



Las 33 estrategias de la guerra

por Robert Greene

RESUMEN EJECUTIVO

Tanto los estrategas militares como los estrategas comerciales están de acuerdo en que si no somos capaces de enfrentarnos a los demás quedaremos relegados en cualquier momento. Esta es la razón por la que, para salir adelante en la vida, debemos conocer y aplicar la estrategia militar.

El campo de batalla puede ser considerado una especie de metáfora de las vicisitudes que enfrentaremos en nuestra vida profesional. Así que es preciso dejar de pensar tácticamente y empezar a pensar estratégicamente.

En este texto, el autor ofrece una lista completa de las mejores estrategias militares de todos los tiempos y muestra cómo aplicarlas a la vida cotidiana. Se incluye entre otros la guerra ofensiva, guerra defensiva y guerra sucia.

Pensamiento estratégico

La vida es un campo de batalla y estamos rodeados de oponentes, bien sea que parezcan enemigos o aliados. Independientemente de cuánto nos guste el ideal de una sociedad tranquila, es importante que aprendamos a proteger nuestro negocio y a nosotros mismos. Recuerde estas reglas clave:

- Vea la vida desde un punto de vista realista.
- No juzgue a los demás de acuerdo con lo que dicen sino con lo que hacen.
- Dependa sólo de usted mismo.
- No reaccione con enojo sino con sabiduría.
- No trate de imponer su punto de vista a la fuerza.
- Mantenga el ánimo.

Use estas estrategias cuando las necesite. El reto es saber cuándo debe usar cada una.

Guerra autodirigida

Los grandes guerreros saben que para triunfar es preciso controlar la mente. Una mente fuera de control generará una estrategia incorrecta. Las siguientes estrategias le permitirán controlar la mente:

1. La estrategia de la polaridad: cuando era primera ministra de Inglaterra, Margaret Thatcher atacó constantemente a los oponentes dentro de su propio partido, el Partido Laboral, con

el fin de polarizar al electorado. La estrategia funcionó puesto que Thatcher era considerada una líder fuerte. ¿Quiere ganar la batalla? No busque comodidad en el centro. Vaya a los extremos donde tendrá la oportunidad de pelear.

2. La estrategia de la guerrilla mental: sea objetivo a la hora de evaluar sus creencias y supuestos. No insista con lo que funcionó en el pasado. Viva en el presente para que pueda ver claramente a qué se está enfrentando y planifique de acuerdo con esto.

3. La estrategia del contrapeso: El control mental es fundamental para hacerle contrapeso a cualquier amenaza o reto. Alfred Hitchcock siempre mantenía la compostura en el escenario porque pensaba de antemano hasta en el más mínimo detalle. Hitchcock contaba con un absoluto control mental. Esto le permitía mantenerse ajeno a todo el caos mientras trataba de llevar a cabo su proyecto.

4. La estrategia de guerra a muerte: en 1519, Hernán Cortés encabezó una expedición para conquistar a los aztecas. Cuando llegó a México, el temor de enfrentarse contra los feroces guerreros aztecas había sobrecogido a sus hombres. Así que Cortés decidió hundir sus barcos para que los soldados no pudieran escapar. Ya sin ninguna opción, los soldados dieron la batalla y ganaron. La gente pelea como un gato cuando no tiene más opción.

Guerra organizacional

De nada sirve el valor y el genio estratégico de un general si este no cuenta con un ejército bien estructurado y con soldados bien dispuestos. A continuación, algunas estrategias para controlar las fuerzas:

5. La estrategia del control: apenas llegó a jefe del estado mayor de la armada de Estados Unidos, el general George C. Marshall colocó gente de confianza en varios puestos subordinados. Esto le permitía dirigir indirectamente las fuerzas.

6. La estrategia del caos controlado: Napoleón tuvo éxito en el combate en parte porque reorganizó las fuerzas militares francesas de modo que pudieran actuar de una manera "fluida, rápida y no lineal". Procure que su organización sea lo suficientemente flexible como para confundir a su oponente.

