

# Trucos, teoría y procedimientos del siempre ganador.

Daniel the Fox

# PREFACIO

Este libro no contiene los secretos del universo ni el significado de la vida, sino algo mejor aún: la victoria asegurada. Aunque tiene procedimientos desmenuzados y listos para seguir, lo más importante es la inyección moral, los principios que harás que veas el mundo de otra forma y la teoría que se expone en estas páginas. En la medida de lo posible no corras mucho la voz sobre estos trucos, los cuales funcionan mejor si se mantienen en secreto y sólo unos pocos lo aplican. Si tu condición de humano te impide continuar, no te preocupes, durante tu travesía por las digitalizadas páginas de este documento serás transformado internamente a algo que no te imaginas. Este libro se lee completo de principio a fin, no debes saltar a conclusiones antes de estar totalmente seguro de lo que estás pensando. Suerte, y no lo pierdas entre respaldos ni lo borres solo porque ocupa espacio.

# JURAMENTO

El juramento te dará el empujón moral que necesitas para seguir con el libro siguiendo un propósito, el cual leerás a continuación.

*Yo juro  
como el zorro que soy  
y no como el humano que soy  
trabajar duro  
ganarme lo que merezco  
y cazar..  
cazar las oportunidades  
y también crearlas  
trabajando duro  
encontrando debilidades,  
mereciéndolo todo.  
Seré adaptable al entorno  
y buscar  
no el mejor  
ni el más sencillo  
sino el mejor y más sencillo camino  
a mis objetivos.  
El mundo y todo en él  
sea tangible o no  
es mi herramienta.  
A través de lo mejor y lo peor  
puedo estar y puedo cambiar  
No hay regla  
además de su parte técnica;  
que el mundo, la gente  
y todo en él y más  
puede ser mío.  
Yo soy el zorro.*

Ya leído el juramento, podemos continuar a lo que verdaderamente importa: la teoría.

# QUIEN ES EL ZORRO

Es una idea que se basa en el animal del mismo nombre. La cultura y el comportamiento propio de tal especie dan base a los principios básicos de esta idea. Por definición, nos referimos al zorro rojo (*Vulpes vulpes*) y no a las otras especies. Aquí hay una lista de principios básicos que te adentrarán a este nuevo mundo.

1. Ninguna regla técnica debe romperse.
2. Busca debilidades en los reglamentos, te serán útiles.
3. El fin justifica los medios.
4. Aplica tanto como puedas la astucia.
5. El ser un "dos caras" te será muy útil, así que entrénalo.
6. Sé atento y observa el entorno, mantén un plan de emergencia.
7. La lealtad y demás valores son útiles como tus herramientas.

# LA ASTUCIA

¿Qué es la astucia? El diccionario de la Real Academia Española dice que el astuto es aquél que logra sus objetivos a través del engaño o evitando el engaño en su contra. Ambas modalidades son útiles, pero en particular hay que esculpir la parte del engaño. En un concepto general, el zorro sólo estará limitado por la parte técnica de las reglas. ¿Qué es la parte técnica de la regla? A continuación se explica...

- Cada regla de un reglamento está dividida en dos partes: técnica y moral.
  - La parte técnica es lo que el texto dice explícitamente que podemos o no hacer. Por ejemplo, *"No gritar en clase"*.
  - La parte moral es la otra mitad, la que es implícita; se espera que se siga a raíz de la parte técnica aunque no lo diga el texto. Por ejemplo, se espera que a raíz de la regla anterior nunca se grite.
- Los seres humanos usualmente siguen ambas partes simultáneamente, pero en realidad sólo la parte técnica importa. En aquél ejemplo, efectivamente no se puede gritar durante la clase, pero sí se puede gritar fuera de la clase, fuera de tiempos de clase o hablar durante la clase sin gritar.

Ésa es la clave. **Si no lo prohíbe, entonces se permite:** no hay ninguna condición intermedia. Entonces, ésta es la parte que conviene explotar cuando hace falta.

