**EL ARTE DE LA GUERRA, SUN TZU** (Nombre del patriarca, siglo VI a.C., época de Confucio). “Ping-fa” (Métodos militares). Desarrollado desde hace 2.300 años en China del norte, producto de una tradición oral, y recibió su redacción definitiva en el siglo IV a.C. Había muchos tratados sobre el tema, pero este se diferenció, nada tiene que ver con la moralidad confuciana y sus rituales; se halla más cerca del taoísmo, aunque no se opone al uso de la fuerza. No toma postura filosófica.

Grupo Denma

Se trata de cómo conseguir la victoria sin tener que ir a la batalla. De cómo vencer tanto en el conflicto exterior como en el interno, tanto en las batallas entre las naciones, como para la batalla del ego. Aplica a todo, se trata de proteger la integridad de un estado, una familia, una sociedad, un grupo, o incluso la mente personal. Proteger significa establecer y mantener los límites; asegurar la integridad del conjunto, su bienestar, y el intercambio conveniente entre lo interno y lo externo, mediante la defensa o el ataque si es necesario, usando la fuerza mental o física.

Se basa en el conocimiento como medio para conseguir la victoria y su arma principal es el poder existente.

El mundo es una totalidad cambiante, compuesto por multitud de aspectos interrelacionados. Cada pieza es importante, cada una afecta a todas las demás. Sólo conociendo todas las partes, tangibles e intangibles, y sus interrelaciones, podremos planificar en forma efectiva. Si no se planifica se será vencido.

La estrategia constituye los medios mediante los cuales se coordinan todas las acciones y se localizan todos los recursos para tener éxito.

Es necesario “tomar la totalidad”, es decir, conquistar al enemigo de un modo que se mantenga lo más intacto posible, dejando así un terreno en el que sea posible construir, involucrándolo, aunque no se descarta el uso de la fuerza. Pero la fuerza, que es el ejercicio de la potencia, es neutral y se puede usar creativamente. El sabio busca una solución del conflicto que englobe la totalidad, encierra los puntos de vista tanto de sus enemigos como de sus aliados. El enemigo de hoy puede ser el amigo de mañana, el sabio busca una victoria duradera. La agresión trae devastación para todas las partes, y deja al vencedor susceptible. La agresión le da al enemigo algo contra lo que luchar. El sabio responde a la agresión creando un espacio que relaja la situación y que, paradójicamente, la pone más bajo su control (es como controlar a un toro dándole más terreno para pastar). La auténtica victoria es la victoria sobre la agresión, respetando la humanidad del enemigo. No se trata sólo de traer a la otra persona a nuestro punto de vista, sino traerla a algo más amplio que las respectivas posiciones (ganar – ganar, sinergizar). La victoria abraza todos los aspectos del mundo, el rechazar algunas de sus partes dejaría abierta el uso de la fuerza, perpetuando la contienda, haciéndonos susceptibles a la derrota.

Lo militar, por ejemplo, puede usarse ante un desastre natural o cualquier situación extrema que traiga confusión a la población, actuando como contenedor, tomando la totalidad para preservar la vida. La protección es la función principal de lo militar.

Si tu enemigo es fuerte, evítalo. Cuando esté desprevenido, atácalo. Cuando tu enemigo es muy débil, rodéalo o atácalo; cuando sean equivalentes las fuerzas, divídelo; cuando sea mayor, defiéndete; cuando no estés preparado, evítalo. Si vemos que no podemos vencer, no debemos luchar. La mejor estrategia surgirá de las circunstancias particulares, las estrategias no pueden ser fijas. No repitas los medios para conseguir la victoria. El ataque es vulnerable, la defensa es sutilmente fuerte. Normalmente nos encontramos a solas en el momento en que se produce una nueva situación vital y no podemos recurrir a manuales, maestros, recetas.

Es importante el concepto del “**shih**” (pronunciado “shir”, casi sin pronunciar la vocal) que representa de forma simultánea una configuración de fuerzas (que cambia constantemente en el tiempo según se modifiquen las condiciones) y del poder que les es inherente, en cada situación. Es latente, potencial. El shih nos da poder sobre los demás gracias a nuestra posición (influencia), no a nuestra persona. El poder depende de las interrelaciones. Es beneficioso aprender a beneficiarse del shih que se produce naturalmente, pero también conocer las pequeñas alteraciones que podemos hacer en nuestro entorno que nos puedan favorecer: el shih puede ser cultivado. El shih varía constantemente, es como si estuviéramos poniendo pesos en un balancín cuyo fiel o punto de equilibrio estuviera cambiando constantemente.

