



EUNY HONG

EL PODER DEL
NUNCHI
눈치

El secreto coreano
de la felicidad
y el éxito

zenith

EUNY HONG

EL PODER DEL NUNCHI

El secreto coreano de la felicidad y el éxito

zenith

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Título original: *The Power of Nunchi*

Primera edición: abril de 2021

© Euny Hong, 2019

Publicado en inglés por Hutchinson, sello de Cornerstone.

Cornerstone forma parte de Penguin Random House Group.

© de la traducción, Montserrat Asensio Fernández, 2021

© Editorial Planeta, S. A., 2021

Zenith es un sello editorial de Editorial Planeta, S.A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.zenitheditorial.com

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-08-22987-2

Depósito legal: B. 3.554-2021

Impreso en España – *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

SUMARIO

1. ¿Qué es el nunchi?	11
2. El superpoder coreano	25
3. Obstáculos al nunchi.....	43
4. Carecer de nunchi, o cómo perder amigos y alienar a los demás.....	55
5. Dos ojos, dos orejas, una boca	71
6. Confiar en las primeras impresiones	91
7. El nunchi y las relaciones personales.....	119
8. El nunchi en el trabajo	135
9. Nunchi para los nerviosos.....	161
Conclusión.....	177
<i>Apéndice: Nunchi avanzado.....</i>	<i>183</i>
<i>Notas</i>	<i>187</i>
<i>Agradecimientos</i>	<i>189</i>

CAPÍTULO 1



¿QUÉ ES EL NUNCHI?

Nunchi: «medir con la mirada» o el sutil arte de intuir los pensamientos y las emociones de los demás para construir armonía, confianza y conexión.

Imagina que acabas de empezar a trabajar en una gran empresa y te invitan a una fiesta en la que quieres causar buena impresión. Cuando llegas, todo el mundo se está riendo forzosamente de un chiste poco gracioso de una señora mayor a la que no has visto nunca. ¿Qué harías?

- A. Te animas a contar un chiste gracioso de verdad y, sin lugar a duda, mucho más divertido que el que acabas de escuchar. ¡A tus nuevos compañeros les encantará!
- B. Te ríes con los demás, aunque en realidad no te ha hecho ninguna gracia.
- C. Buscas el momento oportuno para presentarte a la señora mayor en cuestión que, como has supuesto acertadamente, es la directora de la empresa.

Si has elegido la opción A, todavía te queda mucho trabajo que hacer con tu nunchi; si has elegido la opción B, has hecho

bien, has sabido interpretar lo que sucedía y has leído las pistas que te ofrecía la conducta de tus nuevos colegas; si has elegido la opción C, ¡enhorabuena!, te queda poco para convertirte en un maestro del nunchi.

El nunchi es el superpoder de los coreanos. Hay quien dice incluso que, gracias al nunchi, los coreanos son capaces de leer la mente de los demás. Claro que, en realidad, no tiene nada de sobrenatural. El nunchi es el arte de intuir instantáneamente qué piensan y sienten los demás para mejorar las relaciones que forjamos a lo largo de nuestra vida. Tener buen nunchi significa ser capaz de recalibrar continuamente lo que creemos saber a partir de cualquier palabra, gesto o expresión facial nuevos, de modo que debemos estar siempre presentes y conscientes. La velocidad es crucial en el nunchi; de hecho, cuando alguien es especialmente hábil en esta práctica, los coreanos no dicen que tiene un «buen» nunchi, sino que tiene un nunchi «rápido».

A corto plazo, el nunchi nos evita el bochorno social porque, si sabemos interpretar las situaciones, no cometeremos errores. A largo plazo, hace que las aguas se separen ante nosotros y que la gente nos abra puertas cuya existencia desconocíamos. El nunchi nos ayuda a vivir la mejor vida que podemos vivir.

Hay un antiguo dicho coreano acerca del poder de este arte: «Si tu nunchi es rápido, podrás comer gambas en un monasterio». Esta frase no tendrá ningún sentido para nosotros, a no ser que sepamos que los monasterios budistas coreanos tradicionales son estrictamente vegetarianos. En otras palabras: el nunchi consigue que las normas se plieguen a nuestra voluntad.

