



DANIEL TUBAU

EL ARTE DEL ENGAÑO

Contiene la traducción comentada de *El arte de la guerra*, *Las 36 estrategias chinas* y *Las 100 reglas del engaño y la estrategia*.

**Los grandes libros
de la estrategia china**

Ariel

1.ª edición: mayo de 2018

© 2018, Daniel Tubau
© 2018 de la traducción de *El arte de la guerra*
y *Las 36 estratagemas*: Ana Aranda Vasserot
© de los mapas y las ilustraciones: Samuel Velasco

Derechos exclusivos de edición en español:
© Editorial Planeta, S. A.
Avda. Diagonal, 662-664 - 08034 Barcelona
Editorial Ariel es un sello editorial de Planeta, S. A.
www.ariel.es

ISBN: 978-84-344-2781-5
Depósito legal: B. 7.527 - 2018

Impreso en España por Huertas Industrias Gráficas

El papel utilizado para la impresión de este libro
es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita
fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com
o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| <i>Cuadro cronológico de la civilización china</i> | 7 |
| <i>Mapa 1.</i> Las tres primeras dinastías Xia, Shang y Zhou | 10 |
| <i>Mapa 2.</i> China hacia el final del período de Primaveras y Otoños | 11 |

PARTE 1

Introducción

| | |
|--|----|
| Capítulo 1. El arte del engaño | 15 |
|--|----|

PARTE 2

El maestro Sun y *El arte de la guerra*

| | |
|--|----|
| Capítulo 2. <i>El arte de la guerra</i> en el siglo XXI | 21 |
| Capítulo 3. La época | 27 |
| Capítulo 4. El autor | 33 |
| Capítulo 5. El libro | 79 |
| Capítulo 6. Teoría y práctica de <i>El arte de la guerra</i> | 87 |

PARTE 3

El arte de la guerra: traducción comentada

| | |
|---|-----|
| Acerca de la traducción | 259 |
| Capítulo 7. <i>El arte de la guerra</i> | 263 |
| Capítulo 8. <i>El arte de la guerra</i> comentado | 285 |

PARTE 4

Las 36 estratagemas chinas

| | | |
|-----------------------------------|--|-----|
| Capítulo 9. | Sobre <i>Las 36 estratagemas chinas</i> | 499 |
| Capítulo 10. | <i>Las 36 estratagemas chinas</i> : traducción comentada | 505 |
| Capítulo 11. | <i>Las 100 reglas del engaño y la estrategia</i> | 525 |
| <i>Agradecimientos</i> | | 545 |
| <i>Bibliografía</i> | | 547 |
| <i>Índice analítico</i> | | 555 |

CAPÍTULO 1

EL ARTE DEL ENGAÑO

El fin del mentiroso, que estriba sobre todo en seducir, en encantar, en dar placer, es la base misma de la sociedad civilizada.

OSCAR WILDE, *El arte de la mentira*

El engaño, la mentira, los embustes, las medias verdades, la falta de franqueza y los métodos tortuosos e indirectos siempre han tenido mala prensa. Es de buen gusto y parece reflejar una gran categoría moral rechazar cualquier procedimiento que no consista en decir la verdad y actuar sin disimulo, de manera sincera y directa, como hacían los caballeros andantes de Europa y los caballeros chinos de la época Zhou. Sin embargo, en cuanto nos alejamos del mundo de las fábulas y observamos cualquier momento histórico, cualquier acontecimiento más o menos célebre, descubrimos siempre la presencia del engaño. Mienten los políticos, mienten los profetas, mienten, por supuesto, los novelistas y los cineastas, puesto que sus obras son un tejido de engaños que tiene el único objetivo de entretener a los lectores y a los electores, a los espectadores y a los acólitos. Por otra parte, sabemos que la vida social sería imposible sin el engaño, sin constantes mentiras, pequeñas y grandes mentiras. Algunos novelistas han descrito la utopía de un mundo sin mentiras y nos han mostrado que sería lo más parecido a una sucursal del infierno en la tierra. Imagine el lector por un instante lo que sería un día de su vida en el que sus amigos, compañeros, jefes, familiares, vecinos y desconocidos dijeran con toda sinceridad lo que piensan; un día de su vida en el que no hubiera lugar para pequeñas mentiras, a veces piadosas, a veces necesarias para librarse de un amigo enojoso, otras veces para evitar una discusión previsible e interminable o incluso una respuesta violenta. Los biólogos también nos han revelado que el ser

humano no está hecho para buscar la verdad sino para sobrevivir. Conviene no olvidar esta desagradable certeza que nos dice que la verdad y la supervivencia son casi siempre términos opuestos y que si estamos aquí es porque hemos sabido mentir y engañar.

