

Un ensayo sobre el libro **El Arte de la Guerra**.

Introducción

Este libro propone estrategias a tener en cuenta al principio, durante y al final de una guerra, con el único objetivo de obtener la victoria.

Si estas estrategias se aplican al marketing de forma adecuada, respetando la ética en todas sus vertientes, se puede afirmar que el éxito es sin duda posible. Por lo tanto, este documento presentará una hipótesis sobre cómo las estrategias utilizadas por Sun Tzu para la guerra pueden ser utilizadas como estrategias para el marketing y cómo se puede lograr el éxito. "Un 'ganador' en este caso concreto es aquel que consigue el objetivo que se ha propuesto sin pasar por encima de nada ni de nadie, ni pisotear a nadie". Un "ganador" es alguien que utiliza todos los trucos para lograr la victoria y el dominio.

Aunque el libro ofrece estrategias para aprovechar las oportunidades, las debilidades, los puntos fuertes y las amenazas para convertirse en un ganador, en el ámbito del marketing no es necesario ser un ganador; basta con tener éxito y mantener la posición. En el ámbito del marketing, tener un gran número de personas con éxito es saludable.

Las recomendaciones estratégicas mencionadas son consideraciones muy importantes en cualquier plan de marketing.

Desarrollo

General chino, describió en su obra las capacidades del ejército chino, consejos sobre su uso y aspectos como el espionaje como elemento esencial de la guerra. Un hombre con experiencia y conocimiento de los asuntos militares, no tiene pruebas de que haya escrito ningún otro documento o texto. El libro fue escrito alrededor del año 450 a.C., cuando China atravesaba un período difícil de su historia conocido como los Estados Guerreros.

Durante este periodo, la guerra se convirtió en un asunto de vital importancia para la nación y su supervivencia. El éxito de la guerra requiere una doctrina coherente, la movilización de las fuerzas en función de la actualidad, la búsqueda de una ventaja sobre el enemigo mediante una inteligencia organizada y una planificación adecuada.

Esto hizo necesario el desarrollo de procedimientos. Sun Tzu escribió sobre el tema y creó una "doctrina" para el ejército chino.

Tal vez el estudio del autor de las formas de combate y de la propia guerra, ya sea a través de las tradiciones del ejército chino o de la aplicación personal, le ha llevado, a su manera, a reunir las lecciones aprendidas a lo largo del tiempo en su propio estilo sencillo y en el orden adecuado, que son accesibles para todos.

Se han identificado dos aspectos de la filosofía de Sun Tzu como centrales en esta idea, el primero de los cuales afirma que "el arte de la guerra consiste en conquistar sin luchar, y que "el arte de la guerra se basa en engañar al enemigo".

Es importante que los Estados puedan imponer su voluntad mediante la diplomacia o, cuando ésta falla, mediante la guerra.

La guerra era un asunto importante para los estados y debían estar preparados para ella. El estudio o análisis de Sun Tzu sobre la guerra puede ser la primera referencia a la forma organizada y sensata en que gobernantes y generales planificaban y ejecutaban sus acciones para tratar de imponer con éxito su voluntad a los demás mediante la fuerza militar. La guerra era la mejor manera de liberarse de la violencia y el sufrimiento y, lo que es más importante, según Sun Tzu, de "rendir al ejército sin luchar", de atacar su voluntad de lucha y de entenderlo lo suficientemente bien como para explotar sus debilidades y atacar puntos concretos sin causar más daño del necesario para lograr la victoria.

La guerra permite que una nación sobreviva, ya sea imponiendo su voluntad a la otra o defendiéndose de la agresión de la otra nación. El análisis debe realizarse en ambos lados, teniendo en cuenta los siguientes factores: moral, clima, terreno, mando y doctrina. Este análisis determina en cierta medida la dirección de la confrontación; quienes los controlan o dominan tienen probabilidades de ganar y quienes no lo hacen, de fracasar.

La maniobrabilidad, la rapidez con la que se atacan los puntos débiles del adversario, permite que el enfrentamiento se complete lo más rápidamente posible; un conflicto demasiado largo no servirá de nada. Como sabéis, esto requiere conocer al enemigo de antemano e imaginar el enfrentamiento por ambas partes para poder actuar, pero para que mis ataques alcancen el éxito deseado, es imprescindible poder atraer al enemigo en desventaja, lo que se facilita con el engaño.

