



Las estrategias chinas del Go para el desarrollo del pensamiento estratégico empresarial en los estudiantes

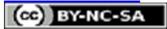
Chinese Go strategies for the development of strategic business thinking in students

Autor: Lázaro Antonio Bueno Pérez^{a*}

a- Facultad de Cultura Física, Universidad de Camagüey "Ignacio Agramonte Loynaz". Cuba.

* Correspondencia con el autor: lazaro.bueno@reduc.edu.cu

Este documento posee una [licencia Creative Commons Reconocimiento-No Comercial Compartir igual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



Recibido: 14 de febrero de 2017

Aceptado: 14 de abril de 2018

Resumen

En la actualidad existen grandes diferencias entre la cultura oriental que ha desarrollado una concepción de los problemas estratégicos que difiere cualitativamente de la predominante en Occidente. Por otra parte, la tradición estratégica oriental encuentra su presentación más sucinta en la obra atribuida a Sun tzu, "El Arte de la Guerra", que se transfieren mediante estrategias al deporte de go. En el presente trabajo se compara las estrategias del juego para acceder a la concepción estratégica oriental aplicada a la gestión empresarial, lo que fundamenta su inclusión como deporte opcional en la universidad dentro del programa de Educación Física en los dos primeros años de las diferentes carreras y especialmente para modelar el pensamiento estratégico, como parte de la formación integral de futuros directivos empresariales.

Palabras claves: Go, Estrategias chinas, pensamiento estratégico.



Abstract

At present, there are great differences between the oriental culture that has developed a conception of strategic problems that differs qualitatively from the predominant one in the West. On the other hand, the oriental strategic tradition finds its most succinct presentation in the work attributed to Sun Tzu, "The Art of War", which are transferred through strategies to the sport of go. In the present work, the game strategies are compared to access the oriental strategic conception applied to the business management, which bases its inclusion as an optional sport in the university within the Physical Education program in the first two years of the different careers and especially to model strategic thinking, as part of the comprehensive training of future business managers.

Key words: Go, Chinese strategies, strategic thinking

INTRODUCCION

El GO es quizás una de las más antiguas artes marciales orientales, se calcula que existe desde hace más de 4000 años cuando surge en China donde era considerado uno de los Cuatro Artes, (Chin, chi, shu, jua,) es decir, tocar algún instrumento musical, jugar al CERCADO, escribir con buena caligrafía y saber pintar un cuadro, eran las cuatro artes básicas que debía dominar cualquier intelectual en la antigua China. Posteriormente pasa por Corea hacia Japón hace aproximadamente 1300 años. y desde entonces es conocido como el arte marcial de la mente.

A pesar de que las reglas de go son simples, la estrategia es extremadamente compleja e involucra equilibrar muchos requisitos, algunos contradictorios. Los jugadores luchan tanto de manera ofensiva como defensiva y deben elegir entre tácticas de urgencia y planes a largo plazo más estratégicos para controlar una porción más grande del tablero que el oponente.



Se ha dicho que el go es el juego más complejo del mundo, debido al vasto número de variaciones en una partida individual. De hecho, estimaciones numéricas muestran que el número de posibles partidas de go excede en mucho el [número de átomos en el universo observable](#).

La disciplina del juego, la concentración y equilibrio estratégico de la lucha permite a los practicantes desarrollar un razonamiento lógico que podrá ser aplicable en la búsqueda de soluciones ante los conflictos reales en diferentes contextos de la vida.

DESARROLLO

El Go fue inventado presumiblemente no con el fin de un juego, según muchas especulaciones, fue utilizado por los círculos del gobierno chino con fines políticos; otros especialistas creen que pudiera haber sido una versión primitiva de un ábaco o tablero de cálculo; otros ven en el Go un instrumento religioso con el cual era practicado el arte adivinatorio. Las piedras blancas y negras podrían representar aquí, lo claro y oscuro, o el bien y el mal respectivamente. El tablero sería una representación del universo, donde interactúan las fuerzas positivas y negativas según leyes determinadas. De cualquier forma, no hay argumentos para explicar como el Go se convirtió de un instrumento divino en un juego intelectual, pudo ser utilizado en otros tiempos, por militares como mapa para representar una batalla y avanzó por ese camino hasta convertirse en el juego actual.