Los confucianos tratan de ordenarlo todo mediante el ritual y el culto a la virtud. En cambio, los taoístas abogan por ir con la corriente.

El sabio ve el mundo desde la posición en la que está. Si adoptamos la posición correcta, podemos ver hasta muy lejos. Si estamos adecuadamente situados, hasta siendo pequeños, podemos conseguir algo notable. La configuración del shih nunca es constante. El líder reconoce la ventaja momentánea, consiguiendo la victoria tan pronto como se produce. La victoria se produce en el momento, no puede anticiparse, depende del shih, cuya configuración nunca es constante. La victoria tampoco puede reservarse para el futuro.

Mediante las comparaciones sabemos dónde se encuentran las ventajas relativas. Así podemos actuar para conseguir una disposición favorable al shih.

Si aprovechamos el entorno, nuestro poder se acrecienta, por ello la importancia de valorar no sólo los objetos, sino su relación con otros objetos y situaciones. No hay sólo objetos, todo está en un proceso de desplazamiento en el tiempo y el espacio, en continua interrelación. El mundo no solo consiste de cosas sólidas, sino en flujos de fuerzas, modificaciones en la configuración del shih (eso constituye el Tao). Por ello, no basta con analizar situaciones u objetos, sino también tendencias.

Como verbo, Tao significa dirigir; de allí viene el término liderazgo. El Tao es una clase especial de caos (complejidad), un todo cuyas partes no son discernibles individualmente, y es también la forma en que funcionan las cosas. Por ejemplo, el Tao del agua es fluir hacia abajo. El caos es el desorden entre el último orden discernible y el orden futuro que aún no ha llegado. Pero nace del orden. El caos es dinámico y posee su orden particular, pues el caos y el orden son dos aspectos de una misma cosa. Conocemos el Tao mediante el aprendizaje del shih, examinando todos los elementos y viendo su interacción mutua. Aunque el Tao parezca un sistema, no existe más Tao que el movimiento.

Además del shih, hay que considerar el momento justo para empezar: **el nudo**. Su tamaño es muy pequeño.

Shih es como tensar el arco. Nudo es como disparar la flecha. El poder en movimiento está entonces en la correcta configuración y la liberación de la energía potencial en el momento preciso. El shih existe sólo de momento a momento. Si no se puede obtener la victoria rápidamente, resulta destructivo intentarla.

La victoria consiste en acabar con las estrategias del enemigo, deshaciendo la coherencia de sus planes; esa batalla se gana en la mente y mediante el hábil uso de la formación y transformación del terreno de batalla, lo cual depende tanto de la mente como de las condiciones físicas. Si el enemigo se encuentra ocupado respondiendo a nuestras iniciativas, le resultará imposible ocuparse de las suyas, es decir, hay que traer al enemigo a nuestro mundo. Incluso hay que obtener las provisiones tomándolas del enemigo. Y los bienes que se tomen, distribuirlos entre los allegados, para hacer más difícil que sean retomados. Si es posible, incomunicar su vanguardia de su retaguardia. Sólo después de acabar con la estrategia del enemigo, es que se pasa a acabar con sus alianzas y su ejército.

El mayor impedimento para conocer el Tao es la fijación, la visión reducida. Cualquier cualidad arraigada, los hábitos (incluso los buenos), los patrones de pensamiento, son un impedimento. Los problemas surgen cuando mantenemos un punto de vista pequeño e inflexible. Nuestras proyecciones nos impiden aprender lo que aún no sepamos, no nos dejan ver al enemigo porque ni siquiera nos dejan vernos a nosotros mismos. Si nuestra mente no se halla distraída, puede tomar las oportunidades que surgen en cada circunstancia. Carecer de forma es lograr más flexibilidad.

Nuestro mundo es dual. Un aspecto del mismo es la necesidad de “proteger”. Mientras exista un “dentro” y un “fuera”, una separación, habrá fricción u oposición. El conflicto es inevitable, inherente a la vida humana. Nuestra respuesta al conflicto debe partir del conocimiento (nuestro y ajeno).

El conocimiento propio pasa por las prácticas meditativas, que conducen a la apertura de la mente. Sin embargo, el conflicto es inevitable, para sobrevivir es necesario unirse a algún tipo de fuerza.

El sabio sabe que cuanto más se relaja, mayor es el poder que consigue. Las cosas no están ni a favor ni en contra de él, las observa con juicio desapasionado. Deja que las cosas sean como son, sin intentar forzarlas para que sean de una determinada manera.

Un aspecto fundamental del líder es la capacidad de contemplación, crear un espacio protegido para la observación, un estado de apertura y atención para lo que pueda surgir, estar alertas. La mente contemplativa es una fuente creativa. La contemplación fomenta más la experiencia directa de las cosas que apoyarse en una mera teoría. Deja espacio para lo nuevo, sin ataduras a preconcepciones.