Todos podemos mejorar nuestra suerte en la vida si afinamos el nunchi; no es necesario proceder de un entorno privilegiado, conocer a las personas adecuadas ni contar con un currículum académico impresionante. De hecho, precisamente por eso los coreanos definen el nunchi como «la ventaja del marginado». Es nuestra arma secreta, incluso si es lo úni-

co que tenemos en el mundo. En cuanto a los que nacieron en una cuna de oro, bueno, digamos que no hay manera más rápida de quedarse sin ella que carecer de nunchi.

Tal y como afirman los coreanos, «la mitad de la vida pública tiene que ver con el nunchi». Un nunchi rápido y bien sintonizado puede ayudarnos a elegir el compañero de vida o de negocios adecuado; puede ayudarnos a brillar en el trabajo; puede protegernos de quienes nos quieren mal e incluso ayudarnos a aliviar la ansiedad social. Puede conseguir que la gente tome partido por nosotros aunque no acaben de estar seguros de por qué. Por el contrario, carecer de esta habilidad puede hacer que resultemos desagradables a quienes nos rodean por motivos tan misteriosos para ellos como para nosotros.

Así que si estás pensando algo parecido a «Por favor, no quiero más modas orientales. Gracias a Marie Kondo ya me he quedado sin la mitad de la ropa que tenía», lo primero que debes saber es que no se trata en absoluto de una moda. Los coreanos llevan usando el nunchi para evitar o superar situaciones complicadas durante más de cinco mil años.

Basta con estudiar la historia coreana reciente para ver el nunchi en acción. En cuestión de medio siglo, el país ha pasado de pertenecer al tercer mundo a afianzarse sólidamente en el primero. Hace solo setenta años, tras la guerra de Corea, Corea del Sur era una de las naciones más pobres del mundo, más pobre que la mayoría de los países del África subsahariana. A principios del siglo XXI, Corea del Sur ya era una de las naciones más ricas, modernas y tecnológicamente avanzadas de todo el planeta.

Ahora fabrica la mayoría de los semiconductores y teléfonos inteligentes del mundo. Es el único miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que empezó como nación prestataria para luego convertirse en prestamista.¹

Ciertamente, podemos atribuir todo esto a factores que ya conocemos, como la suerte, el esfuerzo y un poco de ayuda de

los países amigos, pero, si las cosas fueran tan sencillas, muchas otras naciones en vías de desarrollo habrían conseguido exactamente lo mismo. La realidad es que ninguna lo ha hecho. El milagro económico coreano siempre se ha basado en el nunchi: en la capacidad de «medir con la mirada» las necesidades en rápida evolución de los otros países, para fabricar productos de exportación que evolucionan a la misma velocidad que esas necesidades y para recalibrar los planes a partir de la única constante del universo: el cambio.

Si sigues cuestionando el valor del nunchi, solo has de preguntarte una cosa: ¿cómo es posible que exista algo como el pop coreano?

El nunchi está muy integrado en todos los aspectos de la sociedad coreana. Los padres coreanos enseñan a sus hijos la importancia de este arte desde que son muy pequeños, del mismo modo que les enseñan a mirar a ambos lados antes de cruzar la calle o que les enseñan a no pegar a sus hermanos. «¿Por qué no tienes nunchi?» es uno de los principales lamentos de los padres cuando riñen a sus hijos. Recuerdo que, de niña, ofendí sin querer a una amiga de la familia y que, para justificarme ante mi padre, dije: «Papá, no quería molestar a la madre de Jinny». Mi padre respondió: «Que la hayas ofendido sin querer no mejora las cosas. Las empeora».

Es posible que a algunos occidentales les cueste entender la crítica de mi progenitor. ¿Qué clase de padre prefiere que su hija sea cruel deliberadamente a que lo haga sin querer? Sin embargo, pensémoslo desde otro punto de vista: los niños que eligen hacer daño, como mínimo saben qué quieren conseguir con ello, ya se trate de vengarse de un hermano o de irritar a sus padres. ¿Qué pasa con los niños que ni siquiera son conscientes del efecto que sus palabras tienen sobre los demás? Un niño sin nunchi, por muy dulce y amable que sea, acabará siendo un perdedor a no ser que alguien lo ayude a corregir su torpeza.