OBJETIVO DEL JUEGO

El objetivo del juego es controlar una porción más grande del tablero que el oponente. Una piedra o grupo de piedras se captura y retira del juego si no tiene intersecciones vacías adyacentes, esto es, si se encuentra completamente rodeada de piedras del color contrario. Los jugadores luchan tanto de manera ofensiva como defensiva y deben elegir entre tácticas de urgencia y planes a largo plazo más estratégicos.



CARACTERISTICAS

El **go** es un juego de mesa estratégico, notablemente rico en complejas estrategias a pesar de que sus reglas carecen de complejidad. Se realiza por dos jugadores que alternativamente colocan piedras blancas y negras en las intersecciones libres de una cuadrícula en un tablero formado por 19 líneas verticales y 19 horizontales. Cada jugador recibe un punto por cada intersección vacía dentro de su territorio, más un punto por cada piedra capturada al enemigo. Quien obtenga mayor puntuación gana. En caso de empate, ganarían las Blancas en compensación por haber comenzado la partida después de las Negras.

Considerado un juego filosófico, las lecciones aprendidas se aplican a otras áreas del conocimiento. Atributos tales como la apertura de espíritu, la flexibilidad, la humildad, la honestidad y el respeto son verdaderamente importantes y útiles para el correcto desarrollo de una partida de Go, y así como beneficioso para la vida en general.

Al igual que en las artes marciales, los jugadores de GO se clasifican en Kyu (principiante) y Dan (maestro). Quienes entablan por vez primera un "combate mental" tienen nivel elemental de 35 Kyu, descendiendo el número a medida que aumenta el nivel hasta 1. Kyu. A partir de este se adjudican los Dan, desde el primero hasta el noveno, siendo válido destacar que a partir del 7. Dan se consideran profesionales a los jugadores por su nivel y compiten separados de los aficionados.

Tablero

El tablero de juego mide generalmente entre 45 y 48 cm de largo y 42 y 44 cm de ancho. Los tableros chinos son ligeramente más largos, debido a que las piedras chinas son también ligeramente más largas. El tablero no es cuadrado: hay una relación 15:14 entre largo y ancho. Hay dos tipos principales de tablero: el tablero de mesa, similar al utilizado en otros juegos como el ajedrez, y el tablero de suelo, que se ubica directamente en el suelo y que dispone de su propia base.



Figura 1- Piedras

Un equipo completo de piedras de **go** usualmente está formado por 181 piedras negras y 180 blancas. Dado que una cuadrícula de 19x19 tiene 361 puntos, hay suficientes piedras para cubrir el tablero; hay una piedra negra de más porque ese jugador mueve primero. Hay dos tipos principal de piedras: convexas, en el que uno de los lados es plano, y biconvexas, en el que ambos lados tienen una curvatura similar. Cada tipo tiene ventajas y desventajas: las piedras convexas, puestas con el lado plano hacia el tablero, son menos proclives a moverse de posición si el tablero es perturbado.

REGLAS BÁSICAS

1.- Inicio de la partida

Al inicio de la partida el tablero está vacío. El jugador que conduce las piedras negras realiza la primera jugada, las piedras son sostenidas convenientemente como una pinceta, con el dedo índice y el del medio. Las piedras puestas no son movidas a otra posición durante la partida.

Después ambos jugadores juegan alternadamente. Una jugada consiste en poner una piedra en una intersección vacía. Entre jugadores de igual fuerza se sortean los colores de las piedras, en otro caso el jugador más fuerte toma las piedras blancas.



2.- Captura

Cuando un jugador hace una jugada que priva de su última libertad a una piedra o formación del oponente debe sacar las piedras rodeadas del tablero y guardarlas separadamente hasta el final de la partida.