Derrotar a un enemigo sin entrar en guerra es el mayor éxito. ¿El éxito en la política o la diplomacia puede ser el primer objetivo? Creo que no hay otra forma de capturar un país, que es una de las máximas de Sun Tzu: lograr la capacidad de conquistar a un enemigo sin conocerlo.

Necesitamos conocernos a nosotros mismos y a los demás. Esto reduce el riesgo de conocer la derrota y aumenta la probabilidad de conocer la victoria y no estar en peligro de cien batallas, perdiendo una y ganando otra, y posiblemente cada una de ellas.

Explotar los puntos débiles del enemigo y comprender su capacidad para atacar, defenderse, retrasar y recibir refuerzos es lo que necesito saber para atacarlo en un lugar y momento determinados y lograr la victoria. El espionaje y el engaño son herramientas clave. Analizar sus planes y perseguirlo para entender sus reacciones, sus movimientos.

Puedo suponer que se ha dirigido al ejército y a los políticos chinos con tanto éxito que ha establecido una forma particular de pensar en la guerra, una filosofía de lucha en las batallas, a lo largo de la historia.

Su trabajo es una herramienta utilizada con éxito por los grandes comandantes. Se escribió hace mucho tiempo y todavía se utiliza como libro de referencia, se enseña en las clases de las academias militares y las universidades como elemento clave en la dirección de tropas, ejércitos e incluso compañías. Y, sin duda, mantendrá su importancia y, por tanto, su aplicabilidad en el futuro.

Creo que el autor ha conseguido, aunque de forma sencilla, abordar el tema de la gestión de la guerra de forma muy completa, ya que de lo contrario no habría sido aceptada y aplicada por nosotros y por otros tal y como se ha desarrollado históricamente.

El ensayo sobre el arte de la guerra es el más antiguo que se conoce, está dispuesto en un orden lógico y es fácil de entender, y el autor da todos los elementos de la guerra, utilizando la imaginación para que podamos absorber la información.

Debes anticiparte a las acciones de tu oponente para atacar sus planes y estrategias planificadas, cogiéndolo por sorpresa y tomando la iniciativa.

Los procesos de toma de decisiones cuidadosamente planificados pueden dar buenos resultados o, al menos, adaptarse satisfactoriamente a las circunstancias cambiantes, y no debemos dejarnos abrumar por las emociones del momento.

Todos los miembros de la estructura deben estar en sintonía con la misma frecuencia, tener la misma intención, objetivos y voluntad de cooperar. La comprensión de esta intención nos permite actuar con flexibilidad en el combate sin necesidad de guía y adaptarnos fácilmente a las situaciones cambiantes.

Dar órdenes claras; los planes complejos y en constante cambio se aprenden mal; actuar con incertidumbre en lugar de confianza.

Ponerme al otro lado de la mesa, del lado del adversario, nos permite asumir la reacción del adversario en función de las capacidades y limitaciones de mi plan. Esto nos permite afinar y anticipar las acciones en caso de circunstancias imprevistas.

Argumentos

El libro me pareció interesante porque todo lo que dice fue articulado hace mucho tiempo, y todo fue traído a colación porque había una parte que decía: "La mejor victoria es la victoria sin lucha", y esa cita nos hizo pensar que hay que atacar al oponente no sólo físicamente, sino mentalmente, y si tienes el esfuerzo, puedes ganar.

Conclusión

Y si bien El arte de la guerra es un libro que recomienda estrategias para asegurar la victoria en la guerra, buscando aplastar al enemigo, utilizando miles de tácticas, subterfugios, traiciones y engaños, también es un texto que puede aplicarse a otras disciplinas, ignorando las partes que perjudican al enemigo y apuntando al bien común de los protagonistas, que en este caso es el marketing.

Es importante destacar cómo el autor tuvo la previsión de identificar estrategias tan valiosas para ganar la guerra, y cómo se tienen en cuenta hoy en día para dirigir una empresa, un negocio o incluso una nación.

Y si estas estrategias se aplican correctamente en términos empresariales y/o de marketing, basándose en principios éticos, es probable que conduzcan al éxito del producto en el mercado y, por tanto, al éxito comercial.

Y como se estableció al principio de este artículo, el éxito consiste en alcanzar las metas propuestas, es decir, los objetivos planteados. Así, mediante la aplicación continua de estas estrategias en la empresa, es posible alcanzar el éxito comercial y garantizar la sostenibilidad y longevidad de la empresa en el espacio y en el tiempo.