

SONSHITE TOKUTORE. Losing to Win.(1)

Parte del legado histórico heredado por todos los Japoneses es el concepto que, inclinarse con el viento es mejor que enfrentarlo, una filosofía que se derivó en gran parte del sistema político autoritario en el cual vivieron hasta 1945 y de las enseñanzas del Budismo.

El concepto de permitir que una fuerza superior se salga con la suya, es un elemento esencial en muchas de las artes, destrezas y prácticas de Japón, desde su arquitectura tradicional y etiqueta personal, a una gran cantidad de sus famosas artes marciales, tales como el Aikido y el Judo. En ambas prácticas, el más experto de los antagonistas, y los que más tienen oportunidad de triunfar, son aquellos que cambian la fuerza y energía de sus oponentes en contra de ellos mismos.

Aun en Kendo, que se practica con la espada, los mejores maestros de Japón en esta disciplina, fueron aquellos que dominaron la técnica de permitir que sus oponentes los atacaran, para darles un golpe fatal cuando estaban en medio de su ataque y ya no podían cambiar su táctica.

Esta misma filosofía juega un papel muy significativo en la manera que los Japoneses manejan sus asuntos en el presente, tanto en la política como en los negocios. En virtualmente todas las situaciones, la manera tradicional Japonesa es la de exponer a los oponentes o contrapartes a que manifiesten y se delaten ellos mismos, para luego replicar. Otra característica de esta filosofía y táctica es que el movimiento ganador no es obvio o repentino.

En realidad, lo anterior casi nunca ocurre, porque sería una contradicción de la técnica. Excepto cuando se encuentran obviamente en una posición superior, los Japoneses prefieren que sus oponentes crean y se sientan ganadores, mientras en efecto las ventajas y victoria será de ellos. Dentro del contexto de los negocios, esta filosofía y estrategia se conoce como **Sonshite**

Tokutore, que en su traducción literal significa, “ **Pierda, entonces reciba beneficios**”.

Esta practica Japonesa sugiere algunas enseñanzas como: Si quiere ganar tiene que invertir y trabajar; en sus encuentros de negocios, deberá primero escuchar al oponente y no menospreciar sus capacidades.

(1) Artículo tomado del Libro, Japan's Cultural Code Words, de Boye Lafatette de Mente.

NIBUNKENKYO

Centro de Cultura Japonesa.

Tel; 5339016 www.nibunkenkyo.org