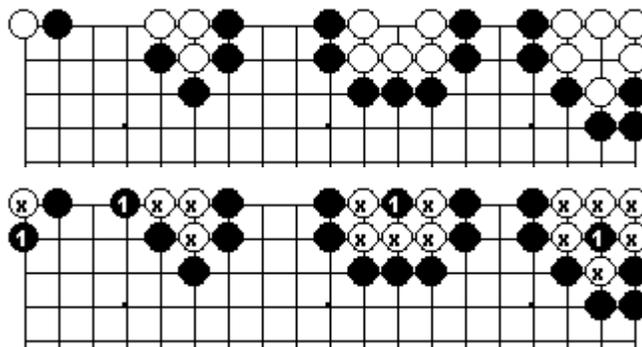


Figura 2 Tipos de capturas

3.- Suicidio

No está permitido hacer una jugada ocupando una libertad en el interior de una formación enemiga (suicidio) a no ser que esta jugada capture piedras enemigas.

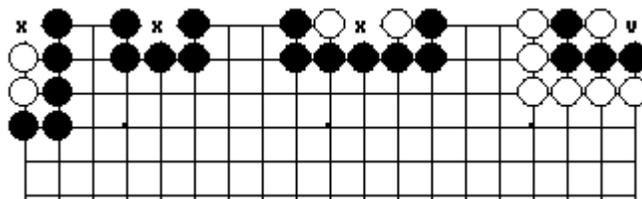
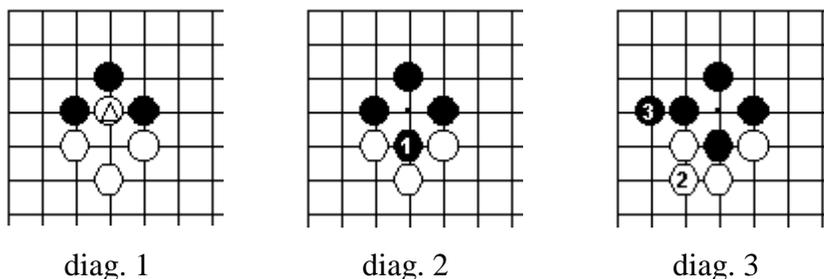


Figura 3 – Ejemplo de suicidio

4.- Regla del kō

Si un jugador captura una piedra en situación de kō, el otro jugador no puede recapturar inmediatamente. Ha de hacer otra jugada antes de recapturar.



en esta posición, en que la blanca marcada está *atari* negras capturan con blancas juegan **2** en otro lado (obligadas), negras juegan en **3**

Figura 4- Reglas del ko

5.- Pasar el turno

En lugar de poner una piedra, un jugador puede pasar (perder un turno). Cuando los dos jugadores pasan consecutivamente, se acaba la partida.

6.- Final de la partida

Al finalizar la partida, se retiran las piedras muertas de cada bando y se añade a las capturadas.

EL GO EN CUBA

Estudios realizados por Torres (2004) hablan acerca de los inicios del GO en Cuba: Los primeros practicantes del GO en Cuba, fueron precisamente las familias japonesas que se establecieron en la isla a mediados del siglo pasado, específicamente se conoce que en la Isla de la Juventud y la casa del Sr. Yasuo Nagase, en el Vedado, fue uno de esos lugares, donde por los años 60, sonaron las piedras de GO. Pero esta práctica solo fue desarrollada entre estos japoneses de mayor edad, ellos nunca motivaron a sus descendientes en el conocimiento del arte, ni estos mostraron interés en conocerla.



No fue hasta principios de los años noventa que verdaderamente se comenzó a practicar y difundir el arte marcial de la mente y juego ciencia; esto se debió precisamente a un japonés, el Sr. Yuichi Sato, representante de la firma japonesa Hino Motors. El Sr. Sato enseñó el arte del GO y donó los primeros tableros a los jugadores cubanos.

Con los primeros contactos directos con la Nihon Kiin (Asociación Japonesa de GO) fue que comenzó una nueva historia para el GO en Cuba, que hasta el día de hoy enriquece cotidianamente los lazos y vínculos entre ambos países.

