

DANIEL TUBAU

EL ARTE DEL ENGAÑO



Contiene la traducción comentada de *El arte de la guerra*, *Las 36 estratagemas chinas* y *Las 100 reglas del engaño y la estrategia*.

**Los grandes libros
de la estrategia china**

Ariel

Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

Cuadro cronológico de la civilización china

Mapa 1. Las tres primeras dinastías Xia, Shang y Zhou

Mapa 2. China hacia el final del período de Primaveras y Otoños

Parte 1. Introducción

Capítulo 1. El arte del engaño

Parte 2. El maestro Sun y El arte de la guerra

Capítulo 2. El arte de la guerra en el siglo XXI

Capítulo 3. La época

Capítulo 4. El autor

Capítulo 5. El libro

Capítulo 6. Teoría y práctica de El arte de la guerra

Parte 3. El arte de la guerra: traducción comentada

Acerca de la traducción

Capítulo 7. El arte de la guerra

Capítulo 8. El arte de la guerra comentado

Parte 4. Las 36 estratagemas chinas

Capítulo 9. Sobre Las 36 estratagemas chinas

Capítulo 10. Las 36 estratagemas chinas: traducción comentada

Capítulo 11. Las 100 reglas del engaño y la estrategia

Agradecimientos

Bibliografía

Notas

Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos

Fragmentos de próximas publicaciones

Clubs de lectura con los autores

Concursos, sorteos y promociones

Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

SINOPSIS

Pese a ser uno de los libros más traducidos y versionados de la historia, *El arte de la guerra* de Sunzi se ve, todavía hoy, envuelto en un halo de misterio y desconocimiento. Daniel Tubau ha hecho un monumental trabajo de investigación para ofrecernos una completa visión del gran clásico de la estrategia.

Tubau demuestra que *El arte de la guerra*, en contra de muchas interpretaciones habituales, es un libro de múltiples y fascinantes lecturas. Descubriremos qué lugar ocupa este clásico entre los tratados de estrategia militar, si fue empleado por Napoleón, el Primer Emperador chino o Mao Zedong, si el arte de la guerra es, aunque parezca paradójico, un arte de la debilidad, que emplea técnicas consideradas tradicionalmente como «femeninas», qué papel juega la adivinación y el cálculo, la importancia del engaño y del uso de espías, el papel que debe jugar el general o estratega supremo en la guerra, y la adaptación a circunstancias cambiantes o imprevistas. También entenderemos las razones que han hecho que sea empleado como libro de texto fundamental en las escuelas militares, pero también que se haya convertido en un manual para ejecutivos, empresarios o políticos y que sus consejos se apliquen casi a cualquier terreno de la vida social.

El libro incluye una traducción completa de los dos grandes clásicos de la estrategia, *El arte de la guerra*, de Sunzi, y *Las 36 estratagemas chinas*, con comentarios adjuntos que ayudarán al lector, incluso al menos versado, a comprenderlo en toda su profundidad, además de *Las 100 reglas del engaño y la estrategia*.

Daniel Tubau

El arte del engaño

Los grandes libros de la estrategia china

Traducción de Ana Aranda

Ariel

Cuadro cronológico de la civilización china

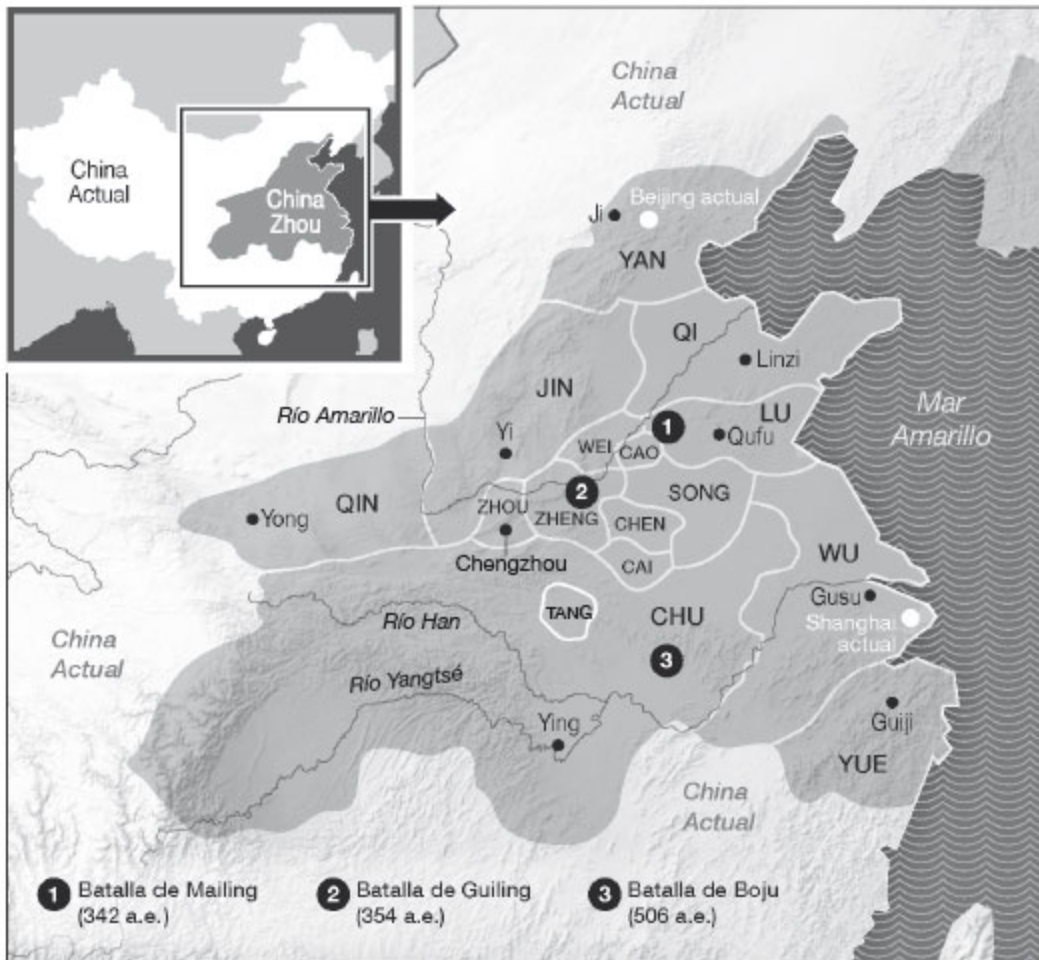
Época o dinastía		<i>El arte de la guerra</i>
Xia	Primera dinastía según las crónicas antiguas, pero todavía legendaria y no plenamente histórica	
Shang o Yin	Primera época histórica aceptada por todos los estudiosos	
Zhou 1046 a 221 a.e.	Tras vencer a los Shang, los Zhou dan inicio a una larga época en la que dominan sobre todo el territorio, pero poco a poco su poder se convierte en casi simbólico y diversos reinos se disputan la hegemonía. La época Zhou se divide en dos períodos:	
1046 a 770 a.e.	Zhou Occidentales En 770 a.e., una invasión bárbara obliga a los Zhou a trasladar su capital al este, desde Haojing a Luoyang	
770 a 221 a.e.	Zhou Orientales Los Zhou ya no gobiernan, pero mantienen su poder nominal en el pequeño estado de Zhou. Esta época se divide en dos períodos:	
770 a 476 a.e.	Primaveras y Otoños Es la época de Confucio. Comienza la decadencia del poder Zhou	Los relatos tradicionales sitúan aquí a Sun Wu, supuesto autor de <i>El arte de la guerra</i> , en la corte de Helü, rey del estado de Wu
476 a 221 a.e. ¹	Estados Combatientes Se producen continuos cambios fronterizos. Muchos estados se disputan la hegemonía, pero ninguno logra unificar el territorio	Es en esta época donde sitúan <i>El arte de la guerra</i> atribuido a Sunzi quienes no aceptan la autoría de Sun Wu
Qin 221 a 206 a.e.	El Primer Emperador Shi Huang Di unifica (o reunifica) todos los territorios. Ya podemos hablar de China tal como la conocemos, aunque sobre un territorio menor al actual	COMIENZA LA HISTORIA DE CHINA Y TERMINA LA ÉPOCA ZHOU²
Han 206 a.e. a 220	Tras acabar con la dinastía del Primer Emperador, los Han mantienen el territorio unificado y dan comienzo a la época quizás más prestigiosa de la larga historia china	Los manuscritos más antiguos de <i>El arte de la guerra</i> se han encontrado en tumbas de esta época
Tres Reinos 220 a 280	Las guerras entre los pretendientes al Imperio acaban con la división en tres reinos: Wei del Norte, Shu y Wu	Cao Cao edita la versión de <i>El arte de la guerra</i> en trece capítulos que se transmitirá durante siglos
Jin		

265 a 420		
Dinastías del Norte y del Sur 420 a 589	Nuevo período de división del territorio	
Sui 581 a 618	Los Sui unifican el territorio	
Tang ³ 618 a 907	Una de las dinastías más brillantes de China y la más abierta al mundo exterior	
Cinco Dinastías y Diez Reinos ⁴ 907 a 960	Nueva división del territorio	
Song ⁵ 960 a 1279	Los Song reunifican el Imperio chino	Se compilan los Siete Clásicos de la estrategia militar, entre los que se incluye <i>El arte de la guerra</i> de Sunzi. Ji Tianbao edita <i>El arte de la guerra con sus once comentadores</i>
Yuan 1271 a 1368	Dinastía creada por los conquistadores mongoles	
Ming 1368 a 1644	Los Ming expulsan a los mongoles	
Qing 1644 a 1911	Nueva conquista y dinastía extranjera, en este caso tras una invasión de los manchúes	En Yinqueshan se descubre un manuscrito de <i>El arte de la guerra</i> anterior a cualquier otra versión conocida en los últimos 2.000 años
República China 1912 a 1949	Sun Yat Sen establece la primera república china. Fin del Imperio	
República China de Taiwán 1949-...	Creada por Chiang Kai-shek en la isla de Taiwán	
República Popular China 1949-...	Creada por Mao Zedong en la China continental	

Mapa 1: Las tres primeras dinastías Xia, Shang y Zhou



Mapa 2: China hacia el final del período de Primaveras y Otoños



Wu, Chu y Yue son los grandes estados del sur en la época final de Primaveras y Otoños, cuando se dice que el estratega Sun Wu trabajó para el rey Helü de Wu. Los estados del norte son los que los historiadores tradicionales consideraban plenamente chinos (es decir zhou, han o huxia), con la excepción de Qin, en el oeste, que también era considerado un reino semibárbaro, pero que acabaría por conquistar todos los reinos y unificar China. Jin es el más poderoso de los estados zhou. Al noreste, en la zona costera, está Qi, el estado que el Taigong obtuvo tras ayudar a los reyes Wen y Wu a instaurar la dinastía Zhou. Al sur de Qi se encuentra Lu, el

estado de Confucio. El pequeño estado de Zhou, que conserva el Mandato del Cielo, se extiende apenas alrededor de la capital Chengzhou (actual Luoyang).

Parte 1

INTRODUCCIÓN

Capítulo 1

EL ARTE DEL ENGAÑO

El fin del mentiroso, que estriba sobre todo en seducir, en encantar, en dar placer, es la base misma de la sociedad civilizada.

OSCAR WILDE, *El arte de la mentira*

El engaño, la mentira, los embustes, las medias verdades, la falta de franqueza y los métodos tortuosos e indirectos siempre han tenido mala prensa. Es de buen gusto y parece reflejar una gran categoría moral rechazar cualquier procedimiento que no consista en decir la verdad y actuar sin disimulo, de manera sincera y directa, como hacían los caballeros andantes de Europa y los caballeros chinos de la época Zhou. Sin embargo, en cuanto nos alejamos del mundo de las fábulas y observamos cualquier momento histórico, cualquier acontecimiento más o menos célebre, descubrimos siempre la presencia del engaño. Mienten los políticos, mienten los profetas, mienten, por supuesto, los novelistas y los cineastas, puesto que sus obras son un tejido de engaños que tiene el único objetivo de entretener a los lectores y a los electores, a los espectadores y a los acólitos. Por otra parte, sabemos que la vida social sería imposible sin el engaño, sin constantes mentiras, pequeñas y grandes mentiras. Algunos novelistas han descrito la utopía de un mundo sin mentiras y nos han mostrado que sería lo más parecido a una sucursal del infierno en la tierra. Imagine el lector por un instante lo que sería un día de su vida en el que sus amigos, compañeros, jefes, familiares, vecinos y desconocidos dijeran con toda sinceridad lo que piensan; un día de su vida en el que no hubiera lugar para pequeñas mentiras, a veces piadosas, a veces necesarias para librarse de un amigo enojoso, otras veces para evitar una discusión previsible e interminable o incluso una respuesta violenta. Los biólogos también nos han revelado que el ser humano no está hecho para buscar la verdad sino para sobrevivir. Conviene no olvidar esta desagradable certeza que nos dice que la verdad y la supervivencia son casi siempre términos opuestos y que si estamos aquí es porque hemos sabido mentir y engañar.

En el mundo de la estrategia militar también se pensó durante mucho tiempo que las guerras se ganaban sin engaño, que todo consistía en avanzar con toda sinceridad hacia el enemigo, en descargar lo que se llamó el ataque directo napoleónico. Sin embargo, después de la primera guerra mundial, que puso freno a aquel ataque directo al construir murallas que no podían ser derribadas por tanques ni cañones porque no se elevaban hacia el cielo, sino que se hundían en la tierra, empezó a ponerse en cuestión que aquel enfoque fuera la mejor estrategia militar: millones de soldados en las trincheras descubrieron el horror de saber que allí enfrente estaba el enemigo y que mañana seguiría estando allí, y la semana próxima y dentro de un año. Fue más o menos por esas fechas cuando llegó desde China un punto de vista diferente, gracias a un pequeño libro que conmovió los cimientos del arte militar, establecidos por el prusiano Carl von Clausewitz. Aquel tratado de estrategia, escrito más de dos mil años antes por alguien conocido como «el maestro Sun», había sido traducido alguna vez al francés y al inglés, pero no atrajo la atención hasta que Lionel Giles ofreció su propia versión en 1910, bajo el título *El arte de la guerra*.

Lo primero que nos dice el maestro Sun en ese librito breve pero lleno de tesoros es que la guerra es lo más importante para cualquier estado, pues de ella depende su supervivencia y su desaparición. Ahora bien, enseguida el misterioso estratega añade: «La guerra es el arte del engaño». La conclusión resulta evidente: si la guerra es lo más importante para el estado, y puesto que la guerra es el arte del engaño, entonces lo más importante para el estado es el engaño. Mediante frases sugerentes que se convirtieron en lemas populares en todo el mundo, el maestro Sun explica que lo mejor es defender lo que nadie ataca y atacar lo que nadie defiende, que el estratega más sublime es aquel del que nunca nadie ha oído hablar, que el general que se conoce a sí mismo y a su rival puede matar a su enemigo a cientos de kilómetros de distancia y no ser vencido en cien batallas, que debemos comportarnos como el agua, adaptándonos a la forma del enemigo, y que la mejor inversión estratégica no se hace en ejércitos y armamento, sino en espías, sobornos y engaños. No cabe duda de que en unos tiempos en los que la información, la desinformación y la contrainformación se han convertido en habituales, las lecciones del engaño

del maestro Sun parecen más actuales que nunca, tanto para crear sutiles estratagemas y mentiras como para saber detectarlas y prevenirnos contra ellas.

El arte de la guerra demostró también que el engaño y la mentira no solo se habían empleado en aquella China tan lejana, sino que habían sido los métodos habituales en cualquier otro momento histórico y también en el llamado Occidente. Nos reveló que el error de los expertos que desterraron el engaño de sus elegantes cálculos fue pensar que cuando los generales y los estrategas no hablan de engaño y mentira, entonces no hay engaño y mentira. Porque sucede todo lo contrario: el mejor engaño de un estratega consiste en no hablar nunca de engaño y mentira. Como dice Barton Whaley, al examinar la guerra y la estrategia no debemos buscar en las viejas crónicas palabras como «mentira», «engaño», «trampa» o «emboscada», sino «imprevisto», «error», «inteligencia», «secreto» y, por supuesto, «sorpresa», puesto que sin engaño casi nunca puede haber sorpresa.

El arte de la guerra es un libro que se lee en todas las academias militares pero también en empresas, escuelas de negocios o de narrativa, en gabinetes de psicología o consultorías y en reuniones creativas, porque sus consejos trascienden el terreno limitado de los campos de batalla y son útiles para cualquier persona en cualquier situación. El lector descubrirá que muchas de las interpretaciones que se ofrecen de *El arte de la guerra* son muy discutibles y pierden de vista las verdaderas intenciones del libro, pero también encontrará paradojas inesperadas, como cuando el maestro Sun nos revela que para evitar el sufrimiento y la muerte lo mejor casi siempre es recurrir al engaño, porque solamente gracias al engaño podemos llegar a vencer sin luchar.

Parte 2

**EL MAESTRO SUN Y *EL ARTE DE LA*
*GUERRA***

Capítulo 2

EL ARTE DE LA GUERRA EN EL SIGLO XXI

¿Por qué un libro escrito 500 años antes del nacimiento de Cristo es un *best seller* moderno? ¿Por qué los entrenadores, profesores y los ejecutivos leen *El arte de la guerra* de Sunzi? ¿Por qué Tony Soprano de HBO cita el trabajo del maestro Sun?

GERALD A. MICHAELSON,
Sun Tzu: Estrategias de marketing

En las últimas décadas se han publicado centenares de libros que intentan extraer la esencia de las enseñanzas milenarias de *El arte de la guerra* para aplicarlas en el mundo de los negocios y la empresa, la política o la vida social, desde las citas románticas al arte del sexo, desde la medicina a los videojuegos. Muchos de estos lectores son empresarios o personas en busca de empleo, economistas de Wall Street, directores de Hollywood, guionistas de televisión, abogados divorcistas, personas que buscan pareja, maestros de escuela o alumnos de universidades. Es sin duda en el mundo de los negocios, el marketing y la publicidad donde más se han aplicado los consejos del milenario estratega chino, con libros como *Sun Tzu y el arte de los negocios*, de Mark McNeilly, *El arte de la guerra para ejecutivos*, de Donald G. Krause, o *Sunzi: guerra y negocios*, de Chow-Hou Wee, entre muchos otros. También se han adaptado los consejos del antiguo estratega chino al sexo y al amor, como hizo Gary Gagliardi en *El arte de la guerra y el arte del amor*, Dinah Lee Küng en *El amor y el arte de la guerra* o Spencer Michaels en *El arte de la guerra para las citas*, donde nos promete que el maestro Sun nos ayudará a conquistar «a cualquier mujer, en cualquier momento y en cualquier lugar». Por su parte, James Scott Bell asegura en *El arte de la guerra para escritores* que Sunzi estaba pensando en la literatura cuando escribió: «Toda guerra se basa en el engaño», puesto que, dice, eso es la ficción: un engaño. En consecuencia, no tenemos más remedio que preguntarnos con Gerald Michaelson: ¿cómo es posible que un libro chino escrito hace más de dos mil años tenga tanta repercusión en el

complejo mundo globalizado en el que vivimos? Y junto a esta pregunta, nos asalta una duda: ¿se pueden aplicar los consejos de *El arte de la guerra* a los negocios, a la creatividad literaria o incluso al sexo? Como tendremos ocasión de descubrir, no se trata de una innovación moderna, pues ya los chinos aplicaron, desde hace muchos siglos, los consejos de *El arte de la guerra* a todo tipo de actividades, en especial al sexo, adaptando las tácticas del campo de batalla a la guerra bajo las sábanas.

Aunque hoy en día la mayoría de sus lectores no sean soldados o generales ni hayan participado en conflictos bélicos, *El arte de la guerra* se usa como libro de texto en todas las academias militares y es sin ninguna duda el libro de estrategia más conocido del mundo. Sus consejos fueron fundamentales para que Japón, después de siglos de aislamiento, fuera admitido entre los países civilizados, no gracias a su gran cultura, sus artes decorativas o a la ceremonia del té sino, como decía Okakura Kakuzo, por ser capaz de destruir ejércitos y vidas humanas con la misma eficacia que las potencias occidentales.¹ El gran artífice de la sorprendente victoria de Japón sobre Rusia en 1905, el almirante Togo Heihachiro, era un admirador de *El arte de la guerra* y combinó sus consejos con el conocimiento de las técnicas militares de Francia, Alemania o Gran Bretaña.

Tras la primera guerra mundial, el británico Basil Liddell Hart desafió la autoridad del hasta entonces indiscutido maestro de la estrategia occidental, Carl von Clausewitz, gracias a aquel estratega chino llamado Sunzi o maestro Sun, al que se atribuye *El arte de la guerra*. Clausewitz había popularizado las reglas de la guerra napoleónica, que suelen resumirse en la concentración de la fuerza, la detección del punto débil del enemigo y la destrucción del ejército vencido para impedir que pueda reagruparse. Sin embargo, durante la primera guerra mundial se había inventado una estrategia capaz de invalidar los preceptos napoleónicos, cuando se construyeron muros que no se elevaban hacia el cielo sino que se hundían en las profundidades de la tierra: las trincheras. A lo largo de miles de kilómetros, los soldados resistían los bombardeos, impedían el avance frontal del enemigo y evitaban las batallas campales con cargas de caballería. Allí, bajo tierra, los soldados, a apenas cientos de metros del enemigo, veían transcurrir los días, los meses e incluso los años,

sumergidos en el fango y las heces, en una guerra que espantó al mundo y que acabó con cualquier idea romántica acerca del soldado que avanza valeroso hacia el enemigo. Liddell Hart, que había presenciado el horror e incluso había participado en la batalla de Somme, llegó a la conclusión de que el ataque directo y los métodos napoleónicos no tenían sentido en el mundo moderno y que había que concebir la guerra de otra forma. Llevado por el meritorio propósito de promover una guerra más humana, Liddell Hart investigó en los archivos de la Enciclopedia Británica y descubrió algo sorprendente. A pesar de las ideas popularizadas por Clausewitz, el llamado enfoque directo no solo no había sido el habitual a lo largo de la historia, sino que, además, era la excepción. En realidad, solo se había dado en períodos muy concretos. Liddell Hart mostró que Clausewitz y otros estrategas de la época napoleónica, más que descubrir, lo que habían hecho era describir, del mismo modo que Freud no logró descifrar la psique humana, pero sí describió con gran precisión las obsesiones de su época. Tras leer *El arte de la guerra*, Liddell Hart encontró un aliado en aquel misterioso estratega chino que había vivido dos mil años atrás y que le ayudó a popularizar el llamado enfoque indirecto entre la nueva generación de militares, que ya se estaban preparando para un nuevo conflicto universal. Tal vez los consejos estratégicos de Liddell Hart resultaron efectivos en el campo de batalla, pero no evitaron que la nueva guerra acabara siendo incluso más espantosa que la de trincheras y posiciones.

Poco después de que acabara la segunda guerra mundial, Sunzi adquirió un nuevo protagonismo, pero esta vez en su tierra de origen. Durante la guerra civil que enfrentó a Chiang Kai-shek² y Mao Zedong, los dos rivales tenían como autores de cabecera tanto a Clausewitz como a Sunzi, aunque no parece que se tomaran muy en serio su precepto de que una guerra nunca debe prolongarse, pues su lucha por el control de China duró veintisiete años. Los comunistas se impusieron finalmente en 1949, aunque antes tuvieron que librarse de otros perspicaces lectores de Sunzi, los invasores japoneses, para lo que contaron con la inesperada ayuda de las dos bombas atómicas lanzadas sobre Japón, que Clausewitz habría considerado lo más parecido a la «batalla decisiva» napoleónica.

La nueva China comunista, aliada de la Unión Soviética, participó de manera activa en una nueva guerra, más silenciosa y menos sangrienta pero que duró décadas, la guerra fría, durante la cual aumentaron las ocasiones para poner en práctica los consejos de *El arte de la guerra*. La guerra fría era un escenario perfecto para el ataque indirecto, tan indirecto que ni siquiera se producía, aplicando el consejo de Sunzi que dice que la mejor guerra es la que no tiene lugar y que lo más excelente «es vencer al enemigo sin luchar».³

En las últimas décadas, *El arte de la guerra* se ha convertido en uno de los libros más vendidos en todo el mundo, no solo en el ámbito militar, como ya se ha dicho. Año tras año se publican nuevas traducciones y decenas de libros que aplican sus consejos a cualquier terreno imaginable, desde el arte del sexo a la vida social o el éxito en los negocios. Sin embargo, en cuanto nos alejamos de los libros escritos por sinólogos o especialistas en China, lo más frecuente es presentar el libro del maestro Sun de manera distorsionada y propia de una China muy posterior a la época en la que fue escrito el libro. Eso no sería malo si el resultado fuera mejorar el libro y sus consejos estratégicos, pero sucede más bien lo contrario y muchas de sus mejores ideas se convierten en vaguedades de poca o ninguna utilidad. Por eso, en la primera parte de este libro conoceremos la época en la que vivió Sunzi, intentaremos descubrir quién era ese escurridizo maestro Sun y, finalmente, sabremos cómo se transmitió *El arte de la guerra* a lo largo de más de dos mil años, de una manera accidentada y con un desenlace sorprendente.

La segunda parte se dedica a la teoría y la práctica de *El arte de la guerra*, a sus lecciones estratégicas y a sus consejos, aplicables no solo a la guerra, sino a cualquier situación en la que tengamos que relacionarnos con otras personas.

Finalmente, el lector podrá disfrutar de la lectura de *El arte de la guerra*, en una traducción realizada por Ana Aranda Vasserot, en la que se tienen en cuenta los últimos descubrimientos arqueológicos, que nos están obligando a reescribir la historia de la antigua China. Tras la traducción, incluimos una extensa sección con abundantes comentarios, que ponen el acento en textos coetáneos del libro, al contrario que muchas versiones que

recurren a interpretaciones muy discutibles, por recurrir a unas claves culturales inexistentes en la época en la que vivió el autor o los autores de *El arte de la guerra*.

Nuestro libro se completa con una traducción comentada de *Las 36 estratagemas chinas*, una lista de consejos relacionados con el arte del engaño, que se ha atribuido también a Sunzi o a sus seguidores. Finalmente, se ofrece un compendio de cien consejos tácticos y estratégicos de Sunzi o que aparecen a lo largo de este ensayo.

Capítulo 3

LA ÉPOCA

Cuando China no era China

Por primera vez, el Primer Emperador unió todo bajo el Cielo de una manera como nadie antes había hecho.

Inscripción conmemorativa del año 219 a.e. que celebra la unificación de China por Shi Huang Di en 221 a.e.¹

EL AUTOR DE *EL ARTE DE LA GUERRA* NO NACIÓ EN CHINA

Existen muchas hipótesis acerca de quién escribió *El arte de la guerra*, pero todas lo sitúan antes de la unificación de China, por lo que Sunzi, el maestro Sun, es tan chino como Séneca es español, Lucrecio italiano o Agustín de Hipona tunecino. Ahora bien, del mismo modo que España, Italia o Túnez abren con generosidad sus fronteras históricas para acoger a quienes vivieron en la zona que hoy ocupan sus estados, los chinos sitúan el origen de su identidad hasta dos milenios antes de la creación de China. Si no lo hicieran así, dejarían de ser chinos no solo Sunzi, sino Confucio, Laozi, Mencio y gran parte de los pensadores más influyentes de la historia china. Algunos lectores pueden pensar que esta matización no tiene importancia, pero la verdad es que afecta a la comprensión de *El arte de la guerra*, pues los mayores errores en la interpretación del libro se deben al hecho de contemplarlo desde el punto de vista del Imperio chino, que se inicia con el célebre emperador al que custodiaban los guerreros de terracota.

Con Shi Huang Di, el Primer Emperador, se inició en el año 221 a.e. la primera dinastía, llamada Qin, porque su reino, también llamado Qin, había conquistado todos los estados rivales y había establecido su dominio sobre un territorio inmenso. *Qin* se pronuncia «chin», y así es como lo debieron escuchar los habitantes de la India, que lo llamaron Cīnāh (चीन), o los

persas, que lo llamaron Chīnī (چین), o los malayos y los italianos, que lo llamaron *Cina*, que también se pronuncia «China». Hoy en día, se emplea esta denominación en todo el mundo, a pesar de que los propios chinos rechazaban llamar «China» o «Chin» a su inmenso imperio, porque detestaban con fervor unánime al emperador de Qin. Preferían referirse a su país como Huaxia (华夏), es decir, «país de los hua y los xia», o Zhonghua (中华) y Zhongguo (中国), que suele traducirse como «País del centro» o «Estado del Medio», aunque parece más correcto «Estados Centrales». Entre las razones del orgullo nacional chino, la más importante es que, a pesar de las constantes divisiones entre el norte y el sur o el este y el oeste, su civilización mantuvo una continuidad histórica comparable a la del Egipto de los faraones: más de tres mil años. Los dos mil años más recientes se iniciaron con la dinastía Qin, mientras que los mil años anteriores son la época Zhou, en la que vivió, sin ninguna duda, el autor de *El arte de la guerra*. Así que lo correcto sería decir que Sunzi fue zhou, pero no chino.