El líder debe vencer su ira. Tiene sabiduría y capacidad, habla con autoridad, es decidido y eficaz, ingenioso, osado y suspicaz. Mantiene a su gente siempre activa, sin que esto se haga desagradable. Es consecuente entre sus palabras y actos, lo que lo hace confiable. Vive en el presente, está alerta.

El liderazgo se puede desarrollar, no se necesita ningún tipo de talento que no se encuentre ya en nosotros, sólo inteligencia, atención al momento y apertura al mundo.

La clave de toda acción inteligente es conocer aquellas cosas que conforman el entorno, comenzando por nosotros mismos. Lo primero no es lo que vamos a hacer, sino cómo ser. El sabio no se está comparando constantemente con los demás, se aprecia a sí mismo tal como es. Su actividad irradia un hálito de totalidad.

La lealtad se fundamenta en el aprecio. El líder se gana el aprecio de sus seguidores expresándoles sinceramente la lealtad que tiene por ellos, incluso en el menor de los gestos. Cuida de ellos como a sus hijos. Y los respeta. Pero la disciplina es fundamental. Cuando impone castigos, éstos se entienden, si hay lealtad.

Mientras no adoptemos una posición fija, el caos no será una amenaza. Más que ceder al impulso de controlar el caos, el sabio descansa en él y le permite que se resuelva por sí mismo; utiliza al caos como un aliado. Deja que las cosas ocurran en su momento, la situación victoriosa se crea por sí sola. Desde una perspectiva pequeña, las partes del caos se ven como opuestos, pero el sabio trabaja con esa totalidad. Su esfuerzo consiste en “ir con ello”, encontrando la energía natural y aprovechándose de ella. Cuando las cosas comienzan a rodar cuesta abajo, su carrera es imparable. Claro, las cosas pueden empeorar en el corto plazo, por eso se requiere de mucho valor. El conflicto es doloroso y destructivo, por lo que responderle requiere de medidas arduas y mano dura.

El líder requiere conocimiento (lo primero y principal), fidelidad, valor, disciplina, serenidad, fuerza y severidad. Está dispuesto a hacer todo cuanto sea necesario para alcanzar la victoria. Su disciplina emana de apreciar al mundo tal cual es, adecuándose a sus manifestaciones naturales. No se preocupa por lo que los demás esperan de él, actúa sin preocuparse por las opiniones de los demás o su reputación. Es quien es, eso le da seguridad y firmeza. Su pensamiento es inalcanzable para sus propios seguidores para preservar la autoridad de su mando. Y tiene la paciencia para esperar el momento propicio para actuar.

El conocimiento llega a conocer el modelo de las cosas, pudiendo penetrar así bajo la superficie de los fenómenos hasta alcanzar la semilla o esencia, que contiene todas las cualidades de la cosa, pero no determina de forma exacta cómo se habrá de manifestar cada una de sus cualidades.

El líder, sin importar el terreno que se le haya concedido, ve siempre más alto, desembarazándose de lo inmediato. No se compromete en escaramuzas insignificantes. Deja que los objetivos menores se desarrollen de forma natural. Se centra en una perspectiva más amplia.

El conocimiento que el líder debe poseer: 1) distinguir los tipos de terreno (físicos o psicológicos), es decir, las formas del shih y las ventajas que dimanan de cada tipo; 2) conocer la potencia o debilidad del enemigo y su liderazgo, la naturaleza humana; si conocemos el propósito del enemigo, podemos encontrar sus puntos débiles; y 3) discernir el shih de los distintos panoramas y circunstancias, los principios en que se basa el movimiento.

El líder debe saber: cuándo luchar y cuándo no, si utilizar un ejército pequeño o grande, si hay concordancia entre él y sus seguidores, si está preparado, pero al mismo tiempo abierto para lo inesperado, y si no hay interferencia de las líneas superiores.

Se puede usar el engaño: controlar lo que el enemigo ve. Pero el sabio lo usa para que el enemigo tenga una perspectiva más amplia, que incluya sus propios objetivos, sin necesidad de tener que ir a la batalla. Usa el engaño para que el enemigo no conozca sus métodos e intenciones, para hacerse invisible. La forma más poderosa de engaño es crear la existencia de lo que no existe, a fin de crear la no-existencia de lo que existe. Si nuestras formas no pueden ser captadas, el enemigo tiene que quedarse con sus propias proyecciones, que a su vez, nos revelan la posición que ocupa. Entonces adquirimos la forma de lo que se nos ofrece: el enemigo, su disposición, el terreno, cualquier disposición de la batalla.