Hay quien nace con nunchi, hay quien lo alcanza con el tiempo y hay quien es lanzado a él de cabeza. Yo soy una de

estas últimas. Cuando tenía doce años, mi familia se trasladó de Estados Unidos a Corea del Sur y, aunque yo no hablaba ni una palabra del idioma, me matricularon en una escuela pública. Fue el mejor curso intensivo de nunchi que hubiera podido recibir, porque tuve que adaptarme a una cultura extranjera en ausencia de cualquier señal lingüística. Para poder entender lo que sucedía en mi nuevo país, me vi obligada a fiarme por completo de mi nunchi, que acabó convirtiéndose en mi sexto sentido.

La colosal brecha entre el nunchi estadounidense y el nunchi coreano complicó las cosas todavía más. En Estados Unidos, las interacciones son informales y te las puedes apañar con un mínimo de habilidad. Los estadounidenses no se hacen reverencias, el lenguaje no distingue jerárquicamente entre lo «cortés» y lo «familiar», y puedes llamar a los adultos por sus nombres de pila. Por el contrario, la cultura y el lenguaje coreanos son muy jerárquicos y tienen más normas que estrellas hay en el cielo. Por ejemplo, los coreanos no pueden llamar por el nombre de pila ni siquiera a sus hermanos mayores. Tienen que dirigirse a ellos con un respetuoso «hermano mayor» o «hermana mayor». Según los principios de Confucio, para que en una sociedad reine la armonía es imperativo que todos conozcan cuál es su lugar y actúen en consecuencia. El problema era que si ya no sabía ni cómo debía dirigirme a mis propios hermanos, estaba cien veces más desorientada acerca de cómo debía comportarme en una escuela coreana.

Mi único recurso era observar cómo se comportaban los otros niños y fue así como aprendí dos de las normas cardinales del nunchi: 1) Si todos hacen lo mismo, siempre hay un motivo. No tenía ni la menor idea de cómo ponerme firme ni de cómo relajar la postura. Lo único que sabía era que todos los demás lo hacían, así que estudié detalladamente su lenguaje corporal e imité lo que hacían. 2) Si esperas lo suficiente, encontrarás respuestas a la mayoría de tus preguntas sin nece-

sidad de abrir la boca. Y eso era estupendo, porque de haberla abierto no hubiera sabido qué decir.

Esta prueba de fuego de nunchi me ayudó a entender lo que se esperaba de mí, me abrió la mente y me hizo disfrutar del aprendizaje; también ayudó a que tanto los profesores como los alumnos fueran más pacientes conmigo. Cuando llevaba poco más de un año en Corea, ya era la primera de la clase y gané premios como alumna de matemáticas y de física. A los dieciocho meses me eligieron subdelegada de clase y me concedieron autoridad para castigar físicamente a otros alumnos (un privilegio bastante dudoso concedido a unos pocos elegidos). Todo esto, a pesar de que mi coreano seguía siendo pésimo y de que los compañeros aún se reían de mí por mis costumbres occidentales. Sin embargo, soy la prueba viviente de que no es necesario ser el mejor para ganar. Siempre que tengas un nunchi rápido, claro está.

Sí, era una alumna muy aplicada, pero estudiar no me habría llevado demasiado lejos sin el nunchi. El nunchi puede transformar una desventaja enorme (en mi caso, no saber coreano) en una ventaja inesperada: como los maestros siempre hablaban a tal velocidad que no podía seguirlos bien ni tomar demasiados apuntes, tuve que aprender a discernir a partir de sus expresiones faciales y de sus inflexiones de voz cuándo estaban explicando algo muy importante que, con toda probabilidad, preguntarían en los exámenes. Aprendí que «voz alta = os preguntaré acerca de esto». También me fijé en que, por ejemplo, la profesora de física siempre se daba golpecitos con una vara en la palma de la mano cuando quería que algo quedara muy claro. (Los profesores siempre llevaban varas encima. Eran trozos de madera forrados de cinta aislante y que, normalmente, usaban para golpear a los alumnos.) Así que, aunque seguía siendo una alumna torpe que apenas podía tomar apuntes, vi que los profesores nos «decían» lo que iba a caer en el examen sin verbalizarlo.

