

Trucos, teoría y procedimientos del siempre ganador.

Daniel the Fox

CAPÍTULOS

Todos los capítulos toman solamente una página por cada uno. Calidad sobre cantidad. Se muestran en orden

1. Título
2. Capítulos 1 de 2 (**usted está aquí**)
3. Capítulos 2 de 2
4. Dedicatoria
5. Prefacio
6. Juramento
7. Quién es el zorro
8. La astucia
9. Ser observativo
10. Habilidades
11. Identifíquese
12. Decídete
13. El lado ganador
14. Procedimiento del procedimiento
15. De noche y de día
16. El ego
17. Dinero
18. Imagen pública
19. Poder
20. Imagen pública 2.0
21. Más dinero
22. Vox populi
23. Sí, claro
24. En equipos de uno...
25. La ciudad, mi hogar
26. Se recomienda discreción
27. Secreto de amor
28. Fresa, vainilla, chocolate y...
29. Se quemán los frijoles
30. ¿Por qué las palabras raras?
31. Tipos de habitantes

32. Consejos rápidos

33. Con razón

A mi hermano Doomerang, que me motivó e inspiró en escribir y ser lo bastante altruista para seguir mostrando mi mente al mundo.

También a CrystalMath, Mysoft y Carlos Sánchez, algunos de ellos necesitaban (o aún necesitan) un reemplazo de código de inicio para lograr sus objetivos.

A mi amigo Antonin Kavalec, que era un lobo y eso le había traicionado, pero encontró un compromiso entre él mismo y la perfección y eventualmente se convirtió a coyote.

Agradezco a los grandes escritores y políticos anteriores al siglo XVIII, en particular a Nicolás Maquiavelo por inspirarme con grandes frases y pasajes. Es la prueba de que el éxito puede estar frente a los ojos del mundo y aún así a nadie le importará.

Agrego que también debo agradecerle al idioma la existencia de palabras que nadie entiende, para filtrar automáticamente a los que merecen esta lectura de los que no lo merecen.

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 harán 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 (busca mejores razones).

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:

Beneficio > 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.

"Pasarse al lado ganador es sólo un buen negocio"

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. Lo que se muestra a continuación lo explica todo.

- 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 necesitan 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.

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. 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 de 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	<u>Protector, valiente.</u>
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.

PODER O NO PODER

El poder puede llamar al dinero o a diversos beneficios, pero no es tan sencillo obtenerlo. Bien puedes ganarte el poder limpiamente como si de una película infantil se tratase, o seguir los consejos de Nicolás Maquiavelo y gobernar como tú quieras; pero ambos son difíciles. Hay una forma que es algo más sencilla pero no tan potente. Hay una historia bíblica [sobre un chico](#) que se hacía amigo de hombres poderosos y pasó de prisionero a gobernante de Egipto. Sin embargo, él tenía ayudas del más allá y pureza de corazón (la prisión en la que estuvo era una [injusticia](#)), y dado que nosotros no tenemos ninguno de los dos, las cosas se complicarán un poco. En primer lugar, no se debería ser directo al querer un beneficio, luego debería parecer o ser una amistad genuina (una amistad interesada genera todo tipo de problemas), al final es indispensable lucir y ser formales. Una amistad con alguien influyente y poderoso hace que una pequeña pero suficiente parte de su poder te sea concedido a través de la amistad (verdadera o no) que recién se ha creado, pero igual hay que tener ciertas precauciones al intentar usarlo. Para acelerar el proceso de formar una amistad, puede guiarse de éstos pasos:

1. Platicar primero en terreno neutral conocido (cosas que interesan a los dos), luego en lo que al otro le gusta.
2. Un soborno a su estómago nunca está de más.
3. Interesarse (de forma que parezca genuina) en los temas que al otro le agradan.
4. Platicar sobre filosofía hará que la amistad parezca bastante más genuina.

Enlazar amistades no es muy difícil, aunque conviene tratar de obtener la mayor cantidad posible de información de la persona a la que nos intentamos ganar.