Muchos han sido los aspectos en que ha contribuido Japón en el empeño de desarrollar la práctica y estudio del GO en Cuba. A finales de 1992 comenzaron los primeros contactos con la Nihon Kiin y en 1994 comenzó a desarrollarse un programa de intercambio entre la Federación Cubana y la Asociación Japonesa de GO y fue una de estas acciones el envío de jugadores profesionales de GO (figuras de gran renombre) a Cuba. Las visitas de los jugadores profesionales a Cuba han estimulado en gran medida los resultados del GO cubano. A partir de sus conocimientos, experiencias y recomendaciones se encaminó el proyecto de la política de desarrollo del GO en Cuba, acorde a lo planteado para la masificación de un deporte por Ramírez-Guerra, D., Bueno-Pérez, L., & Gordo-Gómez, Y. (2016)

Las recomendaciones dejadas en 1994 por el Sensei Hakjime Tokimoto de introducir en los niños el interés por el GO a partir de diferentes métodos didácticos, conllevó a la realización de un proyecto entre el INDER y el MINED del municipio Playa, en la Ciudad de la Habana, que permitió en 1996 la inauguración, en el Centro Deportivo "Eduardo Saborit", de la Academia Cubana de GO; el Licenciado Vadel González, comenzó a impartir un curso regular para niños de las enseñanzas primarias y secundarias de ese territorio. El GO comenzaba así una nueva página de su historia y de desarrollo en Cuba, de la mano de su presidente, el Ing. Rafael Torres Miranda, quien fue transmitiendo su experiencia a otras provincias, entre ellas la provincia de Camagüey, con su sede principal en la Universidad de Camagüey.



El go y el pensamiento estratégico.

En el transcurso de su milenaria civilización, la cultura oriental ha desarrollado una concepción de los problemas estratégicos que difiere cualitativamente de la predominante en Occidente. La preeminencia alcanzada por China en el escenario mundial ha dado visibilidad a esta concepción, motivando una serie de estudios, entre los que se destaca el libro “Sobre China” de Henry Kissinger (Kissinger, 2011), basado en parte en las experiencias del autor en negociaciones con Mao Zedong y Zhou Enlai. Kissinger señala que “mientras la tradición occidental privilegia el choque de fuerzas decisivo enfatizando actos de heroísmo, el ideal chino destaca la sutileza, lo indirecto, y la acumulación paciente de una superioridad relativa”. Dado que la estrategia oriental no apunta a la destrucción del adversario, es especialmente adecuada para problemas estratégicos en contextos no bélicos, tales como pueden aparecer en la gestión pública o privada.

Según Aguilar, F., & Calzeta, E. (2017). la tradición estratégica oriental encuentra su presentación más sucinta en la obra atribuida a Sun tzu, “El Arte de la Guerra” (Grupo Denma, 2009). Sin embargo, el acceso al texto plantea dificultades significativas al lector occidental, en primer lugar porque los conceptos que maneja Sun tzu carecen de traducciones adecuadas al castellano, y fundamentalmente porque la obra de Sun tzu está inmersa en y sobreentiende la visión del mundo peculiar a la cultura oriental. Está demostrado por diversas investigaciones que el juego de go opera con los mismos principios y conceptos que Sun tzu, y que por lo tanto la práctica del juego constituye una vía privilegiada para acceder a la concepción estratégica oriental mediante la experiencia directa.

La asociación del go con la filosofía y el pensamiento estratégico oriental por supuesto no es algo novedoso. De hecho, es un tema que fue desarrollado por los jugadores chinos mismos, alcanzando su máxima expresión en tratados clásicos como el Qijing Shisanpian (“Tratado de Go en trece capítulos”) (Zanon, 1996), que es, intencionalmente, una versión especular del Arte de la Guerra aplicada al Go.



El contexto filosófico del Arte de la Guerra

El punto de partida para acceder a la concepción estratégica expuesta en el Arte de la Guerra es comprender que Sun tzu concibe al mundo a través de la doctrina del Yin - Yang. Esta doctrina es consustancial con el pensamiento clásico chino. Aparece formulada en el I Ching (Wilhelm, 1975) y forma parte no sólo de las filosofías de Confucio y Lao tze y de las enseñanzas de Sun tzu, sino también de las artes marciales, la medicina tradicional, el feng shui, y hasta de la cocina tradicional china. Está fuertemente asociada a la observación de ciclos naturales, como la alternancia del día y la noche o el ciclo de vida de plantas y animales.