La época de los Zhou se inició hacia el año 1046 a.e., cuando los reyes Wen y Wu, padre e hijo, se alzaron en nombre de los Zhou contra una dinastía conocida como Shang. Los temibles guerreros Shang fueron derrotados gracias a la ayuda del estratega conocido como Taigong («el Duque Gong»), mediante la combinación de las tácticas de la cultura y de la guerra, pues Wen y Wu no son los verdaderos nombres de esos monarcas, sino que se trata de títulos póstumos que significan «civil» o «cultura» (*wen*) y «militar» (*wu*).

Tras la primera época gloriosa de los Zhou del Oeste (del 1046 al 770 a.e.), los Zhou trasladaron la capital, debido a una invasión de pueblos bárbaros, y se inició la época de los Zhou del Este (del 770 a.e. al 221 a.e.), en la cual lo que encontramos es una confederación de estados. Los soberanos Zhou solo poseían en ese momento un pequeño territorio y no contaban con un ejército con el que imponerse a estados más poderosos, pero sí con el prestigio que les otorgaba el que hubieran heredado de los Shang el llamado «Mandato del Cielo», como se asegura en la inscripción de un antiguo bronce Zhou:

He oído que los Shang perdieron el Mandato del Cielo debido a que tanto los grandes como los pequeños señores y la mayoría de los oficiales al servicio de los Shang se hundieron en la embriaguez.²

Podríamos comparar el Mandato del Cielo chino con la Gracia Divina en nombre de la que gobernaban los reyes y emperadores de Europa y que todavía se mantiene en Gran Bretaña, donde la reina Isabel II lo es «por la Gracia de Dios».

A pesar de su prestigio formal, los Zhou no lograron mantener en paz el territorio, que se vio sometido a guerras continuas. Diez grandes estados se disputaban el dominio sobre decenas de feudos, que los historiadores llaman ducados, marquesados, vizcondados o baronías, por comparación con la Europa medieval, aunque los términos chinos no se corresponden con estas nociones. Es en la época de los Zhou del Este en la que debemos situar al autor de *El arte de la guerra*, aunque no es seguro si vivió en el primer período, conocido como Primavera y Otoños (770 a 476 a.e.), o en el segundo, el de los Estados Combatientes (476 a 221 a.e.). A pesar del evocador nombre de Primavera y Otoños, los dos períodos fueron sacudidos por guerras hasta que el rey de Qin unificó el Imperio y adoptó el título de Primer Emperador, con la pretensión de iniciar una dinastía que debía durar mil años. Sin embargo, la dinastía Qin duró solo quince años, hasta que en el año 206 a.e. fue sustituida por la dinastía Han, con la que se inicia una época que los chinos consideran gloriosa. La dinastía Han puso las bases de un imperio que, aunque sufrió decenas de divisiones, cambios dinásticos, invasiones y reformas, mantuvo la continuidad cultural hasta que se depuso al último emperador y se estableció la República China bajo la presidencia de Sun Yat-sen, en 1912.

LA DISCUTIBLE INTERPRETACIÓN IMPERIAL DE *EL ARTE DE LA GUERRA*

Uno de los elementos más distorsionadores de la imagen occidental convencional de la China tradicional es la creencia en su inmutabilidad.

STEPHEN OWEN³

A pesar de su aparente continuidad, el Imperio chino ha conocido todo tipo de altibajos en sus dos mil años de existencia y está muy lejos de la imagen de inmutabilidad que popularizaron Friedrich Hegel o Karl Marx. Aunque estos y otros pensadores se dejaron llevar por sus prejuicios o por una información deficiente, los propios chinos son responsables en gran medida de esta simplificación, puesto que los historiadores imperiales casi siempre defendieron la idea de una civilización única que atraviesa los siglos. Ahora bien, si queremos conocer *El arte de la guerra*, lo primero que tenemos que hacer es cuestionar la interpretación convencional, que, como ya se ha dicho, fue creada por una China muy posterior a la época en la que pudo vivir el maestro Sun o Sunzi.

Hoy en día todo el mundo conoce las grandes corrientes de pensamiento que han caracterizado a China en los últimos dos mil años: el taoísmo, el confucianismo y la doctrina del yin y el yang, a las que hay que añadir el budismo llegado desde la India y una doctrina para regular el estado conocida como legalismo, a la que se menospreció tradicionalmente por estar asociada al detestado Primer Emperador. Sin embargo, estas filosofías o bien no existían en la época Zhou, cuando fue escrito *El arte de la guerra*, como el budismo, que llegó mucho tiempo después, o bien tenían poco que ver con su evolución posterior, algo que se puede aplicar tanto al confucianismo como al taoísmo y el legalismo o a las interpretaciones del yin y el yang y de libros como el *Yijing* o *Libro de los cambios*.⁴ Si leemos *El arte de la guerra* a la luz del sofisticado taoísmo místico y simbólico de la época imperial, que además estaba muy influido por la llegada del budismo, o del increíblemente formalista confucianismo, estamos alejándonos de su verdadero significado. Por eso, para entender el libro de Sunzi, debemos conocer la época en la que fue escrito, no la que comienza cuando el Primer Emperador unificó China, en el año 221 antes de nuestra era, sino la precedente.

Conviene, por lo tanto, insistir en que la época Zhou en la que vivió el maestro Sun es muy diferente a la que se inició con el Imperio chino creado por Shi Huang Di en 221 a.e. La época en la que pudo vivir Sunzi se conoció como la de las Cien Escuelas debido a la multitud de filosofías existentes: no solo el confucianismo, en sus diferentes versiones, o el

taoísmo, sino también el moísmo del maestro Mo Di, una escuela pacifista pero que se comprometía en la defensa militar de las ciudades; las escuelas lógicas o dialécticas, como la de Gongsun Long o Hui Shi, la hedonista o anarquista de Yangzi y muchas otras. Una de esas escuelas fue la de los estrategas y filósofos de la guerra, en la que se sitúa al maestro Sun.

Los chinos del Imperio Han hicieron una recopilación de textos militares de los Zhou con la intención de mantenerlos en secreto, ya que pretendían acabar con las guerras internas que habían estremecido durante casi mil años a los Zhou y al breve imperio Qin. Con el paso de los siglos, esta lista se fue ampliando, añadiéndose más y más libros supuestamente escritos en la época Zhou o en tiempos legendarios anteriores, entre ellos varios tratados atribuidos al mítico Emperador Amarillo o al casi legendario Taigong, o a estrategas como Sima Ranju, Wu Qi o Wei Liao Zi. Entre todos estos textos, ocupó un lugar de honor *El arte de la guerra* de Sunzi. Recientes descubrimientos han permitido ampliar la lista, con algunas sorpresas que afectan a *El arte de la guerra* y que conoceremos más adelante.

Capítulo 4

EL AUTOR

¿Quién fue el maestro Sun?

¿Existió Sunzi? ¿Cuándo se escribió el libro? ¿Fue Sun Wu de algún modo el autor, progenitor o la inspiración del libro que conocemos?

RALPH SAWYER, *El arte de la guerra*

EL HOMBRE QUE CORTABA LAS CABEZAS DE LAS CONCUBINAS

Los *Anales de Wu y Yue*¹ es un libro que hoy colocaríamos en la estantería de novela histórica y que contiene narraciones sorprendentes, como la de un estratega llamado Sun Wu, al que la tradición china identificó con Sunzi, el autor de *El arte de la guerra*.

La historia comienza en el año 512 a.e. en un estado llamado Wu, que hoy se extendería por parte de la costa china, en un territorio en el que actualmente podemos encontrar grandes capitales como Nanjing, Shanghai y Suzhou. El rey de Wu, Helü, deseaba convertirse en el gobernante hegemónico de los Zhou, pero para lograrlo debía imponerse a su más poderoso vecino, el inmenso reino de Chu. Como cualquier rey sensato, Helü desconfiaba de los que le rodeaban y sospechaba que sus cortesanos le animaban a iniciar la guerra con Chu para sustituirle en el trono. Su consejero Wu Zixu era uno de los que quería invadir Chu, así que se las arregló durante una discusión acerca de asuntos militares para mencionar siete veces el nombre de un tal Sun Wu, un estratega que vivía retirado del mundo. El rey Helü captó la indirecta: «Puesto que has encontrado una y otra vez excusas para hablar de este caballero, quiero que le digas que venga a verme». Unos días más tarde, Sun Wu se presentó en la corte y respondió a las preguntas del rey, todas relacionadas con «los capítulos de un libro de estrategia militar» escrito por aquel misterioso sabio. Se supone

que aquel libro era lo que hoy conocemos como *El arte de la guerra*. Aunque el rey Helü quedó muy complacido con las respuestas del estratega, le preguntó si podía ofrecerle «una pequeña demostración» de sus métodos militares. Sun Wu dijo que podía hacerlo empleando a las concubinas del palacio, una idea que encantó al rey. Tras presentarse las trescientas concubinas, Sun Wu ordenó que se vistieran con cascos y armaduras y que llevaran espadas y escudos. Cuando estuvieron preparadas, el estratega las dividió en dos compañías, que puso al mando de las dos favoritas, y se dispuso a enseñarles los métodos militares. Las concubinas «taparon sus bocas y se rieron», pero Sun Wu, sin inmutarse, comenzó a tocar el tambor de mando y a darles las primeras instrucciones:

Al primer toque del tambor, todas debéis poner os en formación; al segundo toque de tambor, debéis avanzar con vuestras armas; con el tercer toque, debéis recuperar la formación militar.²

Tres veces dio las órdenes Sun Wu y otras cinco veces explicó lo que tenían que hacer, pero las mujeres no paraban de reír y se movían con torpeza, hasta que Sun Wu se enfureció: «Sus ojos se abrieron de par en par, su voz sonó como la de un temible tigre y su cabello se erizó bajo su gorro». Se dirigió al Maestro de Leyes y le ordenó que trajera «las hachas de ejecutar». Entonces explicó a su improvisado batallón:

«Cuando las instrucciones no son claras, cuando las explicaciones y las órdenes no son fiables, es culpa del general. Cuando las instrucciones han sido dadas tres veces y las órdenes explicadas cinco veces, si las tropas no las ejecutan, entonces la culpa es de los oficiales. De acuerdo con las prescripciones de la disciplina militar, ¿cuál es el procedimiento?» El Maestro de leyes dijo: «¡Decapitación!». Y Sunzi ordenó que se cortara la cabeza a las dos comandantes de la compañía, las dos concubinas favoritas del rey.

Helü, que estaba viendo todo desde una terraza, palideció al escuchar la sentencia y envió a un mensajero para que dijera a Sunzi que no era necesario tomar medidas tan drásticas, porque sin aquellas dos concubinas su «comida sabría menos dulce». El estratega respondió que había sido nombrado general y que no tenía que obedecer a nadie, ni siquiera a un rey, así que ordenó que se decapitara a las dos mujeres. A continuación, volvió a tocar el tambor y esta vez las mujeres se movieron con disciplina, siguiendo las órdenes y «sin ni siquiera parpadear». Terminada la instrucción, Sun Wu

le dijo a Helü que las tropas estaban preparadas y que podría enviarlas sin temor «contra el agua o el fuego». El rey estaba tan disgustado por lo sucedido que le dijo al estratega que volviera a su casa, porque «ya no quería hacer la guerra». Sun Wu respondió de manera insolente: «A su majestad solo le gustan las palabras, pero no es capaz de apreciar su sustancia».

A pesar de este primer encuentro poco prometedor, Wu Zixu logró que Helü acabara por nombrar a Sun Wu general de su ejército. El implacable estratega venció a Chu y conquistó su capital, convirtiendo a Wu en el estado hegemónico de la época.

La historia de las concubinas del rey Helü es casi lo único que sabemos acerca del autor de *El arte de la guerra*. Es una anécdota inquietante, que presenta a nuestro estratega bajo una luz no muy agradable. Aunque muchos historiadores han puesto en duda que el rey Wu pudiera entregar el mando de sus ejércitos a un general, lo cierto es que Sima Qian, el historiador más famoso de China, también nos habla de Sun Wu.

Sima Qian vivió entre el año 145 y el 90, a.e., cuatrocientos años después de la época del rey Helü, pero disponía de recursos bibliográficos inmensos. En sus crónicas, más extensas que las historias de Heródoto y Tucídides juntas, no solo se ocupa de los reyes y gobernantes, sino que dedica setenta biografías a diversos personajes, desde asesinos a estadistas, desde comerciantes a filósofos y mujeres, lo que no era frecuente en la época. En una sección de sus crónicas incluye a tres estrategas del período Zhou: Wu Qi, Sun Bin y... Sun Wu. ¿Qué nos cuenta Sima Qian del supuesto autor de *El arte de la guerra*?

La respuesta es decepcionante: Sima cuenta la historia de las concubinas de una manera muy semejante a los *Anales de Wu y Yue*, aunque existen algunas diferencias significativas. En primer lugar, Sima asegura que Sun Wu no nació en el reino de Wu, sino que había llegado allí desde Qi, un estado Zhou; también da a entender que cuando acudió a la corte ya había escrito *El arte de la guerra*, porque el rey le dice enseguida: «He leído vuestros trece capítulos». Esta mención tan específica a trece capítulos

es fundamental, como veremos al conocer cómo se transmitió el libro durante siglos. Otra diferencia es que Sima asegura que fue Helü quien pidió la demostración con mujeres:

- ¿Podrías concederme una prueba de vuestro arte?
—Puedo hacerlo —contestó Sun Wu.
—¿Y podrías demostrarlo con mujeres? —preguntó el rey.
—Puedo hacerlo —replicó el sabio.³

Por último, el número de concubinas tampoco coincide: son trescientas en los *Anales de Wu y Yue*, pero solo ciento ochenta en el relato de Sima Qian.

Aparte de la anécdota de las concubinas, el siempre prolijo Sima Qian tiene poco más que añadir acerca de Sun Wu y tan solo asegura que participó en la guerra del rey Helü contra el reino de Chu. En consecuencia, el siguiente paso en nuestra búsqueda del misterioso autor de *El arte de la guerra* parece elemental: del mismo modo que lo haría un detective como Sherlock Holmes, nuestra obligación es visitar la escena del crimen, es decir, los campos de batalla en los que se libró la guerra entre Wu y Chu.

SUN WU ENTRE LOS BÁRBAROS

Sun Wu y Wu Qi dirigieron a sus ejércitos con más acierto que nadie en el mundo.

GENERAL LINWU A XUNZI⁴

Aunque Su Señoría sea capaz de dominar y servirse de sus gentes, ¿será Su Señoría más poderoso que Helü, antiguo rey del reino de Wu?

MO DI, *Mozi*

Las hazañas del mayor estratega chino de todos los tiempos tuvieron lugar cuando China no existía, como ya sabemos, pero además sucedieron en un reino bárbaro del sur, en Wu. Para muchos historiadores chinos, el simple hecho de sugerir que una sabiduría militar tan profunda procediera de un

lugar situado más allá de las fronteras de los estados Zhou resultaba ofensivo, así que algunos prefirieron nacionalizar a Sun Wu y afirmar que nació en Qi, como hace Sima Qian, mientras que otros negaron que aquel estratega hubiera existido o que hubiera escrito *El arte de la guerra*. También se recurrió al método de unir el reino de Wu a la gran corriente de la civilización Zhou o a la etnia de los Han o Huaxia, antepasados casi únicos de los chinos según la concepción tradicional del Imperio chino, que es también en cierta medida la versión oficial que se dicta hoy en día desde Pekín.

Los relatos de origen de una nación son casi siempre invenciones al servicio de intereses políticos o, por decirlo más claramente, una suma de mentiras y medias verdades, y por eso se ha sospechado que Sima Qian dedicó el primer capítulo de las Casas hereditarias al estado de Wu con el objetivo de emparentar a sus reyes con un antepasado mítico llamado Taibo, que habría sido ni más ni menos que el abuelo del fundador de la dinastía Zhou.⁵ Taibo, nos dice Sima, creó Wu, el primer estado Zhou, antes de que su nieto fundara el imperio.

El reino de Wu estaba situado en la actual región de Jiangsu, donde hoy se encuentran ciudades como Nanjin, Wuxi y Suzhou, pero también la más poblada metrópoli del mundo, Shanghai. La lengua que se habla en esos lugares pertenece al dialecto, geolecto o topolecto conocido como wu, una de las siete familias del idioma chino. Aunque la lengua wu pertenece a la familia del sino-tibetano, parece que, en su origen, las gentes de Wu y del estado vecino de Yue eran diferentes de los chinos de la etnia Han, por lo que algunos sinólogos, como Victor Mair, prefieren referirse a estos reinos como Ngwa (Wu) y Viet (Yue) para dejar claro que no eran de lengua sinítica.⁶ En cuanto a Chu —el tercer gran reino del sur junto a Wu y Yue—, era en su origen, según las historias tradicionales, y en este caso también según los recientes descubrimientos arqueológicos, un estado o feudo Zhou que con el tiempo fue impregnándose de las culturas del sur y acabó adquiriendo una identidad propia, hasta que se produjo un nuevo acercamiento cultural hacia los estados Zhou, precisamente durante la época en la que tuvo lugar la guerra en la que participó Sun Wu. A pesar de

ello, el antiguo reino de Chu siempre ha sido para los historiadores una tierra fabulosa, llena de pantanos, cocodrilos, rinocerontes, marismas y selvas. También era la tierra de los chamanes, la magia y el misterio.

Uno de los argumentos de los historiadores chinos para no creer en la historia de las concubinas era que no resultaba verosímil que alguien nacido en Qi, un estado civilizado, quisiera ganarse la vida en un reino habitado por bárbaros, como Wu, «donde las gentes se rapaban el pelo y tatuaban sus cuerpos», una ofensa para los antepasados, de los que hemos heredado el cabello y el cuerpo.⁷ Estas y otras costumbres podrían ser un indicio de que gentes de Wu emigraron a Japón, que se llamó Wa hasta el siglo VIII,⁸ pues los tatuajes han sido una verdadera afición para los japoneses de todas las épocas, aunque debido a su asociación con el crimen organizado de los yakuza, en el Japón moderno estaban muy mal vistos hasta hace poco. También se tatuaban los tracios, los escitas y otras poblaciones indoeuropeas de Eurasia, lo que nos lleva a un asunto muy polémico: la posibilidad de que algún pueblo indoeuropeo influyera en los orígenes de China. Son pocos los historiadores chinos que acepten plantearse esta hipótesis, a pesar de que los terribles guerreros Shang también se caracterizaban por el uso de tatuajes. La insinuación de que en su origen pudo haber pueblos de etnia no Han, y en concreto indoeuropeos, representa una ofensa, pues mantienen como un dogma indiscutible que la civilización china es autóctona. Hasta no hace mucho, presumir de que una cultura había estado en contacto con otras era un signo de cosmopolitismo, pero desde hace unas décadas se ha popularizado, frente al difusionismo cultural, el autoctonismo, en especial en China y en América Latina, y los historiadores y arqueólogos acusan de neocolonialistas o etnocéntricos a quienes señalan las huellas indudables de contactos o influencias mutuas. Las anteriores son algunas de las razones por las que los cronistas tradicionales no admitían que Sunzi hubiera nacido en un reino como Wu, o que, aunque hubiera nacido en un lugar «civilizado» como Qi, hubiera aceptado trabajar para un rey bárbaro.

En cualquier caso, Sun Wu vivió cuando el reino de Wu ya se encontraba en el área de influencia de los Zhou, aunque quizás deberíamos preguntarnos si no fueron los estados Zhou del Norte los que, hacia el año

550 a.e., entraron en el área de influencia de tres poderosos reinos del sur, que cambiaron para siempre la historia de China. Esos tres reinos eran el de Wu, el de Chu y el de Yue. La guerra entre estas tres potencias es una historia fascinante, exótica incluso para los propios chinos, comparable a las guerras napoleónicas o a la lucha por la supremacía entre Cartago y Roma. Y en ella quizás participó de manera decisiva el autor de *El arte de la guerra*.

UNA TRAGEDIA SHAKESPERIANA EN LA CHINA ANTIGUA

Pero todos vosotros, nobles espectadores, perdonad al genio sin llama que ha osado llevar a estos indignos tablados un tema tan grande. Este circo de gallos, ¿puede contener los vastos campos de Francia? ¿O podríamos en esta O de madera hacer entrar solamente los cascos que asustaron al cielo en Agincourt? Suplid mi insuficiencia con vuestros pensamientos. Multiplicad un hombre por mil y cread un ejército imaginario. Cuando os hablemos de caballos, pensad que los veis hollando con sus soberbios cascos la blandura del suelo, porque son vuestras imaginaciones las que deben hoy vestir a los reyes, transportarlos de aquí para allá, cabalgar sobre las épocas, amontonar en una hora los acontecimientos de numerosos años.

WILLIAM SHAKESPEARE, *Enrique V*⁹

Del mismo modo que Shakespeare pedía a sus lectores que usaran su imaginación para contemplar sobre el modesto tablado de un teatro londinense a los ejércitos franceses e ingleses que se enfrentaron en la batalla de Agincourt, yo tengo que pedir al lector que intente olvidar que las guerras que va a presenciar enfrentaron a reinos que apenas conoce, en lugares de los que quizás nunca ha oído hablar, y que piense, puesto que además es verdad, que va a asistir a un conflicto que conmovió al mundo mucho más que la modesta batalla de Agincourt y que sin ningún género de dudas resultó más trascendental, pues en las guerras entre Wu, Chu y Yue se decidió el futuro del imperio más extenso en el tiempo y en el espacio que nunca ha existido, la futura China.¹⁰ Como en una obra de teatro, permítame el lector que le presente a los personajes de este drama.

Debemos situarnos en la época final de Primavera y Otoño, cuando los Zhou siguen conservando el Mandato del Cielo, aunque su poder se reduce a un pequeño territorio en los Estados Centrales.¹¹ El más codiciado de los títulos que otorgan los Zhou es el de *ba* o hegemón, que podríamos comparar con el de emperador del Sacro Imperio Romano Germánico, que otorgaba el Papa de Roma. El Papa coronaba como emperador a algún monarca europeo, pero, cuando ese monarca moría o renunciaba al trono, no podía transmitir el título de Emperador a su heredero. Carlos V fue rey y emperador, pero su hijo Felipe II no pudo conservar el título, que pasó a su tío Fernando I. Esa es una demostración de la importancia que un estado casi desarmado, como la Roma de los papas o el Zhou de los Estados Combatientes, puede poseer cuando es aceptado como árbitro de la política internacional. Los estados europeos aceptaban el arbitraje del Papa porque consideraban que todos ellos eran herederos del antiguo Imperio Romano y, del mismo modo, los Estados Centrales concedían a los Zhou el prestigio del antiguo Imperio Zhou.

Entre las tareas de un rey hegemónico estaba la de proteger a los estados pequeños, pues aunque en los mapas de la época de Primavera y Otoño se muestra a unos diez estados enfrentados, en realidad había decenas de ducados, marquesados, condados, vizcondados y baronías.¹² Los reinos del sur, Wu, Chu y Yue, no aceptan los honores de los Zhou y se llaman a sí mismos reyes.

La guerra que nos interesa, puesto que quizás el autor de *El arte de la guerra* tuvo un papel protagonista en ella, enfrenta a dos enemigos que se odian, el poderoso reino de Chu y el hasta entonces despreciado reino de Wu. Chu poseía un territorio tan inmenso que los Estados Centrales se vieron obligados a nombrar a uno de sus reyes como hegemón o representante del poder Zhou. Aquello sucedió mucho tiempo atrás, pero el actual rey Zhao, bisnieto de aquel hegemón, sueña con recuperar el título, que ahora está en manos del gobernante de Jin, en el noroeste. Para lograrlo, el rey Zhao necesita demostrar que ningún estado, y menos su vecino Wu, puede desafiar su poder.

En cuanto al rey Helü de Wu, comparte la ambición de su rival y aspira al título de hegemón, pero su problema es que no solo se encuentra en un conflicto permanente con Chu, sino que en el norte le amenazan estados como Lu, Song e incluso Qi, mientras que Yue, desde el sur, empieza a convertirse en un vecino temible. En el año 512 a.e., tras ocho años de reinado, el rey Helü, aconsejado por Wu Zixu, contrata al estratega Sun Wu, a pesar del disgusto de ver cómo rodaban las cabezas de sus dos concubinas favoritas tras una improvisada demostración de disciplina militar.

Aunque en los *Anales de Wu y Yue* se asegura que Helü concedió el mando supremo de sus tropas a Sun Wu, el historiador Sima Qian tan solo lo menciona en la batalla más importante de la guerra. Sea como sea, mi intención es ir un poco más allá de las menciones explícitas y buscar a Sun Wu en los conflictos militares del rey Helü y de su sucesor Fuchai. Los indicios de su presencia no serán pisadas en el barro, como en un caso criminal, sino acciones militares que coincidan con las ideas estratégicas que aparecen en *El arte de la guerra*.¹³

TRONOS DE SANGRE

Gu Jiegang, un historiador crítico de primera generación, sugirió que el *Comentario de Zuo*, un clásico chino de la era antigua, debería ser renombrado *Libro de ataques mutuos*.

VICTORIA TIN-BOR HUI¹⁴

Ya conocemos a los dos rivales, el rey Zhao de Chu y el rey Helü de Wu. Cada uno de ellos tiene crímenes de los que arrepentirse, pues su ascenso al trono, como en una buena tragedia shakesperiana, es un camino de sangre. El padre del rey de Chu ejecutó a uno de sus consejeros al aceptar una falsa imputación. Los hijos del consejero quisieron vengarse, pero el mayor aceptó una muerte segura, tras ordenar a su hermano que huyera de Chu, para vengarse algún día:

Vete a Wu —le dijo—. Yo iré a la corte a morir. No puedo compararme a ti en sabiduría. Yo soy capaz de morir, mientras que tú eres capaz de tomar venganza.¹⁵

Tras diversas peripecias, el prófugo llegó a Wu y fue acogido por el rey Helü, que lo convirtió en su principal consejero. El lector ya lo conoce: se trata de Wu Zixu, el cortesano que repitió siete veces el nombre de Sun Wu para lograr que el rey Helü recibiese al misterioso estratega.

Ahora bien, Helü tampoco es un rey ejemplar, pues alcanzó el poder con una estratagema que nos recuerda la escena de *El padrino* en la que Michael Corleone mata a un mafioso y a un agente de policía durante una cena, tras pedir permiso para ausentarse y regresar con una pistola que estaba escondida en la cisterna del retrete. Helü invitó al rey de Wu a un banquete y también fingió un dolor en el pie para ausentarse brevemente; con esa excusa, pasó por las cocinas y escondió un puñal dentro de un gran pescado, para que un asesino pudiera matar al rey nada más servirse la pieza.

La tranquilidad del usurpador Helü en su trono no durará mucho, porque ya sabemos que en las tragedias shakesperianas siempre hay alguien que conspira en la sombra, como Yago, Ricardo III o Lady Macbeth. En este drama de la antigua China hay varios candidatos a ese papel. Uno de ellos es el rey Goujian de Yue, el tercer gran reino del sur, que tiene frontera marítima y terrestre con Wu y que es tan extenso que nadie conoce sus límites. A Goujian le interesa que Helü debilite al poderoso rey de Chu, pero también le puede resultar útil lo contrario. Suceda lo que suceda, él podrá obtener un beneficio, así que en su exótico reino, famoso por sus hermosas mujeres y su increíble dominio de la fundición de espadas, espera su momento.

¿Algún personaje más? Sí, por supuesto, un pariente ambicioso, un príncipe envidioso y un general ingenuo.

