



ARQUITECTURA

Volumen 2 / Número 4
Diciembre 2017
ISSN 2518-2943

Reseña Bibliográfica

El Arte de la Guerra, una estrategia milenaria

Meynard Vanegas, Gema Eunice y Zamora Medrano, María Alejandra

gemameynard3012@gmail.com / alejandrazamoram88@gmail.com

Sun Tzu, fue un famoso general, estratega militar y filósofo de la antigua China. Vivió en el período de primavera y otoño (722 AC - 481 AC) durante la Dinastía Chou (1045 AC - 221 AC). Dedicó gran parte de su vida a las confrontaciones y debido a sus innumerables triunfos fue considerado un experto estratega y militar.

Escribió El arte de la guerra como un libro de práctica militar, pues él era general y la guerra era su vida y su quehacer diario.

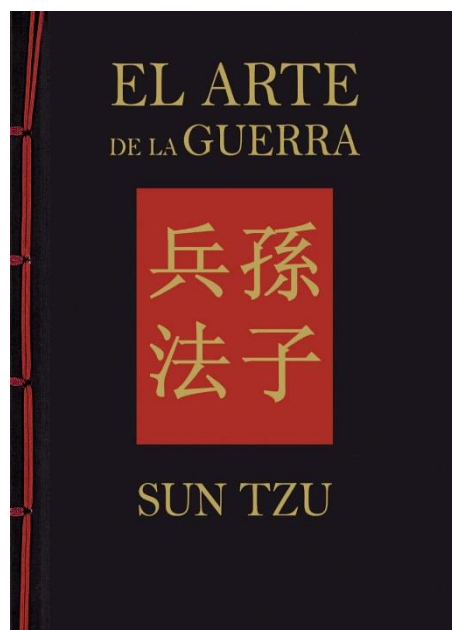
Pero, más allá de la práctica militar, lo pensó como un tratado que enseñara la estrategia suprema de aplicar con sabiduría el conocimiento de la naturaleza humana en los momentos de confrontación.

Desde luego, las empresas no se enfrentan de forma directa en un campo de batalla como el que pisaba Sun Tzu, pero la dinámica competitiva empresarial lleva a que, en innumerables situaciones, las organizaciones se vean enfrascadas en un duelo a muerte del que solo puede salir vivo el vencedor.

Sun Tzu dice: la guerra es de vital importancia para el Estado; es el dominio de la vida o de la muerte, el camino hacia la supervivencia o la pérdida del Imperio: es forzoso manejarla bien.

No reflexionar seriamente sobre todo lo que le concierne es dar prueba de una culpable indiferencia en lo que respecta a la conservación o pérdida de lo que nos es más querido; y ello no debe ocurrir entre nosotros.

Asimismo, Sun Tzu destaca en todo momento en El arte de la guerra la importancia de la velocidad, agilidad y resiliencia como cualidades de los grandes generales y ejércitos para adaptarse lo antes posible a los cambios en el campo de batalla.



Por último, entroniza, como fundamento del liderazgo la integridad y la prudencia, dos cualidades muy presentes en el momento actual como antídoto frente al riesgo y los desmanes financieros y de desgobierno de la última década.

“El terreno implica las distancias, y hace referencia a dónde es fácil o difícil desplazarse, y si es campo abierto o lugares estrechos, y esto influye en las posibilidades de supervivencia” (Cap. 1).

La información es poder, esto es, la mejor arma posible para entablar la lucha con plenas garantías de victoria, incluso antes de que la batalla comience. Así sucede en la empresa como en la guerra.

“Con una evaluación cuidadosa, uno puede vencer; sin ella, no puede. Muchas menos oportunidades de victoria tendrá aquel que no realiza cálculos en absoluto” (Cap. 1).

Información y estrategia van, por tanto, de la mano a la hora de hacer frente a la competencia, pues la información comienza por el análisis minucioso de las propias fortalezas y debilidades y, por ende, oportunidades y amenazas.

Un maestro experto en las artes marciales deshace los planes de los enemigos, estropea sus relaciones y alianzas, le corta los suministros o bloquea su camino, venciendo mediante estas tácticas sin necesidad de luchar.

La excelencia en el combate consiste en vencer la resistencia del enemigo sin luchar abiertamente con él (Cap. 3).

Siempre el posicionamiento adecuado. Como reivindica Sun Tzu, el autoconocimiento de las competencias distintivas de uno mismo, del entorno competitivo y de los rivales es la primera fase de la planificación estratégica:

Si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás peligro (Cap. 3).

Ya sean estudios, análisis de la competencia, tendencias de futuro o proyecciones de las condiciones actuales, los profesionales sobresalientes hacen del estudio y análisis una de sus ganancias competitivas fundamentales. Pero ese análisis, lejos de realizarse de puertas afuera, ha de comenzar desde dentro de uno mismo. De no ser así, afrontará el combate con todos los aspectos de salir derrotado.

El arte de la Guerra nos enseña la estrategia de aplicar la sabiduría, el conocimiento de la naturaleza humana en los momentos de confrontación. Es una obra para comprender las raíces de un conflicto y buscar una solución. “La mejor victoria es vencer sin combatir” y esa es la distinción entre el hombre prudente y el ignorante.