7. Estrategias para elevar la moral: para motivar las fuerzas militares, es preciso que estas crean en una causa. Manténgalas contentas física y espiritualmente. Comparta sus sacrificios. Procure que la energía espiritual de las mismas se forta-

lezca. Inspire confianza y pasión. Sea firme y, a la vez, justo. Aísle a los gruñones que puedan socavar el espíritu.

Guerra defensiva

Con frecuencia, una postura defensiva clásica puede ser estratégicamente correcta. Por ejemplo:

8. La estrategia de la economía perfecta: Aunque ganó dos grandes batallas contra Roma en el año 281 a.C., el rey Pirro de Épiro perdió miles de soldados en la cruenta batalla. El hombre que le dio su nombre a las “victorias pírricas” concluyó tristemente lo siguiente: “Si derrotamos a los romanos en otra batalla como esta quedaremos completamente arruinados”. Escoja sus batallas con sabiduría.

9. La estrategia del contraataque: esta clásica postura defensiva permite ahorrar recursos invaluablemente mientras el enemigo gasta sus municiones y expone sus fuerzas militares al peligro. No dispare hasta que este avance. Si el enemigo se mueve de primero, hágase la víctima o “póngale una carnada” hasta que cometa algún error.

Un ejemplo de esta estrategia se llama “a la manera napoleónica”. Un ejército aparenta ser vulnerable y tener miedo de dejar su posición defensiva. Pero, apenas se presenta la oportunidad, el ejército contraataca inmediatamente, cogiendo al enemigo fuera de guardia. Cuando se trata de la vida cotidiana, a veces es mejor dejar que el oponente ataque primero para exponerlo a una devastador y letal contraataque.

10. Estrategias de disuasión: evite ataques contrarios haciendo algo impredecible o irracional. A nadie le gusta pelear con alguien que está loco. La gente nos dejará tranquilos si nos creamos la reputación de que somos feroces.

11. La estrategia de no comprometerse: a veces es mejor retirarse que atacar. El ejército de Mao Zedong se retiró en la famosa “Gran Marcha” y se le escapó a Chiang Kai Shek. La estrategia de Mao funcionó. Los comunistas conquistaron China en 1949.

Guerra ofensiva

Los grandes generales siempre aprovechan la ofensiva. Logran controlar la situación y atacan. Desde tiempos antiguos, la manera clásica de triunfar en la batalla es la siguiente: actuar con valor, asaltar ferozmente y atacar al enemigo con una fuerza abrumadora hasta que no aguante, corra y colapse. Esto funciona en tierra, mar y aire. Estas estrategias ofensivas suponen que asumamos la iniciativa:

12. La gran estrategia: el 31 de enero de 1968, el primer día del Tet vietnamita, el Viet Cong lanzó una ofensiva contra casi todas las ciudades y pueblos. El Viet Cong invadió partes de Saigón, atacó la embajada estadounidense y tomó el palacio presidencial. Asimismo, tomó Hue, la antigua capital. El Viet Cong parecía fuera de sí. La ferocidad de este ataque acabó con la confianza en Estados Unidos. Esto alentó las manifestaciones en contra de la guerra. El presidente Johnson

anunció que no se lanzaría de nuevo a la presidencia. Esta brillante ofensiva cambió el curso de la guerra.

13. La estrategia de inteligencia: para contrarrestar al enemigo es preciso pensar igual que este. Estudie la naturaleza humana. Entienda por qué la gente actúa de cierta manera. Lograremos engañar y controlar a nuestro oponente si entendemos cómo funciona la mente del mismo.

14. La estrategia de Blitzkrieg: en alemán, “blitzkrieg” significa guerra relámpago, ataque violento y rápido y aniquilar. Por lo general, la gente evita este tipo de jugadas rápidas. Pero, si atacamos con fuerza y rápidamente, el enemigo no sabrá qué le ocurrió.

