Y con esto se tiene que acabar, entre otras cosas, porque ya no hay dinero. Los últimos datos de las cuentas públicas conocidos la pasada semana son escalofriantes. El déficit del Estado a julio ascendió al 4,62% del PIB, frente a un déficit del 3,5% comprometido con la UE para todo el año (del 6,3% incluyendo regiones y ayuntamientos). Pero lo realmente inaudito es que España está gastando el doble de lo que ingresa. 101.000 millones de gasto a julio frente a 52.000 millones de ingresos, y precisamente para poder financiar el despilfarro de regiones y ayuntamientos, que no están en absoluto comprometidos con la consolidación fiscal.

El tema del déficit público es algo que roza la ciencia ficción, y que ilustra perfectamente la credibilidad de los dos últimos gobiernos de España. En noviembre de 2011, el Gobierno dijo que el déficit público era del 6% del PIB; a finales de diciembre, el nuevo Gobierno dijo que le habían engañado y que el déficit era superior al 8%, y que se tomaba tres meses para calcularlo con toda precisión. A finales de marzo, se dijo que definitivamente era del 8,5%, y ésta fue la cifra que se envió a Bruselas. Dos semanas después, la Comunidad de Madrid dijo que sus cifras eran erróneas y el Ayuntamiento de la capital igual… el déficit era ya del 8,7%.

Sin tópicos, la crisis de España vista desde Alemania

Sin embargo, la semana pasada el INE dijo que el PIB de 2011 estaba sobrevalorado y, con la nueva cifra, el déficit era del 9,1%; dos días después, Valencia dijo que su déficit era de 3.000 millones más; o sea, que estamos en el 9,4% y las otras 15 CCAA y 8.120 ayuntamientos aún no han corregido sus cifras de 2011. Lo único que sabemos es que están todas infravaloradas. El déficit real de 2011 puede estar por encima del 11%, y en 2012 se esta gastando el doble de lo que se ingresa. Como dice el Gobierno de Rajoy, "estamos en la senda de convergencia". Y es verdad… de convergencia hacia Grecia.

Claramente, la joven democracia española tiene todavía muchos déficits de representatividad y de democracia que deberían interesar a la canciller Merkel y también a Europa, si queremos evitar una Grecia multiplicada por cinco y salvar el euro. Esto es lo que ha hecho posible el despilfarro masivo de las ayudas europeas, con una asignación disparatada de las mismas, a pesar de que estas ayudas han supuesto una cifra mayor que la del Plan Marshall para toda Europa.

Es frustrante que a causa de este sistema oligárquico nepotista y corrupto se destroce talento y creatividad y que ahora muchos jóvenes se vean forzados a trabajar fuera, muchos en Alemania. Esa situación nos ha llevado a una distribución de riqueza que es de las más injustas de la OCDE. La antaño fuerte clase media española está siendo literalmente aniquilada.

Resumiendo: no es una falta de voluntad de trabajo, como se piensa tal vez en algunos países del norte de Europa, lo que hace que España sufra la peor crisis económica de su Historia. Es un sistema corrupto e ineficiente. La crítica del Gobierno alemán y sus condiciones para un rescate de España se deberían concentrar en la solución de esos problemas. En caso contrario, solo conseguirán que una casta política incompetente y corrupta arruine a la nación para varias generaciones.

*Stefanie Claudia Müller es corresponsal alemana en Madrid y economista*

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

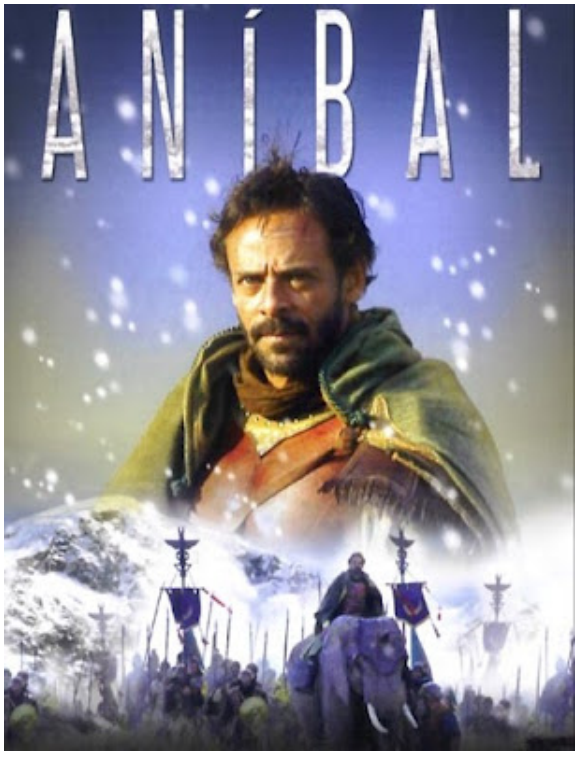
◇ Email this ◇ Technorati Links ◇ Save to del.icio.us ◇ Add to del.icio.us ◇ Share on Facebook ◇ Stumble It! ◇ Add to Mixx!