**CUIDADO:** Diversos niveles de autoridad pondrán sus propias reglas, las cuales suelen añadirse, combinarse o anularse. Quizá una regla inmediatamente superior no prohíba algo, pero varios niveles más arriba quizá sí esté prohibido, lo cual es importante notar en los niveles inferiores.

Entonces, la astucia se usa de ésta manera. Los abogados suelen usarla así, recordándose a sí mismos así: "Si la evidencia no existe en los coches, no existe en el mundo". ¿Qué nos impide ir siempre en el lado ganador?

# SER OBSERVATIVO

Imaginemos esto que alguna vez ya pasó: orquestamos un negocio de paletas deshonestamente preparadas y fabricadas, las vendemos a algunos descerebrados y todo sale de perlas, pero en algún momento nuestro propio ego nos gana, soltamos la sopa y terminamos hechos pedazos ([ojalá fuera literal](#)) por algo tan ridículo como el haber olvidado pagar los impuestos. ¿Qué salió mal? Eso sucedió porque no OBSERVAMOS lo que dijimos. Nuestros abuelos tenían razón: observar implica más allá de los ojos, los otros sentidos también entran al juego. Todo el tiempo hay que oír lo que dicen los demás, ver lo que sucede, mirar el entorno inanimado y oír lo que vamos a decir. Cabezas viejas evidentemente echarían fuego ante tanta información para procesar, pero la práctica hace al maestro. Así tardes tanto pensando lo que dirás que termines pareciéndote a Andrés Manuel López Obrador (véase [Historia de México](#)), es mucho mejor eso que nada. Si no crees ser capaz de recordarlo todo, lleva siempre contigo papel y lápiz. Conocí a un zorro durante finales de los años 70's que nunca se separaba de su libreta, aún durante las citas o el cine. Claro que compraba una libreta nueva cada semana, y eventualmente sabía todo sobre la mitad de Los Ángeles. Ahora que tenemos medios digitales, en teoría es más sencillo almacenar toda esa información junta. Los chismes valen oro, pero ni siquiera todo el diamante del mundo compra el poder recordarlos todos para luego usarlos a favor. Ahora, no es sólo estar atento a lo que diremos, también a lo que haremos o no. Al igual que soltar la sopa frente a un policía, hay acciones MUY tontas que podrían ponernos en [riesgo](#). Otro ejemplo, mostrar señales obscenas a la gente está usualmente prohibido, así que si otro policía pasa sin darnos cuenta, podríamos ir saludando al aceite hirviendo porque [estamos fritos](#). Igual hay que poner atención en lo que NO hacemos o lo que hacemos deliberadamente mal (como el [pago de impuestos](#)) porque por ahí la espada nos [atravesaría](#) y terminar como adornos anti-piratas del siglo XVI, colgados inertes para siempre. Así que ya habrás deducido que no somos delincuentes, estas cosas deberían hacerse sólo cuando hace falta y sin dañar directamente a los otros. De otra forma, busca a los mapaches.

# HABILIDADES

En realidad, no hace falta ser hábil en todo, aunque tener algunas habilidades extra es muy útil y nos facilita la vida. Aquí se especifican habilidades mínimas necesarias para continuar como aquello que somos:

Como mínimo:

- Leer y escribir.
- Sumar y restar mentalmente.
- Usar una computadora.
- Aprender con rapidez.
- Ser discreto durante la noche.
- Ser muy atento.
- Conducir bicicleta.

Aunque sí que recomiendo...

- Conducir vehículos.
- Programación en ASM (de cualquier tipo), HTML y PHP.
- Cacería.
- Inglés.
- Biología sobre cánidos.
- Ingeniería social.

# IDENTIFÍQUESE

Una técnica que hará que podamos distinguir y ser distinguidos entre los compañeros zorros, aquí se muestra a continuación:

- Al girar la cabeza ante cualquier situación, que sea muy rápido.
- Olfatear en direcciones sospechosas, como fuentes de ruido fuerte.
- Evitar la elección popular si no es la mejor.
- Mirar hacia todos lados.