En el mundo de la estrategia militar también se pensó durante mucho tiempo que las guerras se ganaban sin engaño, que todo consistía en avanzar con toda sinceridad hacia el enemigo, en descargar lo que se llamó el ataque directo napoleónico. Sin embargo, después de la primera guerra mundial, que puso freno a aquel ataque directo al construir murallas que no podían ser derribadas por tanques ni cañones porque no se elevaban hacia el cielo, sino que se hundían en la tierra, empezó a ponerse en cuestión que aquel enfoque fuera la mejor estrategia militar: millones de soldados en las trincheras descubrieron el horror de saber que allí enfrente estaba el enemigo y que mañana seguiría estando allí, y la semana próxima y dentro de un año. Fue más o menos por esas fechas cuando llegó desde China un punto de vista diferente, gracias a un pequeño libro que conmovió los cimientos del arte militar, establecidos por el prusiano Carl von Clausewitz. Aquel tratado de estrategia, escrito más de dos mil años antes por alguien conocido como «el maestro Sun», había sido traducido alguna vez al francés y al inglés, pero no atrajo la atención hasta que Lionel Giles ofreció su propia versión en 1910, bajo el título *El arte de la guerra*.

Lo primero que nos dice el maestro Sun en ese librito breve pero lleno de tesoros es que la guerra es lo más importante para cualquier estado, pues de ella depende su supervivencia y su desaparición. Ahora bien, enseguida el misterioso estratega añade: «La guerra es el arte del engaño». La conclusión resulta evidente: si la guerra es lo más importante para el estado, y puesto que la guerra es el arte del engaño, entonces lo más importante para el estado es el engaño. Mediante frases sugerentes que se convirtieron en lemas populares en todo el mundo, el maestro Sun explica que lo mejor es defender lo que nadie ataca y atacar lo que nadie defiende, que el estratega más sublime es aquel del que nunca nadie ha oído hablar, que el general que se conoce a sí mismo y a su rival puede matar a su enemigo a cientos de kilómetros de distancia y no ser vencido en cien batallas, que debemos comportarnos como el agua, adaptándonos a la forma del enemigo, y que la mejor inversión estratégica no se hace en ejércitos y armamento, sino en espías, sobornos y engaños. No cabe duda de que en unos tiempos en los que la in-

formación, la desinformación y la contrainformación se han convertido en habituales, las lecciones del engaño del maestro Sun parecen más actuales que nunca, tanto para crear sutiles estratagemas y mentiras como para saber detectarlas y prevenirnos contra ellas.

El arte de la guerra demostró también que el engaño y la mentira no solo se habían empleado en aquella China tan lejana, sino que habían sido los métodos habituales en cualquier otro momento histórico y también en el llamado Occidente. Nos reveló que el error de los expertos que desterraron el engaño de sus elegantes cálculos fue pensar que cuando los generales y los estrategas no hablan de engaño y mentira, entonces no hay engaño y mentira. Porque sucede todo lo contrario: el mejor engaño de un estratega consiste en no hablar nunca de engaño y mentira. Como dice Barton Whaley, al examinar la guerra y la estrategia no debemos buscar en las viejas crónicas palabras como «mentira», «engaño», «trampa» o «emboscada», sino «imprevisto», «error», «inteligencia», «secreto» y, por supuesto, «sorpresa», puesto que sin engaño casi nunca puede haber sorpresa.

El arte de la guerra es un libro que se lee en todas las academias militares pero también en empresas, escuelas de negocios o de narrativa, en gabinetes de psicología o consultorías y en reuniones creativas, porque sus consejos trascienden el terreno limitado de los campos de batalla y son útiles para cualquier persona en cualquier situación. El lector descubrirá que muchas de las interpretaciones que se ofrecen de *El arte de la guerra* son muy discutibles y pierden de vista las verdaderas intenciones del libro, pero también encontrará paradojas inesperadas, como cuando el maestro Sun nos revela que para evitar el sufrimiento y la muerte lo mejor casi siempre es recurrir al engaño, porque solamente gracias al engaño podemos llegar a vencer sin luchar.

CAPÍTULO 2

EL ARTE DE LA GUERRA EN EL SIGLO XXI

¿Por qué un libro escrito 500 años antes del nacimiento de Cristo es un *best seller* moderno? ¿Por qué los entrenadores, profesores y los ejecutivos leen *El arte de la guerra* de Sunzi? ¿Por qué Tony Soprano de HBO cita el trabajo del maestro Sun?