Fuchai es el hermano ambicioso del rey Helü, aunque algunos dicen que es su hijo. Aquí supondremos que es su hermano, porque así parecen indicarlo ciertos indicios, como la existencia de otro heredero al trono de Wu.¹⁶ Helü, por el momento, confía en Fuchai y lo ha situado al mando de sus ejércitos. Debemos observar muy atentamente las acciones de este general, porque parece conocer las ideas de *El arte de la guerra* incluso mejor que Helü. El príncipe envidioso se encuentra en el bando de Chu y se

llama Nang Wa. Desea adquirir gloria en el campo de batalla para desafiar al rey Zhao de Chu. En cuanto al general ingenuo, cabalga junto al príncipe ambicioso, y se llama Shen Yinshu.

Ahora que conocemos a los personajes del drama, conviene saber qué es lo que está en juego y sobre qué tablero se mueven las fuerzas enfrentadas. Una comparación bastante adecuada es la de Europa en la época napoleónica. Imagine el lector a Fuchai como a un ambicioso general que está al frente de un ejército que ha sido entrenado durante años por su pariente Helü, del mismo modo que Napoleón heredó el poderoso ejército revolucionario francés tras las reformas de Lazare Carnot. Helü y Fuchai se disponen a enfrentarse a todas las potencias de la época, como lo hizo la Francia revolucionaria y napoleónica con Austria, Prusia, Rusia, España o Gran Bretaña. El primer gran enemigo de Wu será Chu, pero también habrá guerras con Qin y con Lu, con Qi desde el mar e incluso con el poderoso estado de Jin, que en ese momento detenta la hegemonía; aunque el peor de los enemigos de Helü y Fuchai acabará siendo el rey Goujian de Yue. Como en la época napoleónica, los reyes de Wu, primero Helü y después Fuchai, iniciarán una guerra tras otra, batalla tras batalla, hasta precipitarse en un destino fatal inevitable.

Estos son los ingredientes principales de nuestro drama histórico, pero el lector enseguida descubrirá que hay muchos más: ministros traidores, cortesanas seductoras, conspiraciones inesperadas y estratagemas maquiavélicas. Y en medio de todo esto se encuentra nuestro estratega Sun Wu y su arte de la guerra. Comienza el primer acto.

PRIMER ACTO: «LA AMBICIÓN DE HELÜ»

Quiero fortalecer el estado y convertirme en hegemón. ¿De qué manera puedo conseguirlo?

REY HELÜ DE WU en *Anales de Wu y Yue*

Una vez establecido el plan correcto, debemos crear las condiciones para disponer del potencial necesario, y aprovecharlo en el momento oportuno... Si alguien no conoce cualquiera de estas cosas no puede liderar las fuerzas de un rey hegemónico.

Dramatis Personae

WU	CHU	JIN
Rey Helü	Rey Zhao	Rey Zhao Yang
Príncipe Fuchai	Príncipe Nang Wa	TANG y CAI
Wu Zixu, el consejero	General Shen Yinshu	Dos feudos de Chu
Sun Wu, el estratega que quizás es Sunzi		
Bo Pi, otro consejero		

(La acción transcurre entre el año 512 y el 506 a.e.)¹⁷

El rey Helü de Wu duda si iniciar la guerra con Chu, pues teme que alguno de sus cortesanos aproveche su ausencia para hacerse con el trono. Tampoco está seguro de que Wu Zixu y Bo Pi le aconsejen atacar a Chu para cumplir su deseo de venganza, pues los dos perdieron a sus padres a manos del rey Ping de Chu. Aunque el rey Ping ha muerto, los dos exiliados quieren vengarse destronando a su heredero, el rey Zhao. A pesar de sus dudas, Helü ordena que las tropas de Wu se dirijan hacia Chu en el año 512 a.e. En la expedición participan el rey, sus dos consejeros Bo Pi y Wu Zixu, y el estratega Sun Wu. Tras varias victorias, Helü se dispone a atacar la capital enemiga, Ying, pero entonces interviene Sun Wu: «El pueblo está débil. Todavía no podemos conquistar Ying. Debemos esperar». El rey acepta el consejo y las tropas se retiran. Las ansias de venganza de los dos consejeros de Helü tendrán que esperar.¹⁸

En los dos años siguientes, los ejércitos de Wu lanzan expediciones de castigo contra Chu y Yue, un poder cada vez más amenazador, pero todavía no ha llegado el momento de conquistar la capital de Chu. En el año 511 a.e., Zhao Yang, soberano del poderoso estado de Jin, tiene un extraño sueño que no se relaciona con él, sino con el rey Helü. Sueña que ve a un niño de seis años que silba y canta. Ese mismo día, se produce un eclipse. El rey pregunta al adivino qué puede significar y la respuesta es que, seis años después, el rey Helü de Wu vencerá a Chu y entrará en la capital, pero

que su victoria será efímera. Se supone que el niño es Helü o su estado de Wu y que el eclipse de sol que siguió al sueño significa el fracaso de ese niño conquistador.

En el año 509 a.e., es el rey Zhao de Chu quien decide lanzar una expedición contra Wu y pone al príncipe Nang Wa al mando de sus ejércitos. El vanidoso príncipe sufre una derrota vergonzosa, pues confía en falsas apariencias mostradas por el enemigo y cae en una trampa: los hombres de Wu le muestran sus barcos para que se confíe, mientras preparan una emboscada en otro lugar. Nang Wa se ve obligado a regresar a la corte soportando las burlas de todos. Aquí también nos parece ver la sombra del estratega Sun Wu, pues el engaño es la estrategia fundamental de *El arte de la guerra*.¹⁹

Por fin, en el año 506 a.e., Helü consulta a Wu Zixu y a Sun Wu: «Tiempo atrás me dijisteis que no era posible conquistar Ying. ¿Es posible ahora?». Ellos creen que no:

Chu es uno de los más formidables oponentes en una guerra. Si vamos a luchar con ellos, tendremos una posibilidad entre diez de sobrevivir. Que su majestad entrase en Ying solo podría ser un regalo del cielo. No podemos garantizar que eso suceda.²⁰

El rey Helü insiste, porque está impaciente por convertirse en hegemón de los territorios Zhou, así que sus consejeros terminan por revelarle que hay una manera de lograr la victoria: aprovechar el odio que todos sienten hacia el príncipe Nang Wa para conseguir que cambien de bando los feudos de Tang y Cai. Aquí también encontramos rasgos coincidentes con ideas de *El arte de la guerra*, donde se dedican varios capítulos a los diferentes terrenos y se presta especial atención al llamado escenario «de encrucijada», es decir las zonas fronterizas entre estados, en las que la política de alianzas es clave. En opinión de Sunzi, la segunda mejor manera de hacer la guerra es precisamente la que Wu Zixu y Sun Wu recomiendan a Helü, es decir, buscar el apoyo de los feudos de Tang y Cai: «Lo mejor es destruir los planes del enemigo; *lo siguiente, destruir sus alianzas*; lo siguiente, destruir sus ejércitos». ²¹ Helü acepta el consejo y establece una

alianza con Tang y Cai, lo que le permite penetrar con su ejército en Chu, hasta que se ve obligado a detenerse junto al río Han, ya a la vista del ejército enemigo.

A cada lado del río Han se prepara el gran combate. Las tropas de Wu se alinean en perfecto orden, entre ellas la vanguardia de cinco mil hombres al mando del príncipe Fuchai, mientras que los ejércitos de Chu se despliegan bajo el mando del general Shen Yinshu y el príncipe Nang Wa, que quiere recuperar el prestigio perdido en la humillante expedición que fracasó dos años antes. El mundo contiene el aliento ante la batalla que decidirá qué reino impone su dominio en el sur, del que dependen los campos de arroz que pueden alimentar a millones de personas y poner en marcha ejércitos capaces de desafiar a los estados Zhou del Norte.

SEGUNDO ACTO: «LA GRAN BATALLA DE BOJU»

Los príncipes y las más altas jerarquías de la nación deberían dar a sus jefes militares la necesaria libertad para poder actuar con rapidez y explotar las oportunidades.

RAIMONDO MONTECUCCOLI

Dramatis Personae

WU	CHU
Rey Helü	Rey Zhao
Príncipe Fuchai, hermano de Helü	Príncipe Nang Wa
Wu Zixu, consejero	Shen Yinshu, general
Sun Wu, estratega	

(La acción transcurre en el año 506 a.e.)

Los ejércitos de Wu y de Chu se contemplan en la distancia, separados por el río Han. En el bando de Chu, el general Shen Yinshu y el príncipe Nang Wa²² han establecido su campamento al oeste del río. Tras dividir las tropas, preparan un plan de batalla y deciden que el general atacará primero a las tropas de Wu y que el príncipe asestará un segundo golpe definitivo. El plan es perfecto, pero un consejero espera a encontrarse a solas con el

príncipe Nang Wa y le dice que no debe permitir que su general ataque primero, porque perderá los honores de la victoria.²³ El príncipe, llevado por su soberbia, decide atacar primero, en contra de lo acordado, y cruza el río sin avisar al general.²⁴

Después de tres combates favorables para las tropas de Wu, el príncipe intenta retirarse, pero su consejero le hace cambiar de nuevo de opinión y lo convence para aceptar otra batalla en Boju. Mientras tanto, Fuchai pide permiso a su hermano Helü para entablar combate. Sabe que las tropas de Chu detestan al príncipe Nang Wa y que no defenderán la posición con ardor. Helü prefiere posponer el ataque, pero Fuchai insiste: «Su majestad ha confiado sus tropas a este servidor. En la batalla, las condiciones favorables son fundamentales. ¿A qué estamos esperando?». El rey Helü niega de nuevo su permiso y Fuchai envía una respuesta insolente:

Ahora daré un buen ejemplo de la sentencia que dice que un ministro debe hacer lo que es justo sin esperar las órdenes de su soberano. Yo moriré hoy por desobedecer las órdenes del rey, pero la capital de Chu será conquistada.²⁵

Sin esperar una respuesta de su soberano, Fuchai lanza un ataque sorpresa con sus cinco mil hombres y pone en desbandada a las tropas de Chu. A continuación persigue al enemigo hasta el río Qingfa, deja que empiece a cruzar el río y, cuando ya lo ha atravesado la mitad de las tropas, ataca con todas sus fuerzas.²⁶ Fuchai aplica, además, un razonamiento maquiavélico que Sunzi habría aplaudido con entusiasmo:

Una bestia salvaje en las redes todavía lucha, ¡cuánto más lo harán los hombres! Si se dan cuenta de que no hay escapatoria posible, entonces lucharán hasta la muerte, y podrían incluso derrotarnos. Si dejamos que los primeros crucen el río, al saber que han escapado, el resto estará ansioso de seguirlos, y ya no pensarán en luchar. Ataquémosles cuando la mitad de ellos haya cruzado el río.²⁷

Poco después, Fuchai vuelve a aprovecharse de la situación, como si estuviera leyendo página a página *El arte de la guerra*:

En cierto lugar, los hombres de Chu estaban comiendo, cuando cayeron sobre ellos los de Wu y les hicieron huir. Los de Wu entonces comieron la comida y después reanudaron la persecución, venciéndolos de nuevo en Yongshi.²⁸

Se cuenta que en una de estas batallas murió el príncipe Nang Wa, que, aunque pretendía huir, se mantuvo en el campo de batalla cuando el mismo consejero que le había enviado a la perdición le reprochó su intento de fuga: «Usted buscó el cargo cuando parecía seguro. Si ahora, en la dificultad, huye, ¿en qué estado lo van a acoger? Debe morir en esta lucha y de este modo hacer una expiación completa de sus antiguos delitos». Sin embargo, en el *Zuozhuan* se dice que el consejero murió en su carro de guerra y que el príncipe se refugió en un estado aliado.

Cerca de las murallas de la capital se libran cinco combates en los que las tropas de Chu son siempre derrotadas. El rey Zhao huye y las tropas invasoras toman Ying. Es el momento de la venganza para Wu Zixu y Bo Pi, los dos consejeros del rey Helü, que desentierran el cadáver de Ping, el anterior rey de Chu, y lo acuchillan trescientas veces, en recuerdo de sus parientes asesinados. Wu Zixu arranca los ojos del cadáver y exclama: «¿Quién te hizo creer en las calumnias y matar a mi padre y a mi hermano? ¿Cómo no podría yo odiarte?». Para completar su venganza, Wu Zixu pide al rey Helü que se case con la mujer del rey Zhao mientras que él mismo, el consejero Bo Pi y el estratega Sun Wu se casan con las viudas de los ministros del rey asesinados, lo que quizás sea una manera de encubrir sucesivas violaciones.²⁹

TERCER ACTO: «GUOJIAN DE YUE, EL ENEMIGO DEL SUR»

Wu es un gran cerdo y una larga serpiente, empeñado en comerse a los estados superiores, uno tras otro. Su tiranía ha comenzado con Chu.

Un consejero de Chu al pedir la ayuda de Qin contra Wu³⁰

Dramatis Personae

WU	YUE	QIN	CHU
Rey Helü	Rey Goujian	Duque Huan	Rey Zhao
Príncipe Fuchai	Wen Zhong, consejero	Tzu Ziqi, consejero	
Wu Zixu, consejero	Fan Li, ³¹ consejero		
Sun Wu, estratega	Xi Shi, concubina		

(La acción transcurre entre el año 506 y el 494 a.e.)

Hasta ahora hemos asistido a los triunfos de los ejércitos de Wu contra el poderoso reino de Chu, pero la victoria se debe a la desobediencia de Fuchai. ¿Tenía Helü la intención de castigar a su hermano? No podemos saberlo, porque los acontecimientos se precipitan, confirmando los temores del rey Helü de que aquella guerra podía ser su perdición.

Cuando Helü todavía disfruta del triunfo sobre Chu, el rey de Yue ataca Wu desde el este, mientras que, por el oeste, los ejércitos de Qin acuden en defensa de Chu con quinientos carros de guerra. Fuchai teme que su hermano lo sentencie a muerte, así que regresa a Wu y se proclama rey. La guerra de invasión se convierte en guerra civil, aunque muy breve, pues Helü se impone y recupera su reino, tal vez porque sigue contando en sus filas con la ayuda del estratega Sun Wu.

No resulta fácil resumir la sucesión de eventos y las traiciones y cambios de bando continuos. El rey Zhao regresa a Chu y nombra a su enemigo Fuchai miembro de la familia real, además de concederle un feudo. Mientras tanto, Helü se enfrenta a la amenaza de Qin y Yue. Dos años después, Fuchai, que al parecer se ha reconciliado con su hermano, vuelve a atacar al rey Zhao, que traslada la capital de Chu a un lugar seguro. Mientras tanto, los consejeros de Helü, Wu Zixu, Bo Pi y Sun Wu, dirigen una incursión bélica contra Qin. En el bando enemigo, un hábil estratega llamado Ziqi recomienda recurrir a un ataque con fuego para detener al ejército de Wu. El rey de Qin duda, ya que en el campo de batalla están enterrados los muertos de Qin, pero Ziqi le dice: «Cuando tu estado está muriendo y estás perdiendo a tu pueblo, cuando está en juego tu supervivencia, ¿puedes llevar a la muerte a los vivos por cuidar a los muertos?». Se trata de un argumento que, al menos de manera indirecta, pone en duda la caballeridad de los antiguos tiempos, que se lograba siempre que se estuviera dispuesto a sacrificar a los soldados para cumplir con las estrictas normas de etiqueta militar.³² Ziqi añade un corolario irrefutable: «Si los muertos tienen conciencia, sin duda se alzarán con el humo del incendio para ayudarnos. Si no tienen conciencia, ¿por qué

debemos morir a manos de Wu para proteger algunos huesos bajo la hierba?». El rey de Qin ordena el ataque y el gran estratega Sun Wu es derrotado gracias a un elemento al que sin duda temía, pues en *El arte de la guerra* se dice que el más devastador ataque no se produce con agua, sino con fuego: «El agua permite aislar al enemigo, el fuego permite destruirlo».³³ Tal vez fue la derrota de Sun Wu y Wu Zixu ante Qin la que inspiró estas líneas.

Las crónicas cuentan que, tras la derrota, Wu Zixu dijo que tan solo se habían perdido las tropas de reserva y que sus fuerzas estaban intactas, pero que Sun Wu replicó: «Hemos marchado con el ejército de Wu hacia el oeste y hemos destruido Chu, logrando que el rey Zhao huyera; hemos desenterrado el cadáver del rey Ping y lo hemos mutilado. ¡Ya es suficiente!».³⁴ Wu Zixu admitió que su venganza se había cumplido y las tropas de Wu se retiraron de Qin.

Poco después de la derrota frente a Qin, muere el heredero de Helü y Wu Zixu convence al rey para que nombre como futuro rey a su hermano Fuchai. Helü considera que su hermano está loco y es inhumano, pero acepta ante la insistencia de su fiel consejero. Wu Zixu tardará varios años en descubrir el error de confiar en Fuchai.

En el año 496 a.e., Helü ataca Yue para aprovechar que ha muerto el rey y que su heredero, Goujian, es un joven inexperto. Las tropas de Yue se enfrentan a las de Wu en Suili, pero Goujian pone en práctica una estratagema extravagante e inesperada. Envía a un batallón de condenados a muerte para que aúllen como locos frente al ejército de Wu y después se degüellen de manera espantosa. A cambio del sacrificio, Goujian les promete cuidar de sus familias. El ejército de Wu contempla asombrado el sangriento ritual, sin saber cómo reaccionar a las sucesivas oleadas de suicidas. Aprovechando la maniobra de distracción, Goujian desplaza a parte de sus tropas en secreto y ataca al ejército del rey Helü desde ambos flancos.³⁵ En el desorden de la retirada, Helü es herido en un pie y la infección acaba por resultar fatal. En su lecho de muerte hace prometer a Fuchai que se vengará del rey Goujian. El heredero se lo promete ante la mirada atenta de Wu Zixu, que será el encargado de recordar al nuevo rey el juramento.

Fuchai, convertido ahora en rey de Wu, organiza un ejército, pero Goujian quiere anticiparse y prepara un ataque preventivo. Su consejero Fan Li se lo desaconseja y le dice que la guerra debe ser siempre el último recurso.³⁶ El rey Goujian no hace caso y se enfrenta a Fuchai en la batalla de Fujiao. Es derrotado y Yue queda a merced del ejército del nuevo rey de Wu.

CUARTO ACTO: «EL TRÁGICO DESTINO DE WU ZIXU»

«El estado de Wu es un furúnculo para Wu, pero Yue es un órgano vital enfermo.»

WU ZIXU AL REY FUCHAI³⁷

Dramatis Personae

WU	YUE	QIN	CHU
	Rey Goujian	Duque Huan	Rey Zhao
Rey Fuchai	Wen Zhong, consejero	Tzu Ziqi, consejero	
Wu Zixu, consejero	Fan Li, consejero		
Sun Wu, estratega	Xi Shi, concubina		
Bo Pi, otro consejero			

(La acción transcurre entre el año 494 y el 484 a.e.)

Tras el rotundo éxito militar, Fuchai se dispone a anexionarse Yue, pero Wen Zhong, consejero del rey Goujian, logra que su soberano no se suicide tras la humillante derrota y le propone sobornar a Bo Pi, el ministro de Fuchai, ofreciéndole inmensas riquezas y hermosas mujeres.³⁸ Fuchai sigue los consejos de Bo Pi, sin saber que ha sido sobornado por el estado de Yue, y firma la paz con el rey Goujian, en vez de anexionarse su reino, un error que acabará resultando fatal, como pronostica Wu Zixu, el viejo consejero de Helü, que insiste en que hay que matar al rey Goujian: «Si no matamos a la serpiente cuando es pequeña, ¿podremos hacerlo cuando alcance su máximo tamaño?». ³⁹ Fuchai no le hace caso y perdona la vida a su enemigo, a cambio de que se convierta en su esclavo. Antes de marchar al

exilio, Goujian pide a Fan Li que se ocupe del reino de Yue en su ausencia, pero el consejero no acepta el cargo y pide que se lo conceda a Wen Zhong, que sí conoce el arte del gobierno.⁴⁰ Eso sí, Fan Li, que no en vano es considerado uno de los primeros economistas de la historia mundial, ayuda a que el reino recupere la prosperidad mediante excelentes medidas económicas.⁴¹ Siguiendo sus instrucciones, se reducen los impuestos a los campesinos y se ponen en marcha piscifactorías que permiten no solo disponer de todo el pescado necesario, sino incluso exportarlo a los estados vecinos. Todo se hace con discreción, sin olvidar ofrecer a Fuchai constantes regalos y muestras de sumisión. La mayor de todas es que el propio Goujian se convierte en esclavo del rey de Wu y duerme junto a su esposa en una cuadra para animales, viste como un mendigo y duerme en una cama de paja dura e incómoda. Para recordar que su misión es vengarse de Fuchai, cuelga una vejiga llena de bilis para lamer la hiel todos los días. En una ocasión, Goujian es recibido en la corte en el momento en el que el rey Fuchai, que lleva mucho tiempo enfermo, acaba de defecar. Goujian detiene al sirviente que lleva las heces e introduce la mano en la vasija. Tras probar su contenido, recomienda a Fuchai el tratamiento adecuado, pues ha reconocido su enfermedad gracias a la acidez de las heces. Quien le ha enseñado este método de diagnóstico ha sido Fan Li, que además de ser un gran economista, ejerce la profesión de médico. El tratamiento funciona y el rey Fuchai de Wu recupera la salud.

Después de más de tres años de esclavitud, durante los que soporta con paciencia y sin una queja las continuas humillaciones, Fuchai permite a Goujian regresar a su reino de Yue. Fuchai admira la entereza de Goujian en la adversidad y agradece los continuos regalos que recibe, pero no sabe que son una argucia de Fan Li para mantenerlo ocupado en continuas obras que causan el descontento de sus súbditos. El consejero Wu Zixu sigue advirtiéndolo al insensato Fuchai y le dice que los estados de Qi y Lu con los que quiere combatir Fuchai apenas son una pústula o un furúnculo sin importancia, pues los accidentes geográficos impiden que resulten peligrosos, pero que Yue puede suponer la herida de un órgano vital, como el pulmón o el corazón.⁴² Wu Zixu le advierte de que lo que está haciendo Yue es alimentar a Wu como a un cerdo antes de llevarlo al matadero.

Goujian, por su parte, consigue grandes cosechas, vuelve a reducir los impuestos, recompensa con «un perro y dos jarras de vino» a las mujeres que tienen hijos y con «un lechón y dos jarras de vino» a las que tienen hijas, y establece alianzas secretas con los estados agraviados por el invencible Fuchai, en especial Qi, Qin y Chu.⁴³ Al mismo tiempo que lleva adelante todas estas maquinaciones, Goujian renuncia a cualquier lujo, continúa bebiendo la bilis, sumerge sus pies en agua helada y se priva de todos los placeres. Ni un solo día olvida que debe vengarse y recuperar la grandeza de su reino. Se rodea de grandes consejeros y hace todo lo que le recomienda Fan Li, pero también aplica los nueve métodos que le sugiere Wen Zhong para ganar una guerra: honrar a los espíritus; multiplicar los regalos y sobornos; comprar el grano de Wu a precios altos hasta agotar sus existencias para que su rival dependa del grano de Yue; enviar hermosas mujeres para corromper al rey y a los funcionarios; y hermosas maderas para que Fuchai gaste sus mejores recursos en construir templos inútiles que agotan su tesoro; sobornar a sus ministros para que no piensen en la guerra contra Yue; alimentar la ira de los ministros más coléricos de Fuchai para llevarlos al suicidio (el objetivo es Wu Zixu, por supuesto); enriquecer el propio país; y entrenar al ejército y afilar las armas para el combate. Aunque a estas alturas de la historia hemos perdido la pista de Sun Wu y no sabemos si está vivo o muerto, todas estas estrategias sin duda complacerían al autor de *El arte de la guerra*.

Para completar su obra, siguiendo ahora el consejo de Fan Li, Goujian envía a Fuchai a una concubina llamada Xi Shi, que todavía hoy en día se recuerda como una de las Cuatro Bellezas de la antigua China. Se trata de la «estrategia de la belleza», la número 31 de *Las 36 estrategias chinas*. Xi Shi logra que Fuchai descuide las tareas militares y que olvide el entrenamiento continuo de las tropas que estableció su hermano Helü. Sus súbditos, obligados a participar en sus campañas insensatas y a construir sus proyectos megalómanos, se alejan cada vez más del soberano. Goujian, por el contrario, entrena a su ejército y, siguiendo de nuevo un consejo de Fan Li, contrata a una gran guerrera, experta en el arte de la espada, Aliao o Yuenü: «Nadie entre sus contemporáneos podía superar en el arte de la espada a la Doncella de Yue». Ella entrena a los soldados de Goujian en el

manejo de la espada y la lanza, mientras que el arquero Yin les enseña el uso de la mortífera ballesta.⁴⁴ Wu Zixu advierte a Fuchai del peligro, pero el traidor Bo Pi y la bella Xi Shi convencen al rey de Wu para que ordene al viejo consejero que se quite la vida. Antes de suicidarse con una espada ritual, Wu Zixu ruega que después de muerto le arranquen los ojos y los coloquen en lo alto de las murallas de la capital: quiere contemplar desde el otro mundo la entrada de las tropas de Goujian en Wu.⁴⁵

Fuchai, ajeno al peligro, establece su superioridad sobre sus rivales: en el oeste sobre Chu y en el noreste sobre Qi, y obtiene una gran victoria en Ailing. Durante estos años, las crónicas se olvidan del estratega Sun Wu, así que podemos sospechar que abandonó Wu en algún momento, tal vez al presenciar la muerte de Wu Zixu, el hombre que le había recomendado al rey Helü, pero no podemos estar seguros.

QUINTO ACTO: «LA VENGANZA DE GOUJIAN»

Fuchai descuidó el entrenamiento de sus tropas y emprendió la construcción de la torre de Gusu, que no pudo terminar en siete años. Entonces comenzó en el ejército de Wu la desunión y el cansancio.

Mo Di⁴⁶

Dramatis Personae

WU	YUE
Rey Fuchai	Rey Goujian
Bo Pi, ministro traidor	Wen Zhong, consejero
Xi Shi, concubina del rey Fuchai	Fan Li, consejero
	Ying, consejero

(La acción transcurre entre el año 484 y el 473 a.e.)

Cegado por el poder y la gloria, Fuchai emprende una campaña tras otra contra los estados del norte y, en el año 482 a.e., acude a Huangchi con un gran ejército para intimidar a sus rivales y reclamar el título de hegemón o gran protector de los estados de los Zhou. Como muestra de humildad con

la que ganarse el favor de los Estados Centrales, renuncia a su título de rey y adopta el de vizconde. Este es el momento en el que Goujian, aconsejado por Fan Li, aprovecha para invadir Wu, que conquista con facilidad gracias a que el pueblo ya no siente aprecio por su soberano, preocupado tan solo de su propia gloria y su ambición sin límites. Varios mensajeros galopan hacia el cónclave de los Estados Centrales y llegan en el preciso momento en el que Fuchai está a punto de recibir el título. Para que nadie sepa que el aspirante a hegemón acaba de perder su capital, Fuchai degüella uno tras otro a siete mensajeros y amenaza a las tropas de su rival al título, el soberano de Qin, de una manera nunca antes vista en un cónclave de los estados. Los cronistas divergen en este punto, pero parece que Fuchai se convirtió en hegemón y que, tras ofrecer grandes riquezas a Goujian, recuperó su capital y su reino. Pero la gloria de Fuchai será efímera, pues a partir de ese momento Wu se encuentra una y otra vez a merced de Goujian y tiene que alimentarse con el abundante grano de Yue, que ha alcanzado una prosperidad increíble gracias a las medidas de Fan Li. Eso sí, el propio Fan Li se encarga de que antes de enviar el grano a Wu lo hiervan, para que no pueda ser cultivado. Finalmente, en el año 473 a.e., las tropas de Yue inician una campaña imparable contra Wu y avanzan hacia Gusu, la capital:

Goujian, viendo que en el reino Wu, superiores e inferiores no se arreglaban entre sí, reunió sus huestes para tomar venganza. Entró por el norte de la capital atravesando la fosa de agua en grandes barcos, rodeó el palacio real, y el reino de Wu desapareció.⁴⁷

Parece, sin embargo, que no fue el rey Goujian quien tomó la capital de Wu, sino que lo hizo Fan Li, desobedeciendo, de manera muy sunziniana, los deseos de paz de su rey. Fan Li, tras un confuso diálogo entre mensajeros y embajadores, no esperó a la orden definitiva de Goujian: «El rey me ha confiado el gobierno para que lo ejerza», dijo. Tras la batalla de Gusu, el gran reino de Wu, que asombró al mundo con su súbita gloria, es absorbido de manera definitiva por Yue. Goujian ofrece a su rival un pequeño feudo, pero Fuchai prefiere quitarse la vida con su propia espada. Tras su victoria, Goujian no recompensa a Bo Pi, el traidor, sino que lo condena a muerte («Yue no paga a los traidores», podría haber dicho) y

confiesa su admiración hacia el consejero Wu Zixu, cuyos ojos tal vez contemplaron desde las murallas la entrada triunfal de Fan Li en la capital de Wu.