El nunchi forma parte de la vida cotidiana en Corea, porque la cultura coreana es lo que se conoce como «cultura de

alto contexto», es decir, que gran parte de la comunicación no se basa en las palabras, sino en el contexto general, que incluye múltiples factores: lenguaje corporal, expresiones faciales, tradición, las personas presentes e incluso el silencio. En Corea, lo que no se dice es tanto o más importante que las palabras que se pronuncian y si alguien presta atención únicamente a lo que se dice, solo tendrá la mitad de la información. Sin embargo, eso no significa que uno solo necesite desarrollar esta habilidad en Corea. En Occidente también encontramos múltiples situaciones de alto contexto que exigen nunchi, aunque uno no sepa ni que esa palabra existe.

NECESITAS NUNCHI

Seguro que ya te has dado cuenta de que cuanto más importante es una situación, mayor es la probabilidad de que la información más relevante no se exprese con total honestidad o que ni siquiera se diga en voz alta. Es muy posible que el nunchi sea tu único aliado en situaciones así.

Cuando se trata de cómo aplicar el nunchi a la vida cotidiana, es importante entender que la unidad del nunchi es la sala. Lo que quiero decir con esto es que el objeto de tu observación no ha de ser una persona concreta, sino toda la sala en su conjunto y cómo actúan y reaccionan las personas que la ocupan. Es lo que se conoce como «leer la sala».

¿Alguna vez has estado en una sala cuando, de repente, ha entrado alguien famoso? Incluso si estás de espaldas a la puerta y no puedes ver de quién se trata, sabes que algo ha cambiado por las reacciones de las personas que te rodean. Eso es el nunchi en acción: tomar conciencia de las señales que nos envían los demás.

Es posible que nunca antes hayas pensado en una sala como en un organismo vivo que respira, pero lo es. Tiene su propia «temperatura», su «presión barométrica», su volumen,

su estado de ánimo... Los coreanos dicen que los espacios tienen un *boonwigi*, que se puede traducir por «atmósfera» o «nivel de bienestar». Todas las personas presentes contribuyen al *boonwigi* con su mera presencia. Si actúa sin nunchi, una sola persona puede echar a perder el *boonwigi* de toda la sala. En cambio, si actúa con buen nunchi, o con un nunchi «rápido», puede mejorar la atmósfera de la sala, lo que beneficiará a todo el mundo.

Quizá te resulte útil pensar en la sala como en una colmena. Aunque parezca que todos actúan por su cuenta, parte del cerebro de cada uno de los presentes está contribuyendo a la mentalidad de la colmena. Todos tienen una función. Tú, también. Solo tienes que averiguar cuál es la tuya.

Hasta que no descubras cuál es tu función (e incluso una vez que lo hayas hecho), deberías «medir con la mirada» continuamente: una actividad fructífera que te ofrecerá beneficios inmediatos. Si recuerdas que tu actividad principal es medir con la mirada, no tendrás por qué preocuparte de hacer o de decir lo correcto.

¿Y qué se supone que has de observar? Los expertos en la práctica del nunchi saben que buscan respuestas a las siguientes dos preguntas: «¿Cuál es la energía emocional de esta sala?» y «¿Qué tipo de energía emocional puedo emitir para fluir con la actual?».

¿Por qué debería importarte qué vibraciones emites? No hay mejor manera de explicarlo que estas palabras que, con frecuencia, se atribuyen a Maya Angelou: «He aprendido que la gente olvidará lo que dijiste y olvidará también lo que hiciste, pero jamás olvidará cómo les hiciste sentir».

A continuación encontrarás algunos ejemplos de mal nunchi. Si puedes recordar incidentes similares, piensa en las consecuencias que tú u otras personas sufristeis como resultado:

- Entrás en una sala y ves que todo el mundo está serio. Decides animarlos con una broma y dices «¿Quién se ha

muerto?» y, entonces, averiguas que el padre de uno de los presentes acaba de fallecer.

- Tu jefe está dando portazos y oyes a gente llorando en los lavabos de la empresa. Ese es el día en que decides pedirle un aumento de sueldo a tu jefe.
- Estás en una jornada de puertas abiertas en una empresa de prestigio en la que te gustaría trabajar. Te pasas todo el rato intentando impresionar a un empleado porque ves que lleva una corbata cara y se da aires de importancia. Solo más adelante, cuando recibes un mensaje de texto en el que te pregunta si te apetece quedar para cenar e ir al teatro, te das cuenta de que cree que estabas intentando ligar con él. También descubres que el grupo de personas vestidas de manera informal que asumiste que eran becarios son, en realidad, los directivos de la empresa.

