


DEL ENGAÑO

Gonzalo Ureta Maturana
Capitán de Corbeta

Introducción.

 El uso del engaño en el desarrollo de las guerras es una materia trascendental, puesto que constituye la esencia de la maniobra. Sin embargo, a veces se pretende extrapolar el empleo de este instrumento, a las relaciones humanas que se dan en el interior de una sociedad en armonía, lo que indudablemente la deteriora y la pone en peligro. Frecuentemente se subordina el empleo de la palabra veraz a una cuestión de conveniencia. En estas cortas líneas se pretende, en alguna medida, destacar el valor de la palabra y el recordar que, en el largo plazo, siempre es conveniente decir la verdad.

I El arte de la Guerra es el Arte de Engaño.

Sun Tzu ya enseñaba la conveniencia de engañar al enemigo, para conseguir la victoria en la guerra.

El decía que era necesario considerar la guerra en atención a cinco factores fundamentales, el primero de los cuales es la influencia moral que poseen los dirigentes sobre su pueblo y que hace que éste los siga hasta la muerte. En ese mismo orden de pensamiento, más adelante establece que "Todo el arte de la guerra está basado en el engaño" y que debe hacerse percibir al enemigo una realidad diferente para finalmente sorprenderlo, encontrándolo indefenso, o bien para ofuscarlo, de manera que "... ya no vea claro y se lance atolondradamente sobre tí, sin plan".

Lidell Hart en alguna medida incorpora a su pensamiento las enseñanzas de Sun Tzu y propone que la forma más directa de conseguir un objetivo, se basa en el uso de la vía indirecta.

En sus principios positivos de la guerra establece la conveniencia de seguir la línea de menor resistencia, aquella donde el enemigo no

está preparado. Pero lograr que el enemigo no esté preparado en un determinado frente, requiere el uso del engaño y es por ello que, antecediendo el prólogo de su obra "Estrategia: La aproximación indirecta", se cita a Sun Tzu, resaltando específicamente el valor del engaño en el plano de la estrategia militar.

II La Licitud del Engaño en la Guerra.

El Padre Vitoria indica en su selección segunda, "De los indios", cuales serían los medios lícitos y los ilícitos para hacer la guerra. En ella no prohíbe el uso del engaño; más aún, establece que en la guerra es lícito hacer todo lo que sea necesario para la defensa del bien público. De manera que se pudiera pensar que Vitoria legitima el empleo del engaño, y su prescindencia no constituye condición necesaria para hacer que una guerra sea justa.

Indudablemente que el uso del engaño en la guerra no sólo es lícito, sino la más de las veces, obligatorio. Para el más débil es la única esperanza de sobrevivir, para el más fuerte es un imperativo para evitar pérdidas y esfuerzos innecesarios en sus fuerzas.

III El Enfoque indirecto en el Plano de las Relaciones Humanas.

La aproximación indirecta, dice Lidell Hart, llega a constituir una ley de aplicación universal, una forma de vida, una verdad filosófica. De esta manera, la hace extensiva a las relaciones entre personas y entre Estados. Dice textualmente: "El enfoque indirecto es tan fundamental en el ámbito de lo político como en el del sexo". Siendo el engaño parte estructural del enfoque indirecto, surge entonces la pregunta fundamental:

¿Propicia Lidell Hart el uso de la mentira y del engaño en todos los campos de las relaciones humanas?

Hacer esa lectura de las enseñanzas de Lidell Hart es ciertamente equivocado. La cuestión que él plantea, aplicable en la consecución de objetivos dentro de una sociedad armónica o en paz, es la conveniencia de enfrentar a la contraparte evitando los puntos de conflicto más evidentes, donde ésta tiene preparada su argumentación y es difícil convencerla de su equivocación. En definitiva, recomienda argumentar de tal forma que el oponente advierta por su propia inteligencia, la bondad de la postura contraria.

Reafirmando esta interpretación, indica: "Pero, en todo enfoque indirecto, téngase cuidado de no apartarse de la verdad, ya que nada hay peor para su verdadero progreso que caer en el terreno de la mentira".

IV El Valor de la Palabra.

Don Adolfo Ibáñez B., destacado hombre público y de empresas, resalta el valor de la verdad en el campo del comercio, y escribe en una carta a su hijo Pedro, lo siguiente: "Quiero dejarte anotados los puntos principales que espero guíen tu vida de trabajador y de caballero; ambas normas concilian bien... Corrección y honradez absolutas, en hechos y en palabras, aunque de inmediato pareciera algunas veces que pudiera perjudicarte; la verdad ante todo".

El Padre Juan Enrique Barros Matte incluye este relevante tema en sus conferencias de moral y dice: "la mentira es intrínsecamente mala y moralmente ilícita", puesto que traiciona la confianza entre las personas y destruye la armonía de la sociedad, en la que la palabra constituye "un signo convencional que sirve al

hombre para expresar su pensamiento". Del mismo modo, Santo Tomás expresa: "siendo la palabra un signo natural del pensamiento, es contra el orden natural y por tanto ilícito, el que las palabras expresen lo contrario de lo que se siente en la mente".

V El Costo del Engaño.

Podríamos medir el costo del engaño, como la probabilidad de ser descubierto, multiplicado por las acciones necesarias para recuperar la credibilidad, o bien por los perjuicios que trae el haberla perdido. Una ciencia social que permite evaluar este costo es la ciencia económica. En el plano de las relaciones comerciales, por ejemplo, el engaño puede ser fatal para una empresa. Un cliente engañado por su proveedor no volverá a hacer negocios con él; además, se encargará de propagar su condición de deshonesto a sus conocidos, aparte de buscar las sanciones legales correspondientes. Por el contrario, cuando se encuentra un proveedor que demuestra su confiabilidad a través del tiempo, no sólo se asegura una relación comercial de largo plazo, sino también los costos de sus transacciones se reducen por concepto de menor exigencia de garantías, menores gastos de tipo legal, etc... En un mundo tan competitivo como el actual, no es razonable que un hombre de negocios desee asumir tan alto costo y amenazar así la supervivencia de su empresa.

En los fenómenos sociales en donde la ciencia no es aplicable, el costo se paga igualmente, pero frecuentemente no se advierte, traduciéndose muchas veces en un aislamiento progresivo de la persona o de la nación desacreditada por practicar el engaño o burlar la buena fe depositada en su palabra.

BIBLIOGRAFIA

1. Barros Matte, Juan Enrique: "Conferencias de Moral", Armada de Chile, Valparaíso, 1964.
2. De Vitoria, Francisco: Relecciones, Ed. Porrúa, México, 1974.
3. Lidell Hart, Basil Henry: "Estrategia: La Aproximación Indirecta". Ministerio de Defensa, Madrid.
4. Sun Tzu: "El Arte de la Guerra", A.G.N., Valparaíso.
5. Vial Correa, Gonzalo: "Pensamiento y vida en Adolfo Ibáñez", Universidad Adolfo Ibáñez, Valparaíso.