EPÍLOGO TRÁGICO PARA EL REY FUCHAI

He oído que, cuando la ágil liebre es cazada, hay que comerse a los perros.
Cuando el enemigo es vencido, los estrategas están en peligro.

Advertencia de FUCHAI a FAN LI antes de morir⁴⁸

Cuando Fan Li atacó la capital de Wu sin hacer caso a los deseos de paz de su soberano Goujian, sabía que se exponía a una sentencia de muerte, del mismo modo que lo sabía Fuchai cuando desobedeció las órdenes de Helü. A pesar de encontrarse en una situación de fuerza, pues tenía bajo su control el reino de Wu, Fan Li se entregó y aceptó su sentencia. Goujian no solo no lo castigó, sino que le ofreció la mitad de su reino y la posibilidad de gobernar juntos, además de añadir toda clase de regalos y recompensas. Ahora bien, en caso de que rechazara su oferta, el rey de Yue ordenaría la muerte de Fan Li y de toda su familia. Las crónicas cuentan que Fan Li fingió pensárselo, pero que en cuanto pudo emigró, para no regresar nunca más, al parecer junto a la bella Xi Shi, con la que se había casado, y sus hijos. Por su parte, Goujian no cumplió su promesa de perseguir a la familia de Fan Li, sino que reservó un feudo de trescientas familias a nombre de su consejero para cuando él quisiera regresar y ordenó que nadie intentara apoderarse de él, bajo pena de muerte. Además, levantó junto a su trono una estatua del prófugo, con la que hablaba cuando tenía que tomar una decisión. En cuanto a Fan Li, se dice que inició una próspera vida de comerciante en el estado de Qi, bajo una falsa identidad, aunque con el tiempo fue descubierto debido a sus continuos éxitos empresariales y el gobernante de Qi quiso convertirlo en ministro, cargo que Fan Li rechazó de nuevo, emigrando a otro lugar y viviendo hasta el fin de sus días de incógnito. En algún momento de su exilio, Fan Li escribió libros como *El*

*clásico de la piscicultura*⁴⁹ o *Las reglas de oro del éxito del negocio*,⁵⁰ donde enumera doce reglas que se deben seguir y doce peligros que se deben evitar para triunfar en los negocios.

El otro gran consejero de Goujian, que había gobernado Yue durante la esclavitud de su rey y que consiguió que el estado recuperara su grandeza, Wen Zhong, no tuvo tanta suerte. Fan Li intentó en vano convencerlo para que se exiliara con él, pues temía que Goujian dejara de comportarse como un rey benévolo una vez alcanzado el poder absoluto. La predicción se cumplió, pues Goujian repitió los mismos errores que Fuchai y mató a su consejero, en este caso a Wen Zhong. Antes de suicidarse con la espada ritual, Wen Zhong lanzó al cielo un monólogo casi idéntico a aquel diálogo de Casio y Bruto en el *Julio César* shakespeariano, aunque más de dos mil años antes, consciente de que terminaba su vida como persona y que se iniciaba la de personaje histórico: «Cuando hayan transcurrido cien generaciones desde este momento, los ministros leales sin duda verán en mí una lección».⁵¹

En cuanto a nuestro escurridizo estratega Sun Wu, ¿qué fue de él? No lo sabemos. Su pista se pierde poco después de las guerras de Fuchai contra Qin, cuando fue derrotado mediante un ataque con fuego, y no sabemos si continuó aconsejando a Fuchai hasta el momento final, si cayó en desgracia, si cambió de bando o si regresó a su retiro solitario.

La historia de las guerras entre Wu, Chu y Yue, que aquí he contado atendiendo solo a los aspectos estratégicos relacionados con *El arte de la guerra*, es una de las grandes sagas de la historia china y ha servido de ejemplo a muchas generaciones, en especial el tema del suplicio del rey Goujian como esclavo de Fuchai, bebiendo bilis todos los días, durmiendo con su mujer entre las bestias y sin permitirse ningún placer. Goujian se convirtió en el símbolo de China tras la humillación que sufrió el imperio frente a las potencias occidentales y Japón en los siglos XIX y XX. En las escuelas se enseñaba cómo el rey de Yue esperó con paciencia el momento de la venganza. Se escribieron novelas y obras de teatro protagonizadas por Goujian, que mantuvieron viva la dignidad china durante decenios. Fue un modelo para Mao Zedong y para su rival Chiang Kai-shek, quien, tras su

obligado exilio en Taiwán, siguió considerándose un nuevo Goujian que algún día recuperaría su antiguo reino, ahora ocupado por los comunistas de Mao Zedong.

De manera asombrosa, en el siglo xx se descubrieron dos testimonios de la guerra entre Wu y Yue: en 1965, la espada del rey Goujian de Yue y, en 1983, la del rey Fuchai de Wu. Son dos espadas soberbias, en especial la de Goujian, que ha maravillado a los expertos, pues no se explican por qué no se oxidó tras permanecer más de dos mil años en una tumba inundada. Cuando uno de los arqueólogos recorrió su filo con un dedo, sangró por el corte. En cada una de las espadas, escrito en los bellos caracteres conocidos como «pájaros y gusanos» se lee: «El propio rey Goujian hizo y usó esta espada» y «El propio rey Fuchai hizo y usó esta espada». Quizás, como hemos visto, también se mató con ella.

¿ESCRIBIÓ SUN WU *EL ARTE DE LA GUERRA*?

Sun Wu permanece como un enigma no solo debido a la ausencia de datos históricos en los así llamados textos auténticos del período, sino también porque su vida nunca generó las anécdotas y las historias ejemplares que son frecuentes acerca de otras figuras en los trabajos de los siguientes períodos.

RALPH SAWYER, *El arte de la guerra*

Un número tan grande de semejanzas entre las estratagemas militares que se emplearon en las guerras entre los reinos de Wu, Yue y Chu y los consejos que ofrece Sunzi en *El arte de la guerra*⁵² parecen demostrar que no es un simple capricho que tanto *Anales de Wu y Yue* como Sima Qian en sus *Registros históricos* situaran al autor de *El arte de la guerra* en la época del rey Helü de Wu y su heredero Fuchai. Recordemos que Fuchai, aunque no es un general sino un príncipe de la corona, desobedece las órdenes de su soberano en el campo de batalla, ataca a un ejército cuando está cruzando el río, se alimenta de las provisiones del enemigo, le concede una falsa esperanza de salvación para poder derrotarlo mejor, y en todo momento se muestra como un verdadero estratega sunziniano. Tanto él como sus enemigos recurren a los métodos que recomienda Sunzi: esperar el

momento adecuado, emplear la guerra solo como último recurso, sobornar a los ministros y consejeros del enemigo, descubrir las flaquezas de los generales y reyes, poner en marcha todo tipo de estratagemas para debilitar al rival o sorprenderlo y establecer una hábil política de alianzas con los feudos del territorio ajeno. Ahora bien, ¿Fuchai y Helü actuaron de esa manera en la guerra contra Chu porque Sun Wu les aconsejó lo que tenían que hacer, o fue más bien Sun Wu quien se inspiró en las hazañas de Fuchai y Helü? Tal vez esa guerra, que asombró a China durante siglos, sirvió a alguien para descubrir los secretos del arte de la guerra y escribir el libro.

Sea cual sea la respuesta, parece indudable que existe una relación entre las campañas militares del reino de Wu y el pensamiento de Sunzi. Sin embargo, el terrible desenlace de Fuchai y la desaparición del reino de Wu es también una de las razones que han hecho dudar a muchos de que Sun Wu pueda ser el autor de *El arte de la guerra*. Lo habitual es que los grandes tratados militares se atribuyan a un personaje prestigioso, como el Emperador Amarillo, que derrotó a enemigos espantosos, o el Taigong, el estratega que venció a los temibles guerreros Shang y que contribuyó a establecer la gloriosa dinastía de los Zhou. En el caso del estratega Sun Wu, aunque es cierto que su nombre está asociado a una brillante campaña contra el poderoso reino de Chu, también lo está a un reino fracasado, porque pocos años después de aquella victoria, Wu fue literalmente borrado del mapa por su vecino Yue. No parece un buen ejemplo para nadie: «Sigue los consejos de Sun Wu y tu reino desaparecerá».

Por otra parte, a pesar de que Sima Qian es un historiador de gran prestigio, hasta hace no mucho tiempo se pensaba que Sima Qian se había inventado a Sun Wu, mientras que el autor de los *Anales de Wu y Yue* se limitó a dar un poco más de publicidad al engaño. Teniendo en cuenta estas y otras razones, en la época Song (1060-1279), el historiador Yi Shi afirmó que ese misterioso personaje llamado Sun Wu nunca había pisado la tierra:

Se afirma en la historia de Sima Qian que Sun Wu era nativo del estado de Qi y que fue empleado en el reino de Wu, y que bajo el reinado de Helü aplastó al estado de Chu, que entró en Ying y que fue un gran general. Sin embargo, en el *Comentario de Zuo* no aparece en absoluto.⁵³

El *Comentario de Zuo* (*Zuozhuan*) al que se refiere Yi Shi es un libro que intenta aclarar y hacer más legibles los *Anales de Primavera y Otoños* (*Chunqiu*), es decir, las crónicas del estado natal de Confucio, Lu. Esas crónicas son tan importantes que su título sirve para dar nombre al período que tratan, aunque la denominación se aplicó con posterioridad y los que vivieron en la época de Primavera y Otoños nunca supieron que, con el tiempo, esos años se conocerían con ese curioso nombre, del mismo modo que quienes vivían en la Edad Media no sabían que eran medievales y quienes vivieron en el Renacimiento ignoraban que eran renacentistas. Pues bien, aunque en el *Comentario de Zuo* y en los *Anales de Primavera y Otoños* se habla del rey Helü de Wu, de su hijo Fuchai, de su consejero Wu Zixu y de sus campañas militares en Chu y otros reinos, en ningún momento se menciona a Sun Wu.

La anterior no es una prueba definitiva, porque los historiadores saben que el hecho de que algo no sea mencionado, el llamado «argumento del silencio», no demuestra que esa persona no haya existido. Pero resulta bastante insólito que en el *Comentario de Zuo* se mencione a «plebeyos y rufianes» de todo tipo y no a ese tal Sun Wu, que tantos éxitos habría logrado como consejero de Helü y como general en sus campañas militares. Por si esto fuera poco, Yi Shi también detectó en *El arte de la guerra* un estilo más propio de un académico que de un general y señaló que, en la época de Primavera y Otoños, las guerras las dirigían los hombres de estado y no había generales profesionales al mando de las tropas, una costumbre que, en su opinión, solo surgió hacia el siglo III a.e. En cuanto a la historia de las concubinas, Yi Shi opina que «es completamente absurda e increíble».

Algunas de las afirmaciones de Yi Shi son discutibles, pero hay que admitir que la suma de indicios en contra de la existencia de Sun Wu resulta bastante convincente. El gran sinólogo francés Henri Maspero compartía el escepticismo de Yi Shi y dudaba de que el libro hubiera sido escrito en la época que se le atribuía, además de mostrarse convencido de que Sun Wu era un personaje ficticio: «La obra, si no es una completa falsificación, debe ser datada, como muy pronto, en el tercer siglo antes de nuestra era, y por lo tanto, no puede tener nada que ver con Sun Wu».

Recientemente, Chang Ch'i-yün ha propuesto que Sun Wu es el nombre de un libro y no el de una persona, un libro que habría escrito Wu Zixu, el consejero del rey Helü, y que «se habría transmitido a lo largo de generaciones». Esta hipótesis se podría ver reforzada por un nuevo descubrimiento arqueológico, que ha permitido recuperar textos escritos por Wu Zixu,⁵⁴ a quien siempre se le atribuyó un tratado sobre la guerra naval. Wu Zixu es una figura de gran importancia, recordado todavía hoy en día como ejemplo de la fidelidad hacia su padre y hacia su reino de adopción, pero su fracaso fue tan evidente que pudo disuadir a sus admiradores de asociar su nombre a un libro que promete la victoria militar. En favor de la autoría de Wu Zixu, hay que destacar que la pista del consejero Sun Wu desaparece casi al mismo tiempo que Wu Zixu cae en desgracia. Otra posibilidad interesante es que el autor fuera Fan Li, el sabio consejero de Goujian que conquistó Wu, pues se decía de él que era un lector entusiasta de un antiguo tratado de estrategia, *Las seis enseñanzas del Taigong*, atribuido al fundador del estado de Qi, adonde Fan Li acabó por emigrar.⁵⁵

LA SERPIENTE SHUAI RAN DEFIENDE AL ESTRATEGA SUN WU

Si Hitler invadiera el infierno, yo haría, como mínimo, una mención favorable al diablo en la Cámara de los Comunes.

WINSTON CHURCHILL

El escepticismo acerca de que el libro del maestro Sun se hubiera escrito durante los reinados de Helü y Fuchai contó durante mucho tiempo con argumentos convincentes, pero los partidarios de Sun Wu también tenían buenas razones, puesto que podían citar algunos pasajes literales de *El arte de la guerra* en su defensa:

Las gentes de Wu y las gentes de Yue se detestan unas a otras, pero si viajan en el mismo barco y les sorprende una tormenta, se ayudarán como la mano izquierda ayuda a la derecha.⁵⁶

La mención al odio entre Wu y Yue parece indicar que el texto fue escrito en un momento de hostilidad entre los dos reinos vecinos, como si esa rivalidad fuese para el autor del libro el mejor ejemplo de enemistad

imaginable, o al menos como si lo fuera para alguien que hubiera nacido en Wu, como el rey Helü y su hermano Fuchai, o para un estratega que quisiera ofrecerles una comparación comprensible. Mediante lo que los psicólogos llaman un «superobjetivo», ese estratega asegura que se podría lograr que dos feroces enemigos colaboraran. Del mismo modo que Churchill se alió con «el mismo Diablo», con Stalin, para luchar contra los nazis y de manera semejante a como los seres humanos podríamos aparcarnos nuestras diferencias si nos invadiera una feroz raza alienígena, también las personas de Wu y Yue podrían dejar a un lado su odio mortal si tuvieran que hacer frente a una amenaza mayor: el naufragio de un barco que comparten.

Tal vez el autor de *El arte de la guerra* estaba sugiriendo una alianza con Chu para hacer frente a Yue. O quizás podría interpretarse de manera literal, como la propuesta de una alianza de Wu con el reino de Yue para hacer frente a Chu. Sea como sea, la comparación parece indicar que se trata de una época de conflicto entre Wu y Yue, aunque no nos permite precisar la fecha exacta.

Ahora bien, contamos con otro pasaje mucho más explícito, pues se trata de una de las pocas ocasiones en las que Sunzi se refiere a un acontecimiento concreto:

En consecuencia, aunque las tropas de Yue son muchas, ¿acaso no podemos conseguir la victoria? Se dice «la victoria puede ser creada»: incluso aunque el enemigo sea superior, podemos evitar el enfrentamiento.⁵⁷

En esta ocasión, se alude sin ninguna ambigüedad a un momento en el que Yue amenaza a Wu. Quizás acaba de conquistar la capital de Wu, en el año 483 a.e., aprovechando la ausencia de Fuchai, o tal vez nos hallamos en los meses que preceden a la conquista definitiva dirigida por Fan Li, el consejero del rey Goujian. En el texto se trasluce la impresión de que el soberano de Wu acepta la inevitable derrota, pero el estratega se rebela ante la idea y proclama: «La victoria está en nuestras manos».

Hay que tener en cuenta que la situación de emergencia en la que se encuentra Wu frente a Yue aparece en un contexto en el que poco antes se ha mencionado a la serpiente Shuairan, un animal que se defiende con la cola cuando le atacan la cabeza, con la cabeza cuando le atacan la cola y

con la cola y la cabeza cuando le atacan el cuerpo. También se ha dicho que el estratega que no es capaz de prever la fecha y el lugar del combate no puede lograr que «su vanguardia socorra a la retaguardia, ni la retaguardia a la vanguardia, ni el flanco izquierdo al derecho, ni el derecho al izquierdo». Por lo tanto, parece que lo que nos quiere decir el estratega es que, aunque el ejército de Yue sea más numeroso, nosotros, los de Wu, podemos evitar que el enemigo pueda defenderse, como lo haría la serpiente Shuairan: si cortamos sus líneas de comunicación e impedimos que la vanguardia se coordine con la retaguardia, la cola no podrá socorrer a la cabeza, ni la cabeza a la cola. La conclusión es clara: «Si alguien pregunta: “¿Puede un ejército imitar a la serpiente Shuairan?”, yo respondo: “Sí puede”». ⁵⁸

En definitiva, si logramos dividir al ejército de Yue, para que ya no sea un organismo, sino piezas desordenadas, podremos destruirlas una a una, aplicando el principio de la división de fuerzas: «El enemigo tiene forma, pero yo no tengo forma. El enemigo está dividido, pero yo estoy unido. Me concentro como uno, el enemigo se divide en diez». ⁵⁹

En conclusión, la mención al amenazante poder de Yue nos permite situar lo que los detectives de la historia, es decir, los arqueólogos, los filólogos y los historiadores, llaman *terminus ante quem*, es decir, una fecha antes de la cual no pudo suceder lo que se cuenta en el libro. En este caso, esa fecha sería el año 505 a.e., que es cuando el estado de Yue se convirtió en el nuevo peligro para el estado de Wu. Lionel Giles, el primer gran traductor al inglés de *El arte de la guerra*, descartó la hipótesis de que el libro hubiera sido escrito en los comienzos del reinado de Helü, hacia el año 512 a.e., porque no tendría sentido que se mencionase un acontecimiento que todavía no había sucedido, como la invasión de Wu por Yue. El razonamiento parece correcto, aunque tenemos que tener en cuenta que los textos chinos antiguos nunca o casi nunca han sido escritos en una misma época de principio a fin, pues a menudo contienen pasajes que se añadieron decenas o cientos de años más tarde, como veremos al ocuparnos de la transmisión de *El arte de la guerra*.

Ahora bien, en la anécdota de las concubinas existe un detalle que quizás apoye la datación del texto en la época del rey Helü de Wu. El lector se acordará de que el rey Helü quedó tan disgustado al ver cómo Sun Wu

cortaba la cabeza de sus dos favoritas que pidió al estratega que se retirase a sus aposentos. Fue entonces cuando Sun Wu replicó con desprecio que el rey era más aficionado a las palabras que a las realidades, a la teoría que a la práctica. Este rasgo insolente es para algunos un indicio de que se trata de un encuentro imaginario, porque no creen que un estratega tuviera la osadía de insultar de este modo a un rey. Sin embargo, quizás indique lo contrario, pues existen muchos textos en los que se presenta a consejeros que se comportan de manera insolente ante los soberanos, como en el *Libro de los ritos*, donde se recomienda: «Al servir a su gobernante, un ministro debe protestar con él abierta y fuertemente sobre sus faltas y no ocultarlas». ⁶⁰ Al parecer, esa actitud era bastante habitual entre los sabios itinerantes durante la época de Primaveras y Otoños, pero comenzó a caer en desuso en la época de los Estados Combatientes, cuando los sabios empezaron a pensárselo, sin duda porque se dieron cuenta de que no es lo mismo discutir con un sabio que con un rey, como se dice en el libro indio *Las preguntas de Milinda*: «Los reyes exponen una opinión. Si alguno la contradice, hacen que le den bastonazos. Así discuten los reyes». ⁶¹

A modo de primera conclusión, tenemos que admitir que existen bastantes argumentos a favor de la existencia de Sun Wu, y que algunos de los mejores se pueden descubrir en las páginas de *El arte de la guerra*, pero también hay que reconocer que la única mención significativa a un personaje histórico llamado Sun Wu se encuentra en la historia de las concubinas que cuentan el historiador Sima Qian y los nada fiables *Anales de Wu y Yue*. Esos testimonios y las pruebas encontradas en el libro no resultaban convincentes para casi nadie, por lo que el escepticismo acerca de Sun Wu persistió, al menos hasta que llegaron noticias frescas del pasado, de nuevo gracias a un asombroso descubrimiento arqueológico, del que nos ocuparemos más adelante ⁶² porque ahora tenemos que cambiar de época para conocer al otro gran candidato a la autoría de *El arte de la guerra*.

NUEVAS GUERRAS Y NUEVOS ESTRATEGAS

Mientras que una campaña en la época de Primavera y Otoño duraba como mucho una estación, y una batalla, no más de dos días, durante la época de los Estados Combatientes las campañas a menudo duraban más de un año.⁶³

MARK EDWARD LEWIS

Tras la época de Primavera y Otoño, comenzó la de los Estados Combatientes (Zhan Guo), que algunos historiadores inician en 476 a.e., otros en 453 a.e. y otros en 403 a.e.. Tampoco sería una mala fecha el año 473 a.e., que es precisamente cuando desaparece el gran reino de Wu, conquistado por el rey Goujian de Yue, como ya sabemos.⁶⁴ El final de esta época ofrece menos dudas, pues casi todos están de acuerdo en que es el año 221 a.e., cuando el Primer Emperador unifica todos los territorios, dando inicio al Imperio chino.

Durante la época de los Estados Combatientes aparecieron nuevas y mortíferas armas, como la ballesta, que en *El arte de la guerra* se pone como ejemplo de fuerza y energía potencial o *shi*: «La energía es como tensar la ballesta, el *momentum* es como soltar el gatillo». Se cree que la ballesta fue un invento de los reinos del sur, por lo que el hecho de que sea mencionada en el libro podría ser un argumento más en favor de la autoría de Sun Wu. También empezó a emplearse de manera decidida la caballería militar, mientras que la importancia de los carros de guerra comenzó a disminuir, en gran parte porque se descubrió que los soldados de infantería bien entrenados podían enfrentarse a los carros siempre que se aumentara su número, es decir, si se aceptaba que murieran cada vez más soldados en la guerra. Los estados de la última época Zhou descubrieron que era más barato y menos arriesgado para la aristocracia engrosar la infantería con campesinos semiesclavizados, en vez de mantener un ejército de costosos carros. Por otra parte, el poder de los carros podía verse muy disminuido si se evitaban los terrenos abiertos y las llanuras.

La caballería, sin embargo, adquirió un nuevo papel, debido a la influencia de las tribus bárbaras. Se atribuye al rey Wu Ling de Zhao en 307 a.e. la modernización de la caballería como fuerza de ataque rápido, lo que supuso un obligado cambio en la vestimenta, porque el rey se dio cuenta de que las túnicas y las mangas largas de sus soldados no les permitían maniobrar con comodidad sobre un caballo o manejar el arco o la ballesta,

así que decidió que vistieran pantalones y mangas cortas. La orden provocó protestas entre los nobles, pero el rey se vistió como un bárbaro para dar ejemplo y consiguió convencer a los más recalcitrantes con castigos y argumentos en los que se mezclaba la apelación a la defensa del reino con una defensa del cosmopolitismo, la falta de prejuicios y la crítica a la tradición que todavía hoy resulta muy convincente:

Cuanto más rudo es el pueblo, más encuentra extraño todo en el mundo exterior. Los estudiosos que viven retirados buscan razones para criticar cualquier cosa. Pero muéstrame a un hombre que no sospeche de algo simplemente porque lo ignora, o a uno que no condene algo simplemente porque le resulta extraño, y me estarás mostrando a un hombre que trabaja para el bien común.⁶⁵

Otro cambio fundamental durante la época de los Estados Combatientes fue el uso del hierro en lugar del bronce en el terreno militar, lo que contribuyó a reforzar el empuje de la infantería, en especial al fabricarse armaduras y cascos hechos de placas de metal, en vez de piezas de cuero.

El reclutamiento masivo de tropas permitió guerras más sangrientas y prolongadas. Se han llegado a contabilizar hasta 358 conflictos militares entre los años 535 y 286 a.e., aunque tampoco debemos pensar que no había conflictos en la época anterior: la suma de encuentros bélicos en Primavera y Otoños es comparable: 540 enfrentamientos y más de 130 guerras civiles en 259 años.⁶⁶ Pero el empleo de grandes masas de infantería tuvo una consecuencia colateral que no esperaban los nobles. Aunque al principio debieron sentirse aliviados por no tener que exponerse al combate directo y dejar la tarea en manos de campesinos convertidos en soldados, poco a poco los gobernantes se dieron cuenta de que las grandes familias ya no eran tan necesarias para el estado. Para un estratega como Sunzi, como parece adivinarse por ciertos pasajes de *El arte de la guerra*, un noble tiene tanta o tan poca importancia como un soldado o un oficial procedente del campesinado: se trata tan solo de piezas intercambiables. El rey Helü de Wu contaba con un ejército privado permanente de 500 soldados de élite, y un cuerpo especial de 3.000 corredores capaces de recorrer trescientos *li*⁶⁷ sin descansar, sin duda para protegerse de sus propios nobles, más que de los ataques enemigos.

La importancia de la guerra en este período se evidencia en el nombre con el que es conocido, por lo que no es extraño que en Estados Combatientes se escribieran seis de los siete libros chinos de estrategia que durante la dinastía Song (960 a 1279) se consideraron los siete grandes clásicos militares: *Las seis enseñanzas del Taigong* y *Las tres estrategias del Taigong*, *Los métodos de Sima*, el *Wuzi* y el *Weiliaozi*. El sexto es, por supuesto, *El arte de la guerra* de Sunzi. Además, en esta época se escribió *El arte de la guerra II* de Sun Bin, al que conoceremos enseguida, y el tratado *Mozi*, que contiene también las enseñanzas de defensa militar del filósofo pacifista Mo Di. La proliferación de tratados militares y de estrategias y generales que ofrecían sus servicios a los diferentes estados es otra de las características más notables de la guerra durante la época de los Estados Combatientes. Se trata, como señala Lewis, de personas que poseían dotes de mando y un método para organizar a las grandes masas de soldados propias de la época. Uno de esos estrategas fue Sun Bin, al que muchos expertos consideran el verdadero autor de *El arte de la guerra*.

SUN BIN, EL ESTRATEGA MUTILADO

Más de cien años después de la muerte de Sun Wu, vivió Sun Bin. Era descendiente de Sun Wu.

SIMA QIAN, *Registros históricos*

Con Sun Bin tenemos la suerte de encontrarnos con un estratega acerca de cuya existencia nadie duda. Se sabe que murió en el año 316 a.e., es decir, doscientos años después del supuesto encuentro entre Sun Wu y el rey Helü. Sun Bin presumía de ser descendiente de Sunzi y se dice que podía recitar entero *El arte de la guerra*, pero también fue discípulo de Guiguzi, el Maestro del Valle del Demonio, un hombre al que se ha considerado el mayor estratega de la historia de China.⁶⁸ Sun Bin tenía como condiscípulo a un tal Pang Juan, que sentía mucha envidia hacia él porque sabía que Sun Bin era el alumno más admirado por su maestro. Cuando años más tarde Pang Juan se convirtió en consejero militar en el estado de Wei, hizo llamar a la corte a Sun Bin, pero una vez allí lo acusó de traición y consiguió que

le tatuaran la cara como a un criminal y que le cortaran ambas piernas a la altura de la rodilla, lo que explica su nombre, pues *Bin* quiere decir «mutilado». Aunque Pang Juan intentó que su antiguo condiscípulo le revelara sus secretos militares, Sun Bin se fingió loco y mantuvo la farsa incluso tras ser encerrado con los cerdos, devorando con entusiasmo sus propias heces. Tiempo después, Sun Bin logró conversar con un embajador del estado de Qi, que se quedó tan asombrado por sus conocimientos militares que decidió sacarlo en secreto de Wei y lo puso bajo la protección del general Tian Ji de Qi. Uno de los primeros servicios que el estratega mutilado prestó al general Tian Ji consistió en un método para ganar dinero en las carreras de caballos apostando contra el rey y los nobles. Sun Bin observó que la velocidad de los caballos de su protector no era muy diferente de la de los rivales, pero que se podía ordenar a los caballos de unos y otros en tres categorías: superior, media e inferior. Recomendó a Tian Ji que apostase sin temor cien monedas contra el rey y los nobles y después le dio instrucciones precisas:

Enfrenta sus caballos de grado superior con los de grado inferior tuyos; los de grado superior tuyos con los de grado medio de ellos y los de grado medio tuyos con los de grado inferior suyos.⁶⁹

Es decir:

General Tian	Ji Rey y nobles
Caballos de velocidad mayor	Caballos de velocidad media
Caballos de velocidad media	Caballos de velocidad menor
Caballos de velocidad menor	Caballos de velocidad mayor

El lector se habrá dado cuenta de que es previsible que los caballos menos veloces de Tian Ji pierdan ante los más veloces del rey, pero que los de velocidad superior vencerán a los de velocidad media, y los de velocidad media vencerán a los más lentos del rey, así que lo más probable es obtener dos victorias sobre tres enfrentamientos. Tal como había previsto Sun Bin, su protector perdió una carrera pero ganó las otras dos, y con ello obtuvo el dinero de la apuesta. Aquella fue, sin duda, la mejor carta de presentación del estratega mutilado ante el rey de Qi, que le nombró su consejero y le

pidió que dirigiera sus tropas contra Zhao. Sun Bin se excusó y dijo que un mutilado no podía mandar sobre un ejército, aunque sí podía aconsejar a Tian Ji en caso de que fuese él quien dirigiese las tropas. Su propuesta fue aceptada y el estratega pudo prepararse para algo que sin duda llevaba años deseando hacer: atacar el reino de Wei y vengarse de Pang Juan.