## Anibal encerrado y cómo crear un misterio

Posted: Wed, 19 Sep 2012 00:46:53 PDT

**En la segunda Guerra Púnica (219-202 a.C.) el gran general cartaginés Aníbal arrasaba con todo en su marcha sobre Roma. Aníbal era conocido por su sagacidad y su ambigüedad.**

Bajo su liderazgo, el ejército de Cartago, aun cuando era menos numeroso que el de los romanos, siempre lograba superarlos. Sin embargo, en cierta ocasión, los exploradores de **Aníbal** cometieron un terrible error, al conducir a sus tropas hacia un terreno pantanoso, con el mar a sus espaldas. El ejército romano bloqueó los pasos de montaña que conducían al interior del país. Fabio, el general romano, estaba exultante, pues por fin había logrado atrapar a **Aníbal**. Apostó a sus mejores centinelas



Anibal encerrado y cómo crear un misterio

en los pasos y elaboró un plan para destruir las fuerzas del cartaginés; pero en medio de la noche los centinelas vieron un espectáculo misterioso: una enorme procesión de luces subía por la montaña. Eran miles y miles de luces. Si aquello era el ejército de **Aníbal**, parecía como si de pronto se hubiera centuplicado.

Los centinelas discutieron acaloradamente acerca del significado de aquello: ¿El ejército cartaginés había recibido refuerzos por vía marítima? ¿Había tropas ocultas en la zona? ¿Eran fantasmas? Ninguna explicación parecía tener sentido.

De pronto, mientras los centinelas romanos observaban, la montaña se cubrió de fogatas, al tiempo que un horrendo ruido, como el resonar de millones de cuernos, les llegaba desde el valle. Convencidos de que se trataba de demonios, los centinelas, los más bravos y prudentes del ejército romano, huyeron aterrados, abandonando sus posiciones.

Al día siguiente, **Aníbal** había logrado escapar de los pantanos. ¿Cuál había sido su estratagema? Lo que hizo fue ordenar que ataran manojos de ramas secas a los cuernos de los miles de bueyes que viajaban con sus tropas como animales de carga y les prendieran fuego, para dar la impresión de miles de antorchas llevadas por un enorme ejército que subía por la montaña. Cuando las llamas tocaron la piel de los bueyes, éstos se dispersaron en todas direcciones, mugiendo aterrados e incendiando toda la ladera. La clave del éxito no residió en las antorchas ni en las fogatas ni el los ruidos, sino en el hecho de que **Aníbal** creó un enigma que cautivó la atención de los centinelas y fue aterrándolos poco a poco. Desde la cima de la montaña no había forma de explicar el extraño y sorprendente espectáculo. Si los centinelas hubiesen conocido la explicación, habrían permanecido en sus puestos.

Cuando usted se sienta atrapado o acorralado en una situación, o en una actitud defensiva, ensaye algo muy simple: haga algo que los demás no puedan explicar o interpretar con facilidad. Elija algo simple pero llévelo a cabo de forma tal que desconcierte a su contrincante y que pueda interpretarse de varias maneras diferentes, lo cual disimulará sus verdaderas intenciones.

*Si no se manifiesta de inmediato, generará expectativas... Incluya una cuota de misterio en todos sus actos, y ese misterio generará veneración. Y cuando explique, no sea demasiado explícito; de esta manera imitará el accionar divino, al hacer que los hombres duden y permanezcan a la expectativa.* **Baltasar Gracián**

Fuente:
**Las 48 leyes del Poder. Robert Greene**

Le puede interesar:
**La batalla de Cannas, vídeo**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Por qué nos incomoda ver nuestra imagen

Posted: Tue, 18 Sep 2012 15:30:01 PDT

**“No aguanto verme en la pantalla grande. Cuando veo una película en la que he aparecido, sólo percibo mis defectos, no puedo prestar atención a nada más. Soy increíblemente consciente de mis puntos débiles. Si te ganas la vida utilizando tu cara, la gente empieza a hablarte de lo que no les gusta, y de forma muy directa”.**

Esta es la forma en la que la famosa actriz

Lenguaje corporal. Por qué nos incomoda ver nuestra imagen. Keira Knightley

Keira Knightley, protagonista de la saga de Piratas del Caribe, reconocía sus inseguridades en la revista Vogue.