Por otra parte, los actos del enemigo no reflejan necesariamente sus intenciones, es necesario analizar las contradicciones que existen entre unos y otras. Es necesario estudiar hasta los menores detalles de la conducta del enemigo, signos físicos, mentales, métodos de mando.

Para conocer al enemigo puede usarse espías. El espía puede ser nativo (nuestro), interno (infiltrado entre el enemigo), doble (pero quien traicionó una vez, puede volver a hacerlo), vivo (que nos trae información) y muerto (propala información falsa en el enemigo). El posicionamiento del enemigo y sus actos, sus métodos de mando, pueden reflejar sus intenciones.

Para obtener la victoria, la preparación no se encuentra focalizada en la acumulación de fuerza, sino en tomar una posición que esté fuera del alcance del ataque. La victoria depende de dos factores: la invencibilidad de uno y el momento de mayor fragilidad del enemigo. Por supuesto, hay aspectos económicos y de recursos que considerar.

El sabio obtiene la victoria cuando el enemigo no puede ver otra alternativa y termina escogiendo lo que se le ha ofrecido, sin saber que ha sido llevado a ello. Dirige su potencia allí en donde el enemigo se encuentra más débil y vacío, evita el shih agudo del enemigo, aguarda su tranquilidad. Concentra la fuerza en un punto vacío, en el que el enemigo no pueda resistirte. No cambia la naturaleza de las cosas, sólo sus circunstancias. Conforma el terreno para atraer el shih favorable. Aguarda la aparición del nudo y entonces actúa con la rapidez de un rayo y usa la sorpresa. Actuar con precipitación es tan contraproducente como esperar demasiado. El sabio hace lo que el enemigo no espera que haga. Cuando avanza, lo hace por sitios abiertos, inadvertidos o inatacables. Para ello es imprescindible conocer el proceso mental del enemigo.

Intentar la superación de la solidez del enemigo mediante la formación de una solidez mayor sirve simplemente para incrementar el ciclo de la escalada bélica. El sabio sabe captar el momento en el que un pequeño movimiento será más decisivo que un esfuerzo tremente aplicado en el momento y el tiempo inadecuados.

Hay cinco elementos que debe unificar el líder, que conforman un todo: 1) el cielo (el ying y el yang, el universo; es por tanto una cualidad del líder para adecuar sus acciones a modelos más amplios con los que es necesario coincidir), 2) la tierra (el terreno, con sus limitaciones prácticas y oportunidades) y 3) la humanidad (el líder: conocimiento, fidelidad, valor y disciplina, el que unifica los cinco elementos), flanqueados por 4) el Tao (una senda, la forma como son las cosas o como debe hacerse algo, la forma en que las cosas van acordes consigo mismas) y 5) el método (ordenación de las acciones de modo que estén de acuerdo al Tao, con coherencia, visión futura y fuerza). El Tao es una senda, un modo de actuar, el “liderazgo”. Es una forma de ser, de ver y de obrar.

Otra forma de decirlo: 1) La influencia moral (el liderazgo), que unifica los cinco elementos, 2) La doctrina (el Tao), 3) El mando (el método), 4) El clima (el ambiente general) y 5) el terreno. Ó Influencia moral, clima-terreno, mando-doctrina, condiciones objetivas y subjetivas[[1]](#footnote-1).

Hay siete formas (las valoraciones) de determinar el estado actual. Es preciso preguntarse: ¿Quién tiene el Tao? ¿Cuál líder tiene la capacidad? ¿Quién consigue el cielo y la tierra? ¿Quién cumple el método y las órdenes? ¿Qué ejército es fuerte? ¿Qué grupo está capacitado? ¿Qué recompensas y castigos deben producirse? Del conocimiento que surge de la respuesta a estas siete preguntas se determina el resultado, se puede determinar el punto de equilibrio, la configuración del shih.

Si uno puede ver la profundidad y sutileza de las cosas mensurables, la victoria no se convierte en un elemento misterioso.

Divide y vencerás; esto aplica no sólo al enemigo: cuando lo grande se divide en fracciones pequeñas, trabajar con muchos se hace igual que trabajar con pocos.

Lo ortodoxo es aquello con lo que nos encontramos familiarizados, lo que esperamos que suceda, aunque siempre está cambiando. Lo extraordinario es lo sorprendente. Se debe usar lo ortodoxo para enfrentarse al enemigo y lo extraordinario para conseguir la victoria. Lo ortodoxo prepara el terreno para que pueda producirse lo extraordinario. Hay infinidad de combinaciones de ambos, son interdependientes y se dan nacimiento mutuamente.