IMAGEN PÚBLICA 2.0

No es solamente el comportamiento, también es la apariencia física. No importa lo lindo que seas, la gente inevitablemente huye de aquellos que visten trapos rotos y viejos o apestosos como si fueran vagabundos. A finales del siglo XIX, un italiano con apellido de fenómeno de física conoció a un buen (pero no bueno) zorro que andaba por las calles de aquellas lindas ciudades con tremendas ropas de 400 años atrás (ropas rotas, guantes con agujeros, sombrero de copa que se abría hacia arriba) y además de eso se la pasaba engañando a niños para llevarlos o que estos fueran a lugares hechizados negativamente, donde tales niños hacían lo que querían con el eventual inconveniente de convertirse para siempre en bestias de carga. Aunque el negocio de burros transformados ilegales no le generaba ningún tipo de beneficio a aquél zorro, sí disfrutaba de ver las caras de aquellos engañados para siempre; pero las autoridades no tardaron mucho en darse cuenta y un día tal zorro (y un compañero algo estúpido y de pocas palabras que tenía a un lado todo el tiempo) desapareció de las calles para luego aparecer una noche ya varios días después, cubierto con su propia hemoglobina oxidada en plasma. Yacía inerte dentro de un basurero junto a una carnicería, y juzgando por algunas rebanadas de su propia materia biológica y un pedazo de cuchillo encontrado en su cuerpo, probablemente tuvo una muy mala pasada que lo mandó a dormir por siempre (ya os imagináis la peste de un cuerpo putrefacto durante varios días, su maldad era bastante más pestilente que los gusanos que se daban un festín con lo que quedaba de él). Parte de su historia está en un libro, pero como tal libro era para niños, la parte fea de su historia no está escrita ni documentada en ningún lado además de aquí y las mentes de los testigos que lo vieron todo. Gracias a él, ahora toda la gente nace programada para destruir a todos estos animales que se meten entre la gente, nunca hubo fuerza más opresiva que ésta en la historia. Cuando salgas a la calle, trata de no llamar mucho la atención, dado que Control Animal hará de las tuyas, además de que debes venir bien vestido y además sería mejor si estuvieras perfumado.

MÁS DINERO

Afortunadamente para aquellos idealistas, la economía es capaz de beneficiar a ambas partes. Una parte quería un objeto nuevo y lo ha conseguido, la otra parte ahora tiene dinero que sirve para comprar algo que sí quiera. ¿No es genial?

Desde otra perspectiva, claro, podemos tirar al retrete la idea anterior e imprimirse la idea de que el fin justifica los medios, dado que lo que damos a otros evidentemente no nos beneficia a nosotros mismos (excepto si lo damos para recibir a medio o largo plazo un bien mayor); pero de ésta forma podríamos ser el blanco de [idealistas y gente enojada](#), sumando el peligro al hecho de que ya de por sí se está en la mira de las escopetas .419.

También se puede aliar al poder (véase El Lado Ganador y Poder O No Poder), pero el uso real de tales consejos no es necesariamente dinero, sino poder en sí.

Hay varios huecos y fallas en la psicología humana que se pueden explotar y podemos usar a favor nuestro.

Además, hay que comprender que el dinero es una idea humana que se le da a lo que sea. Hay dos clases de dinero, real y fiduciario.

- El dinero real es aquél que su material tiene su valor exacto indicado, por lo que su valor cambia muy poco con el paso del tiempo. Un ejemplo es la moneda de metal.
- El dinero fiduciario es el que dice tener un valor, pero tal valor no está en el valor del material, sino en sus inscripciones y validez al cambiarlo por dinero de metal en diversas instituciones. Un ejemplo de ello es el billete de papel, vales por dinero u objetos o las tarjetas bancarias.

Cambiar todo el dinero a monedas es usualmente impráctico y de todas formas pierde poco a poco su valor con el tiempo. Es mejor cambiarlo a metales preciosos, los cuales de hecho aumentan (ligeramente) su valor con el tiempo y compensa la pérdida de valor de cada moneda.