Uno de los elementos intrínsecos del nunchi es la dimensión del cambio: debes entender que todo está sujeto a un flujo constante. Como bien resumen las sabias palabras de Heráclito, el filósofo griego del siglo VI a. C.: «Es imposible bañarse dos veces en el mismo río». Si adaptamos ese principio al nunchi, sabremos que la sala en la que hemos entrado hace diez minutos no es la misma sala en la que estamos ahora. Ser conscientes de nuestras ideas preconcebidas y aprender cómo pueden inhibir nuestros poderes de observación y de adaptación es clave si queremos perfeccionar nuestro nunchi. La mayoría entendemos que distintas situaciones exigen conductas diferentes. No actuamos del mismo modo en un funeral que en una fiesta de cumpleaños. Sin embargo, hay veces en que la familiaridad de una situación nos impide ver que todo en ella ha cambiado y que, en consecuencia, nosotros deberíamos hacer lo mismo.

Una exitosa persona de negocios entiende lo importante que es adaptarse rápidamente al cambio. Hay bancos de inversión que llevan a cabo entrevistas de trabajo en las que los en-

travistadores empiezan a subir o bajar persianas o cambian el despacho donde están celebrando la entrevista, para ver cómo gestiona el candidato esos cambios inesperados. Los que no consiguen adaptarse están, tanto en la entrevista como en la vida en general, en desventaja.

Cuando entras en una sala, tener buen nunchi significa observar antes de empezar a hablar o de interactuar con alguien. ¿Quién está con quién? ¿Quién tiene tres galletas en el plato cuando los demás solo han agarrado una? Disponemos de instintos sociales muy potentes que nos dan pistas sólidas acerca de lo que sucede en la sala, pero, si queremos detectarlas e interpretarlas, debemos observar con atención y estar más centrados en los demás que en nosotros mismos.

Sherlock Holmes, el detective victoriano concebido por *sir* Arthur Conan Doyle, era un experto en la lectura de salas. En su primera reunión con su amigo y compañero de aventuras, el doctor John Watson, Holmes es capaz de deducir que Watson acaba de regresar de Afganistán, donde ha servido como médico militar, a partir de su moreno («tiene la tez oscura, pero ese no es el tono natural de su piel, porque las muñecas son claras»), mientras que el rostro macilento y la rigidez con que mueve un brazo le revelan una antigua herida. Más adelante, Holmes suele criticar con suavidad a Watson por su incapacidad para hacer lo mismo: «Usted ve, pero no observa».

Holmes es un maestro a la hora de usar su capacidad de observación para resolver misterios: el vestido de una mujer tiene manchas de barro, pero solo en la manga izquierda, por lo que Holmes deduce que tiene que haber ido sentada a la izquierda del conductor en un carruaje abierto. En varias historias, descubre pistas estudiando los hábitos de fumadores o la ceniza que estos dejan tras de sí.

Aunque no todos podemos ser Sherlock Holmes, sí podemos aprender a aplicar algunas de sus habilidades en nuestra vida cotidiana. Y, al igual que el genial detective, que llega a sus deducciones casi instantáneamente, la velocidad es esencial

cuando hablamos del nunchi. Debemos adaptarnos rápidamente a cada nuevo dato y a cada nueva persona que entra en la sala.

Imagina que durante una entrevista de trabajo, Jack, el director de departamento y tu entrevistador, te dice: «El trabajo es bastante autónomo. ¿Dirías que se te da bien trabajar solo? Es lo que estamos buscando». Cuando estás a punto de responder, irrumpe en la sala una mujer que se presenta únicamente como Jill, sin dar ninguna otra información sobre sí misma. Y te dice: «Hola, yo también tengo algunas preguntas. Tendrás que trabajar estrechamente con tus compañeros. ¿Trabajas bien en equipo? Porque no queremos lobos solitarios». En otras palabras, Jack y Jill te han ofrecido descripciones opuestas del trabajo.