Cabría esperar que una actriz con su experiencia, considerada además una de las mujeres más bellas del mundo por una encuesta realizada en FHM, tuviese una mayor seguridad acerca de su imagen corporal. Y sin embargo, la actriz londinense aseguraba que observarse en la pantalla era una fuente de ansiedad continua.

Algo semejante ocurre con Zac Efron, otro sex symbol, en este caso, masculino. “Cada vez que me veo en la pantalla, lo primero que identifico son mis defectos”, señalaba el actor. “No sé por qué, pero siento escalofríos. Le termino dando muchas vueltas, y sólo después de un tiempo, puedo volver a verme sin sentirme mal”. Ya Marilyn Monroe, la considerada por muchos como mujer más bella del siglo XX, apuntaba en su día que era una persona “egoísta, impaciente y muy insegura”.

Muchos argumentarán que el hecho de que la Ambición Rubia no confiase en su propia imagen no es más que el síntoma de otro tipo de problemas. Pero también es cierto que *mucha gente no puede evitar una sensación de incomodidad al ver su cuerpo en una pantalla, moviéndose y hablando ante ellos*, algo a lo que no son inmunes las grandes estrellas.

**Un espejo moderno**

Según los libros de Historia, Napoleón se sentía acomplejado por su altura. Es fácil darse cuenta de tal situación cuando mides alrededor de 1,67 metros, te has coronado emperador y todos los que te rodean son sensiblemente más altos que tú: sin embargo, el francés jamás se vio en en movimiento. La mayor parte de inseguridades actuales aluden a...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/lenguaje_corporal_por_que_nos_incomoda_ver_nuestr.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Se va el titular y llega el sucesor

Posted: Tue, 18 Sep 2012 02:19:02 PDT

Yang Shuxian, mandarín natural de Meizhou, contó la siguiente historia: «Un perfecto recién llegado a su cargo ofreció un gran banquete a los notables de la ciudad. En medio de los vinos y del regocijo, un cantor saludó en estos términos al recién llegado:

Se va el titular y llega el sucesor

- Al antiguo magistrado uno nuevo lo reemplaza, a la estrella de la desgracia, una estrella de felicidad la sucede.»

Al oírse llamar “estrella de felicidad”, nuestro prefecto, lleno de júbilo, se apresuró en preguntarle al cantor:

- ¿Quién es el autor de esos versos?

- Es tradición la de cantar de esta manera después de la partida de un prefecto y a la llegada de su sucesor. **A todos los saludamos con esa misma canción** – contestó el cantor.

*Xiang Shan Ye Lu*

También le puede interesar:
**36 estrategias chinas**
**http://www.elartedelaestrategia.com/36_estrategias_chinas-1.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Elegir la idea de negocio

Posted: Mon, 17 Sep 2012 15:30:02 PDT

Según Bárbara García-Setién, del Instituto de Empresa, "hay que buscar ideas que concluyan en creación de empresas, y no en simples negocietes, y obtener las ventajas de la globalización económica. Los proyectos deben aportar valor añadido y los planteamientos, realistas y coherentes con la situación económica".

Elegir la idea de negocio

García-Setién propone el desarrollo de un test que confirme la oportunidad de tu proyecto:

**"Cuando estudias un mercado potencial tienes que examinar las relaciones entre clientes, competidores y a tu futura empresa y, por tanto, la oportunidad de la idea de negocio. Haz este examen previo a la redacción del plan de negocio"**

**Primer paso**
Escribe con precisión los objetivos de la empresa (sin olvidar los resultados específicos) y cómo piensas alcanzarlos. Marca unos objetivos de ventas, unos márgenes operacionales y una enumeración de los mercados en los que pretendes operar. Identifica previamente los productos o servicios y analiza cuándo alcanzarás el punto de equilibrio. Valora diversos escenarios, para predecir la influencia de diferentes volúmenes de ventas con distintos precios.