15. Estrategias de fuerza: el general alemán Erwin Rommel, el famoso “Zorro del desierto”, se valió durante la Segunda Guerra Mundial de la “velocidad, el movimiento y la sorpresa” para mantener a raya en el norte de África a la armada británica. Rommel le impuso su forma de luchar a los británicos. Al igual que Rommel, debemos crear nuestras propias oportunidades frente al enemigo. Luche en su propia batalla no en la de los demás.

16. La estrategia del centro de gravedad: ni el mejor boxeador puede luchar si no está en buena condición física. Sus piernas le fallarán y le abrirán el camino a un luchador que esté en mejores condiciones. ¿Cuál es el “centro de gravedad” de nuestro rival? ¿El dinero? ¿La posición? Atáquelo por ahí.

17. La estrategia de dividir y conquistar: en las batallas antiguas el número de muertes en el lado perdedor superaba siempre al número de muertes del lado ganador porque los vencedores dividían a sus enemigos y los diezmaban. Analice y desglose los problemas cuando quiera resolverlos.

18. La estrategia del giro: los ataques frontales suelen fracasar. Pruebe un enfoque indirecto. Napoleón engañaba a sus enemigos enviando la mitad de sus fuerzas al frente mientras la otra mitad atacaba un flanco débil. Ataque puntos débiles. Cuando el enemigo se voltee para defenderse, perderá el balance.

19. La estrategia de la aniquilación: los guerreros zulúes eran famosos por su estrategia de rodear por completo al enemigo para que este no pudiera retirarse. Haga que sus enemigos caigan en la trampa.

20. La estrategia de preparar para la hoz: cuando ataque a un enemigo, asegúrese de que este no tenga la libertad de movimiento que usted tiene. Procure que su enemigo tenga sólo malas opciones. Hágalo caer en la trampa.

21. La estrategia de la guerra diplomática: ¿estamos negociando con guerreros o vendedores? Los guerreros tratan de mejorar su posición mientras que los vendedores tratan de crear confianza. Conviértase en un guerrero y mantenga a raya a los enemigos.

22. La estrategia de la salida: Confucio dijo: “Llegar demasiado lejos es tan malo como avanzar poco”. El final que le demos a las cosas (una relación, una disputa comercial) puede

generar problemas en un futuro. Mire el final de las cosas como una puerta que se abre hacia una nueva etapa.

Guerra sucia o no convencional

La guerra no convencional se vale de la táctica de que no existen reglas. Suponen que sorprendamos al oponente:

23. Estrategias de percepción errada: estas artimañas están incluidas en la guerra no convencional. En la Segunda Guerra Mundial, los aliados se valieron de este tipo de estrategia para que Adolfo Hitler no supiera cuándo sería la invasión del Día D. Al filtrar información falsa a través de espías alemanes en Inglaterra, los aliados lograron que Hitler creyera que la principal fuerza invasora desembarcaría en el Paso de Calais, en la parte de la costa francesa más cercana a Inglaterra. Los aliados utilizaron al general George Patton, que comandaba un inmenso ejército, como señuelo. Pero esto no era más que una artimaña. El 6 de junio de 1944, los aliados invadieron Francia a través de la Normandía. Hitler, que estaba convencido de que esta era sólo una maniobra falsa, se rehusó inicialmente a enviar refuerzos a la zona. Para el momento en que Hitler se dio cuenta de que había sido burlado por los aliados, ya era demasiado tarde. Los aliados se habían abierto paso en Francia.

24. La estrategia de lo ordinario y extraordinario: confunda a su enemigo con sorpresas, trucos y acciones aparentemente inexplicables. Como dijo Julio César: "Nadie es tan valiente que no se sienta perturbado por algo inesperado".