La manera en la que Sun Bin venció a su enemigo y antiguo condiscípulo Pang Juan recuerda la estrategia que empleó en la apuesta en la carrera de caballos, del mismo modo que la anécdota de las concubinas de Sun Wu sintetiza algunas claves de *El arte de la guerra*, como son la disciplina, el entrenamiento o el mando absoluto del general. Lo más probable es que este tipo de anécdotas se seleccionaran o se inventaran para ilustrar de algún modo la esencia del pensamiento de cada estratega.

En primer lugar, Sun Bin aconsejó al general Tian Jin que atacase de manera confusa y torpe la ciudad de Rangling. Pensaba que si Pang Juan observaba lo fácil que era poner en fuga a las tropas de Tian Jin, lo siguiente que haría sería sitiar dos de las ciudades cercanas a su territorio. De manera sorprendente, Sun Bin recomendó al general que nombrase como defensores de las ciudades a los oficiales más incompetentes que tuviera. La estrategia consistía en que esas dos ciudades, como los peores caballos en la carrera, se sacrificaran por la causa general: tras obtener dos victorias fáciles, Pang Juan se sentiría cada vez más confiado. Mientras aquello sucedía, el principal ejército de Tian Jin debía situarse tras las tropas enemigas y atacarlas, pero solo con carros ligeros y de manera poco intimidante, con el propósito de encolerizar al enemigo y hacer que aceptara el combate sin que sus tropas estuvieran preparadas. Tal como había previsto Sun Bin, los tres primeros éxitos hicieron que Pang Juan se confiara y atacara a las tropas de Tian Jin, que revelaron entonces su verdadera fuerza, venciendo y capturando al gran rival de Sun Bin. Es lo que en ajedrez se llamaría *gambito*: el sacrificio de una o varias piezas para obtener una posición ventajosa y la victoria final.

El historiador Sima Qian contradice en parte el relato anterior y asegura que fue en la batalla de Maling donde Sun Bin venció a su enemigo, aunque la estrategia empleada es muy similar: se trataba de aprovechar la fama de cobardes que tenían los soldados de Qi. Tian Ji debía

penetrar con un poderoso ejército en el territorio enemigo y encender cien mil fuegos al establecer el campamento, pero al día siguiente debía encender cincuenta mil fuegos, y el tercer día solo treinta mil. Tian Jin siguió las instrucciones y de esta manera confirmó los prejuicios de Pang Juan: «Solo han estado en nuestro territorio tres días, ¡y más de la mitad del ejército ya ha huido!», exclamó, y dio la orden de atacar. Sun Bin calculó el tiempo que tardaría el ejército enemigo en recorrer la distancia que los separaba y apostó sus tropas en un terreno propicio para una emboscada, en un lugar llamado Maling. Después, hizo cortar un gran árbol, lo colocó en el camino y escribió en el tronco: «El general Pang Juan murió junto a este árbol». Tras hacer que en los márgenes del camino se escondieran cientos de arqueros, esperó a que llegara el ejército rival. Las tropas de Wei llegaron junto al árbol de noche y encendieron antorchas para leer lo que estaba escrito en el tronco. Aprovechando la luz de las antorchas, los arqueros de Sun Bin dispararon una lluvia de flechas. Pang Juan se dio cuenta al instante de que había caído en una trampa que le haría perder todo su ejército y se suicidó.

Este estrategia tan extraordinario llamado Sun Bin nos permite avanzar en nuestra investigación de una manera sorprendente, pues para muchos es aquí donde se halla la solución del enigma de la identidad del autor de *El arte de la guerra*.

¿LA VERDADERA IDENTIDAD DE SUNZI AL DESCUBIERTO?

Lao Dan (Laozi) estimaba la suavidad, Confucio la benevolencia, Mo Di el universalismo, Guanyi la pureza, Liezi el Vacío, Tian Pian la igualdad, Yang Zhu el yo, Sun Bin la fuerza estratégica.

Anales de LÜ BUWEI

Sun Bin decía que era descendiente del autor de *El arte de la guerra* y que había recibido el libro en herencia, pero también se decía en la Antigüedad que Sun Bin había escrito su propio libro de estrategia. Sin embargo, aunque se conservaba *El arte de la guerra* atribuido a Sunzi en trece

capítulos, no existía ningún ejemplar del libro de Sun Bin. Como ya sabemos, también existían fuertes dudas acerca de aquel estratega llamado Sun Wu que había dirigido los ejércitos de Helü y Fuchai.

Por otra parte, los autores que vivieron durante Estados Combatientes o bien se refieren a un Sunzi indeterminado o bien mencionan a Sun Bin, como en los *Anales* de Lü Buwei, escritos hacia el año 240 a.e.: «Sun Bin era un experto en la ventaja estratégica». El propio Sima Qian, aunque menciona a «Sun Wu» en la historia de las concubinas, cuando escribe «Sunzi» suele referirse sin ninguna duda a Sun Bin. Además de los *Registros históricos*, se conserva otro texto atribuido a Sima Qian, la *Carta a Ren An*, en el que el historiador responde a un funcionario que pide su ayuda ante un escándalo político. Sima Qian aprovecha para contar su propio caso y recuerda que nadie intervino en su favor cuando más lo necesitaba. Se refiere al momento en el que fue condenado a muerte por defender a un general caído en desgracia. Sima Qian explica por qué decidió seguir viviendo, aceptando ser castrado para evitar la pena capital: lo hizo para poder completar los *Registros históricos* y cumplir la promesa que le había hecho a su padre Sima Tan en su lecho de muerte. Para justificar su rechazo al suicidio prescrito, Sima Qian menciona al estratega Sunzi junto a una lista de personas que fueron mutiladas, condenadas o despreciadas y que, a pesar de ello, dejaron un legado inmortal a la humanidad:

El Duque de Occidente (el rey Wen de Zhou) fue detenido y elaboró *El libro de los cambios*; Confucio estaba en apuros y produjo los *Anales*, Qu Yuan fue exiliado y así compuso «Enfrentando el dolor»; Zuo Qiuming perdió su visión y por lo tanto redactó los *Discursos de los Estados* [...]. Sunzi, después de que le cortaran los pies, compuso *Los métodos militares*.⁷⁰

Es obvio que Sima Qian se está refiriendo al mutilado Sun Bin. En definitiva, Sima Qian, aparte de en la anécdota de las concubinas y de otra breve mención, no escribe nunca «Sun Wu» al referirse al autor de *El arte de la guerra*, sino «Sunzi», o en alguna ocasión incluso «Sun Bin». A veces nos da la sensación, dice Victor Mair, de que Sima Qian ni siquiera creía que ese tal Sun Wu hubiera existido alguna vez.

Teniendo en cuenta estos y otros argumentos, con los que no fatigaré la paciencia del lector,⁷¹ la conclusión a la que llegaron casi todos los expertos fue que solo existía un *Arte de la guerra* y que el autor era Sun Bin. Si se aceptaba esta hipótesis, se solucionaban varios enigmas que habían vuelto locos a los investigadores durante siglos:

- ¿Quién había escrito *El arte de la guerra* atribuido a Sunzi?
- Si Sun Wu había escrito *El arte de la guerra*, ¿cuándo había vivido, cuándo había muerto, de dónde era realmente y por qué no aparecía en las fuentes antiguas?
- Dado que Sun Bin sí existió, ¿dónde estaba *El arte de la guerra* que había escrito?

La respuesta a todas estas preguntas parecía obvia. Ya no había que seguir buscando el libro escrito por Sun Bin, porque nunca había existido. Dicho de otra manera: *El arte de la guerra* de Sun Bin era ni más ni menos que *El arte de la guerra* atribuido a Sunzi. No había dos libros, sino tan solo uno.

Esta brillante explicación fue aceptada por la mayoría de los estudiosos durante siglos, que de manera mayoritaria se inclinaron por la variante que sostenía que Sun Bin había heredado un libro y que quizás después le había añadido nuevos textos. El primer gran traductor al inglés de *El arte de la guerra*, Lionel Giles, mostró su simpatía por esta explicación, coincidiendo con muchos expertos chinos. Sin embargo, a finales del siglo XX, un asombroso descubrimiento arqueológico refutó de manera inesperada esta teoría que había logrado hacer encajar todas las piezas, cuando en una tumba de la época Han encontrada en Yinqueshan apareció un ejemplar de *El arte de la guerra* de Sunzi muy semejante al que se había transmitido durante siglos, junto a otro libro de estrategia militar escrito por Sun Bin. Es decir, se encontró *El arte de la guerra* dos veces: el libro que ya conocíamos y otro de diferente contenido que sin duda había que atribuir a Sun Bin, puesto que en ese libro se habla del propio Sun Bin y de sus campañas militares. El hecho de que en la misma tumba se encontrara un ejemplar de cada uno de los libros despejaba cualquier duda y

demostraba que *El arte de la guerra* de Sun Bin no era una leyenda. Los dos libros, el de Sun Bin y el de su supuesto antepasado Sunzi habían coexistido, puesto que alguien se había hecho enterrar con ellos.

El descubrimiento de Yinqueshan ha servido para refutar la idea de que Sun Bin y su *Arte de la guerra II* eran una invención y, además, reforzó la idea de que Sun Bin había escrito los dos libros. El gran sinólogo Victor Mair, último de los grandes traductores al inglés de *El arte de la guerra*, está convencido de que Sun Bin es el autor de todo el corpus sunziniano. En apoyo de su hipótesis, Mair recuerda que en los *Anales de Lü Buwei* (que se datan en el año 249 a.e.) se dice que «Sun Bin valoraba el potencial estratégico (*shi*)». Pues bien, en *El arte de la guerra* tradicional se menciona quince veces este concepto, mientras que en los demás tratados de estrategia de la época (*Weiliaozi*, *Wuzi*, *Sima Fa*) solo se menciona tres veces. Es decir, el «potencial estratégico» aparece en *El arte de la guerra* ni más ni menos que cinco veces más que en todos los demás tratados juntos. Por si eso fuera poco, continúa Mair, Sun Bin también muestra su afición al potencial estratégico en el tratado militar que se encontró en la tumba de Yinqueshan y le dedica un capítulo entero, «Preparación del potencial estratégico (*Shi Bei*)».

Otro argumento en favor de esta posibilidad es que Sima Qian, en sus biografías de los estrategas Sun Wu, Sun Bin y Wu Qi, comienza un párrafo hablando de «los trece capítulos» de *El arte de la guerra* (*Sunzi bingfa*) y acaba su argumento con una mención al autor que claramente se refiere de nuevo a Sun Bin:

Un dicho común dice que «los que pueden actuar no necesariamente pueden hablar, y los que pueden hablar no necesariamente pueden actuar». El Maestro Sun [Sunzi] fue brillante en sus cálculos contra Pang Juan, pero no pudo salvarse a sí mismo antes de la catástrofe de la mutilación.⁷²

Por último, Mair trae a colación un pasaje de otro libro de los Estados Combatientes en el que el filósofo Han Fei menciona la amputación de las piernas «del Maestro Sun (Sunzi)», es decir, que también Han Fei se refiere sin ninguna duda a Sun Bin cuando dice «Sunzi». Mair concluye que el

personaje de Sunzi (y quizás también el de Sun Wu) son una creación de Sun Bin, pero que poco a poco su invención fue creciendo hasta devorar al propio Sun Bin:

Somos testigos de la evolución de Sunzi, que se transforma de Sun Bin a Sun Wu. Podemos comparar esta transformación con la metamorfosis de una cigarra. Cuando Sun Wu emergió de la vieja cáscara de Sun Bin, era brillante y espléndido, y la vieja cáscara desechada habría quedado al borde del camino, si no fuera por la casualidad del descubrimiento arqueológico de las tiras de bambú de Yinqueshan, que han restaurado a Sun Bin a su legítima eminencia.⁷³

La conclusión sería que el «maestro Sun» es el «maestro Sun Bin».

Para terminar con esta búsqueda detectivesca tras las huellas del maestro Sun, hay que aclarar que, además de Sun Wu, de Wu Zixu (el consejero del rey Helü) y de Sun Bin, existen otros candidatos a la autoría de *El arte de la guerra* que no he mencionado, entre ellos Wu Qi, autor de un tratado de estrategia que se conserva y que es uno de los *Siete clásicos militares*, el *Wuzi*. Este estratega vivió entre el año 440 y el 381 a.e. y fue general de los estados de Lu y de Wei. Su libro fue tan célebre como *El arte de la guerra* en la época de los Estados Combatientes, como prueba que se acuñó la expresión Sun-Wú para referirse a los tratados militares de Sun(zi) y Wú (Qi).⁷⁴ Algunos expertos han atribuido a Wu Qi no solo la autoría de su libro, el *Wuzi*, sino también la de *El arte de la guerra*, aunque actualmente esta hipótesis, que no es descabellada, apenas cuenta con partidarios.

Finalmente, no hay que olvidar un hecho de importancia fundamental: *El arte de la guerra*, como casi todos los libros chinos de la época Zhou, se transmitió de generación en generación y ciertas partes pudieron ser añadidas o modificadas durante decenas o cientos de años. Buscar a un único autor puede ser tan difícil como encontrar a un único Homero que hubiera escrito en su integridad la *Ilíada* y la *Odisea*. El lector interesado en profundizar en esta fascinante investigación puede consultar la página web dedicada a *El arte del engaño*.⁷⁵

Capítulo 5

EL LIBRO

La transmisión de *El arte de la guerra*

He leído muchos libros militares y de estrategia; el que escribió Sun Wu es el más profundo.

CAO CAO, estratega y rey de Wei

LA ACCIDENTADA HISTORIA DE *El arte de la guerra*

El arte de la guerra de Sunzi ha llegado a nosotros de manera tan accidentada que las dudas superan a las certezas. Ha sido considerado una falsificación fabricada tras la quema de los libros por el Primer Emperador y también se ha puesto en duda que su autor haya existido alguna vez. Algunos piensan que se trata de un libro colectivo, de un conjunto de fragmentos dispersos que alguien reunió y ordenó a su manera. Pero también ha sido atribuido a media docena de autores, separados en ocasiones por cientos de años, como Sun Wu, Wu Zixu, Wu Qi y Sun Bin. Conviene que intentemos delimitar las certezas antes de enfrentarnos a las incertidumbres.

De lo que no cabe duda es de que antes del inicio del Imperio chino de Qin se escribió un libro llamado *Sunzi bingfa*, que nosotros conocemos como *El arte de la guerra*, pero no es seguro si eso sucedió hacia el año 500 a.e. o hacia el 300 a.e. Ahora bien, la versión de *El arte de la guerra* que se transmitió durante los dos últimos milenios tiene su origen en la edición llevada a cabo por Cao Cao, que vivió entre el 155 y el 220 de nuestra era, es decir, entre quinientos y setecientos años después de la época en la que fue escrito el libro. Cao Cao era un gran estratega que intentó mantener unido el Imperio cuando la gran dinastía Han empezó a resquebrajarse. Como no lo logró, estableció un estado en el norte y mantuvo la farsa de

que gobernaba en nombre del último emperador Han, a quien en realidad mantenía secuestrado. Después de la muerte de Cao Cao, su hijo acabó con la comedia imperial y se autoproclamó segundo rey de la dinastía Wei del Norte, reservando el puesto de primer rey para su padre, a título póstumo.

Cao Cao ha pasado a la historia como un estratega supremo y es uno de los protagonistas de la novela china más famosa, *El romance de los Tres Reinos*, que transcurre durante la guerra que puso fin a la dinastía Han, todavía recordada con nostalgia por los chinos. Cao Cao presumía de emplear consejos de Sunzi en sus batallas, del mismo modo que Napoleón consultaba *La guerra de las Galias* de Julio César, y Alejandro Magno llevaba siempre la *Ilíada* de Homero, pero tuvo la mala suerte de que entre sus enemigos había estrategas que también leían a Sunzi. El más famoso era su gran rival Zhuge Liang, apodado «el Dragón Dormido», de quien conoceremos alguna estratagema más adelante. Quizás porque todos eran grandes lectores de *El arte de la guerra*, ninguno de los pretendientes a restaurar el Imperio lo logró y el territorio se dividió en tres reinos.

Pues bien, Cao Cao, aprovechando que tenía acceso a la biblioteca de la corte, preparó una edición de *El arte de la guerra*, presentando el libro en trece capítulos. Tras muchas vicisitudes, esa versión se convirtió en el modelo para las futuras ediciones y, a pesar de que fue reeditada una y otra vez, es en esencia el texto de *El arte de la guerra* que se ha conocido durante los últimos dos mil años. Sin embargo, algunos eruditos no creyeron que *El arte de la guerra* original se correspondiera con los trece capítulos presentados por Cao Cao, pues sospechaban que se habían eliminado muchos pasajes, quizás capítulos enteros, ya que los registros chinos antiguos mencionaban al menos dos versiones de *El arte de la guerra*, uno en ochenta y dos rollos y otro en ochenta y uno. Muchos sospecharon que Cao Cao había ocultado algunos de esos textos para que nadie descubriera sus secretos militares, o bien porque tenía la intención de componer su propio libro de estrategia. Lo cierto es que Cao Cao admitía en el prólogo haber eliminado ciertos pasajes de la copia de que disponía.

Con el paso del tiempo, *El arte de la guerra* conoció momentos de gloria y de olvido pues, aunque la ideología dominante del Imperio chino prefería la paz a la guerra y rechazaba el militarismo, siempre que se

producían conflictos militares de importancia, los eruditos y los generales no tenían más remedio que acudir al que consideraban de manera unánime el mejor de los tratados de estrategia de la Antigüedad. Por otra parte, los eruditos no se limitaron a consultar las páginas, sino que dedicaron mucho tiempo a investigar cada frase, a descifrar cada pasaje oscuro y a comentar cada idea táctica o estratégica que les llamara la atención, que es lo que Ana Aranda Vasserot y yo hemos hecho en la traducción comentada incluida en este libro. En China, una de las mayores muestras de respeto hacia un libro consiste en llenarlo de comentarios, del mismo modo que en la Edad Media los monjes y eruditos dedicaban sus horas y sus clases a comentar los textos de Aristóteles. Los estudiosos chinos, en el tiempo que les quedaba libre tras comentar a su Aristóteles particular, es decir, a Confucio, intentaron desentrañar los enigmas de aquel libro atribuido a Sunzi.

En 1080, el emperador Shenzong¹ de la dinastía Song supervisó una recopilación de los textos militares, entre los que se incluyó en el lugar de honor *El arte de la guerra*. Casi todos esos tratados de estrategia, los siete clásicos del arte militar, fueron escritos antes de la unificación de China en 221 a.e., en el período de los Estados Combatientes.

También durante la dinastía Song, un estudioso llamado Ji Tianbao preparó una edición de *El arte de la guerra* tras examinar los comentarios de todos los bibliotecarios y eruditos chinos, capaces de alcanzar una sofisticación en el análisis textual que solo se puede comparar con los comentaristas judíos del *Talmud*, o con los logros de los expertos actuales, que disponen de muchos más medios. Además de editar el libro, Ji Tianbao se tomó el inmenso trabajo de espigar entre las decenas de comentaristas y seleccionar a los once más excelsos, entre ellos Cao Cao, todavía hoy considerado el más agudo, aunque no el más comprensible. El resultado de los esfuerzos de Ji Tianbao fue el *Shiyi jia zhu Sunzi*,² es decir, *El Sunzi con las notas de once comentaristas*, la versión que se convirtió en canónica durante siglos. Entre los comentaristas, algunos son grandes poetas, como Du Fu y Mei Yaochen; otros, monjes errantes, como Li Quan, o eruditos, como Du You, que participó en la batalla de Talas, que enfrentó a chinos y árabes en el año 751 y que para muchos ha sido la más decisiva de la historia.³

En el siglo XII, *El arte de la guerra* se tradujo al tangut —la lengua de un antiguo imperio que los mongoles hicieron desaparecer del mapa—, y siglos después, al manchú, la lengua de los conquistadores de China con los que se inicia la última dinastía imperial, la Qing. El jesuita Jean Joseph-Marie Amiot, que fue consejero de Qianlong, uno de los emperadores Qing, tradujo el libro al francés en 1772. Se le acusa de añadir párrafos que después nadie ha encontrado en el texto original, como denunció Lionel Giles: «Contiene muchas cosas que Sunzi no dijo y muy pocas de las que dijo». Giles quizás fue injusto, pues al parecer Amiot solo disponía de una versión manchú un poco novelada. Se suele repetir que Napoleón Bonaparte leyó la traducción de Amiot, pero el gran sinólogo Victor Mair asegura que ha consultado sesenta y cinco biografías de Napoleón sin encontrar una sola alusión a *El arte de la guerra*.

A comienzos del siglo XX, Everard Ferguson Calthrop lo tradujo al inglés, pero, como él mismo confesó, se vio obligado a consultar a amigos japoneses «sin los cuales la tarea habría sido imposible». Para agradecer esta ayuda, el libro se publicó bajo el nombre que se da en Japón a Sunzi: Sonshi. En 1910, Lionel Giles publicó su excelente traducción al inglés, que marcó un antes y un después en la difusión universal de *El arte de la guerra*.

Lionel era hijo de uno de los más importantes sinólogos del momento, Herbert Giles, que junto a su rival Thomas Wade había creado el sistema de transcripción del chino a las lenguas alfabéticas más usado hasta los años 70 del siglo XX: el sistema Wade-Giles. Su hijo Lionel eligió *El arte de la guerra* para cumplir una promesa que se había hecho a sí mismo y quizás para ganarse el respeto de su padre. Lionel pretendía que su traducción igualase la calidad, el rigor y la belleza de las mejores traducciones grecolatinas, pues, en su opinión, el primer traductor del libro al inglés, Calthrop, había cometido torpezas imperdonables, que «no habrían sido toleradas en ninguna edición de un clásico latino o griego». Y ya sabemos lo que pensaba de la traducción francesa de Amiot.

No hemos podido averiguar cuál fue el dictamen de su padre, pero los sinólogos suelen estar de acuerdo en que Lionel Giles logró lo que se proponía, pues su traducción es todavía hoy una de las mejores, a pesar de

los descubrimientos filológicos y arqueológicos que han obligado a corregir algunos pasajes o interpretaciones.

Otro militar, el general de brigada Samuel B. Griffith II, que participó en la segunda guerra mundial y recibió honores por su heroísmo en la batalla de Guadalcanal, fue destinado después de la contienda al norte de China y allí descubrió *El arte de la guerra*. Tras jubilarse, cursó un doctorado en Historia Militar China y publicó la traducción de *La guerra de guerrillas*, de Mao Zedong, y de *El arte de la guerra*, lo que hizo que se popularizara la idea de que el creador de la China comunista había empleado el libro de Sunzi para vencer a los japoneses, a los imperialistas de Chiang Kai-shek e incluso a los norteamericanos, algo que está bastante lejos de la realidad. El prólogo de la traducción de Griffith fue escrito por Basil Liddell Hart, un experto en estrategia que se atrevió a desafiar al indiscutido teórico de la estrategia militar, Carl von Clausewitz. Liddell Hart presumía de la influencia que había tenido Sunzi en sus ideas estratégicas, aunque parece que llegó a ellas de manera independiente, antes de conocer el gran clásico chino.

Ralph D. Sawyer, filósofo, historiador de la ciencia, ingeniero eléctrico y un exitoso hombre de negocios, ofreció una nueva traducción en 1994 y consiguió que el libro fuera accesible para todos los públicos, pero la versión de 1988 de Thomas Cleary superó en popularidad a la de Sawyer, aunque no en fidelidad al original. Cleary destacaba la estrecha relación entre *El arte de la guerra* y el taoísmo, una idea que era común en China, pero que a primera vista resultaba sorprendente por la dificultad de combinar el entusiasmo guerrero con la quietud taoísta.⁴

Las mejores traducciones han llegado en los últimos años, como las inglesas de Roger Ames, John Minford y Victor Mair, o la de Jean Levi en francés. En español, hasta hace poco solo se contaba con traducciones a partir de las de Amiot, Giles, Griffith o Sawyer, pero recientemente se han publicado varias excelentes a partir del chino, como la de Albert Galvany o la de Laureano Ramírez Bellerín.

En cuanto al título del libro, en chino es *Sunzi bingfa*, que sería más correcto traducir como *Los métodos militares del maestro Sun*, puesto que *bing* significa «militar» o «soldadesco» y *fa* significa «método». Sin

embargo, pocos autores se han atrevido a romper con la costumbre, pues *El arte de la guerra* ya ha hecho fortuna en todo el mundo. Es costumbre referirse a *El arte de la guerra* también como el *Sunzi*, del mismo modo que se habla del *Laozi* para referirse al *Dao de jing* (*El libro del camino y la virtud*), atribuido al sabio taoísta Laozi. Siempre que escriba *Sunzi*, en cursiva, me referiré al libro, mientras que emplearé *Sunzi* si me refiero al maestro Sun.

Esta es la breve historia de la transmisión del texto. Quizás el lector habrá observado que todas las fechas son posteriores a nuestra era, a pesar de que sabemos que el libro original fue escrito hacia el 500 a.e. o hacia el 300 o 250 a.e. Eso significa que hay una distancia de quinientos o setecientos años entre el original y aquella versión en trece capítulos editada por el estratega Cao Cao que dio origen a todas las que conocíamos hasta hace poco.

EL ARTE DE LA GUERRA DE YINQUESHAN

A veces no sucede tanto que los autores creen textos como que los textos creen autores.

STEPHEN DURRANT⁵

A lo largo de la historia, muchas personas se han hecho enterrar con sus posesiones más preciadas: esclavos y esclavas, perros, gatos y caballos favoritos, joyas, oro y plata, pero algunos han preferido llevarse alguna lectura al otro mundo, lo que es una verdadera suerte para quienes deseamos recuperar un pasado ya olvidado. En 1972, en un lugar llamado Yinqueshan (Montaña del Gorrión de Plata), cerca de Linyi, en la provincia de Shandong, arqueólogos chinos encontraron la tumba de un verdadero bibliómano que se había hecho enterrar con casi cinco mil tiras de bambú escritas. Aunque muchas de ellas estaban dañadas, se trata de un descubrimiento extraordinario porque, en aquella biblioteca sepulcral, un alto dignatario de la época Han⁶ había decidido llevarse al otro mundo textos antiquísimos, entre ellos varios tratados de estrategia militar. Algunos de los textos demostraron que determinados libros que se habían

considerado falsificaciones durante siglos o milenios eran tan antiguos como afirmaban sus defensores. Varios de los textos pertenecían a la escuela del Yin y Yang y resultaban muy reveladores, como veremos cuando examinemos la relación entre *El arte de la guerra* y las ideas dualistas del yin y el yang.

Uno de los textos encontrados se ha llamado *Una audiencia con el rey de Wu*⁷ y trata, como el lector ya habrá adivinado, de la historia de Sun Wu y las concubinas. Como la tumba se puede datar entre el año 140 y el 118 a.e., eso significa que la anécdota se contaba antes de que Sima Qian publicara sus *Registros históricos*, hacia el año 90 a.e. Después de siglos de burlas acerca de la imaginación desbordante del Gran Historiador, su honestidad quedaba probada. También fue necesario pedir disculpas con carácter póstumo a Cao Cao, el fundador de la dinastía Wei y el más célebre de los once comentaristas, que había sido acusado de inventarse *El arte de la guerra* en trece capítulos, porque la tumba de Yinqueshan deparó otra sorpresa: un ejemplar de *El arte de la guerra...* en trece capítulos. Esto significa que ahora disponemos de una copia en trece capítulos que es anterior en más de doscientos años a la edición de Cao Cao y que, además, es una versión que no pudieron consultar los historiadores chinos durante los últimos dos mil años, aunque no podemos descartar la existencia de copias similares procedentes de un original perdido, como quizás era la que consultó Cao Cao.