VOX POPULI

Hablando de ideas populares, hay que tener en cuenta la forma en la que el pueblo en general reaccionaría ante alguien que no sea ellos mismos que ejecute algunas de las técnicas que se explican en el libro:

- La astucia se asocia con el engaño y es la característica más asociada con los zorros. La gente pobre no agradece su existencia, la media es indiferente y la élite le aplaude.
- El ser observativo es bien visto y se asocia con la atención, pero a veces se confunde con entrometerse, lo que es mal visto.
- La ecuación de decisión (costo y beneficio), a pesar de estar difundida en varios libros a través de los tiempos, se desconoce. Dado que es desconocido, la gente reaccionará como tal.
- El "dos caras" es mal visto y se asocia con la traición, por lo que es imprescindible encubrir su uso.
- Invertir el ciclo de día y noche se ha asociado desde siempre con la anormalidad, y a veces genera sospechas sobre ladrones o problemas biológicos... o simplemente con animales salvajes.
- El control del ego es anhelado por la población, pero ésta arte rara vez se logra ejecutar correctamente (serás privilegiado si lo logras).
- Las actitudes capitalistas no son bien vistas por los pobres, pero las clases media y alta no lo ven mal y quizá lo consideren bueno (el mundo de hoy gira alrededor del dinero).
- El poder recibe opiniones mixtas, pero usualmente baja su aprobación con la clase social.
- Los granjeros odian a los carnívoros, conviene alejarse de las granjas con animales domésticos.

Usualmente es preferible mantener todas las técnicas en secreto, dado que su efectividad depende de ello.

SI, CLARO

Podrás ganarte a alguien como amigo si compartes sus ideas, pero leer la mente aún no se puede. ¿Cómo lo logramos? Estar de acuerdo en todo o casi todo lo que dice, y aportar ideas a su favor. La gente prefiere estar con aquellos que comparten sus ideas. Es una estupidez de diseño del ser humano (perdón, pero ésa es mi opinión legítima ante aquello) que se puede explotar con facilidad. Es tan sencillo como decir "sí, claro" o "estoy de acuerdo" para explotar tan tonto error de diseño, y lo mejor es que casi siempre funciona.

CUIDADO CUIDADO CUIDADO CUIDADO!!!

Tal error de diseño será discreto, pero algunas personas ya se dieron cuenta de ello y lanzarán pruebas de sinceridad. Hay que estar atento a esas pruebas y verificar que se manejen correctamente. Aquí hay unas técnicas que podrían lanzarnos en contra..

- **Autocontradicción:** Se trata de contradecir un dato previo con uno actual. Para evitarlo, hay que tratar de memorizar tantos datos como sea posible, por lo que podremos detectar tales pruebas.
- **Opinión:** Nos preguntarán en algún momento nuestra opinión al respecto de algún tema del que estamos hablando. Deberíamos opinar a favor, pero con algún toque de objetividad para que no se note que es simulado. Memoria y conocimientos ayudan aquí.
- **Cambio de tema:** Un repentino cambio en la conversación pondrá a prueba nuestra inercia. No mostrar ninguna inercia (o sea, cambiar el tema a la misma velocidad) hará que se vea sospechoso, como si nos estuviéramos adaptando a toda costa. Lo mejor es simular inercia ("Oye, ¿no hablábamos sobre los motores de motocicletas? Es que quería seguir hablando...").
- **Tema oportuno:** Alguien que conozca ésta precisa técnica (quizá hasta un zorro) tocará de forma inoportuna temas relacionados con éste libro o el capítulo. Simular desconocimiento es insuficiente, lo que se debería de hacer es demostrar curiosidad.

EN EQUIPOS DE UNO...

Trabajar en equipo a veces es útil, pero en la práctica no todo es de color de rosa (sino, este libro no existiría o sería innecesario) y en realidad surgen todo tipo de contratiempos. ¿Qué salió mal? Aquí se muestran los lugares más comunes donde se esconden las fallas...