¿Dices que eres un lobo solitario para satisfacer a Jack? ¿O dices que te encanta trabajar en equipo para contentar a Jill? Tienes que decidir con rapidez porque no puedes irte a casa y buscar en Google cuál es el cargo de cada uno en la empresa. Sin embargo, lo que sí puedes hacer es darte cuenta de que Jack trata a Jill con deferencia y de que no pronuncia ni una sola palabra mientras ella habla. Además, te has fijado en que ella no se ha disculpado por haber llegado tarde.

Si te encontraras en esta situación, ¿cómo responderías?

- A. «Bueno, Jack y Jill, me habéis descrito dos puestos de trabajo absolutamente distintos. ¿Por qué no me llamáis cuando os hayáis puesto de acuerdo? Ja, ja.»
- B. «Creo que soy un lobo solitario brillante.» Tu razonamiento es el siguiente: Jack es la primera persona a la que has conocido y, por lo tanto, él debe de ser el que toma las decisiones. Jill no se ha disculpado por el retraso, es una maleducada y no pienso escucharla. Además, es una mujer, así que debe de ser la ayudante de Jack.
- C. «Bueno, lo cierto es que se me da igualmente bien trabajar de forma autónoma que en equipo. Todo se me da bien.»
- D. «Puedo recordar situaciones en las que he tenido éxito

tanto en solitario como en grupo, pero creo que alcanzo la excelencia en el trabajo cooperativo.» Tu razonamiento: es lo que Jill ha dicho que quería y, vista su conducta, creo que es muy probable que sea la jefa de Jack.

Si calculamos las probabilidades, la mejor opción es la D. Jill no se ha disculpado por el retraso porque no le importa mucho lo que piense Jack. Por lo tanto, parece razonable pensar que Jill es la jefa de Jack y que es a ella a quien debes impresionar. Las decisiones las toma ella.

Desarrollar un nunchi rápido puede ayudarte a conseguir ese empleo. Puede ayudarte a tener más amigos. Puede hacer que los demás se pongan de tu lado, aunque ni siquiera sepan muy bien por qué. Un buen nunchi te allanará el camino al éxito. Puedes aprender a desarrollar esta habilidad inmediatamente, estés donde estés e independientemente de tu formación, de tu empleo o de las posibilidades que creas tener. No hace falta que compres nada para convertirte en un ninja del nunchi ni tampoco es necesario que hagas ningún curso. Lo único que necesitas son ojos y orejas y algunos consejos acerca de cómo usarlos con sabiduría.

La popular y épica saga literaria y televisiva *Juego de tronos* bien se hubiera podido llamar *Juego de nunchi*: yuxtapone personajes que poseen un nunchi extraordinariamente rápido con personajes que poseen uno letalmente malo. Con diferencia, el personaje con el mejor nunchi de todos es el «Mediohombre»: Tyrion Lannister. El rasgo que mejor lo define es su gran capacidad para percibir cuándo una amenaza es real y ha de ser tomada en serio. Prácticamente todos los demás personajes tienen mal nunchi, sobre todo aquellos a quienes no les importa el invierno y no creen en los Caminantes Blancos (las flacas y aterradoras criaturas de hielo), a pesar de las múltiples pruebas que indican que están decididos a destruir la

humanidad. La familia Stark al completo empieza la serie con un nunchi terrible, sobre todo Sansa, que arruina la vida de todos por su incapacidad para juzgar acertadamente a los demás y por su voluntad de casarse con el sádico príncipe Joffrey. A medida que la historia avanza y se ven obligados a relacionarse con lo peor que la vida tiene que ofrecer, su nunchi va mejorando... poco a poco.

No seas como la Casa Stark. Mejora tu nunchi antes de que la vida te obligue a ello por las malas.

La práctica del nunchi exige mucho tiempo y esfuerzo. Sin embargo, ¿sabes qué otra cosa exige aún más tiempo y esfuerzo? Intentar arreglar las cosas después de haber causado una mala impresión; soportar la ansiedad de no saber por qué parece que todos están enfadados contigo; limpiar un pozo que ni siquiera habías querido envenenar.

Este libro te mostrará que el nunchi no es una pintoresca costumbre coreana, como la de descalzarse antes de entrar en una casa. El nunchi te ayudará a cambiar tu vida.