Según la doctrina del *yin - yang*, todo proceso se puede comprender como el resultado de procesos cíclicos superpuestos (por ejemplo, el ciclo día - noche superpuesto con el ciclo de las estaciones). Cada uno de estos ciclos se caracteriza por la alternancia de dos principios opuestos. Uno es el principio activo (*yang*), que se asocia con lo luminoso, masculino, duro, fuerte, etcétera, y el otro el principio pasivo (*yin*), que se asocia con lo oscuro, femenino, blando, débil, etc. Pese a la oposición aparente, cada principio lleva en sí mismo la semilla del otro. Cuando un principio alcanza la dominancia, comienza a revertir en su opuesto, recorriendo el ciclo nuevamente.

La reversión de los opuestos define para cada proceso una dirección de desarrollo privilegiada, el *tao*. Cuando un proceso se desarrolla naturalmente, lo hace de acuerdo con el *tao*. El desarrollo natural se puede obstruir circunstancialmente, pero inexorablemente vuelve a orientarse de acuerdo con el *tao*. Cuando nuestras acciones están de acuerdo con el *tao*, el *tao* mismo nos ayuda para alcanzar nuestros objetivos sin esfuerzo aparente; por el contrario, oponerse al *tao* sólo puede llevar al fracaso, más temprano que tarde.

LAS ESTRATEGIAS CHINAS

Los chinos –históricamente- han sido grandes estudiosos de las estrategias y tácticas de la guerra. Sun Tzu fue un general chino que vivió alrededor del siglo V antes de Cristo. La colección de ensayos sobre el arte de la guerra atribuida a



Sun Tzu es el tratado sobre dicho tema más antiguo que se conoce. A pesar de su antigüedad, esta obra domina sobre cualquier otra relacionada al tema.

La otra obra importante es la referida a las 36 estrategias chinas, sus conceptos, tienen su espejo en la obra de Sun Tzu conocida como “**El arte de la guerra**”. No obstante, las **36 estrategias chinas** habrían sido escritas alrededor del año 500 D.C. por autor desconocido y forman parte de una serie de conocimientos populares, similares a refranes o proverbios, recogidos a lo largo del tiempo por diferentes personas, que se conocen con el nombre de **Sanshiliu Ji**. Se elaboraron, enriquecieron y fueron perfeccionadas a lo largo de 5.000 años de guerras, golpes de estado e intrigas que acontecieron en la historia China. Desde la antigüedad, muchos autores han relacionado los proverbios o máximas de la guerra al juego del Weiqi (Go). Uno de los más antiguos trabajos es el de **Wang Chi Shin**, durante la dinastía Tang (618-907 a.C.), denominado “*Los diez preceptos del Go*”. Posteriormente, se elaboró un trabajo más completo y revelador, conocido como **Qijing Shisanpian** (*El Clásico de Weiqi en Trece Capítulos*), con un estilo preciso y rebotante de información, lo que lo coloca en un sitio de preferencia sobre todos los otros textos dedicados al Weiqi en la literatura China. La fecha de composición de Qijing Shisanpian se sitúa en el período Song entre los años 1049 a 1054.

Pero mucho más reciente es el trabajo realizado por **Ma Xiaochun** – rankeado como el mejor jugador del mundo en 1995-, quien actualmente es uno de los jugadores más fuertes del mundo. En su libro **Sanshiliu Ji Yu Weiqi** (1990), traducido al inglés por Yutopian Enterprises (1996) como **The Thirty-six Stratagems Applied to Go**

(Las 36 estratagemas aplicadas al Go), Ma examina las conocidas estrategias de los militares chinos y las aplica al juego del Weiqi (Go). Las 36 estratagemas de los militares chinos que le sirvieron de guía a Ma Xiaochun para su libro, las utilizaremos también para aplicarlas al contexto empresarial, por lo que tomamos los ejemplos para relacionar cada estrategia al juego del Go y su comparación con las estrategias a seguir en la gestión empresarial.