GERALD A. MICHAELSON,
Sun Tzu: Estrategias de marketing

En las últimas décadas se han publicado centenares de libros que intentan extraer la esencia de las enseñanzas milenarias de *El arte de la guerra* para aplicarlas en el mundo de los negocios y la empresa, la política o la vida social, desde las citas románticas al arte del sexo, desde la medicina a los videojuegos. Muchos de estos lectores son empresarios o personas en busca de empleo, economistas de Wall Street, directores de Hollywood, guionistas de televisión, abogados divorcistas, personas que buscan pareja, maestros de escuela o alumnos de universidades. Es sin duda en el mundo de los negocios, el marketing y la publicidad donde más se han aplicado los consejos del milenario estratega chino, con libros como *Sun Tzu y el arte de los negocios*, de Mark McNeilly, *El arte de la guerra para ejecutivos*, de Donald G. Krause, o *Sunzi: guerra y negocios*, de Chow-Hou Wee, entre muchos otros. También se han adaptado los consejos del antiguo estratega chino al sexo y al amor, como hizo Gary Gagliardi en *El arte de la guerra y el arte del amor*, Dinah Lee Küng en *El amor y el arte de la guerra* o Spencer Michaels en *El arte de la guerra para las citas*, donde nos promete que el maestro Sun nos ayudará a conquistar «a cualquier mujer, en cualquier momento y en cualquier lugar». Por su parte, James Scott Bell asegura en *El arte de la guerra para escritores* que Sunzi estaba pen-

sando en la literatura cuando escribió: «Toda guerra se basa en el engaño», puesto que, dice, eso es la ficción: un engaño. En consecuencia, no tenemos más remedio que preguntarnos con Gerald Michaelson: ¿cómo es posible que un libro chino escrito hace más de dos mil años tenga tanta repercusión en el complejo mundo globalizado en el que vivimos? Y junto a esta pregunta, nos asalta una duda: ¿se pueden aplicar los consejos de *El arte de la guerra* a los negocios, a la creatividad literaria o incluso al sexo? Como tendremos ocasión de descubrir, no se trata de una innovación moderna, pues ya los chinos aplicaron, desde hace muchos siglos, los consejos de *El arte de la guerra* a todo tipo de actividades, en especial al sexo, adaptando las tácticas del campo de batalla a la guerra bajo las sábanas.

Aunque hoy en día la mayoría de sus lectores no sean soldados o generales ni hayan participado en conflictos bélicos, *El arte de la guerra* se usa como libro de texto en todas las academias militares y es sin ninguna duda el libro de estrategia más conocido del mundo. Sus consejos fueron fundamentales para que Japón, después de siglos de aislamiento, fuera admitido entre los países civilizados, no gracias a su gran cultura, sus artes decorativas o a la ceremonia del té sino, como decía Okakura Kakuzo, por ser capaz de destruir ejércitos y vidas humanas con la misma eficacia que las potencias occidentales.¹ El gran artífice de la sorprendente victoria de Japón sobre Rusia en 1905, el almirante Togo Heihachiro, era un admirador de *El arte de la guerra* y combinó sus consejos con el conocimiento de las técnicas militares de Francia, Alemania o Gran Bretaña.

Tras la primera guerra mundial, el británico Basil Liddell Hart desafió la autoridad del hasta entonces indiscutido maestro de la estrategia occidental, Carl von Clausewitz, gracias a aquel estratega chino llamado Sunzi o maestro Sun, al que se atribuye *El arte de la guerra*. Clausewitz había popularizado las reglas de la guerra napoleónica, que suelen resumirse en la concentración de la fuerza, la detección del punto débil del enemigo y la destrucción del ejército vencido para impedir que pueda reagruparse. Sin embargo, durante la primera guerra mundial se había inventado una estrategia capaz de invalidar los preceptos napoleónicos, cuando se construyeron muros que no se elevaban hacia el cielo sino que se hundían en las profundidades de la tierra: las trinche-