A pesar de que existen diferencias entre la versión de *El arte de la guerra* de Cao Cao y la encontrada en la tumba de Yinqueshan, lo más asombroso es lo mucho que se parecen. En la traducción incluida en nuestro libro, Ana Aranda ha empleado la versión transmitida por la tradición, pero prestando atención a las diferencias significativas que ofrece el texto de Yinqueshan. Cuando esas diferencias afectan a interpretaciones estratégicas, lo hemos señalado en la traducción comentada de *El arte de la guerra*.

Capítulo 6

TEORÍA Y PRÁCTICA DE *EL ARTE DE LA GUERRA*

Cuando empecé a tratar con los hombres, escuchaba sus palabras y confiaba en que sus acciones se ajustarían a las mismas. Ahora, al tratar con los hombres, escucho sus palabras y al mismo tiempo observo sus acciones.

CONFUCIO

¿QUÉ ES LA GUERRA?

La guerra rivaliza con la magia en sus esfuerzos por conseguir algo por nada, conseguir mujeres sin poseer atractivo personal, lograr poder sin poseer inteligencia y disfrutar de las recompensas de una labor continua y pesada sin haber levantado un dedo en el trabajo, o sin haber aprendido un solo conocimiento útil.

LEWIS MUMFORD

La guerra es la continuación de la política por otros medios.

CARL VON CLAUSEWITZ

La guerra es lo más importante para el estado, el terreno de la vida y de la muerte, el camino a la supervivencia o la desaparición. No puede ser ignorada.

SUNZI, *El arte de la guerra*

La guerra es un asunto muy concreto, que ha provocado la muerte y el sufrimiento de millones de personas, que ha devastado ciudades, estados y continentes y que ha servido para construir imperios y derribarlos, pero no es fácil encontrar una definición precisa que incluya todas las guerras y tipos de conflictos bélicos que conocemos.

Clausewitz dijo que la guerra era la continuación de la política por otros medios; Mao Zedong, que leía a ratos a Clausewitz y a ratos a Sunzi, se mostró de acuerdo y añadió que la guerra es la política con sangre y que

la política es la guerra sin sangre. Parecen dos definiciones semejantes, casi idénticas, pero son muy diferentes. La de Clausewitz es la síntesis de su pensamiento, en el que lo militar siempre debe estar al servicio de lo político, pero sin imponerse nunca: «La guerra es el medio y la política es el fin». Mao, al considerar la guerra como política con sangre y la política como guerra sin sangre, tiene la intención de sugerir que, al fin y al cabo, todo es lo mismo; que la política es tan mala como la guerra y que la guerra puede ser tan buena como la política. Es una frase concebida para justificar el uso de la violencia, al estilo de otras célebres proclamas de Mao, como «La revolución no es un baile en la embajada» o «El poder se sostiene en la punta del fusil». Para Sunzi, sin embargo, la mejor guerra es aquella en la que no muere nadie, y la mejor política, la que logra evitar la guerra.

Otro gran teórico de la guerra, Raimondo Montecuccoli, nos ofrece una definición un poco más precisa que las anteriores:

La guerra es una actividad en la que los adversarios intentan infligirse daño mutuamente por todos los medios posibles; el objetivo de la guerra es la victoria.¹

Es una definición razonable, que se puede aplicar a muchas guerras, aunque también se pueden encontrar excepciones. En ocasiones, la guerra, como veremos en el *Sunzi*, no consiste en hacer daño, sino en preservarse del daño; en ciertas situaciones, lo mejor es provocar miedo en el enemigo sin llegar a golpearlo, algo en lo que también era experto Sunzi, que prefería ganar las guerras sin necesidad de acudir al campo de batalla. Se sabe de guerras que se han ganado tras perder todas las batallas —cumpliendo el dicho de Churchill: «De derrota en derrota hasta la victoria final»—, mientras que a veces se han perdido guerras ganando todos los combates, como en el caso del rey Pirro —que ha dado origen a la expresión «victoria pírrica»—, o como diría Groucho Marx: «De victoria en victoria hasta la derrota final». En los tiempos anteriores a las guerras napoleónicas, en Europa muchos estrategas pensaban que una victoria militar podía ser tan mala como una derrota, por lo que, siempre que era posible, evitaban llegar al enfrentamiento directo. Hoy en día también estamos obligados a tener en cuenta las consecuencias devastadoras de una guerra nuclear entre dos grandes potencias: gane quien gane, todos

perdemos. La única manera de ganar una guerra nuclear consistiría en adoptar una defensa perfecta, como el escudo antimisiles con el que Ronald Reagan intimidó a la Unión Soviética. En vez de amenazar con bombardear el territorio enemigo, presumió de ser capaz de defender su propio territorio contra cualquier ataque imaginable. Se trataba de un farol, pero logró convencer a los rusos y contribuir, quizás de manera decisiva, a la caída del imperio soviético, incapaz de afrontar una nueva carrera armamentista.

EL ARTE DE LA GUERRA ES UNA TÉCNICA

Hay tres clases de arte. La primera es la metalurgia y el arte de trabajar la madera: artes preparatorias. La segunda, las artes de artesanía: la del armero, la del carpintero y todas las artes de fabricación. La tercera está integrada por las artes que usan lo ya construido: la equitación, que se sirve de frenos; *el arte militar, de armas*; la música, de flautas y liras.

PLATÓN²

El general que antes de la batalla obtiene más resultados favorables en los cálculos en el templo, vencerá.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Los griegos de la época clásica definían las artes de manera muy diferente a la más popular hoy en día, que identifica al artista con un creador intuitivo y poco metódico. Para los sofistas, las artes eran *téjne* o *teckne*, es decir técnicas. Nuestra palabra *arte*, tomada del latín *ars*, también significaba *técnica*. Una técnica consiste en crear algo siguiendo unas determinadas reglas. Para los griegos y los romanos, la arquitectura, la pintura, la aritmética, la astronomía, la escultura o incluso la política y la pedagogía eran técnicas. Tan solo una de nuestras artes modernas no era considerada una técnica, la poesía, que procedía de la inspiración divina y que llegaba al poeta o al rapsoda a través de Apolo o las Musas.

Las técnicas no tienen pretensiones de comunicación con el otro mundo, pero sí garantizan al buen artesano que, si sigue unas reglas, obtendrá el resultado deseado, como una buena silla o una Venus de Milo. Del mismo modo, un médico receta medicamentos amargos o dolorosos a

su paciente porque sabe que le beneficiarán y, con suerte, le curarán de su enfermedad. Sunzi aprobaría sin duda este planteamiento para definir el arte o la técnica de la guerra, que el general debe aplicar en el terreno en el que se decide la supervivencia o la destrucción del estado, aunque para ello se vea obligado a aplicar la más amarga de las medicinas, la muerte de sus soldados. Lewis llama la atención acerca del hecho de que cuando Liu Xiang compiló el primer gran catálogo de las obras de la Antigüedad, durante la dinastía Han, no incluyó los tratados militares entre los textos filosóficos, sino entre las técnicas especializadas, como la medicina o incluso la adivinación.³

Pero Sunzi no fue el primero que en la antigua China aplicó un método de manera sistemática y tampoco fue el descubridor de la técnica o las técnicas del arte militar. En China, la tradición hace remontar el origen de casi cualquier creación humana a un antepasado mítico y llega a desvelar quién inventó la campana, el arco, la ballesta o la construcción de muros. Se trata de un *mitema* o tema mítico que podemos encontrar en otras culturas, donde los héroes civilizadores inventaron todo lo que conocemos. En China abundan esos héroes civilizadores, empezando por Huangdi, el Emperador Amarillo, al que se atribuyen muchas invenciones. En cierto sentido se le puede considerar el equivalente al Dédalo griego, aunque no fue él quien lo inventó todo, sino que lo hicieron sus maestros o consejeros, que eran conocidos como *fangshi*. *Fangshi* significaba literalmente «maestros de los métodos», donde *método* es casi equivalente a la palabra que los griegos usaban para referirse a las artes, *tecné*, es decir, como ya hemos visto, «hacer algo siguiendo unas reglas».

En el terreno militar, se atribuye a Huangdi o a sus ayudantes la invención del arco, las flechas y el tambor de batalla, que servía para dar la orden de ataque. A uno de estos sabios *fangshi*, un anciano llamado Feng Hou, se le atribuye un tratado militar, el *Wojijing* o *Clásico para el control mediante lo inesperado*, y la invención del «carro que señala siempre al sur», con el que Huang Di logró vencer a su enemigo Chiyou al orientarse bajo una espesa niebla gracias a este mecanismo.⁴

No es seguro que se deba incluir entre los fangshi a la Mujer Misteriosa, que también entregó al Emperador Amarillo varios tratados, algunos de técnicas sexuales, otros de estrategia militar, como *El talismán oculto del Emperador Amarillo*.⁵

A finales de la época Han, cuando ya los tiempos del Emperador Amarillo eran solo una leyenda brumosa y los reinos de Qi, Yan e incluso Qin ya no existían, se comenzó a identificar a los fangshi con los astrólogos, los adivinos, los fisonomistas, los sanadores mediante técnicas de respiración y todo tipo de practicantes de lo que se ha llamado *paraciencias* o conocimiento hermético, paranormal, místico o espiritual. Artes o disciplinas que pretenden revelar los secretos de la naturaleza o del ser humano a través de cálculos, medidas y correlaciones entre colores, planetas o elementos, lo que les da un aspecto de rigor y fiabilidad ante los ojos de los extraños. Como es obvio, carecen de los métodos de la ciencia moderna e incluso de los de ciencias antiguas como las matemáticas, la medicina o la astronomía: la observación escrupulosa, la puesta a prueba, la experimentación controlada y la verificación de los resultados. Entre esas protociencias, una de las más importantes es la alquimia taoísta, que busca la inmortalidad y pretende convertir el cinabrio en oro,⁶ una pretensión casi idéntica a la de los alquimistas occidentales que querían convertir metales vulgares en oro. Algunos fangshi presumían de ser inmortales, o al menos muy longevos, como Li Shaojun, que hablaba con los espíritus y que reconoció como suyo un jarrón de bronce de casi mil años atrás⁷ (como suele suceder en estos casos, no había en el lugar alguien tan longevo como él para discutirle la propiedad del jarrón).

Con el tiempo, la expresión *fangshi* (maestros de los métodos) fue sustituida por *daoshi* (maestros del dao). Fue entonces cuando los taoístas comenzaron a añadir a su corpus doctrinal cualquier libro antiguo más o menos misterioso, entre ellos *El arte de la guerra* de Sunzi. Ahora bien, las interpretaciones supersticiosas y barrocas de ciertos taoísmos tienen muy poco que ver con las intenciones de *El arte de la guerra* original, que es sin ninguna duda un tratado de estrategia escrito desde el punto de vista del método y las técnicas militares.

¿QUÉ ES LA ESTRATEGIA?

A los inicios de una discusión es fundamental ponerse de acuerdo tanto acerca de *qué* se está discutiendo como acerca de *qué* no se pretende discutir en ningún caso.

GILBERT KEITH CHESTERTON

A lo largo de este libro, nos hemos encontrado una y otra vez con el pensamiento estratégico, pero todavía no he ofrecido una definición de la palabra *estrategia*. Ha llegado el momento de hacerlo. No porque esa definición vaya a resolver todas nuestras dudas, gracias a algún tipo de magia etimológica, sino para delimitar un poco el terreno en el que nos movemos cuando decimos que *El arte de la guerra* es un libro de estrategia.

El diccionario nos propone tres acepciones de «estrategia»:

- «Arte de dirigir las operaciones militares.»
- «Arte, traza para dirigir un asunto.»
- «Conjunto de las reglas que en un proceso regulable aseguran una decisión óptima en cada momento.»⁸

La primera acepción se refiere de manera explícita a lo militar y también señala el origen del concepto, pues *estrategia* procede del griego *εστρατεγεια*, *strategema*, que significaba algo así como «el oficio del general». En latín se convirtió en *estretugia*, con esa segunda *e*, que acabó por transformarse en *a* cuando la palabra llegó al español a través del italiano: *estrategia*. Si retrocedemos un poco más en el tiempo, hasta quienes la emplearon por primera vez, descubrimos que la palabra se formó a partir de los términos *stratos* («ejército») y *agein* («conducir»). La estrategia, por lo tanto, era el arte de «conducir a un ejército», algo muy cercano al significado del título original de *El arte de la guerra*: «Los métodos militares del maestro Sun» (*Sunzi bingfa*).

Aunque podemos hablar de la estrategia del ajedrez o de un partido de fútbol, la profesión de estratega ha estado siempre reservada a personas que demostraban su habilidad en los campos de batalla. Eso no quiere decir que en todas las guerras se hiciera uso de la estrategia, pues se dice que en los

tiempos de los caballeros Zhou chinos⁹ o de los caballeros andantes de la Europa medieval, los dos ejércitos se acercaban al campo de batalla, se daba la orden de empezar a matarse y los soldados se degollaban unos a otros con toda cortesía. Es muy dudoso que ese tipo de combates haya tenido lugar alguna vez y parece imposible no emplear algún tipo de estrategia o estratagema en un combate, ya se trate de la disposición de la infantería y la caballería o de la orden de atacar en forma de cuña o mediante una maniobra envolvente desde las alas. Incluso en un combate cuerpo a cuerpo entre dos caballeros se empleará alguna estratagema: «Descargo mi golpe, pero me muevo al lado contrario», «agacho la cabeza para evitar su hachazo y aprovecho para hundirle mi espada en el estómago, puesto que no podrá protegerse a tiempo».

Clausewitz, el gran rival de Sunzi en las preferencias de los militares actuales, decía que la estrategia consiste en la utilización del combate o en la amenaza del mismo, un planteamiento con el que coincide el maestro Sun, como veremos en la traducción comentada de *El arte de la guerra*. Freedman añade en *Estrategia* algunas características: el equilibrio entre los fines, los medios y los métodos, la capacidad de identificar objetivos, o los recursos y métodos para alcanzar esos objetivos. Pensar de manera estratégica consistiría en decidir cuáles son los mejores movimientos que podemos hacer para lograr nuestros objetivos, empleando los medios que están a nuestro alcance.

Aunque no todos los expertos coincidan en la definición exacta de estrategia, no parece difícil ponerse de acuerdo en que nos movemos sobre un terreno bastante firme y que nadie duda de que *El arte de la guerra* es un libro de estrategia, de estrategia militar. La intención de su autor es explicar cómo vencer en una guerra, por lo que su esfuerzo teórico se dirige de manera metódica hacia ese objetivo. Se ocupa también de asuntos no estrictamente militares, como la virtud del gobernante, pero lo hace porque sabe que el éxito en la guerra puede depender de esos factores. En lo que se refiere a otras situaciones en las que es posible aplicar la estrategia, no inquietan a Sunzi. Le interesa la persuasión, el engaño y cómo manipular a los demás, así como conocer el carácter de generales y soldados, pero solo en relación con el combate, la guerra y la victoria. Mientras escribíamos el

libro, un amigo de la traductora le aseguró que *El arte de la guerra* le había sido muy útil en su proceso de divorcio, y no cabe duda de que el maestro Sun resulta muy sugerente en cualquier contexto, porque ofrece muchos ejemplos y metáforas y una cierta ambigüedad que permite todo tipo de interpretaciones. Pero no hay que olvidar que somos los lectores quienes buscamos y encontramos un doble sentido en los consejos de *El arte de la guerra*, lo que quizás sea una traición al original, pero también una muestra de creatividad. Eso sí, siempre será mejor emplear la sabiduría sunziniana en tiempo de paz, por ejemplo en la lucha entre empresas, en los campeonatos deportivos, en los encuentros amorosos o en los conflictos laborales o familiares, en vez de en tiempo de guerra. No se debe pensar que estas interpretaciones de *El arte de la guerra* son demasiado modernas, pues a lo largo de la historia china los consejos de Sunzi se han aplicado a todo tipo de asuntos, en especial a los manuales eróticos, pero también a la medicina y a la acupuntura, como en el tratado *El canon interno del Emperador Amarillo*, en el que se establece una curiosa comparación entre el consejo de no atacar a tropas dotadas de una energía intensa con la recomendación médica de no perforar la piel con las agujas cuando el calor es extremo (en estados febriles). En ese tratado médico se describe la lucha con la enfermedad mediante metáforas militares, asegurando que el cuerpo posee un sistema de defensa yin-yang, en el que el yin son los campamentos militares, mientras que el yang son los guardas que patrullan libremente.¹⁰

Al analizar los aspectos esenciales de *El arte de la guerra*, nos moveremos entre la fidelidad al original o el deseo de entender qué pretendía decir Sunzi y las lecciones que se pueden extraer de su lectura, no solo en el terreno militar. Es decir, aplicaremos lo que recomienda el propio Sunzi, el uso de lo directo y de lo indirecto, de los métodos ortodoxos del análisis textual y la investigación rigurosa (¿yang?) junto a los métodos heterodoxos de la comparación, la sugerencia y la metáfora (¿yin?).

TÁCTICA Y ESTRATEGIA

Si se demuestra que hay personas que sienten interés por estos libros, hágase que recuerden la diferencia entre «estrategia» y «estratagemas», que por naturaleza son sumamente similares.

La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria. La táctica sin estrategia es el ruido antes de la derrota.

¿*El arte de la guerra* de Sunzi?¹¹

En el terreno estratégico, los expertos distinguen entre diferentes niveles, que van desde la amplísima visión que supone «la Gran Estrategia», tal como se empleaba el término en tiempos napoleónicos, hasta la siempre difícil distinción entre estrategia y táctica, pero tampoco hay que olvidar la logística y la doctrina, o las *estratagemas*.

El comienzo de la llamada Operación Barbarroja, cuando Hitler decidió romper por sorpresa el pacto de no agresión que había establecido con Stalin, nos permite observar las diferencias:

- *Gran Estrategia*: abrir un segundo frente en Europa y conectar las fuerzas de Alemania con Japón a través del inmenso territorio ruso.
- *Logística*: cómo transportar, alimentar y mantener a un ejército de varios millones de hombres en territorio soviético.
- *Estrategia*: invasión de la Unión Soviética por sorpresa, mediante una campaña relámpago en la que participarán tres cuerpos de ejército desde diversos puntos (Ucrania, Bielorrusia y los países bálticos) con el objetivo de forzar la toma de las grandes capitales y conquistar el país entero.
- *Táctica*: destruir la aviación soviética antes de que pueda despegar (en dos días se destruyeron cerca de 3.000 aviones).
- *Estratagema*: fingir que se mantiene en plena vigencia el pacto de no agresión entre las dos dictaduras. Traicionar antes de ser traicionado.
- *Doctrina*: guerra a sangre y fuego, sin respeto a las convenciones de Ginebra. Hitler dio instrucciones explícitas de que no se tuviera piedad ni con los soldados ni con la población, ya que, según dijo, la Unión Soviética nunca había firmado dichas normas.

Los expertos militares suelen decir que la estrategia se ocupa de un planteamiento más general, y la táctica, de uno más específico, pero enseguida suelen admitir que las fronteras entre ambos conceptos son a

veces difusas y confusas. También lo son las que separan táctica de estratagema, como en la Operación Barbarroja que acabamos de examinar. El poeta uruguayo Mario Benedetti intentó aclarar la diferencia entre estrategia y táctica, pero en el terreno amoroso:

Mi táctica es
hablarte
y escucharte
construir con palabras
un puente indestructible

Mi estrategia es
en cambio
más profunda y más
simple

Mi estrategia es
que un día cualquiera
no sé cómo ni sé
con qué pretexto
por fin me necesites.¹²

La táctica, como señala Benedetti, se refiere al actuar inmediato, a corto plazo, a los movimientos que debemos hacer o a la manera en la que debemos proteger o atacar en un momento concreto una posición determinada, mientras que la estrategia es una operación o una visión más vasta, más ambiciosa y más paciente, pues hay que esperar, como dice Benedetti, a que llegue el momento para descargar el golpe definitivo que nos llevará a la conquista de aquello que más deseamos. Sunzi también recomienda paciencia: «Adáptate al enemigo hasta poder plantear una batalla decisiva».¹³ Podríamos decir que la estrategia se desarrolla a través de pequeñas estratagemas y movimientos tácticos. Frontino, que vivió en el primer siglo de nuestra era, luchó en Britania y escribió *Estratagemas*, opinaba que lo que un general logra gracias a su previsión, ventaja o resolución se debe considerar «estrategia»,¹⁴ mientras que todos los medios que caen por debajo de las consideraciones anteriores son «estratagemas», entre las que Frontino incluye los discursos por su poder para engañar o convencer.

Durante siglos se consideró que la táctica era lo que un estratega podía controlar en persona desde el terreno de batalla, mientras que la estrategia era lo que quedaba más allá de la observación cercana, aquello de lo que el general se enteraba gracias a los correos de postas que transmitían novedades procedentes de los diversos frentes de batalla. Muchos generales se mantenían alejados del combate y dirigían las operaciones en función de la información que recibían, aunque otros se arriesgaban y recorrían en persona el campo de batalla, como Napoleón, pero incluso entonces casi toda la información la obtenían a partir de testimonios ajenos. Con la llegada de las modernas comunicaciones, como el telégrafo, los generales se acercaron como nunca antes al campo de batalla. Hoy en día, los ojos y los oídos de un general viajan en un instante a miles de kilómetros de distancia y pueden asistir desde el Despacho Oval de la Casa Blanca, en vivo y en directo, al asalto al refugio de Bin Laden en Pakistán. Se hacen realidad, de este modo, las más fantasiosas intuiciones de Marshall McLuhan cuando hablaba de los medios como extensiones del ser humano. El general, con su cuerpo protegido en un lugar inexpugnable situado a miles de kilómetros, puede pasearse por el terreno de combate enemigo y examinar cada pequeño detalle de la situación a través de los sensores de los soldados que participan en el conflicto, como lo haría un fantasma invulnerable a las balas o como lo hace el usuario de un videojuego de guerra. Puede literalmente, como dice Sunzi en otro contexto, matar al general enemigo a mil *li* de distancia, por ejemplo, empleando un dron, o dando la orden a un soldado que ejerce de servomecanismo del presidente, prestándole sus ojos a través de unas gafas de visión remota.

LOGÍSTICA Y ORGANIZACIÓN

Es la efectividad de las comunicaciones lo que hace posible maniobrar un gran número de soldados como si se tratara de un grupo reducido.

SUNZI, *El arte de la guerra*

La estrategia decide dónde actuar; la logística traslada las tropas hasta ese punto; la táctica general decide el modo de ejecutar la acción y el uso de las tropas.

El general debe tener en cuenta todos los elementos implicados en un conflicto, lo que incluye un aspecto fundamental, la *logística*, es decir, la organización y previsión que nos permitirá mover nuestras piezas sobre el terreno, al asegurarnos de que dispondremos de transportes y suministros o de que será posible mantener la comunicación con nuestras tropas.

La logística ha sido menospreciada por muchos grandes estrategas, pero se ha convertido a menudo en la causa directa o indirecta del éxito en una batalla, o de la derrota final en una guerra. El desprecio a la logística se considera la causa más importante del fracaso de las campañas de invasión de Rusia, tanto por Napoleón como por Hitler, quien, a pesar de contar con el ejemplo del emperador francés, tampoco tuvo en cuenta la llegada del invierno o la dificultad añadida que el ancho de vía ruso implicaba para el transporte de suministros para una tropa invasora formada por millones de soldados. A todo lo anterior se unió su prejuicio hacia los eslavos, a los que consideraba subhumanos, lo que le hizo menospreciar la capacidad del pueblo ruso para resistir un ataque brutal en todos los frentes. Su último error de cálculo fue no darse cuenta de que su rival, Stalin, era tan capaz como él mismo de sacrificar sin dudarlo tantos millones de personas como fueran necesarias para detener el avance enemigo.

Sunzi dedica el segundo capítulo de su libro a la preparación de la guerra, la organización y la logística. En sus cálculos iniciales, parte de la hipótesis de un conflicto en el que participen cien mil soldados con armaduras, mil carros de combate y otros mil carros acorazados. A partir de estos números se deben calcular los víveres y suministros para mantener al ejército que se encontrará a cientos de kilómetros de distancia. Un número tan elevado de soldados es, por cierto, una de las razones para situar a Sunzi en la época de los Estados Combatientes, porque se supone que en Primaveras y Otoños no existían ejércitos tan grandes.¹⁶ También examina con muchísima atención el terreno por el que se desplazarán las tropas, calibrando las ventajas y desventajas, y advierte de la necesidad de reunir suficientes aprovisionamientos antes de iniciar una operación militar, aunque aconseja contar también con los recursos del país invadido:

El estratega experto nunca recluta tropas por segunda vez, nunca transporta víveres por tercera vez; lleva sus provisiones, pero se alimenta de las del enemigo. Por lo tanto, su ejército tiene comida suficiente.

En otro momento, insiste en la importancia de hacerse con los suministros del ejército enemigo, como ya vimos que hizo Fuchai en la guerra contra Chu:

Por lo tanto, un general sabio alimenta a su ejército gracias al enemigo. Una carga de provisiones del enemigo vale por veinte de las nuestras; un quintal de forraje del enemigo vale por veinte de los nuestros.¹⁷

Se trata de un consejo excelente, pero puede convertirse en un arma de doble filo y llevar a la fatalidad si recordamos las dos campañas mencionadas antes, cuando los rusos practicaron una táctica de tierra quemada que dejó a los franceses de Napoleón y a los alemanes de Hitler sin alimentos y sin suministros básicos para combatir el frío.

EL ORDEN EN MEDIO DEL CAOS

Es la disciplina y no la pólvora la responsable de la transformación de la guerra. La pólvora y todas las técnicas de guerra adquirieron significado solamente a partir del momento en que comenzó a haber disciplina.

MAX WEBER

El general que antes de la batalla obtiene más resultados favorables en los cálculos en el templo, vencerá.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Cuando Tolstói presencié la batalla de Borodino dijo que aquello era un caos incomprensible y que los generales, incluido Napoleón, ni siquiera influían en la batalla, opinión que hizo defender a uno de los personajes de *Guerra y paz*, el príncipe Andréi: «No hay ni puede haber una ciencia de la guerra, y por lo tanto no puede existir nada parecido a eso que llaman genio militar».¹⁸ Stendhal opina lo mismo en *La cartuja de Parma*, aunque hay que tener en cuenta que quien recibe esa impresión de la batalla es Fabrizio, que se caracteriza por ser un alocado entusiasta. Clausewitz, que era en

quien pensaba Tolstói al negar que exista un arte de la guerra, decía que era razonable que un soldado que participa por primera vez en una batalla, como el Fabrizio de Stendhal, o alguien poco familiarizado con el combate, como Tolstói, se lleve esa impresión de caos informe. El propio Clausewitz ofrece en *De la guerra* una brillante descripción de la mareante confusión de la batalla, pero enseguida asegura que tras el aparente caos hay orden, aunque eso solo lo puede distinguir el ojo entrenado de un buen estratega. Por eso es necesario que los soldados adquieran experiencia:

Es infinitamente importante que el soldado, sea alto o bajo el escalón en el que se encuentre, no vea por vez primera en la guerra aquellas manifestaciones que la primera vez le sumen en el asombro y la confusión; si las ha visto antes aunque solo sea una vez, ya está medio familiarizado con ellas.¹⁹

Es probable que en tiempos remotos los jefes de una banda de guerreros ya se dieran cuenta de que, bajo la apariencia confusa y caótica de una pelea brutal, existían ciertas pautas que había que ser capaz de descifrar. El general tiene que dar sentido a lo que otros solo consideran ruido y furia, pero, para que sus órdenes sirvan para algo, es necesario que los soldados estén bien entrenados y sean disciplinados. Esa es una de las lecciones de la anécdota de Sun Wu y las concubinas del rey Helü, como ya hemos visto,²⁰ que Sunzi expresa con claridad en *El arte de la guerra*: «Si cuentas con su confianza, pero no aplicas los castigos adecuados, los soldados no serán útiles». Ahora bien, la verdadera autoridad no se consigue cortando cabezas, pues aunque el general debe ser riguroso para mantener la disciplina, no debe excederse en los castigos: «Si castigas a la tropa sin ganarte antes su confianza, no te obedecerán; si no te obedecen, no serán eficaces».