**Segundo paso**
Verifica el ...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/elegir_la_idea_de_negocio.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Vidocq, de ladrón a policía

Posted: Sun, 16 Sep 2012 15:30:00 PDT

**El primer detective privado**

Mujeriego, duelista empedernido, militar precoz, desertor

Vidocq, de ladrón a policía

y pirata, ladrón y presidiario experto en fugas, todo esto fue Vidocq antes de dar un giro copernicano a su vida y ponerse al servicio de la ley. La biografía de este personaje, Creador de la primera oficina de policía secreta e inventor de muchas técnicas criminológicas, discurre entre la leyenda y la realidad en los años más convulsos de la historia de Francia.

A mediados del siglo XIX, París rebasaba el millón de habitantes. Su rica vida urbana llena de contrastes asombraba a los provincianos e inmigrantes que llegaban en busca de oportunidades. Era el núcleo intelectual y cultural de Francia, y también su centro político. Allí convivían la aristocracia más rancia y la alta burguesía con la mediana y la pequeña burguesía contestataria. En los barrios del este y del centro de la ciudad, se hacinaba una superpoblación compuesta por tenderos, artesanos, pequeños funcionarios y obreros, así como jóvenes inmigrantes que llegaban de toda Francia y del resto de Europa. Esta zona era el foco de los disturbios y las revoluciones, y donde la miseria y las enfermedades se cebaban. En sus bajos fondos, el París de los placeres y de la delincuencia se mostraba de la forma más descarnada; los criminales campaban a sus anchas por un territorio que ni los policías de la época osaban traspasar.

**Camino de la reinserción social**

Cuando el jefe del Departamento Criminal de la Gendarmería de la capital francesa, monsieur Henry, recibió aquella visita, no podía imaginar que su misterioso interlocutor pasaría a la historia de la criminología. Ante él había un hombre corpulento, de pelo largo y ojos profundos que, pese a no superar los 34 años, había visto y sufrido mucho, y también había hecho sufrir. Aquel individuo le dijo al inspector: "Soy Vidocq y quiero ser un hombre honrado, quizás usted pueda ayudarme". La insólita propuesta hizo pensar al funcionario que tenía ante sí a un fugado que pedía el perdón a cambio de trabajar para la Policía, y qué mejor informador que un personaje que se movía como pez en el agua por los bajos fondos, que era audaz y un maestro del disfraz.

Pero el gendarme no podía pasar por alto que era un delincuente condenado que tenía que pagar su deuda con la sociedad, así que...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/vidocq_de_ladron_a_policia.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Descargar El Arte de la Estrategia, mes de Septiembre (1), en PDF

Posted: Sun, 16 Sep 2012 13:51:53 PDT

**DESCARGAR EL ARTE DE LA ESTRATEGIA, MES DE SEPTIEMBRE (1), EN PDF**

**http://www.elartedelaestrategia.com/blog/2012_9_1_El_arte_de_la_estrategia.pdf**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

**MEDIA ENCLOSURE:**
**http://feedproxy.google.com/~r/ElArteDeLaEstrategia/~5/t6iS_jxBrks/2012_9_1_El_arte_de_la_estrategia.pdf**

## Las lecciones vitales que aprendemos demasiado tarde

Posted: Sat, 15 Sep 2012 15:30:01 PDT

Como cada septiembre, los colegios vuelven a abrirse y un nuevo curso escolar da comienzo. Aunque sea nuestra principal herramienta de socialización, todos sabemos que la mayor parte de aprendizajes que se producen durante nuestra vida no se deben a lo aprendido en las instituciones educativas, sino que tenemos que llegar a ellos por nosotros mismos. En muchos casos, equivocándonos una y otra vez.

**Algunos de estos errores son naturales y forman parte de esos golpes que debemos llevarnos para mejorar; otros son irremediables y cuando nos damos cuenta de que los hemos cometido, ya es demasiado tarde para remediarlo, por lo que bien merece la pena mantenerse alerta ante ellos.**

Un concienzudo estudio realizado en 2009 se propuso encontrar cuáles son los arrepentimientos más frecuentes entre los adultos, y los resultados fueron recogidos en If Only: How to Turn Regret Into Opportunity, editado por el doctor Neal Roese. La mayor parte de estas oportunidades perdidas que se citan en el título se refieren a aquello que los encuestados habían dejado de hacer, pero proporcionan una interesante pista sobre cuáles son aquellos campos en los que se producen más frustraciones cuando se llega a la vejez. En una línea semejante se encuentra el célebre trabajo del psiquiatra Gordon Livingston Too Soon Old, Too Late Smart: 30 True Things to Learn Before You Die, en el que recuerda que ha pasado “treinta años escuchando los lamentos de

Las lecciones vitales que aprendemos demasiado tarde

los demás". A continuación, presentamos algunas de las ideas que los psicólogos sacaron en claro.