TABLA 1: COMPARACION DE LAS ESTRATEGIAS CHINAS DEL GO AL SISTEMA EMPRESARIAL

Estrategia china	Estrategia en el Go	Estrategia empresarial
Sitiar el reino de Wei para salvar el reino de Zhao	Atacar directamente a un enemigo poderoso y unido es una invitación al desastre. Hay que emplear la confrontación indirecta: concentrar fuerzas para golpear en el punto más débil del enemigo, aprovechar sus fallos.	Las empresas pequeñas no deben enfrentarse en la lucha por el mercado contra las empresas grandes, sin embargo, pueden aprovechar sectores del mercado que no satisfacen las grandes
Fingir ir hacia el Este mientras se ataca por el Oeste	Se crea una falsa impresión para hacer pensar al enemigo que el ataque viene de un lado, cuando en realidad está llegando por otro. El adversario no debe descubrir las intenciones de los falsos movimientos: si no se hace con inteligencia, puede volverse contra uno	En la lucha por el mercado de un producto en ocasiones se debe dar una falsa información sobre el producto a desarrollar, cuando se prepara algo mejor
Crear algo a partir de nada	Si se es capaz de crear algo a partir de nada, las circunstancias más insignificantes pueden conducir al éxito.	El surgimiento de las pequeñas empresas por lo general se inician de la nada
Observar los fuegos que arden al otro lado del río	Consiste en apreciar las posiciones del rival, para saber cómo están dispuestas, antes de atacarlas. Conocer sus puntos débiles de antemano, nos permitirá aprovechar las fallas del adversario	Estudiar el mercado desde afuera para evaluar las fortalezas y debilidades de los competidores
Ocultar la daga tras una sonrisa	Significa dejar que el rival crea tiene ventaja, no dar a conocer rápidamente nuestra estrategia y actuar solamente cuando el enemigo ha bajado la guardia.	Ocultar a los competidores la verdadera estrategia hasta que se creen las condiciones
Aprovechar la oportunidad para robar una cabra	Hay que aprovechar las oportunidades que surgen, durante el juego para ganar territorio	Aprovechar las oportunidades lleva al camino del éxito
Levantar un cadáver de entre los muertos	Significa no utilizar lo que todo el mundo utiliza, sino servirse de lo que nadie se sirve. Utilizar algo que ha	Evaluar las posibilidades de nuevos usos de productos y de los



	caído en desuso y encontrarle utilidad a esas piedras que habían sido hasta entonces ignoradas o consideradas inútiles.	inventarios ociosos
Pescar en aguas turbias	Los tiempos de crisis proporcionan oportunidades excepcionales. El ideograma chino "crisis" está compuesto de dos caracteres: "peligro" y "oportunidad"	Las crisis en el sistema empresarial generan oportunidades
Aliarse con un Estado lejano para atacar al Estado vecino	Un "estado lejano" sería un grupo propio, que nos permita empujar hacia él al enemigo (Estado vecino) a fin de minimizar las dificultades que se planteen la batalla y consolidar la victoria.	Las alianzas estratégicas son importantes para el éxito empresarial (outsourcing)
Adornar los árboles con flores falsas	Se trata de presentar una apariencia poderosa, incluso si las fuerzas reales son mínimas. Otra variante es que el fuerte, se presente como más fuerte para disuadir a los rivales, o más débil para confundirlos. En general, hay que hacer ver que se tienen más fuerzas que las que se poseen.	 Estrategia para que la empresas grandes que están en crisis demuestren lo contrario ante el mercado
Dejar que el espía siembre la discordia en campo enemigo	Abandonar una o dos piedras en determinada posición, que dejen Aji (peligro potencial), es similar a dejar un "espía" en territorio enemigo. Estos "espías" en el futuro se pueden manipular para que sirvan a los objetivos propios	Dar información falsa a expertos de otras empresas
Hacerse daño a sí mismo para ganarse la confianza de enemigo	Para esta estrategia es imprescindible utilizar la táctica del sacrificio. Sacrificar una o más piedras, en ciertas ocasiones puede otorgarnos mayor influencia en una zona, salvar un grupo en apuros o matar un grupo de piedras del rival.	Financiar acciones para dar una mejor imagen de la empresa
Encadenar juntos a los barcos enemigos	Trata de cómo convertir en debilidad la fuerza del enemigo. Se intenta entorpecer al enemigo con su propio peso.	Evaluar las fortalezas del contrario
Retirarse	Retirarse cuando todo falla, esto no significa huir definitivamente, sin pensar en retornar. Al enfrentarnos con un enemigo superior, uno puede luchar	Estrategia para negociar la bancarrota de una empresa y poder subsistir en el mercado



	hasta morir, rendirse, negociar o retirarse. Retirarse no significa la derrota total, negociar es media derrota y la rendición, la derrota total. Mao Tse Tung dijo en: La guerra de guerrillas: " Si puedes ganar la batalla, lucha; si no, retírate "	
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