Y como en todos los consejos del maestro Sun, también se puede aplicar al adversario, para intentar detectar si el general ha perdido la confianza de las tropas:

Si los hombres cuchichean y murmuran unos con otros, el general ha perdido su confianza; muchas recompensas es una situación difícil; demasiados castigos es una situación crítica; mostrarse primero violento y luego temer a sus hombres, revela incompetencia extrema.²¹

En la actualidad se piensa que es mejor emplear el refuerzo positivo que el negativo, los premios antes que los castigos. El psicólogo y premio Nobel de Economía Daniel Kahneman cuenta que en una ocasión estaba dando un curso de terapia psicológica a los aviadores del ejército israelí y les explicó que el único refuerzo realmente eficaz es el positivo. Uno de los oficiales pidió la palabra y dijo que eso no era cierto, porque siempre que uno de sus pilotos cometía un grave error, él le imponía un fuerte castigo, con el resultado de que, en la siguiente prueba, el piloto lo hacía mucho mejor. El resto de los oficiales confirmaron la opinión de su compañero y aseguraron que ellos habían observado lo mismo. Kahneman investigó los informes y buscó la explicación de aquel fenómeno, que al parecer refutaba su teoría. No le resultó difícil darse cuenta de que se trataba de uno de los sesgos psicológicos más comunes, la llamada regresión a la norma: siempre que una persona hace algo extraordinariamente mal o extraordinariamente bien, lo razonable es que la siguiente vez lo haga un poco menos mal o un poco menos bien. Hacer las cosas extraordinariamente bien o mal siempre es una excepción. Los oficiales, al observar que la siguiente prueba de sus aviadores no era extraordinariamente mala, establecían una relación de causa-efecto entre sus reprimendas a los soldados y la mejora del día siguiente, pero, si hubieran reaccionado de manera comprensiva, el resultado habría sido con toda probabilidad el mismo: una mejora. Los castigos o poner a los soldados en una situación desesperada a veces pueden ser el único recurso posible, como cuando Sunzi recomienda situar al ejército en una posición sin salida para que luchan como fieras:

Enfrenta a tus hombres a la muerte, en lugares sin salida. Ante la muerte, ¿qué no conseguirán? Oficiales y soldados mostrarán toda su fuerza.²²

Pero, a pesar de lo anterior, no conviene emplear este recurso de manera sistemática, pues pierde gran parte de su eficacia.

El general debe conseguir el respeto de oficiales y soldados, que deben verlo como a su maestro y protector, pero de nada le servirán sus esfuerzos si no se logra también la armonía entre los súbditos y los dirigentes. En el *Mozi* se dice que esa era precisamente una de las virtudes del rey Helü de Wu, y que su heredero Fuchai no la poseía, a pesar de su habilidad en el

campo de batalla. La desaparición del reino de Wu se explica porque Fuchai, tras sus brillantes victorias contra Yue, Song, Qi y Lu, dejó de entrenar a sus tropas con eficacia (una de las razones de los éxitos de Helü), y prefirió construir una torre que le llevó más de siete años y que hizo que el pueblo, agotado en un proyecto sin sentido, perdiera la confianza en su soberano. Cuando el rey Goujian de Yue observó «la disensión y el desacuerdo entre los superiores y los inferiores en Wu», decidió atacar. Obtuvo la victoria y, pocos años después, el poderoso reino de Wu desapareció para siempre. Por eso Sunzi, en la conclusión del examen de los cinco factores, dice que antes de iniciar una guerra debemos preguntarnos: «¿Qué oficiales y soldados están mejor entrenados?» y «¿Qué soberano posee el dao?». ²³ Dos preguntas que tendrían una valoración negativa en el caso de Fuchai, que ya no reunía las características de quien ejerce la autoridad: sabiduría, confianza, benevolencia, coraje y severidad.

Por eso, debemos entender la frase de Sunzi «Conoce al enemigo y concóctete a ti mismo, y no serás vencido en cien batallas» ²⁴ en un sentido muy amplio. No se refiere tan solo al clásico «Conócete a ti mismo», sino que también significa: conoce a tu ejército, a tus oficiales, observa, dirige, organiza y prepara tus fuerzas, descubre sus debilidades y sus virtudes, asegúrate de que cuentas con suficientes recursos para mantener a una tropa numerosa en un territorio distante y de que el pueblo apoye a su soberano y esté dispuesto a participar en sus guerras, a entregarle el grano y a pagar los impuestos que servirán para costear el conflicto bélico. Muchos generales y soberanos conocían muy bien al enemigo, pero fueron derrotados porque no conocían bien a su propio ejército o porque no sabían descifrar los signos que indican la victoria o la derrota.

EL GENERAL ES UN VERDADERO ADIVINO

Existen cinco factores que debemos comparar para poder evaluar nuestra situación.

SUNZI, *El arte de la guerra*

El maestro Sun rechaza los oráculos, las doctrinas de las cinco fases y del yin y el yang, la lectura de signos en el movimiento de los planetas, en las varillas de milenrama o en los huesos de animales. Todo eso no es para él más que palabrería y superstición, con la que nunca se ha ganado una guerra. Incluso exige que no se divulguen oráculos:

Prohíbe los augurios, haz que los soldados no duden, y marcharán a cualquier lugar, incluso hacia la muerte.²⁵

Sin embargo, el buen estratega es en cierto modo un adivino, pues su mayor virtud es anticiparse a lo que no ha sucedido y prever lo imprevisible, gracias a la observación atenta de los hechos, al uso de cálculos, la elaboración de planes y la astucia y observación de lo cambiante. Sunzi y otros estrategas militares forman parte de esa explosión de pensamiento que Karl Jaspers llamó —quizás de manera simplista pero no carente de sentido— *época axial*, cuando se descubrió el poder de la observación sistemática y desprejuiciada, de la formulación de hipótesis comprobables y de la aplicación del razonamiento lógico, en especial en China, Grecia y la India, pero probablemente también en Persia y en Egipto y quizás en algunos lugares de América. Esa época se sitúa entre los años 700 y 300 a.e. Sunzi y otros como él se dieron cuenta del poder que tenían entre sus manos gracias a esos métodos, muy diferentes de los que usaban los adivinos que consultaban el *Yijing* o la alineación de los astros para después formular vagas predicciones.

Los estrategas como Sunzi visitaban el templo ancestral antes de emprender una guerra, pero no para consultar a los espíritus, sino para elaborar planes y establecer cálculos. No dilapidaban el dinero del estado en conchas de tortuga y consultas a adivinos, sino en pagar a los espías por la información que permitiría descubrir un punto débil del enemigo.

El primer capítulo de *El arte de la guerra* se ha traducido como «Planes», «Previsiones» o «Cálculos». Su contenido nos indica que el título se refiere a los «planes» que un buen estratega debe hacer antes de iniciar una guerra, pero también tiene el significado específico de «cálculos», porque el general debe examinar cinco factores y comparar sus fuerzas y las del enemigo en cada una de esas categorías. Después debe sumar los

resultados y ver qué bando ha obtenido más puntos, lo que le permitirá saber si puede vencer o si será derrotado. Esos cinco factores fundamentales son el *dao*, entendido como la armonía entre el pueblo y su soberano o entre el general y sus oficiales y soldados; el *cielo*, que se refiere a la climatología de una manera muy amplia, pues incluye el transcurso de las estaciones o la diferencia entre la oscuridad y la luz o el día y la noche; la *tierra*, es decir, la geografía y la topografía; el *mando*, que consiste en averiguar qué general está más capacitado y cuenta con la mejor relación con el gobernante y con los soldados, y el *método*, que se debe comparar en cada uno de los generales que se enfrentan.

Estos cálculos recuerdan a un proceso algorítmico o a un protocolo de emergencia, que permite comparar observaciones en una tabla de frecuencia o siguiendo un patrón de acciones, para evitar que los prejuicios o una confianza excesiva en la intuición distorsionen la percepción de la realidad.

Quizás algunos lectores piensen que es una exageración presentar al general sunziniano como alguien que pesa, mide y calcula la situación y que va colocando una a una las piezas o fichas que representan esos cinco factores en uno u otro lado de un tablero, pero es muy probable que sucediera exactamente así. El estratega pacifista Mo Di, que vivió al final de la época de Primaveras y Otoños y que pudo conocer al maestro Sun, se enfrentó a su rival Gongshu Ban con una simulación del asedio a la capital de Song por el gran reino de Chu mediante un cinturón que hacía las veces de la muralla y barritas de tinta para cada ejército. Gongshu combinó con sus fichas «nueve tácticas de asalto», pero las nueve veces fue rechazado por Mo Di. Cuando se dio cuenta de que se le acababan las fichas y que Mo Di conservaba muchas para defenderse, admitió su derrota, pero dijo:

—Conozco una manera de repeler a su merced, pero no se la digo.

—Yo también sé cómo piensa vencerme y no se lo digo —respondió Mo Di.

El rey de Chu intervino y preguntó a Mo Di a qué se refería. El sabio pacifista respondió:

—El plan de Gongshu Ban no es otro que asesinarme. Cree que, si me mata, Song no podrá defenderse y lo podrá conquistar.

Enseguida añadió que antes de salir de Song había dejado allí a trescientos de sus hombres en las murallas, preparados y con instrucciones precisas para repeler el ataque de las tropas de Chu.

Todas estas razones convencieron al rey, que renunció al ataque.²⁶

En definitiva, ese combate virtual sobre un tablero improvisado quizás no sea muy diferente del examen de los cinco factores de *El arte de la guerra*, y es muy probable que Sunzi no hable de manera metafórica cuando dice: «Muchos cómputos favorables, victoria. Pocos cómputos favorables, derrota. ¡Qué decir de ningún cómputo favorable!».²⁷

LA TIERRA, EL CIELO Y LA INVESTIGACIÓN BÉLICA

La forma del terreno puede ayudar al ejército. Evaluar al enemigo favorece la victoria; analizar los peligros, los lugares estratégicos, lo distante y lo cercano: esto es el arte de un gran general.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Es un error capital el teorizar antes de poseer datos. Insensiblemente, uno comienza a deformar los hechos para hacerlos encajar en las teorías en lugar de encajar las teorías en los hechos.

SIR ARTHUR CONAN DOYLE, *Sherlock Holmes*,
«El arte de la deducción»²⁸

Uno de los mayores errores que se cometen cuando se examinan las enseñanzas de *El arte de la guerra* consiste en buscar frases deslumbrantes, consejos ingeniosos, paradojas brillantes y fórmulas que nos ofrezcan una solución inmediata a nuestros problemas estratégicos. Es decir, no hacer caso a Sunzi. Porque si hay algo en lo que insiste el gran estratega chino es en que no debemos precipitarnos ni aplicar fórmulas mágicas (y mucho menos supersticiosas), y que tampoco debemos dejarnos llevar por la intuición o el instinto, como hacen los generales iracundos, cobardes, temerarios o con una excesiva sensibilidad o un sentido enfermizo de la propia dignidad.²⁹ Acabamos de ver que, en el primer capítulo de su libro, Sunzi señala los cinco factores que harán que una guerra tenga éxito: dao, tierra, cielo, método y mando. Estos cinco factores se pueden aplicar a cualquier situación imaginable: la vida empresarial, el marketing, la política, el amor y el sexo o el mundo de la narrativa audiovisual. De poco le servirá a un gran creativo trabajar en una empresa que no reúne las condiciones para aprovechar sus ideas innovadoras. La razón por la que en

los últimos años asistimos a lo que se ha llamado la Edad de Oro de las series de televisión es el poder casi absoluto concedido a los *showrunners*, los guionistas que crean series como *Los Soprano*, *The Wire*, *Breaking Bad* o *Westworld*. Muchos ya habían trabajado en otras series, pero no se les habían concedido las armas necesarias para convertir un proyecto aceptable en una producción soberbia.

Acerca del primer factor, el *dao* o legitimidad del soberano,³⁰ poco puede hacer el estratega, excepto recomendar acciones políticas que quizás den fruto, pero que requerirán tiempo. Un general que acaba de ser contratado no puede lograr que un rey cuente con el apoyo de su pueblo, de los señores feudales y de las tropas, por lo que lo único que puede hacer es elegir con cuidado a qué gobernante servir. Muchos de los estrategas de la Antigüedad acabaron mal su carrera por culpa de un soberano incontrolable: el Señor de Shang fue descuartizado, Lü Buwei condenado al suicidio, Sun Bin perdió las piernas, Wu Qi fue condenado a muerte y nuestro Sun Wu, si es que trabajó para el rey Helü de Wu, quizás tampoco acabó bien, pues su pista se pierde tras el ascenso al poder de Fuchai.

El cuarto factor, el *mando* que ejerce el general, depende de sus cualidades personales y de su experiencia, si es que le dejan actuar a su manera, cosa que no siempre sucede.

El quinto factor, el *método*, es algo que se supone que el estratega ha adquirido gracias a sus estudios o a su experiencia, y podemos suponer que Sun Wu ya poseía su propio método cuando acudió a la corte del rey Helü con sus trece capítulos y respondió al intenso interrogatorio del gobernante.

En cuanto a los otros dos factores, la *tierra* y el *cielo*, se deben estudiar, si se me permite la redundancia implícita, sobre el terreno. Sunzi dedica más espacio a asuntos relacionados con el territorio que a ningún otro tema en su libro, lo que evidencia que le concede una importancia máxima. Tan solo hay otro asunto en *El arte de la guerra* que puede compararse, no en espacio dedicado pero sí en insistencia: todo lo relacionado con la investigación, la observación, el espionaje y la recopilación de información.

Sunzi, en efecto, insiste una y otra vez en la importancia de conocer el terreno, de contratar a guías locales, contar con mapas o descripciones fiables, saber por dónde nos movemos y por dónde quizás nos moveremos, conocer cuáles son las posiciones del enemigo, descubrir la personalidad del general al que nos enfrentamos, investigar las rivalidades que puedan existir entre nuestros oponentes y las desavenencias entre los señores feudales, descubrir qué ciudades están protegidas y cuáles no, establecer líneas seguras de suministro y detectar las del enemigo para sabotearlas. En definitiva, Sunzi podría exclamar junto a Sherlock Holmes: «¡Datos, datos! No puedo fabricar ladrillos sin arcilla». Para poder triunfar en una guerra o para resolver un caso criminal, primero se debe investigar la situación y por eso la insistencia de Sunzi en este asunto es constante, a veces casi fatigosa, como cuando examina una y otra vez los diferentes tipos de terreno.

En cuanto al *cielo*, después de considerarlo uno de los cinco factores más importantes en una guerra, sorprende que Sunzi dedique poca atención en su libro a los aspectos relacionados con el clima, con las estaciones o con la noche y el día y que tan solo insista en la importancia de ocupar siempre el lado iluminado o soleado, yang en su etimología original, y rehuir la oscuridad. Pero hay pocas menciones a los fenómenos atmosféricos o a estrategias que aprovechen la oscuridad para atacar o desplazarse sin ser advertido, excepto un breve examen de las mejores circunstancias para encender fuegos o provocar incendios. Podríamos pensar que eso se debe a que los factores climatológicos son casi siempre imprevisibles, pero cuando examinamos algunos de los grandes fracasos bélicos de la historia descubrimos que la poca atención prestada al clima ha tenido consecuencias funestas. Algunos ejemplos rápidos son la invasión de Rusia por Napoleón y la de la Unión Soviética por Hitler, que no concedieron importancia al rigor del invierno, un enemigo tan temible como un ejército, «el general Invierno», como ha sido llamado por los historiadores militares. Algo semejante le ocurrió a Felipe II en su intento de invasión de Inglaterra: «Yo no envié a mis barcos a luchar contra los elementos». Y es muy probable que el factor del *cielo* fuera la causa del fracaso de los dos intentos de invasión de Japón desde China por parte del mongol Kublai Khan, que fueron desbaratados por dos kamikazes, es decir, por «vientos divinos»,

probablemente tifones y tsunamis.³¹ En algunos casos, como ocurre con los tsunamis de Japón y quizás con las tormentas en la costa de Inglaterra, puede resultar difícil prever que pueda suceder algo así, pero cualquiera que invada Rusia y no incluya en sus cálculos la posibilidad de un invierno sobrecogedor está muy lejos de ser un buen estratega. El clima quizá sea, y sin duda lo era mucho más en la Antigüedad, imprevisible, pero, como tendremos ocasión de ver una y otra vez, un buen estratega también debe incluir en sus cálculos la *previsión de lo imprevisible*: puede llover, puede nevar, pueden embarrarse los caminos, puede hacer un calor tan extremo que no baste con la provisión inicial de agua.

Curiosamente, en el *Zhuangzi*, que es, junto con las *Analectas* de Confucio, uno de los pocos libros chinos antiguos que apenas se interesa por cuestiones bélicas, se cuenta una historia relacionada con el clima durante la guerra que bien podría haber interesado a Sunzi, en especial si era Sun Wu, pues tiene como escenario precisamente una batalla naval entre Wu y Yue. Zhuangzi dice que, en el reino de Song, una familia que se dedicaba a lavar y blanquear seda usaba una pomada para las manos agrietadas. Un día pasó por allí un extranjero y ofreció cien monedas de oro por la receta, que la familia aceptó encantada al ver que en un instante podían ganar más que durante toda su vida lavando seda. El extranjero llevó la pomada al rey de Wu, que la empleó para que sus soldados se la aplicaran en las manos, además de nombrarlo general de la flota que había preparado contra el reino vecino de Yue: «En pleno invierno consiguió una victoria y como recompensa obtuvo un feudo». Zhuangzi concluye: «El bálsamo para no agrietarse las manos a uno le sirvió para lavar la seda; al otro, para obtener un feudo. Todo depende de la utilidad que se le dé».³²

Es un buen ejemplo de esa atención al detalle práctico, a la observación, a la capacidad de ver más allá de lo obvio que caracteriza el pensamiento de muchos de los filósofos de la época de los Estados Combatientes, y en especial a Sunzi y *El arte de la guerra*.

Hemos llegado a la conclusión de que la metáfora impregna la vida cotidiana, no solamente el lenguaje, sino también el pensamiento y la acción. Nuestro sistema conceptual ordinario, en términos del cual pensamos y actuamos, es en lo fundamental de naturaleza metafórica.³³

LAKOFF Y JOHNSON,
Metáforas de la vida cotidiana

George Lakoff y Mark Johnson aseguran que no es casualidad que se recurra a tantas metáforas bélicas cuando nos referimos a las discusiones:

- Tus afirmaciones son indefendibles.
- Atacó todos los puntos débiles de mi argumento.
- Sus críticas dieron justo en el blanco.
- Destruí su argumento.
- Nunca le he vencido en una discusión.
- ¿No estás de acuerdo? Vale, ¡dispara!
- Si usas esa estrategia, te aniquilará.³⁴

Estas metáforas muestran, dicen Lakoff y Johnson, que la manera en la que concebimos las discusiones es muy semejante a la manera en la que vemos una batalla: alguien vence, alguien es derrotado, uno ataca, el otro se defiende, los argumentos y las razones cortan el aire como las balas, las palabras bien dichas y las frases contundentes son golpes que debilitan la posición contraria. Ahora bien, la opinión de Lakoff y Johnson es que cuando recurrimos a una metáfora como «La discusión es una guerra», no solo empleamos un recurso estilístico, sino que estamos equiparando de manera estricta la discusión con un conflicto bélico. El lenguaje que usamos revela cómo vemos el mundo, y cómo vemos el mundo influye en nuestro lenguaje. Imaginemos, nos dicen, una cultura en la que las discusiones no se contemplaran «en términos bélicos», donde no se ganara ni se perdiera, sino que se colaborara; pensemos en discusiones en las que se persigue obtener un resultado que satisfaga a todos los participantes y que se intente no causar daño a nadie, evitando los argumentos agresivos. En esa cultura, las metáforas bélicas no tendrían sentido y sería preferible emplear metáforas de danza: se intentaría avanzar con un *ritmo* común, se ensayaría un *giro*

que nos llevara un poco más allá, se daría un *paso* elegante que nuestro interlocutor imitaría, se intentaría alcanzar el *equilibrio* y la *belleza* del *conjunto*; tal vez aquí podríamos incrementar el *ritmo*, allá improvisar una nueva *figura*, en un momento dado *tomar de la mano* a la otra persona, conducirla hasta el *centro de la pista* o *elegar en el aire* un nuevo argumento. La anterior sería otra manera metafórica de referirnos a las discusiones, concluyen Lakoff y Johnson, pero es posible que quienes nos hemos acostumbrado a las metáforas bélicas pusiéramos en duda que esa gente estuviera manteniendo *discusiones verdaderas*.

En la Grecia antigua, la etimología de términos como *signo*, *señal* o *símbolo* estaba relacionada con los usos y costumbres de una sociedad guerrera. Homero emplea la palabra *sêma*, que con el tiempo daría origen a *semántica*, para referirse a una señal natural o convencional, pero también con el sentido de *tumba*, porque una tumba *señala* al que la habita, o para referirse al rayo de Zeus, que es una señal de buen o mal augurio (y al mismo tiempo un arma). También se empleaba *sêma* para referirse a las señales de mando que hacen los jefes militares,³⁵ a los signos que se escriben en una tablilla y a las marcas que permiten reconocer a alguien,³⁶ como en las *tarjas* o piezas divididas en dos partes que permiten saber que un mensajero no es un espía, al unir nuestra parte con la del mensajero. Todavía resulta más curioso que se use *semaínein* con el sentido de «dar una orden» y que el *sêmántor* sea el que da órdenes, ya se trate de un jefe, de un auriga en su carro o incluso del propio Zeus.³⁷ El *semantor* es, en definitiva, el estratega.³⁸

Ahora bien, todas estas coincidencias entre la guerra y la semántica quizás se deben a que la guerra es una lengua que es necesario entender. Los estrategas como Sunzi son grandes conocedores del idioma bélico porque son capaces de distinguir los signos que otros no perciben y porque saben emplear esos signos de la manera más efectiva. De la misma manera que Sherlock Holmes es un lector de signos y un intérprete del lenguaje de la realidad,³⁹ se puede decir que Sunzi no solo sabe *leer* la realidad militar y política, los signos del terreno, los de la climatología y aquellos otros que le envía el enemigo, sino que, además, es un gran creador de signos, algunos de ellos verdaderos, pero la mayoría equívocos y engañosos. Por eso,

cuando Sunzi dice que la guerra es el arte del engaño, eso se puede traducir sin ninguna pérdida de sentido como que la mentira es el lenguaje de la guerra.

AMOR A LOS UNIFORMES

Un soldado luchará duramente por un trozo de tela de colores.

NAPOLEÓN BONAPARTE

La cita de *El arte de la guerra* que más gustaba a Mao Zedong es: «Quien se conoce a sí mismo y conoce también al enemigo, no será vencido en cien batallas». Ahora bien, para conocer al enemigo, antes hay que *reconocerlo*. Puede resultar fatal cometer el error de confundirlo con un aliado o con nuestros propios soldados, algo que sin duda sucedía en las primeras batallas de la humanidad, pues debía ser muy difícil distinguir el propio bando del contrario: una masa enfervorizada de hombres semidesnudos que chocaba con otra masa enfervorizada de hombres también semidesnudos, mezclándose en el polvo, el barro y la sangre hasta convertirse en bultos indiferenciables. Los equipos de fútbol eligen uniformes distintos y muy coloridos para no equivocarse al dar el pase de gol y evitar entregar el balón a un contrario, pero en un ejército resulta mucho más apremiante saber si ese tipo armado con un hacha que nos mira con gesto dubitativo es un amigo o un enemigo: tardar un segundo de más en dar con la respuesta adecuada puede significar la muerte. Así que en las primeras guerras lo habitual debía ser primero matar y solo después comprobar si el muerto era de tu bando o del contrario. A pesar del uso generalizado de los uniformes, al parecer estos errores siguen produciéndose mucho más a menudo de lo que se quiere admitir y el mayor peligro para un soldado muchas veces procede de sus propias filas, del llamado *fuego amigo*; con más razón si se da la orden a los soldados de disparar contra los compañeros que retrocedan, como hizo Stalin con la orden 227, que obligaba a los soldados a ametrallar a sus propios compañeros si daban un paso atrás.

La adopción de uniformes en China para distinguir a un ejército de otro se remonta al menos a la época de los Estados Combatientes, aunque no fue adoptada de manera sistemática por todos los ejércitos. Además, se emplearon desde tiempos remotos signos que permitían a los generales conocer la disposición de sus hombres, y a los oficiales y soldados, organizarse en medio del caos de la batalla. Aunque en *El arte de la guerra* casi no hay referencias explícitas a estos signos, los podemos adivinar en los batallones de osos, leopardos, tigres y panteras del legendario Emperador Amarillo, que quizás se refieren a las enseñas militares de los diferentes batallones. En las guerras modernas todavía se recurre a figuras de animales para identificar a las diferentes organizaciones militares y también se distingue a los mandos mediante símbolos.

En las páginas de la guerra defensiva del tratado pacifista *Mozi* se enumeran algunos emblemas: banderas de azor gris para los soldados que lucharán hasta la muerte, banderas de tigre para los soldados poderosos, banderas con dos conejos para los valientes, banderines juveniles para los menores de catorce años, banderas con flechas para las mujeres, banderas con perros para los ballesteros, banderas de bosque para las alabardas, de plumas para los escudos y espadas, de dragón para los carros, de pájaro para la caballería. Si no se encuentra la bandera adecuada en esta lista, se recomienda que se fabrique una con el nombre o con la forma de aquello que se quiera señalar y distinguir.

CÓDIGOS Y SEÑALES: BANDERAS, BANDERINES Y COMETAS

Hay que sustituir sus banderas y estandartes por los nuestros y mezclar sus carros con los nuestros.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Los signos, símbolos, señales, uniformes y marcas no solo servían en China para diferenciar a los soldados de un ejército del contrario, o para distinguir entre las jerarquías, destacamentos o batallones, sino que se empleaban para organizar el ataque y la defensa:

Cuando el enemigo se aproxima y ataca, saltando el foso y llegando a la muralla, hay que hacer sonar el tambor tres veces y elevar un estandarte. Cuando el enemigo se encuentra en el medio del agua [del foso], hay que hacer sonar cuatro veces el tambor y elevar dos banderas. Cuando está empezando a subir por la muralla, se debe tocar el tambor seis veces y elevar cuatro pendones. Cuando alcanza la muralla de las mujeres [primera o falsa muralla], se debe tocar el tambor siete veces y elevar cinco pendones. Cuando alcanza la verdadera muralla de la ciudad, hay que hacer sonar el tambor ocho veces y elevar seis pendones. Cuando ha subido más de la mitad de la muralla, hay que tocar los tambores constantemente.⁴⁰

Si no fuera por su carácter trágico, podríamos imaginar esta situación como una sinfonía audiovisual en la que, como en el *Bolero* de Ravel, el ritmo aumenta y disminuye a golpes de ataque y contraataque, porque cuando el enemigo retrocede también se emplean signos, como elevar de nuevo pendones, pero ahora sin hacer sonar los tambores.

En el interior de la fortaleza, diferentes enseñas o banderas también cumplían una función identificadora no muy diferente a los colores de los cubos de reciclaje que usamos hoy en día. Había banderas de diversos colores o con dibujos que servían para distinguir entre diferentes montones: los de heces y orina que se debían arrojar al enemigo desde la muralla, es decir, los de la guerra bacteriológica; los de la comida para los soldados; las piedras y proyectiles que se lanzaban al enemigo, o los restos de cuero y cuerno que servían para fabricar armas o protecciones. Las banderas grises o verdes eran para la madera; las rojas, los trapos para el fuego; las amarillas, combustible; las blancas, montones de piedras; las negras, trapos para el agua; las de bambú, la comida.

Joseph Needham cree que la elección de los colores para los banderines estaba influida por la filosofía del yin y el yang y por la teoría de las cinco fases (*wuxing*), asuntos de los que hablaré más adelante, pero no es seguro que fuera así, al menos cuando hablamos de estrategias como Sunzi. Se sabe que los expertos en guerra defensiva moístas disponían de manuales en los que podían consultar los colores y el diseño de cada bandera, por lo que es razonable pensar que estrategias como Sunzi también tendrían manuales para diseñar las señales y para interpretar las del enemigo. De hecho, en *El arte de la guerra* se cita un tratado militar llamado «Administración Militar» en el que se decía: «Si las palabras no se escuchan, usa gongs y tambores. Si la vista no distingue, usa banderas y

estandartes», y se añade que gongs y tambores y banderas y estandartes son «como las orejas y los ojos para un ejército». Además, puesto que por la noche las banderas y estandartes no son útiles, hay que sustituirlas por antorchas.