**–La educación financiera es necesaria**

Comprar lo que se necesita, y el resto, guardarlo en el banco. La mayor parte de la población –y España es una de las muestras más evidentes de ello– carece de una formación apropiada en lo que concierne a los temas económicos, y esta sólo se adquiere, en muchos casos, a través de la propia experiencia (muchas veces, negativa) y de manera intuitiva, no sistemática. En definitiva, gozar de los conocimientos necesarios es requisito imprescindible para comprender esa letra pequeña que tantos quebraderos de cabeza nos puede dar en un futuro.

**–Todos nos sentimos atraídos por los extraños**

Uno de los puntos que señalaba el doctor Livingstone en su ensayo y que recuerda que estamos inclinados a...
CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/llecciones_vitales_que_aprendemos_demasiado_tarde.html**

**El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros**

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Los trucos secretos para seducir

Posted: Fri, 14 Sep 2012 15:30:01 PDT

**Como seducir**

En primer lugar, supongo que ya sabes que **lo que las mujeres dicen no tiene nada que ver con lo que realmente quieren**. Las mujeres siempre hablan en clave, pero tu ya sabes descifrarla...

La mujer realmente no quiere un hombre que sea como ella, lo que quiere es a alguien que las haga sentir mujer, alguien que haga que se sienta especial. Alguien con misterio, o con morbo, o atractivo, de manera que estar con él sea diferente, divertido, etc.

Por supuesto, si tienes millones, tienes éxito o eres guapísimo no dudes ni un momento en "amortizarlo" y exprimirlo a tope sin llegar a ser un hortera. Pero lo que no hay que hacer jamas es convertirte en lo que la mujer quiere.

En segundo lugar, me figuro que ya has comprobado muchas veces que **la mujer nunca o en muy pocos casos llamará, por mucho que lo desee**. Tienen pavor de parecer demasiado interesadas, y en el caso de que te llame por cualquier circunstancia, que sepas que está muy interesada en ti.

Los trucos secretos para seducir

Lo que creen es que los hombres se toman a la ligera la seducción y que se toman el tema más a la ligera que a las mujeres, ya que a los hombres no les rige la vida el tema del amor, y a las mujeres Si, por mucho que lo nieguen. Están todo el día pensando en que van a ponerse, en que van a decir y todo eso.

Las mujeres desean más que nada en el mundo estar enamoradas, y lo que más quieren es ser seducidas. Siempre buscan a alguien de su entorno para enamorarse, aunque no valga gran cosa, pero han de tener algo. Piensa en todo esto y...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/los_trucos_secretos_para_seducir.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## Cómo ayudar a los demás

Posted: Thu, 13 Sep 2012 15:30:00 PDT

**El maestro dijo, "Uno que practica la virtud y la abnegación no debe guardar ninguna idea particular en su mente sobre cómo debe cumplir su virtud, porque la virtud es la naturaleza misma de nuestro ser.**

Cómo ayudar a los demás

Uno debe estar siempre presto a ayudar a los otros de forma abnegada e incondicional, ofreciendo sus aptitudes y logros para servirles. Debemos estar dispuestos a dar las cosas que más apreciamos e inclusive ofrecer nuestras vidas para ayudar a otros.

"Uno no debe restringir su servicio haciendo distinciones basadas en color, nacionalidad, familia o relaciones sociales, en percepciones sensoriales o cualquier otra condición relativa. El restringir la forma en que uno prestaría servicio a los otros para llenar preferencias personales es potencialmente dañino.

"Buen príncipe, si uno se relaciona con los otros y les sirve sólo de acuerdo a sus propios designios, es como si hubiera entrado a la oscuridad y se encontrara ciego. Ayudaría a algunas personas por coincidencia, pero también perjudicaría a otras. Pero si uno no se limita al imponer condiciones especiales al servicio, entonces uno es como una persona de visión amplia que ve claramente y cuya influencia es puramente positiva.

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/hua_hu_ching.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

## 15 estrategias para alcanzar tu momento creativo

Posted: Thu, 13 Sep 2012 07:10:36 PDT

**El Efecto Pigmalión**

15 estrategias para alcanzar tu momento creativo

Necesitamos **creatividad** en nuestras vidas. Para innovar en nuestro trabajo, para crear obras únicas, para sorprender a nuestra pareja, para mejorar como personas… Los momentos de inspiración son geniales, encienden fácilmente nuestro modo creativo. La inspiración casi nunca llega cuando la necesitamos, así que vamos a ver qué técnicas nos pueden ayudar a conseguir el tan deseado **momento creativo**.

