

Octubre 31/2002

VIGENCIA DE LA GUERRA PSICOLÓGICA

Por Agustín Saavedra Weise

En el marco general de cualquier tipo de conflicto, sea éste bélico, social, industrial, deportivo o político, prevalece –y prevalecerá siempre– un elemento fundamental: la llamada "guerra psicológica", la forma de penetrar en la mente del adversario y debilitar su moral o, mejor aún, derrotarlo e imponerle la voluntad deseada sin necesidad de un enfrentamiento.

La Enciclopedia Británica define a la guerra psicológica como "el uso de propaganda contra el enemigo con el apoyo y utilización de todos los medios necesarios y con la finalidad de desmoralizar al contrario o hacer que sus ideas o puntos de vista cambien".

No en vano Sun Tzu –uno de los más grandes estrategas de todos los tiempos– reconoció hace ya muchísimos años que el uso de la guerra psicológica era un factor multiplicador de fuerzas. El pensador chino dijo que "capturar al enemigo es mejor que destruirlo" y que "vencer sin combatir es la excelencia suprema". Continuaba expresando que "es de extrema importancia en la guerra el atacar la estrategia del enemigo; luego hay que romper sus alianzas mediante la diplomacia y lo último que corresponde es atacar al ejército contrario".

Esto (la lucha), es el paso final y que si puede ser evitado mediante los pasos previos, resulta mucho mejor, más provechoso, menos oneroso en lo material y en pérdida de vidas.

Sun Tzu comprendió mejor que nadie en su época la necesidad de conquistar al enemigo sin pelear y si es posible, incluso ganándose, haciendo de él un aliado o directamente absorbiéndolo en el seno del triunfador.

Así, pues, la guerra psicológica no es nada novedoso ni producto de la Segunda Guerra Mundial y de los posteriores desarrollos tecnológicos en materia de medios de comunicación. Existe desde miles de años antes de Cristo. La historia registra documentadamente acciones psicológicas de Alejandro el Magno, de las huestes a caballo de Gengis Khan y así sucesivamente.

Por supuesto que las técnicas modernas del pasado Siglo XX y de este tercer milenio han sofisticado cada vez más las modalidades de la guerra psicológica, que no es otra que la forma de enquistarse en la mente del enemigo y doblegar su ánimo o cambiar su opinión.

Con resultados diversos, este tipo de lucha sin armas prosigue su curso en todos los campos y áreas. Se observa la lucha psicológica en procesos de "marketing" para introducir un producto a costa de otro o para sacarlo de circulación. Es palpable la forma subliminal con la que se manejan ideas, filosofías y hasta cosmovisiones, siempre en procura de debilitar al enemigo para que su resistencia sea de menor intensidad o simplemente, para aniquilarlo sin combatir. Eliminar al enemigo sin matarlo resulta expeditivo, barato y simple.

Del marketing pasemos a la política, a la economía e inclusive a la guerra propiamente dicha –realizada ésta con armas y medios de destrucción masivos– y vemos que la estrategia orientada a ganar sin luchar, a rendir adversarios sin que opongan resistencia, sigue totalmente vigente.

Muchos creen que la guerra psicológica quedó en el pasado y que ahora se trata de persuasión con otros instrumentos. En realidad es el mismo tipo de guerra, sólo que librada hoy en niveles jamás soñados por Sun Tzu, Alejandro o Gengis Khan.

Si, la guerra psicológica existe, está entre nosotros. En alguna oportunidad futura mostraré ejemplos palpables de ella y de cómo ocurre, inclusive dentro de Bolivia.

-----00000-----