25. La estrategia del honrado: la gente lo seguirá si logra convencerla de que su causa es justa y correcta. Asegúrese de que crean en usted y en la misión. Preséntese como alguien honrado y acuse al enemigo de deshonesto.

26. La estrategia del vacío: a diferencia del tigre, el mosquito no constituye un blanco claro. Es casi invisible en el aire. Pero nosotros somos una gran blanco para el mosquito. Esta es la razón por la que hay personas que no luchan con el mosquito sino que empaquetan sus tiendas de campaña y se van. A veces, una lo mejor es generar una pequeña molestia. Esto es lo que hacen los guerrilleros cuando irrumpen, crean molestia y desaparecen.

27. La estrategia de la alianza: si no logramos obtener por nosotros mismos lo que queremos, debemos aliarnos con

alguien que nos pueda ayudar. La cantidad supone poderío. Pero tenga cuidado con los aliados que sonrían mientras nos apuñalan por la espalda.

28. La estrategia del subordinado: a veces debemos preocuparnos más por nuestros amigos que por nuestros enemigos. Pero no desafíe abiertamente a los sospechosos. Socave sus inseguridades, dudas y temores. Procure que no lo cuestionen a usted sino a sí mismos. Conviértase en un "puño de hierro dentro de un guante de terciopelo".

29. La estrategia de *fait accompli*: en 1936, las tropas de Hitler entraron a Renania y la militarizaron a pesar del Tratado de Versalles. Hitler movió sus tropas durante un fin de semana y logró un *fait accompli* frente a los gobiernos de Francia e Inglaterra. A veces, basta con moverse rápido para obtener lo que se quiere.

30. La estrategia de la comunicación: Sócrates le demostró a sus discípulos a través de un riguroso cuestionamiento de las creencias que el conocimiento sobre el mundo no era infalible. El "método socrático" constituye una táctica comunicacional y ha sido muy influyente. Nuestras palabras adquieren un gran poder cuando aprendemos a usarlas con precisión.

31. La estrategia del infiltrado: Wilhelm Canaris estaba al mando de la agencia de espionaje alemana (Abwehr) durante la Segunda Guerra Mundial. Pero Canaris odiaba a Hitler y conspiró constantemente en su contra, brindándole información falsa. Finalmente, Hitler descubrió esta situación y torturó hasta la muerte a Canaris. Pero Hitler perdió la guerra gracias a los nobles esfuerzos de Canaris. Para aminorar el paso de nuestro enemigo debemos infiltrarlo.

32. La estrategia de la agresión pasiva: Mahatma Gandhi, el líder espiritual del movimiento independentista de la India, fue un pionero de la *ahimsa* o la no violencia. Se valió de esta para liberar a la India del dominio británico. Gandhi, y más tarde Martin Luther King Jr. en Estados Unidos, probó que no se necesita un ejército para ganar sino una buena estrategia y solvencia moral.

33. La estrategia de la reacción en cadena: durante la Segunda Guerra Mundial, Churchill unificó a la nación frente a los ataques y alivió el temor. Churchill creía, igual que Julio César, que "no hay peor destino que estar siempre en guardia, porque esto significa que siempre tenemos miedo".

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios

<p>Título original: The 33 Strategies of War</p> <p>Editorial: Penguin</p> <p>Publicado en: Diciembre de 2007</p>	<p>Resumido.com, respetando la propiedad intelectual y los respectivos derechos de autor de las diferentes publicaciones citadas, no pretende reproducir el contenido de las mismas ni parcial ni totalmente, ni el modo en el que su contenido se presenta aquí. Por el contrario, ofrecemos la oportunidad de que dichas obras no sólo sean conocidas sino adquiridas en beneficio de sus respectivos creadores; motivo por el cual, Meltom Technologies se reserva el derecho de excluir cualquier título, cuando se presuma la vulneración de derechos subjetivos, particulares o directos del mismo.</p>
<p>¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en: http://www.resumido.com/es/libro.php/474</p>	