Ya hemos hablado en otra ocasión del Síndrome Savant. Lo sufren personas que por distintas patologías, se han liberado de la tiranía de su hemisferio izquierdo y han desarrollado distintas habilidades, muchas de ellas de tipo creativo. Estamos acostumbrados a pensar de forma lógica y racional. Esta forma de pensar tiene muchas ventajas en nuestro día a día, porque nos ayuda a tomar las decisiones cotidianas.

Por otro lado está nuestro potencial creativo, que habitualmente está escondido e infrautilizado y que solo en ocasiones dejamos florecer en forma de píldoras de inspiración. Y lo peor de todo, es que casi nunca nos pilla a tiempo, cuando nosotros queremos. Para poder ponernos en modo creativo, necesitamos inactivar en parte nuestro hemisferio cerebral izquierdo, para potenciar y poner a trabajar el derecho, lugar donde reside esta capacidad.

Veamos que técnicas pueden ayudarte a ponerte en Modo Creativo: ON

**1. Aprende a desarrollar tu pensamiento lateral**

Nacemos con un componente creativo más o menos desarrollado, que habitualmente vamos relegando en favor de nuestro pensamiento lógico. La creatividad puede aprenderse y asignaturas como flexibilidad mental y potenciar la imaginación deberían ser obligatorias en el colegio. Ya vimos en el artículo sobre el pensamiento lateral, distintas técnicas que pueden ayudarnos a pensar desde fuera de la caja.

**2. Haz cosas nuevas**

Nunca te conformes con lo que ya sabes, explora nuevos campos del conocimiento, cosas que llaman tu atención y te gustaría aprender a hacer. Dedica parte de tu tiempo libre a aprender un idioma nuevo, un hobby, practicar un deporte o cualquier actividad que no tenga nada que ver con lo que haces habitualmente. Esto conseguirá crear nuevas conexiones neuronales y te hará tomar perspectivas nuevas ante la vida.

15 estrategias para alcanzar tu momento creativo

**3. No fuerces, deja fluir tu creatividad**

Nuestro cerebro tiende a agrupar nuestros datos hacia lo que ya conocemos, hacia patrones establecidos. Si queremos por ejemplo escribir una canción, nuestro banco de datos arrojará cientos de melodías conocidas, impidiéndonos fabricar una nueva. Y cuanto más intentemos forzar la creatividad, más rígida se volverá. Es como si nuestra mente...

CONTINUA EN:
**http://www.elartedelaestrategia.com/15_estrategias_para_alcanzar_tu_momento_creativo.html**

El Arte de la Estrategia tusbuenoslibros

Email this · Technorati Links · Save to del.icio.us · Add to del.icio.us · Share on Facebook · Stumble It! · Add to Mixx!

FeedBurner delivers the world's subscriptions wherever

# Libros de Leonardo Ferrari

## CÓMO CONOCER A LAS PERSONAS POR SU LENGUAJE CORPORAL

**Más allá de las palabras, el cuerpo no miente**. ¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? El lenguaje corporal delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando. Ahora puedes conocer los secretos de este lenguaje silencioso y que nunca miente.

## EL PODER DE TU MENTE

**Ni te imaginas lo que tu mente puede hacer por ti.** Concentración, relajación, meditación, conciliar el sueño, programación de sueños, PNL e inteligencia emocional. Mapas mentales, creatividad, hipnosis y autohipnosis, control del inconsciente, comunicación subliminal, manipulación, técnicas para la memoria y para acelerar el aprendizaje.

## LOS 25 SECRETOS DE LA SEXUALIDAD

¿Está seguro que conoce todos los secretos del sexo? Todos sus conocimientos sobre sexualidad están a punto de cambiar. **Imagine que domina los secretos del sexo.** Este libro es para todos los que quieren mejorar su sexualidad y aprender antiguos secretos que funcionan.

## NUNCA DISCUTAS CON UN TONTO

**Quien presencie la discusión podría confundirte con él**

Todos somos estúpidos de vez en cuando (generalmente más veces de las que creemos) y además tratamos con gente que hace estupideces. Además, es justo reconocer que personas que parecían tontas en realidad nos hicieron quedar a nosotros como tales. Por este motivo Leonardo Ferrari escribe este libro, para intentar detectar la tontuna propia y la ajena, evitando disgustos y aprovechando las ocasiones que nos brinda la sociedad que nos regala el estar rodeados de necios.