Para identificar, revise si alguien más hace estos mismos pasos. La secuencia de comunicación directa para confirmar es la que sigue:

1. Número entero cualquiera, de 0 a 255.
2. Restarle 2.
3. Multiplicar por 2.
4. Dividir entre 4.
5. Sumar 4.
6. Divulgar el resultado.
7. Verificar si es correcto y confirmar.

NOTA: Los decimales se redondean al entero más cercano (.5 siempre es hacia arriba), los negativos se convierten en 0, un resultado que exceda 255 se convierte hacia ése número. Las razones de estos límites son puramente técnicas.

Si todos los pasos fueron correctos, estamos frente a un amigo. De otra forma, lo trataremos como alguien normal.



# DECÍDETE

¿Cómo puede un zorro decidir? Bueno, con un pequeño cerebro corriendo un MOS 6502 entre 0.8 y 4.77 MHz, uno no espera algo espectacular viniendo de ellos. Sin embargo, no se les llamaría astutos si no lo fueran. Cualquier decisión debería considerar al menos un poco esta famosa y simplista ecuación:

$$\text{Beneficio} > \text{Costo}$$

Esto significa que la opción que tomemos debería tener un beneficio a nosotros que exceda el costo. Sin embargo, no está bien y a veces estaremos arrepentidos aún si decidimos en base a esa decisión. Hay que añadir un factor extra:

$$\text{Beneficio} > \text{Costo} * \text{Riesgo}$$

Ya mejoró. Ahora se toma en cuenta el riesgo de que algo salga mal o se haga incorrectamente y sus consecuencias. También hay que añadir el hecho de que la paciencia no es una virtud que todos poseemos:

$$\text{Beneficio} > \text{Costo} * \text{Riesgo} * \text{Tiempo}$$

Si el tiempo es largo, repercutirá a favor del costo (y por ende, contra el beneficio neto), pero ahora el lado del costo es extremadamente sensible a cambios a cualquiera de los tres factores. Hay que hacer unos cambios:

$$\text{Beneficio} > \text{Costo} (\text{Riesgo} + \text{Tiempo})$$

Es verdad, llevamos de la mano el riesgo y el tiempo. Además, es más realista.

Pero si esto es tan famoso, ¿por qué casi nadie lo sabía antes de leer esto? Los cerebros de cualquier especie animal no nacen economistas y hay que entrenarlos manualmente, como si se les enseñara un nuevo idioma. La práctica hace al maestro.

# EL LADO GANADOR

¿Cuál prefieres, gato o ratón? Los ratones comen y viven donde quieren y son libres, pero arriesgan mucho la vida. Los gatos no son tan libres (viven bajo las reglas de sus dueños), pero tienen comida gratuita, cariño y seguro médico. Ambos tienen sus ventajas y desventajas. ¿Por qué no ambos? Bien podemos coger las ventajas de ambos a la vez y formar una amalgama de libertad y sencillez de vida sin riesgos, y lo mejor es que es perfectamente posible en la vida real. ¿Pandillas de amigas enemistadas? No hay problema, podemos hacernos amigos de un grupo y verificar si el entorno y la situación permite también hacernos amigo del otro grupo, aunque sea el enemigo. Ahora tenemos las ventajas de ambos grupos a la vez. El único requerimiento es mantener en secreto la afiliación al otro grupo, pero se puede aligerar la carga revelando el hecho como una forma de descubrir los secretos del enemigo (como espías de la guerra), por lo que la traición se convierte en ventaja para todos. Para mantener esto en pie, habrá que divulgar alguna vez algún secreto insignificante y hacerlo pasar como útil o significativo. Esto es lo que la gente llama "dos caras", y como todo en el mundo, es malo cuando se usa para mal; pero en realidad no es malo por sí solo, y de hecho algunos héroes de la humanidad se han servido de tal método para anticipar las acciones enemigas y darle ventaja a "los buenos". Hay que tener mucho cuidado para que no se descubra tal acto, las consecuencias serían muy desastrosas y siempre se debe tener un plan de emergencia por si todo sale mal. Traicionar a alguien no le causará ninguna gracia y con un poco de buena suerte podríamos acabar en una alfombra o quizá en un pastel de carne... de zorro.