El primero en tomar posición se siente cómodo. Al enemigo tener que darse prisa, su situación se hace precaria. Si no podemos controlar el sitio del ataque, al menos podemos conocer el sitio donde seremos atacados. No se debe basar los planes en lo que el enemigo pueda hacer.

Para que el enemigo llegue a un acuerdo, es preciso ofrecerle ventajas. Hay que darle una salida digna a los que se rindan.

Si carecemos de forma y sonido, nuestros movimientos e intenciones serán invisibles al enemigo. Si sincronizamos las acciones con los procesos naturales, nuestro poder será predominante. Ser capaz de transformarse con el enemigo es lo que se llama ser “etéreo”.

Tropas menores con una estrategia más sólida pueden lograr la victoria. Si logramos que el enemigo se forme de acuerdo a nuestras intenciones, tiene que estar preparado en todos los frentes. Si lo incitamos, por ejemplo, sabremos cómo se mueve. La preparación de un líder no puede estar centrada en una sola posibilidad.

Hay seis formas de derrota: huida (igual shih en ambas partes pero la tropa es desigual), arcos no tensados (tropa fuerte pero oficiales débiles), tropas arrastradas (oficiales fuertes, tropas débiles), fuerza desplomada (general lleno de ira), caos (general débil sin liderazgo) y derrota (el general no sabe evaluar las fuerzas enemigas).

Toda virtud llevada al exceso puede causar vulnerabilidad. Si se está dispuesto a morir por la causa, por ejemplo.

El Sun Tzu se ha extendido en Occidente gracias al avance de las ideas de oriente. Por ejemplo, la física y la biología evolutiva, que plantean que todo es energía y está interrelacionado. El paso del paradigma newtoniano al de la interrelación y la totalidad. El avance del hinduismo y el budismo. La nueva forma de ver la evolución del universo y la historia, pasando de conceptos como el ser, la permanencia y la uniformidad al devenir, el cambio y la novedad.

Acerca del Tao, el Shi, el Nudo y los cinco elementos:

El Tao es una senda, una forma de ser, de ver, de actuar, el “liderazgo”, el mando, el método. El Sun Tzu ve el mundo como una totalidad, compuesto de multitud de aspectos cambiantes e interrelacionados, que se afectan unas a otras. El mundo no sólo está formado por cosas sólidas, sino por flujos de fuerzas, movimientos de energía, modificaciones de la configuración del Shi. Estas constituyen el Tao. Aunque el Tao pueda parecer un sistema, una totalidad en la que se hallan unificadas todas las fuerzas caóticas, de hecho no existe más Tao que ese movimiento. El Tao es el caos (desorden entre el último orden discernible y el futuro orden que todavía no ha llegado), el caos nace del orden. El tao del agua es fluir hacia abajo.

Shi es la configuración de fuerzas y el poder inherente a ellas. Es el poder inherente a toda situación. El Shi existe sólo momento a momento. Es el poder del gobernante sobre los demás, que reside en su posición. El Shi constituye una función de la relación entre las cosas. Su poder reside en una conformación particular.

El momento justo de empezar es el “nudo”, su tamaño es muy pequeño. La oportunidad es única, irrepetible.

Shi es como tensar el arco. Nudo es como disparar la flecha.

Conocemos el Tao mediante el aprendizaje del Shi.

Los cinco elementos que citó Illescas:

“El primero de los elementos es el Tao, el segundo es el cielo, el tercero la tierra, el cuarto es el general y el quinto es el método”. Cielo, Tierra y Humanidad, flanqueados por el Tao y el Método. Los cinco conforman un todo.

1) La doctrina, el Tao (una senda, la forma como son las cosas o como debe hacerse algo, la forma en que las cosas van acordes consigo mismas);

2) El ambiente en general, el clima, el cielo (el ying y el yang, el universo; es por tanto una cualidad del líder para adecuar sus acciones a modelos más amplios con los que es necesario coincidir);

3) La tierra (el terreno, con sus limitaciones prácticas y oportunidades);

4) La humanidad (el líder: principalmente conocimiento, fidelidad, valor y disciplina, el que unifica los cinco elementos). La influencia moral (el liderazgo), que unifica los cinco elementos;

5) El método (ordenación de las acciones de modo que estén de acuerdo al Tao, con coherencia, visión futura y fuerza).

Otra forma de decirlo, según otra fuente: Influencia moral, clima-terreno, mando-doctrina, condiciones objetivas y subjetivas.

Ahora, Illescas habló de Ideas, Política, Ética..,. ???????

1. Emerio [↑](#footnote-ref-1)