- No es sólo un cerebro..
Dado que hay varios cerebros por equipo y están separados, es necesario hacerlos hablar entre ellos para que trabajen de forma coordinada.
- Populimo mal usado.
Carlos Márquez dice que es mejor si la gente se unifica en un solo nivel (social, económico, político, etc.) en vez de dejarlos separarse sólo. En realidad, sí que resuelve problemas de segregación pero actúa en detrimento de los trabajos en equipo, que necesitan alguien que sea capaz de moverlos para que no hagan lo que se les antoje. Siempre hace falta un jefe por equipo.
- La tecnocracia sí funciona.
Normalmente, se coloca como *chef* a aquél que cocina mejor, o como ingeniero en sistemas al que sabe manejar las computadoras. Colocar a los integrantes del equipo en los lugares incorrectos es ineficaz, por lo que hay que conocer las habilidades de cada integrante para asignarlos al puesto adecuado.

Además, las masas a veces rayan en lo tonto y suelen hacer cosas que no harían si trabajaran o funcionaran de forma individual. Por ejemplo, imaginar seres místicos que lo ven o hacen todo, teorías sin sentido como la Tierra plana, o aún peor, la idea de que matar animales salvajes sin comerlos (o sin necesitar matarlos) sería un buen deporte. Trabajar de forma individual soluciona estos problemas, pero introduce unos pocos problemas que hacen que aún con los defectos del trabajo en equipo, causan que tal atrocidad sea necesaria.

LA CIUDAD, MI HOGAR

Las ciudades son grandes y contienen a mucha gente. Dependiendo de la fauna local, también hay animales como perros, gatos, mapaches y demás. Recorrer una ciudad conocida es sencillo, pero las ciudades nuevas son verdaderos laberintos y hay que aplicar medidas para orientarse de forma muy general para encontrar el lugar que buscamos o simplemente evitar perderse.

- Todas las ciudades se dividen en dos partes:
 - La parte para turistas usualmente es bonita y se ubica cerca de las entradas a la ciudad. Los servicios y zonas comerciales y algunos servicios gubernamentales se ubican ahí, además de las zonas residenciales de mayor valor. Suele aparecer en la publicidad de la ciudad y siempre se ven bien.
 - La otra parte, la "zona fea", incluye las zonas residenciales (especialmente las de bajo valor) y también las industriales. Usualmente se ven notablemente peor que las zonas para turistas, pero ahí está la fuerza trabajadora que mantiene a la ciudad entera en pie. Usualmente no se ven turistas por ahí y es mayor que la otra zona, la de turistas.
- Estas dos partes tienen funciones distintas y un zorro debería ser capaz de desplazarse entre ellas dependiendo del propósito o necesidad.

Además, referencias visuales (edificios altos o icónicos, accidentes orográficos, construcciones visualmente diferentes) ayudan a mantener pista de la ubicación actual. Con estos consejos, será más difícil perderse.

SE RECOMIENDA DISCRECIÓN

Hay que notar que esta idea tiene dos posibles significados. Puede significar "tener buen juicio" (lo cual es útil en ciertas situaciones) o también puede querer decir "no ser visto o detectado". Se explicarán ambos por separado.

Ser discreto es útil. Poder juzgarlo todo con sensatez es siempre bienvenido, así que hay algunas técnicas para mejorar el rendimiento.

- Basarse en la ecuación del costo y beneficio.
- Tomar el tiempo necesario (no hay prisa).
- Recabar tantos datos como sea posible.
- Valerse de la astucia y otros trucos.

Juzgar es difícil, pero en realidad los seres humanos lo hacen todo el tiempo y nunca sucede nada malo, así que hay un poco de práctica ahí.

Ahora, hablemos del arte de no ser detectado. A veces es necesario tratar de lograrlo la mayor de cantidad de tiempo posible, dado que puede ser necesario hacerlo antes de ejecutar otras técnicas como el lado ganador. Afortunadamente, los seres humanos prefirieron ver a todo color y darle poca prioridad a la visión nocturna, mientras que la mayoría de los animales nocturnos poseen un *tapetum lucidum* que les permite mejorar su visión en poca luz. Los animales también tienen sensores de luminosidad más sensibles en la retina, pero a costa de colores muy apagados y de que la luz (blanco y negro) tenga mucha precedencia sobre los datos cromáticos (color). Así que los seres humanos son malos para ver en lugares oscuros, es relativamente sencillo esconderse si se combina con silencio. Quedarse quieto es buena idea, dado que los seres humanos detectan con rapidez el movimiento, aún en luz muy difusa. Al calcular los riesgos y la habilidad para decidir si vale la pena dedicarse al espionaje o no, debería haber un margen muy grande a favor de la habilidad, dedicado a control de daños si algo sale mal. Si no se es capaz de superar los daños, posiblemente el enemigo desayunará la mañana siguiente una rebanada de pastel de carne de... oh, ustedes ya saben.