# PROCEDIMIENTO DEL PROCEDIMIENTO

¿Qué sucede al recibir una orden? Primero es necesario saber la diferencia entre una instrucción de alto nivel y una de medio o bajo nivel. Una instrucción de algún nivel se compone de múltiples instrucciones de algún nivel menor que serán más individuales pero más veloces y con mejores opciones de personalización.

- Alto nivel
  - Cazar y comer un conejo.
- Medio nivel
  - Buscar el conejo.
  - Correr hacia el conejo.
  - Acercarse al conejo.
  - Atraparlo.
  - Matarlo.
  - Verificar si murió.
  - Comerlo.
- Bajo nivel
  - Mirar alrededor.
  - Buscar objetos parecidos a conejos.
  - Verificar si lo encontrado es un conejo.
  - Apuntar hacia el conejo.
  - Correr hacia el conejo, verificando y corrigiendo dirección.
  - < Y así >

Esta estructura se debe tener en cuenta al asignar una instrucción, cualquier cosa que salga mal en el más bajo de los niveles arruinará toda la instrucción de alto nivel o la hará aún mas lenta que de costumbre. Tal concepto lo saben muy bien los programadores.

# DE NOCHE Y DE DÍA

El hecho de que la mayoría de los animales sean incapaces de dormir menos de seis horas diarias sin echar a perder su salud les fuerza a elegir entre vivir de día, noche o la mitad de ambos. Por lo normal, los seres humanos viven de día, los lobos son activos durante el atardecer y los zorros son nocturnos. Cada lado tiene sus ventajas y desventajas:

- De día:
  - Mayor visibilidad.
  - Hay gente y servicios.
  - Hace menos frío.
  - Mayor seguridad.
  - Menos fauna peligrosa.
- De noche:
  - Hace menos calor.
  - Lo que aún opera de noche está libre o vacío.
  - Internet es usualmente más veloz.
  - Menor tumulto en las calles.
  - Menos exposición a rayos solares dañinos.
  - Es más sencillo evitar ser visto.

Dependiendo de las necesidades que tengas, querrás elegir entre uno u otro. Es posible vivir ambos, eligiendo vivir en el momento en que uno pasa al otro; lo que permite sentir sus ventajas y desventajas. No te olvidéis de dormir, eso sí.

# EL EGO

El ego (no confundir con el egoísmo) nos lleva a cometer todo tipo de tonterías, desde soltar la sopa cuando no conviene hasta perder dinero. Sucede cuando alguien nos tienta a hacer algo que normalmente no quisiéramos con la promesa negativa de recibir algún adjetivo calificativo adverso si no lo hacemos (o al revés, tratar de que no hagamos algo y recibir tal adjetivo si lo hacemos). Aquí hay unos consejos gratuitos que pueden servirnos para vencerlo:

1. No eres un gallina. Aquél que se cree una gallina sólo porque alguien tonto se lo dice es aún más tonto.
2. Cuida lo que dices, así no soltarás la sopa en el momento equivocado (como confesar algo frente a un policía).
3. Mantén tu cabeza fría, piensa lo que dirás y harás.

El ego puede ser disparado por nosotros mismos en algún intento por demostrarnos a nosotros mismos que podemos hacer algo aún cuando usualmente no podríamos. Las formas de evitarlo son distintas:

1. Conoce tus debilidades.
2. No asumas que puedes lograrlo todo al 100%
3. Considera lo que dices, que tú mismo podrías soltar la sopa sin que alguien te presione a hacerlo.