1. Okakura Kakuzo, *El libro del té*, Kairós, Madrid, 1978.

ras. A lo largo de miles de kilómetros, los soldados resistían los bombardeos, impedían el avance frontal del enemigo y evitaban las batallas campales con cargas de caballería. Allí, bajo tierra, los soldados, a apenas cientos de metros del enemigo, veían transcurrir los días, los meses e incluso los años, sumergidos en el fango y las heces, en una guerra que espantó al mundo y que acabó con cualquier idea romántica acerca del soldado que avanza valeroso hacia el enemigo. Liddell Hart, que había presenciado el horror e incluso había participado en la batalla de Somme, llegó a la conclusión de que el ataque directo y los métodos napoleónicos no tenían sentido en el mundo moderno y que había que concebir la guerra de otra forma. Llevado por el meritorio propósito de promover una guerra más humana, Liddell Hart investigó en los archivos de la Enciclopedia Británica y descubrió algo sorprendente. A pesar de las ideas popularizadas por Clausewitz, el llamado enfoque directo no solo no había sido el habitual a lo largo de la historia, sino que, además, era la excepción. En realidad, solo se había dado en períodos muy concretos. Liddell Hart mostró que Clausewitz y otros estrategas de la época napoleónica, más que descubrir, lo que habían hecho era describir, del mismo modo que Freud no logró descifrar la psique humana, pero sí describió con gran precisión las obsesiones de su época. Tras leer *El arte de la guerra*, Liddell Hart encontró un aliado en aquel misterioso estratega chino que había vivido dos mil años atrás y que le ayudó a popularizar el llamado enfoque indirecto entre la nueva generación de militares, que ya se estaban preparando para un nuevo conflicto universal. Tal vez los consejos estratégicos de Liddell Hart resultaron efectivos en el campo de batalla, pero no evitaron que la nueva guerra acabara siendo incluso más espantosa que la de trincheras y posiciones.

Poco después de que acabara la segunda guerra mundial, Sunzi adquirió un nuevo protagonismo, pero esta vez en su tierra de origen. Durante la guerra civil que enfrentó a Chiang Kai-shek² y Mao Zedong, los dos rivales tenían como autores de cabecera tanto a Clausewitz como a Sunzi, aunque no parece que se tomaran muy en serio su precepto de que una guerra nunca debe prolongarse, pues su lucha por el control de China duró veintisiete años. Los comunistas se impusieron finalmente en 1949, aunque antes tuvieron que librarse de otros perspicaces lectores de Sunzi, los invasores japoneses, para lo que contaron

2. También conocido como Jiang Jieshi.

con la inesperada ayuda de las dos bombas atómicas lanzadas sobre Japón, que Clausewitz habría considerado lo más parecido a la «batalla decisiva» napoleónica.

La nueva China comunista, aliada de la Unión Soviética, participó de manera activa en una nueva guerra, más silenciosa y menos sangrienta pero que duró décadas, la guerra fría, durante la cual aumentaron las ocasiones para poner en práctica los consejos de *El arte de la guerra*. La guerra fría era un escenario perfecto para el ataque indirecto, tan indirecto que ni siquiera se producía, aplicando el consejo de Sunzi que dice que la mejor guerra es la que no tiene lugar y que lo más excelente «es vencer al enemigo sin luchar».³

En las últimas décadas, *El arte de la guerra* se ha convertido en uno de los libros más vendidos en todo el mundo, no solo en el ámbito militar, como ya se ha dicho. Año tras año se publican nuevas traducciones y decenas de libros que aplican sus consejos a cualquier terreno imaginable, desde el arte del sexo a la vida social o el éxito en los negocios. Sin embargo, en cuanto nos alejamos de los libros escritos por sinólogos o especialistas en China, lo más frecuente es presentar el libro del maestro Sun de manera distorsionada y propia de una China muy posterior a la época en la que fue escrito el libro. Eso no sería malo si el resultado fuera mejorar el libro y sus consejos estratégicos, pero sucede más bien lo contrario y muchas de sus mejores ideas se convierten en vaguedades de poca o ninguna utilidad. Por eso, en la primera parte de este libro conoceremos la época en la que vivió Sunzi, intentaremos descubrir quién era ese escurridizo maestro Sun y, finalmente, sabremos cómo se transmitió *El arte de la guerra* a lo largo de más de dos mil años, de una manera accidentada y con un desenlace sorprendente.

La segunda parte se dedica a la teoría y la práctica de *El arte de la guerra*, a sus lecciones estratégicas y a sus consejos, aplicables no solo a la guerra, sino a cualquier situación en la que tengamos que relacionarnos con otras personas.

Finalmente, el lector podrá disfrutar de la lectura de *El arte de la guerra*, en una traducción realizada por Ana Aranda Vasserot, en la que se tienen en cuenta los últimos descubrimientos arqueológicos, que nos están obligando a reescribir la historia de la antigua China. Tras la traducción, incluimos una extensa sección con abundantes comentarios,

3. Sunzi, *El arte de la guerra*.

que ponen el acento en textos coetáneos del libro, al contrario que muchas versiones que recurren a interpretaciones muy discutibles, por recurrir a unas claves culturales inexistentes en la época en la que vivió el autor o los autores de *El arte de la guerra*.

Nuestro libro se completa con una traducción comentada de *Las 36 estratagemas chinas*, una lista de consejos relacionados con el arte del engaño, que se ha atribuido también a Sunzi o a sus seguidores. Finalmente, se ofrece un compendio de cien consejos tácticos y estratégicos de Sunzi o que aparecen a lo largo de este ensayo.