SECRETO DE AMOR

Al inicio del libro se habla de mantener en secreto el funcionamiento de las tácticas de astucia de los zorros rojos. ¿Por qué? La efectividad de todo lo mencionado depende precisamente de que las víctimas no sepan que están siendo manipuladas, de otra forma se defenderán o lanzarán un contraataque. Además, si supieran de los huecos de las reglas implícitas y explícitas, siempre estarían apropiadamente cubiertas y sería imposible salirse con la suya. Sería horrible vivir así, igual que el resto de las ovejas ahí abajo. Es la principal razón de que este libro sólo sea leído por unos cuantos escogidos que sí merecen saber los secretos de la vida y el universo. Para bien o para mal, todas estas técnicas tienen debilidades. Se puede encubrir emulando el comportamiento de desconocer las técnicas, cómo sería el mundo si nunca hubieran sabido cómo pensar y actuar como un zorro, pero tal paso es complicado. Recuerda meditar muchas veces lo que vayas a hacer o si no alguien cenará pastel de vuestra carne, y no estaréis ahí para ver el espectáculo.

Otros incentivos para mantener en secreto estas técnicas es que de otra forma se podrían considerar "inmorales", y es verdad: tiran por el retrete los valores morales (o al menos muchos de ellos) y la ambición inteligente (no la impulsiva) se coloca en primer lugar. Todo el tiempo la gente dice que hay que hacer las cosas correctamente (y se enojan si no se les hace caso), pero son precisamente ellos los que sufren de la miseria y son aquellos los "inmorales e incorrectos" los que casi siempre logran el éxito. Los que no lo logran eran idiotas que se querían hacer los muy listos y se toparon con la realidad. Las habilidades entrarán en juego ahí, en la vida real, cuando hagas de tu astucia tu forma de vida.

Un efecto interesante de no mantener la vía exitosa en secreto se ve en Venezuela: los llamados "bachaqueros". Tales personas viven de comprar por mayoreo objetos básicos escasos y los revenden a precios muy inflados, y la gente los compra. El problema es que son demasiados y entonces se perjudican entre ellos en vez de tener éxito. El alimento (la gente normal) empieza a escasear y todos los depredadores mueren de hambre.

FRESA, VAINILLA, CHOCOLATE Y...

Tal fenómeno es normal en los cánidos, pero no es exclusivo de ellos. Pueden operar en varios modos que les dan diversas funciones para diversas situaciones.

Modo A:

El modo operativo más inocente, lee y escribe de acuerdo al significado real de las palabras. Es objetivo y hace lo correcto como buen ciudadano, además de que es sumiso. Se encuentra usualmente en niños y adultos mayores, además de los animales de presa.

Modo B:

Un modo notoriamente rebelde, utiliza mal el lenguaje de forma coloquial y sucia. Está cegado en testosterona (si se trata de un macho) y buscará desesperadamente una forma de llamar la atención. No sirve ni de jefe ni de súbdito. No se censura pero aún tiene en memoria los valores éticos básicos. Se usa en adolescentes, particularmente los machos (¿y quién los provoca a ser así?).

Modo C:

Es ordenado pero ignora casi siempre los valores éticos para dar espacio a su ambición. Calculador, manipulador y extremadamente adecuado para dirigir, tratará de lograr sus objetivos mediante la astucia y ejercer su autoridad aún donde parece imposible. El fin justifica los medios, en su opinión. Sin embargo, mantiene en mente una lista de amigos, los cuales están exentos de lo que de otra forma serían serias desventajas. En este modo, las funciones de atrapar y hacer perecer presas están disponibles. Es el modo nativo de aquellos animales depredadores y gente con fuertes deseos de emprender, pero no desesperados.