Tan importante como aquello escrito es tener una voluntad de acero, que te permita ejercer tu voluntad aún si alguien quiere que hagas lo contrario. Recuerda el juramento.

# DINERO

En esencia, uno gana dinero haciendo que otra persona pague más de lo que debe por un servicio o producto que nosotros ofrecemos. Nuestro trabajo bajo salario también es un servicio, así que se incluye (pero se trata de algo diferente, por lo que se separan de ahora en adelante).

- En el lado de vender directamente objetos o servicios, básicamente se trata de cobrar de más, pero no tanto que el cliente simplemente ya no quiera pagar el opresivo precio. Opcionalmente podemos hacerle pensar a los clientes (u objetivos) que necesitan el producto o servicio que vendemos, sea verdad o no; además de buscar la forma en la que podemos ser conocidos o vistos como algo favorable o bueno. Se trata de alguien listo ganando el dinero de un tonto mediante su prisa, emoción, desconocimiento, ignorancia o torpeza. Recuerda que el fin justifica los medios.
- El otro lado, el del trabajo por salario, es bastante más sencillo y no hay muchos trucos que se pueden ejercer. Es mucho mejor trabajar con el cerebro que los músculos: la falta de cerebros aumenta su valor y no gasta tantas energías como el trabajo físico. La fuerza física NO es una habilidad de la familia de los vulpinos (son pequeños y ligeros, no les hace falta fuerza física), sino su gran inteligencia. Ya teniendo ello, podemos aplicar trucos como trabajar a mayor velocidad de la requerida (un trabajo de 8 horas en 5 horas) para liberar tiempo, o quizá trabajar por debajo de nuestras habilidades para mantenernos frescos toda la jornada y no morir de ansiedad o estrés. Quizá al jefe le guste la idea de que trabajemos más, aún si es necesario que recibamos un mayor salario.

Ganar dinero no es el problema, sino ganar mucho dinero. El trabajo bajo salario requiere menor inversión inicial a costa de flexibilidad. También es posible ejercer ambos o combinarlos. Si eres de mucha moral, es posible que en el comercio ambas partes se beneficien, pero no es necesario que ambas partes se beneficien por igual, o siquiera que ambas se beneficien.

# IMAGEN PÚBLICA

Para bien o para mal, la gente utiliza estereotipos todo el tiempo. ¿Cómo luce un glotón? ¿Un genio? ¿Una tonta? ¿El ratero? ¿El alcalde? ¿Qué tal un drogadicto? La mayoría de la gente asocia todos estos con imágenes mentales, como si fuera posible distinguirlos visualmente (“ah, ese tipo con lentes debe ser un genio; el otro vestido con una botarga animal casi seguro es un homosexual”). ¿Qué serías después de leer éste libro? La cultura además asigna personalidades humanas a animales, he aquí algunos ejemplos de cada cultura y cómo nos verían:

Región	Percepción ante los zorros
Estados Unidos	Deshonesto, egoísta.
Japón	Protector, valiente.
Latinoamérica	Astuto y listo, muy oportunista, no es confiable, estafador.

Todo esto para el mismo animal que en realidad hace exactamente lo mismo en todo el mundo, se trate de Estados Unidos, Europa, Australia o Brasil. Personalmente prefiero pensar que es manipulador y todo está bajo su control. Al terminar de leer y comprender el libro (si lo logras) será vuestra responsabilidad darles una buena imagen y evitar ser tachado como alguien malvado. Quizá te parezca satisfactorio estafar a alguien y ver su cara al momento de enterarse, pero en realidad no enseñamos a eso. Si querías aquello, debes buscar a los mapaches, son expertos en eso. Tal preferencia fue decidida por el libro y es algo arbitraria: deberías ser elegante, cauteloso, tan arrogante como quieras y sólo dejar de ser lo anterior si la situación lo requiere.