En la tabla anterior se demuestra la importancia de la práctica sistemática del Go en los estudiantes para contribuir al desarrollo del pensamiento estratégico en las diferentes esferas de actuación y principalmente en las carreras relacionadas con la gestión empresarial.



CONCLUSIONES

Diversos autores afirman que: "el GO es como la vida", y esto ciertamente no es una exageración o un slogan, sus propiedades de simpleza, generalidad, naturalidad y abstracción hacen que las situaciones que se producen en una partida de GO pueden ser consideradas parecidas a muchas otras situaciones, totalmente ajenas al GO y a cualquier juego.

Otro atractivo de la práctica del GO es el hecho de que constituye en cierta medida un lenguaje, un instrumento de comunicación. El estudio y práctica sistemática de los deportes mentales sobre los individuos jóvenes, estimula determinadas áreas cerebrales asociadas a la producción del pensamiento lógico - matemático, el pensamiento crítico y el pensamiento creativo.

Se demuestra que los principios estratégicos de la concepción oriental del juego, tal como fueron sintetizados de manera brillante en la obra de Sun tzu y en las bases filosóficas que provienen de la antigüedad de China, se aplican en el ámbito militar y en contextos que requieran un abordaje estratégico, como los negocios, la política o la diplomacia.

La práctica del go constituye un ejercicio excelente de aproximación al pensamiento estratégico y su modelación al pensamiento estratégico empresarial.



Bibliografía

- Aguilar, F., & Calzeta, E. (2017). El Go como vía de acceso al pensamiento estratégico oriental / The game of Go as a way to access Eastern strategic thinking. *Ciencia Y Deporte*, 2(1), 1-15. Recuperado a partir de <http://revistas.reduc.edu.cu/index.php/cienciaydeporte/article/view/1897>
- Grupo Denma (2009). *Sun tzu: El Arte de la Guerra*. Traducción al inglés del Grupo Denma, traducción del inglés al castellano por Mariano Vázquez Alonso. Madrid, Editorial Edaf.
- Henry Kissinger (2011). *On China*. Londres, The Penguin Press.
- Paolo Zanon (1996). *Qijing Shisanpian (The Classic of Weiqi in Thirteen Chapters)*. http://www.figg.org/old_figg/www.figg.org/areafile/qjssp.pdf
- Ramírez-Guerra, D., Bueno-Pérez, L., & Gordo-Gómez, Y. (2016). La capacitación en el proceso de masificación del ajedrez en las comunidades urbanas / The role of training in the process of spreading chess in urban communities. *Ciencia Y Deporte*, 1(2), 56-71. Recuperado a partir de <http://revistas.reduc.edu.cu/index.php/cienciaydeporte/article/view/1671>
- Richard Wilhelm (1975). *I Ching, El libro de las mutaciones*, versión del chino al alemán por Richard Wilhelm, traducido al castellano por D. J. Vogelmann. Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- TishengGuo y Wen Lu (1999). *Strategic fundamentals of go*. Santa Mónica, Yutopian Enterprises.



Torres Miranda, Rafael y Díaz Chales, Ivonne. (2001). "El GO, el cuarto arte desconocido". Ponencia presentada en el Taller Internacional Cuba-Japón del Centro de Estudios de [Asia](#) y [Oceanía](#). [Hotel](#) Riviera. La Habana. Cuba.

_____. (2004). "Japón, su influencia en el desarrollo del GO en Cuba". Ponencia presentada al: 8vo taller Internacional Cuba-Japón. La Habana. Cuba.

William H. Mott IV y Jae Chang Kim (2006). *The philosophy of chinese military culture: shih vs. li*. New York, Palgrave.