Modo D:

Muy peligroso, busca sus objetivos sin respeto a la vida ni la propiedad, lo que puede acabar con inocentes en el camino. Las funciones de ataque están disponibles y parecen estar incentivadas (a diferencia de otros modos que incentivan su desuso (Modo A) o les es indiferente (Modos B y C). Nunca es el modo nativo, pero algunos seres vivos pueden usarlo, y vaya que lo usan.

SE QUEMAN LOS FRIJOLES

Por mucho que se desee, los zorros no son (o somos) perfectos, y no siempre es fácil detectar si algo está saliendo mal al intentar seguir estos consejos. Para simplificar vuestra vida, se incluye una lista de signos comunes de que está siguiendo mal el libro o el ambiente es algo inadecuado para ejecutarlo.

1. Está trabajando más con los músculos que con el cerebro.
2. Es incapaz de conducir una situación hacia favor suyo.
3. Le han estafado o mentido.
4. Es incapaz de entender el vocabulario de este libro.
5. Se desmotiva con facilidad.
6. Está inseguro de sí mismo.
7. Ha sido torturado más de una vez.
8. No puede analizar sus errores.
9. Otras personas pueden dirigirlo a usted.
10. Vuestra cabeza aparece como trofeo de cacería en un muro.
11. Está inadecuadamente tenso.
12. Otras personas pueden "marearlo".
13. Vuestra carne (si usted es cualquier cosa excepto un ser humano) está presente en el menú de su enemigo.

[Esta lista podría ser expandida en futuras revisiones]

¿POR QUÉ LAS PALABRAS RARAS?

Principalmente porque no puedo escribir el español de otra forma. He leído muchos libros, muchos de ellos traducidos al español de España, pero en realidad hablo el español mexicano. Por ende, siempre escribo una amalgama entre el español de España y el de México. Además, al tener un vocabulario un poco más extendido, puedo definir en una o dos palabras lo que otros sólo podrían con tres o cuatro palabras. Los usos prácticos, afortunadamente, van más allá de confundir a los tontos, sino que prueba la inteligencia y capacidad de resolver problemas de aquellos que decidieron continuar a pesar de las adversidades. Por ejemplo, algunos aprendieron al primer intento, mientras que otros buscaron un diccionario y entendieron tras encontrar la definición. Esto demuestra que, aún si falta conocimiento, sí que hay inteligencia o astucia. El libro tiene pocas lecciones prácticas, pero en realidad tiene mucha teoría y (principalmente) muchas razones por las que querrías seguir al libro. En cuanto al problema de las palabras raras, sería buena idea aprender el hábito de usarlas regularmente porque los abogados malvados (mapaches) o los zorros enemigos (no necesariamente mapaches, sólo enemigos) tratarán de aprovecharse de la ignorancia del ser vivo promedio para estafarlo. O bien, usar palabras raras será una forma de facilitar el uso de la astucia. En todo caso, es buena idea aprender plenamente el funcionamiento del idioma español.

Respecto a la forma en la que represento el acto en que un ser vivo deja de estar vivo, es principalmente porque no soy fanático de la sangre y sin embargo, me gusta el realismo médico. Dado que en cualquier libro de longitud considerable se hace referencia a la transición entre la vida y la no-vida, he sido preventivo y he encontrado diversas formas de expresarla. También refleja la ironía de aquellos que proponen que la cacería sea un deporte (en donde el oponente no tiene ni idea de que está participando, y sin embargo, su vida está en riesgo).

TIPOS DE HABITANTES

Está claro que no toda la población es igual y que unos tipos de población interaccionan de forma distinta a otros. Al grano, hay que listarlos de una vez.

- Las ovejas son los habitantes más comunes. Son buenos ciudadanos, cooperan y trabajan. Son poco independientes, dado que necesitan que alguien con mayor independencia los guíe... por ejemplo, un gobierno de cualquier tipo.
- Los lobos son leales y fieles entre ellos, trabajan o atacan en grupo con una jerarquía bien definida. Son inteligentes, pero confían demasiado en su trabajo en equipo.
- Un coyote es el punto medio entre un zorro y un lobo, son algo astutos y saben trabajar tanto individualmente como en equipo, además de que saben salirse con la suya. Pueden obtener y ganar beneficios sin tener que desgastarse físicamente, lo que los diferencia de las ovejas.
- Los zorros son más ordenados y puramente individuales, usualmente astutos. Rara vez necesitan esforzarse o trabajar duro para obtener lo que quieren, además de que pueden manejar grandes poderes adecuadamente y sin presionarse. Pueden reprogramar ovejas y sacarles provecho, son oportunistas y siempre hacen todo pensando en el interés y lo que quieren lograr. Ante la necesidad, pueden ser apócrifos, "dos caras" y posiblemente a cierto punto lleguen a hacer exactamente lo mismo que los mapaches. Nunca son partidarios permanentes de algún bando, sino que se guían por el bien mayor (o el mal menor).
- Los mapaches usan técnicas parecidas a las de zorros o coyotes, pero no tienen miedo de introducir técnicas propias que lastiman a otros a favor de ellos mismos. Pueden cargar poderes y saben bien cuándo es útil ser malvados.
- Las hienas son peligrosas, siempre quieren destruir, aún a costa de ellos mismos. Disfrutan de la decadencia.

CONSEJOS RÁPIDOS

- Al levantar objetos pesados, cargar con los brazos, desde abajo o con partes que tengan fuerza mecánica (huesos en vertical, por ejemplo) es más eficiente con los músculos que otras formas como cargar con los dedos desde arriba.
- Es perfectamente posible hundir a alguien en la ignorancia y hacerle creer que sabe más. Esto es posible a través de pruebas falaces que demuestran algo que no corresponde. Ejemplos claros son las ideas sobre gobiernos que conspiran contra su propia gente.
- Emm... sí, es totalmente normal ser insultado por las ovejas. Las palabras son palabras, no deberían ser problema de ningún tipo. Son sólo ondas viajando por el aire y los oídos captan el aire moviéndose a gran velocidad. No son puños ni bombas.
- A pesar de que pretenden hacerlo, los seres humanos no entienden al 100% el idioma implícito. Al necesitar dar órdenes sobre algo que el otro no sabe, hay que programarle a muy bajo nivel (véase Procedimiento del procedimiento, página 13) y no ordenarle o pedirle información que no tiene o no puede obtener (como decirle a un ciego que camine en dirección al sol).
- No hay nada que fuerce al mundo animal a ser justo: se puede ser listo y astuto y sumir al resto en la miseria. La física y otras ciencias exactas, por otra parte, son perfectas y nunca fallan, por lo que teóricamente todo en el mundo es perfectamente predecible.
- Un ordenador o computadora (o cualquier cosa con CPU, memoria y algo de ROM) es extremadamente flexible, no es solamente una máquina que domina a las ovejas. Un zorro domina a la tecnología, una oveja es dominada por ella.

CON RAZÓN...

Los seres vivos hacen absolutamente todo bajo una razón o propósito. He aquí lo que nos da flexibilidad: no necesariamente se trata de una buena razón, por lo que aún una tontería podría contar como excusa para hacer que alguien haga algo. Evidentemente debe como mínimo parecer una buena razón. Además, hay que tener cuidado porque la razón en sí de hacer algo puede cambiar el método para que lo haga. No es lo mismo hacer masa para pasteles que para pan no-dulce.

Sintaxis:

<Destinatario> **<Orden>** [parámetros de la orden] [razón de la orden]

En **<Destinatario>**, va a quien mandamos la orden. **<Orden>** es el nombre de la orden en sí. Luego los parámetros de la orden que asignan cómo o en qué se aplica la orden (mueve la tetera a la mesa), los cuales son opcionales (no todas las órdenes necesitan parámetros). Por último la razón de la orden, la cual es también opcional (la gente puede crearse una razón implícita interna), pero es recomendable dar una razón siempre dado que la razón interna puede ser incorrecta o puede ser incapaz de suponerse una razón... o bien, la razón interna puede parecerle negativa y rechazará la orden.