Ahora bien, en ciertas ocasiones se puede obtener mucha información no porque observemos códigos de colores, señales acústicas u otras claves empleadas por el enemigo, sino prestando atención a los signos accidentales, con los que nuestros rivales nos revelan algo sin darse cuenta de que están enviando mensajes.

CÓMO LEER AL ENEMIGO

Si sus banderas y estandartes se están moviendo... hay caos.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Puesto que la guerra es un lenguaje repleto de signos, hay que saber leer el que *hablan* nuestros enemigos, pero no solo esas señales obvias que son sus banderas, sus estandartes, sus insignias y sus toques de tambor, sino también signos menos evidentes, como los que indican los movimientos de sus tropas o su posición sobre el terreno. Se trata de mensajes escritos en el lenguaje de la guerra que el enemigo nos envía sin querer y que Sunzi enumera en extenso en el capítulo «El ejército en marcha».⁴¹ En primer lugar, hay que observar los árboles o la vegetación: «Cuando multitud de árboles comienzan a moverse... el enemigo se acerca», una observación que Mair compara con el momento en el que el bosque de Birnam parece avanzar hacia el castillo de Macbeth.⁴² El usurpador, llevado por su supersticioso pensamiento, no sabe leer los signos de la acción humana y cree que el bosque camina hacia su castillo, cumpliéndose así la profecía de las brujas: «Serás rey hasta que el bosque de Birnam se alce contra ti». Cuando un bosque se agita, como bien sabe Sunzi, poco dado a la superstición, eso es una señal de que un ejército está atravesándolo o de que avanza cubierto por las ramas. Cao Cao y Zhang Yu, dos de los

comentadores de *El arte de la guerra*, indican que también puede interpretarse como que el enemigo está talando los árboles para avanzar más rápidamente: «Si muchos árboles se mueven, el enemigo se acerca».

El examen del terreno puede revelarnos movimientos del enemigo o trampas con las que quiere confundirnos: «Cuando hay muchos obstáculos entre las hierbas... el enemigo intenta desorientarnos». Algunos comentaristas dicen que esos ramajes entrecruzados, o troncos formando parapetos, son habituales cuando el enemigo quiere hacernos creer que está emboscado, para inducirnos a detener nuestro avance, pero también puede interpretarse como una alarma acústica, que suena cuando la pisan los soldados y que las tropas enemigas colocan a su alrededor para prevenir un ataque sorpresa.

UN HUMO REVELADOR

Una gran polvareda no siempre significa gran cantidad de gente. He aquí un ardid empleado para llamar la atención del enemigo, consistente en ramas arrastradas en un camino polvoriento, para hacer creer en una masa de caballería en marcha.

BADEN-POWELL, *Escultismo para muchachos*

Sunzi es capaz de descifrar el lenguaje del humo y el polvo hasta el más mínimo detalle, por ejemplo para distinguir el avance de los carros de combate o de la infantería: «Cuando el polvo se eleva a gran altura con fuerza se acercan sus carros de guerra», pero «cuando se eleva a poca altura y se extiende a mucha distancia... es porque avanza su infantería».

Incluso un humo disperso puede revelarnos lo que está haciendo el enemigo: «Si surge aquí y allá en hilachas finas... es porque el enemigo arrastra leña». Ahora bien, ese signo no debe ser confundido con otro: «Si el polvo es escaso y disperso, el enemigo está acampando». En este caso, esas pequeñas nubecillas se deben a que las patrullas a caballo revisan el campamento para asegurarse de que todo está en orden y bien protegido.

Si tenemos la oportunidad de observar un poco más de cerca al ejército contrario, podremos descubrir muchas cosas: «Si los soldados del enemigo se apoyan en sus armas mientras están de pie... tienen hambre», «si los

aguadores beben primero al llenar recipientes con agua... tienen sed», «si los soldados enemigos se agrupan juntos y hablan entre sí lentamente y con seriedad en voz baja... significa que el general ha perdido su confianza».

Por otra parte, existen signos que revelan que la situación empieza a ser crítica: «Si se comen el grano de sus caballos y la carne de sus animales... es porque ya han descolgado las ollas de los ganchos y no van a regresar a su campamento... por lo que están en situación desesperada». Algunos traductores sugieren que no es que se coman el grano de los caballos y la carne con la que se alimenta a los otros animales, sino que se están comiendo a sus animales, incluidos los caballos, situación que, como es obvio, es desesperada. El enemigo también puede enviarnos mensajes sin quererlo, gracias a la reacción de los animales del campo: «Si los pájaros remontan el vuelo... el enemigo está emboscado»; o por el contrario: «Si las aves acuden al campo enemigo... eso significa que está vacío». Los consejos de Sunzi recuerdan a los que ofrece el general Baden-Powell, creador del escultismo, más conocido como el movimiento de «los *boy scouts*»: «También debéis reparar en las pequeñas señales, como pájaros que vuelan precipitadamente, lo que significa que anda por ahí un hombre o un animal. Una polvareda quiere decir que algo se mueve: gentes, animales o vehículos».⁴³

Por otra parte, Sunzi, como recomendaba Baden-Powell, envía a sus *scouts* u ojeadores al campo enemigo para que observen cualquier signo que pueda convertirse en información vital, sin descuidar ningún pequeño detalle.

Después de asistir a un catálogo de deducciones que convierten a Sunzi en un detective que en vez de visitar el lugar del crimen recorre los campos de batalla, o que logra deducir a distancia las acciones del enemigo, hay que señalar un problema inevitable para cualquiera que interprete el lenguaje de la guerra: siempre que existe un sistema de códigos, ya sea natural, como el movimiento de los pájaros, o ya artificial, existe también la posibilidad de que ese lenguaje se emplee para mentir y para engañar.

La guerra es el arte del engaño.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Sunzi recomienda practicar la benevolencia y la justicia, pero al mismo tiempo, usar siempre que sea necesario el engaño y lo que más nos convenga.

Du Mu

El gran semiólogo italiano Umberto Eco proponía definir la semiótica como «teoría de la mentira», puesto que se ocupa de los signos y «los signos son aquellas cosas que pueden estar en el lugar de otras, como el humo por el fuego o un charco por la lluvia». Como la cosa (el fuego) que se representa por el signo (el humo) no tiene por qué existir, eso hace que la semiótica también sea «la disciplina que estudia todo lo que puede usarse para mentir».⁴⁴ Existen signos vacíos, sin referencia, pura apariencia, que podrían hacer creer a quien los ve que significan algo. Es posible ver humo sin fuego si empleamos una máquina de hielo seco, como en los modernos espectáculos de magia, pero si alguien no conociera esa máquina quizá creería que el escenario del teatro se está incendiando.

Cuando leemos tratados de estrategia chinos —y en especial *El arte de la guerra* de Sunzi y *El arte de la guerra II* de Sun Bin—, enseguida advertimos que el arte de la guerra es el arte del engaño y de la mentira. Un arte que propone crear falsas apariencias para confundir al adversario, que intenta esconder la verdadera fuerza de nuestro ejército y las intenciones de nuestro general, o que elabora todo tipo de maniobras de distracción. Ya hemos visto que un buen estratega debe poseer las dotes de un detective y ser capaz de descifrar los signos del enemigo y distinguir los indicios auténticos de los falsos, pero también debe ser un ilusionista, capaz de crear signos equívocos o de esconder aquellos que podrían revelar información vital al enemigo. Un buen estratega es al mismo tiempo un buen lector y un buen detective, un buen ilusionista y un buen estafador.

En primer lugar, debemos prestar mucha atención a lo que nos dice el enemigo mediante el lenguaje hablado o escrito, por lo que en las guerras modernas, y en especial en la actual guerra cibernética, una de las prioridades consiste en interceptar los mensajes del enemigo y descifrarlos.

Pero también se debe prestar atención a otro tipo de signos, transmitidos sin querer, como la disposición de los soldados en el campo de batalla, la fuerza aparente del ejército enemigo y los movimientos de sus tropas. Todo lo anterior, ya se exprese de viva voz, mediante palabras escritas o códigos informáticos, o a través de movimientos o acciones, son *palabras* del lenguaje de la guerra, que debemos observar, escuchar y leer con atención. Tenemos que atender al subtexto y a lo que no se dice, porque bajo cada una de las *frases* explícitas o implícitas («mis tropas pretenden atacar el punto norte», «mi ejército está preparado para el combate»), se esconde casi siempre una mentira. En la guerra, todo o casi todo es subtexto y ocultación, por lo que debemos buscar bajo las apariencias y revelar lo que está oculto. Además, no solo tenemos que descubrir lo que dice nuestro enemigo, sino también lo que piensa; no tanto lo que nos muestra, sino lo que nos oculta: todo aquello que no quiere que percibamos.

FINTAS Y ATAQUES

Una finta es una acometida engañosa que invita y tienta al contrario a que haga una parada apropiada.

BRUCE LEE, *El tao del Jeet Kune Do*

Bruce Lee asegura que su arte de combate se basa por entero en estrategias y engaños: «Se puede decir que el Jeet Kune Do está construido sobre las fintas y las acciones conectadas con ellas». El valor de las fintas no consiste solo en engañar al adversario y hacerle reaccionar de manera instintiva, por ejemplo obligando a que se proteja o que nos descubra su verdadera fuerza, sino que tiene un valor añadido: mediante la finta, que siempre debe parecer un ataque real, hacemos que el contrario se vea obligado a reaccionar y que, al detener nuestro ataque, descuide otro flanco, o bien que nos revele información acerca de las características de su fuerza o su manera de luchar. Bruce Lee o el samurái japonés Miyamoto Musashi explican que la finta puede emplearse como disfraz que antecede a un empuje posterior: al lanzar el golpe, reservamos parte de la energía de que disponemos para emplearla una vez que el enemigo se haya visto

obligado a detener nuestra finta, creyendo que ahí acababa nuestro ataque. También el maestro Sun recomienda lanzar falsos ataques y fintas para conocer mejor al rival: «Provoco al enemigo para descubrir su manera de actuar; hago que muestre su forma para descubrir dónde es más vulnerable; lo pongo a prueba para descubrir la fortaleza y debilidad de su situación».⁴⁵

El experto en estrategia militar Barton Whaley sitúa las fintas entre las maniobras básicas del engaño en el terreno militar:

La finta es un ataque totalmente simulado o la preparación para un ataque inminente. Es análogo a la finta en el boxeo o la esgrima.⁴⁶

Eso sí, Whaley distingue entre finta, distracción y demostración. La finta ya sabemos lo que es; en cuanto al *despiste* o distracción puede consistir en desplazar unidades del ejército que distraigan la atención del enemigo del verdadero objetivo o del lugar en el que se va a producir la ofensiva, mientras que la *demonstración* lleva la finta a su extremo y puede consistir en un choque real, con el propósito de esconder el verdadero golpe o tan solo distraer la atención del enemigo. Al tratarse de una maniobra real, puede suponer la pérdida de material y hombres, que serán sacrificados, como aquellos soldados que defendían las fortalezas que Sun Bin dejó caer para conseguir que su enemigo Pang Juan se confiara. Como es obvio, a nadie le gusta morir como una pieza desechable en un juego de estrategia o como un actor secundario en una película de terror, y esa es una de las razones por las que Sunzi repite una y otra vez que el general debe ser impenetrable *también* para sus propios soldados y oficiales. Eso es lo que enseñaba el misterioso maestro de Sun Bin conocido como «el Maestro de la Montaña del Demonio».

GUIGUZI Y EL ARTE DE LA PERSUASIÓN

Alguien preguntó: «Zhan Yi y Su Qin estudiaron el arte de Guiguzi y aprendieron las doctrinas de las alianzas verticales y horizontales; cada uno de ellos logró que los Estados Centrales permanecieran en paz durante diez años. ¿Es eso cierto?». La respuesta fue: los dos eran tácticos. Los sabios los desprecian.

De nuevo es en los *Registros históricos* de Sima Qian donde encontramos las primeras menciones a este extraño personaje, que habría sido maestro de esos dos célebres diplomáticos, Su Qin y Zhang Yi, pero también, como ya sabemos, de Sun Bin, autor de *El arte de la guerra II*, y de su mayor enemigo, Pang Juan.

Se atribuye al Maestro del Valle del Demonio un libro con su nombre, el *Guiguzi*, que algunos estudiosos incluyen entre los tratados militares de estrategia. El libro se ocupa de la estrategia entendida de una manera muy amplia, pero también aborda los conflictos bélicos. Podríamos considerarlo un arte de la política, aunque para muchos se trata de un manual de persuasión o de retórica, ese arte que despreciaba Platón porque sirve para convencer a los demás mediante la forma de los argumentos, no mediante la verdad. Un arte más propio de sofistas que de filósofos y sabios. Sin embargo, hay que recordar que Platón era discípulo de Sócrates, que empleaba los mismos métodos, trucos y añagazas formales de otros sofistas como Gorgias. Además, el Sócrates recordado por Platón no dudaba en inventar fábulas y mentir con la intención de manipular a los demás. Su república ideal se sostiene sobre una fábula que es necesario contar a los habitantes desde su nacimiento. Muchos de los sofistas eran menos manipuladores que Sócrates o Platón, puesto que enseñaban sus trucos sin ocultar que lo fueran, además de instruir no solo a los poderosos, sino a cualquier ciudadano que pudiera pagar sus lecciones. Por último, los sofistas enseñaban a construir argumentos convincentes para triunfar en la carrera política o vencer en un juicio, pero también a razonar con criterio. De manera muy semejante, los sabios itinerantes chinos, como Mo Di, Confucio, Sun Bin y quizás Sunzi y el Taigong, ofrecían sus servicios al mejor postor, para darles armas con las que triunfar en el terreno de batalla o en la corte.

En cuanto a *Guiguzi*, lo que enseñaba no era una retórica o un arte de elaborar discursos convincentes, sino que más bien ofrecía un manual de técnicas de persuasión y manipulación psicológica. En su libro se afirma de manera explícita: se trata de hacer que los demás hagan lo que queremos que hagan, pero sin que sean conscientes de que han sido manipulados para

comportarse así. La gran diferencia entre el arte de la persuasión de Guiguzi y el arte de la retórica de Grecia y Roma es que este último tenía como objetivo la construcción de discursos que resultaran convincentes, tanto en una asamblea democrática como en una reunión del Senado romano, mientras que lo que Guiguzi pretende no es la elaboración de discursos elocuentes, sino encontrar la manera de persuadir a los demás para que hagan lo que nosotros queremos que hagan, empleando para lograrlo cualquier método, ya se trate de discursos capciosos, acciones engañosas o cualquier otra maniobra. Mientras que la retórica estudia los diferentes tipos de discursos y las diversas figuras de la convicción,⁴⁷ el arte de la persuasión de Guiguzi pone más énfasis en saber escuchar que en saber hablar y recomienda estudiar los diferentes tipos de caracteres para encontrar sus debilidades y así alcanzar nuestros intereses:

En el *Guiguzi*, el arte de escuchar es una condición previa para el arte de hablar. El persuasor no es un gran artista de la escena, sino un maestro del disfraz.⁴⁸

SUNZI Y EL MAESTRO DEL VALLE DEL DEMONIO

Un caballero gana primero la confianza de su gente y después puede movilizarla. Sin esa confianza, la gente se puede sentir utilizada. Primero gana la confianza de su príncipe y después puede presentarle críticas. Sin esta confianza, el príncipe puede sentir que está siendo calumniado.

CONFUCIO, *Analectas*⁴⁹

En el *Guiguzi* se explica cómo se debe hablar a cada persona, teniendo en cuenta su posición social o jerárquica y sus gustos o características individuales. Este es un aspecto que encontramos en muchos pasajes de *El arte de la guerra*, por ejemplo cuando se refiere a los diferentes tipos de generales y enumera sus debilidades:

El general tiene cinco peligros: si desprecia la muerte, puede ser asesinado; si desea vivir a toda costa, puede ser capturado; si tiene un temperamento colérico, puede ser provocado; si es íntegro e incorruptible, puede ser humillado; si ama a su pueblo, puede ser atormentado. Habitualmente, estos cinco son los defectos del general y la catástrofe en el uso de las tropas.⁵⁰

Sunzi describe estos cinco tipos de generales para que el soberano examine las flaquezas psicológicas de la persona que dirigirá sus tropas y así pueda prevenir los riesgos de emplear a un general con cualquiera de esos defectos, pero también lo hace para aprovechar las debilidades de los generales rivales. Si sabemos que nuestro enemigo pertenece a una de esas cinco tipologías, podremos no solo atacar a su ejército, sino también a él: «Matarlo a cientos de kilómetros de distancia», como dice Sunzi. El espionaje es fundamental, porque gracias a nuestros espías infiltrados en el terreno enemigo es como podremos conocer las debilidades de su general:

Si se desea destruir un ejército, atacar una ciudad, matar a una persona, antes debemos conocer nombres y apellidos de quienes rodean al general, su séquito y sus lugartenientes, los guardianes de las puertas y a todos sus sirvientes. Debemos enviar a nuestros espías para que obtengan esa información.⁵¹

Sunzi insiste en lo importante que es que el general no tenga esos defectos que lo hacen vulnerable, aunque también debe poseer virtudes de carácter positivo:

Por lo tanto, el general que avanza sin buscar la fama y que retrocede sin temer la infamia, que solo piensa en proteger al pueblo y servir a su soberano, es el tesoro del estado.

Eso sí, por encima de todo, y en esto la coincidencia con el arte del disfraz del *Guiguzi* es completa, el general debe ser impenetrable:

En los asuntos militares, el general del ejército debe ser imperturbable para ser impenetrable, estricto para imponer orden; debe ser capaz de embotar la percepción de sus oficiales y de sus soldados para que permanezcan en la ignorancia. Modifica sus objetivos, altera sus planes, de modo que nadie logra reconocerlo; traslada sus campamentos, toma rutas sinuosas, de forma que nadie puede preverlo.⁵²

En las *Estratagemas de los Estados Combatientes* se conserva una curiosa anécdota en la que se cuenta cómo un consejero logró convencer a la reina del estado de Zhao en un importante asunto de estado. En esta historia se puede observar la diferencia entre el arte de la persuasión y la destreza oratoria, así como la importancia de escuchar antes de hablar y esa manera sinuosa de alcanzar el objetivo que se recomienda en el *Guiguzi*. La reina acababa de hacerse cargo de los asuntos de gobierno tras morir su

marido, momento que el estado de Qin aprovechó para lanzar un ataque repentino, sin respetar el luto. La reina pidió ayuda a su vecino Qi, pero sus dirigentes respondieron que solo movilizarían tropas en su ayuda si antes ella enviaba al Señor de Xian, su propio hijo, como rehén de buena fe. La reina se negó, a pesar de las protestas de sus ministros, porque no quería separarse de su hijo y temía ponerlo en peligro. Cansada de la insistencia de sus consejeros, amenazó con castigar duramente a todo aquel que se atreviera a mencionar de nuevo el asunto. Fue entonces cuando el anciano consejero Chu Long pidió ser recibido en la corte. Entró en el salón del trono y avanzó hacia la reina muy lentamente, arrastrando una de sus piernas. Al llegar junto a la soberana explicó la razón de su visita: «Su humilde servidor tiene una pierna herida, y entonces pensé que mi señora sufre de un mal semejante y por eso he venido a verla». La reina respondió que, en efecto, ella necesitaba una silla de manos para moverse. Después, el consejero le preguntó cómo se alimentaba y la reina respondió que apenas consumía purés y papillas. Chu Long confesó que a él le sucedía lo mismo y que tenía tan poco apetito que se obligaba a caminar todos los días para encontrar un poco de placer en la comida. Con esta conversación trivial, la reina fue relajándose poco a poco. El consejero pidió disculpas por su atrevimiento e hizo una petición para que su hijo de quince años obtuviera un puesto en el palacio, a lo que la reina respondió favorablemente, aunque se asombró de que los hombres también adoraran a sus hijos pequeños. El consejero respondió que incluso más que las mujeres, ante lo que la reina se rio y afirmó que eso era imposible. El consejero dijo entonces: «Sin embargo, su majestad parece más preocupada por su hija, la reina de Yan, que por su hijo, el Señor de Xian». La reina le respondió que sucedía precisamente lo contrario y que quería más a su hijo, ante lo que Chu Long recordó que cuando la hija de la reina se casó con el señor de Yan, todos lloraron en palacio, pero que al cabo de unos meses nadie quería que regresara, porque eso habría sido una desgracia para la mujer repudiada. Después Chu Long le recordó sutilmente a la reina que ningún hijo menor de la casa real de Zhao había conseguido mantener su título hereditario debido a que todos ellos habían vivido en el lujo y habían sido incapaces de reunir méritos que les hicieran merecedores de su alta posición, que

acabaron perdiendo. Ahora, sin embargo, se daba cuenta de que la reina había dado todo tipo de regalos, tierras y emblemas a su hijo menor, el Señor de Xian, pero que no le había dado la oportunidad de hacer algo útil por su estado, algo que sus súbditos pudieran agradecerle alguna vez o que los nobles pudieran reconocer como un mérito indudable. Eso le hacía pensar que la reina no quería tanto a su hijo pequeño, porque aceptaba que su futuro fuera tan poco prometedor. La reina entonces se dio cuenta de que su consejero tenía razón y aceptó enviar a su hijo a Qi, que a cambio envió tropas que salvaron al estado de Zhou.⁵³

Este es un ejemplo de persuasión psicológica que no se basa en grandes frases o discursos, sino en provocar una situación empática para luego manipular a la persona, aprovechando que ya está bien dispuesta hacia nosotros.

Guiguzi dice que hay que observar a los demás, pero que también debemos ponerlos a prueba y no fiarnos de las primeras impresiones, un buen consejo que coincide con lo que recomiendan Sunzi o Sherlock Holmes: «Nunca se fíe de las primeras impresiones».

LA FUERZA DE LA DEBILIDAD

Un buen jefe militar no tiene aspecto fiero, un buen guerrero no hace alarde de su fuerza, un hábil vencedor de su enemigo no entabla con él combate.

LAOZI, *Dao de jing*⁵⁴

Por lo tanto, si eres capaz, finge incapacidad. Si estás activo, finge inactividad.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Durante la segunda guerra mundial, los aviones alemanes bombardearon la ciudad de Alejandría sin que nadie les opusiera resistencia. La acción parecía haber desbordado a las defensas antiaéreas y las explosiones en tierra probaban que los aviones habían alcanzado sus objetivos, inutilizando uno de los puertos más importantes de los aliados en el Mediterráneo. Sin embargo, cuando las fuerzas alemanas se dispusieron a aprovechar la

ventaja, descubrieron que Alejandría estaba intacta, que el puerto seguía operativo y que ninguna de las bombas había alcanzado su objetivo. ¿Cómo era posible?

La respuesta es que los aviones alemanes habían bombardeado una ciudad imaginaria, una ilusión creada por un gran mago, Jasper Maskelyne. Maskelyne y sus ayudantes de la Banda Mágica habían creado una ciudad ficticia en Maryut Bay, a varios kilómetros de la ciudad, con casas de cartón y luces que imitaban a la verdadera Alejandría y que podían engañar a aviones que atacaran durante la noche. Cuando se detectaba la proximidad de aviones alemanes, la ciudad apagaba todas sus luces y se encendían las de su réplica.

Maskelyne era un célebre ilusionista, descendiente de famosos magos, como John Nevil Maskelyne, creador del truco de la levitación horizontal tan repetido en miles de escenarios de todo el mundo. Los servicios de inteligencia británicos lo reclutaron cuando vieron cómo un falso acorazado alemán lograba remontar el Támesis. Después de colaborar con la unidad de camuflaje para ocultar ametralladoras y otras armas, Maskelyne diseñó tanques hinchables o fabricados con simples telas, que en la célebre batalla de El Alamein hicieron creer a los alemanes que se enfrentaban a un segundo ejército británico. Mediante espejos y luces estroboscópicas, Maskelyne también consiguió desorientar a los aviones alemanes cuando pretendían inutilizar el canal de Suez, al cegar a los pilotos y hacer que vieran *nada* donde había *algo* y que incluso se estrellaran, lo que casi le sucedió al propio Maskelyne cuando hizo las primeras pruebas de su invento: el piloto quedó tan cegado por las luces que apenas logró remontar el vuelo cuando estaba tan solo a unos metros del suelo.

Muchos historiadores dudan de las hazañas de Maskelyne y aseguran que el mago exageró cuando publicó su autobiografía, con el objetivo de regresar triunfalmente a los escenarios. Al parecer no lo logró, pues lo último que se sabe de él es que fundó una autoescuela en Kenia, donde murió en 1973, olvidado por casi todo el mundo. En cuanto a si exageró o no al contar sus hazañas contra los nazis, la verdad no será conocida hasta el año 2046, momento en el que sus contribuciones a la guerra serán desclasificadas.⁵⁵

Si fueran ciertas las ilusiones de Maskelyne durante la segunda guerra mundial, no sería la primera vez que se emplean trucos semejantes para ganar batallas y confundir al adversario, fingiendo, como en los ejemplos descritos, ser fuerte cuando en realidad eres débil. En la China de Sunzi, este tipo de trampas eran una práctica habitual y existen muchos relatos que cuentan trucos semejantes a los de Maskelyne, pues ya sabemos que el arte de la guerra es el arte del engaño. En el año 555 a.e., el estratega del reino de Qin llenó un desfiladero con cañas simulando lanzas, guirnaldas y estandartes de colores para fingir que su ejército estaba atravesando el lugar, y también hizo galopar carros conducidos por dos soldados en los que uno de ellos era un muñeco. Esos carros, a su vez, arrastraban otros falsos carros de guerra llenos de arena provistos de grandes escobas para que el polvo que se elevaba hiciera creer a los enemigos que se aproximaba un gran ejército. Al contemplar aquel impresionante espectáculo, el Marqués de Qi ordenó la retirada, a pesar de que contaba con fuerzas muy superiores a las de su ingenioso rival.⁵⁶ Esta estrategia recuerda al segundo ejército escocés que logró poner en fuga a los ingleses cuando lo vieron sobre las colinas en la batalla de Bannockburn en 1314. La leyenda asegura que se trataba de un ejército templario que había desembarcado en las costas escocesas tras la ejecución del gran maestre Simon de Monfort y la disolución de la Orden, aunque la explicación más probable es menos novelesca:

Según un cronista de la época, lo que sucedió fue que los sirvientes de los caballeros escoceses, llamados *ghillies*, subieron a una colina para contemplar la batalla. Al ver aquella muchedumbre, los ingleses creyeron que se trataba de un segundo ejército y huyeron.⁵⁷

El espía español Garbo ayudó a crear un engaño semejante para que los alemanes creyeran que se enfrentaban a un ejército inmenso: «Se levantaron campamentos falsos y unas cuadrillas se ocupaban de mantener encendidas las hogueras y corrían de una a otra para que siempre hubiera la cantidad de humo adecuada». Además, requisaron un gigantesco ventilador a unos estudios cinematográficos para levantar oleadas de polvo que

hicieran creer a los aviones de la Luftwaffe que los equipos de construcción trabajaban intensamente en una gigantesca instalación de almacenamiento petrolífero construida con viejas estructuras.

Tan importante como fingir fortaleza cuando uno es débil, es hacer lo contrario: aparentar debilidad para que el enemigo se confíe y podamos sorprenderlo con un golpe tan inesperado como decisivo. Lo importante es confundir al enemigo y hacer que se confíe o que nos tema, según las circunstancias.

Sin embargo, todas las reglas tienen excepciones y Heródoto nos cuenta una muy interesante cuando recuerda lo que hizo el rey persa Jerjes poco antes de enfrentarse a los griegos en la batalla de las Termópilas. Al saber que sus hombres habían capturado a tres espías griegos infiltrados, impidió que fueran ejecutados y les permitió pasearse libremente entre sus tropas. Después los dejó en libertad y les permitió regresar junto a los griegos. Su intención era que los espías contaran todo lo que habían visto, para que, al conocer las increíbles dimensiones del ejército persa, el desánimo se apoderara de los griegos. En el caso del rey Jerjes, su estrategia no funcionó, pues las tropas comandadas por el espartano Leónidas afrontaron el envite persa y consiguieron detener el avance de un ejército inmensamente superior en el paso de las Termópilas, al menos hasta que el traidor Efiates reveló a los persas cómo podían atacar a los griegos desde la retaguardia. Eso sí, Leónidas y sus trescientos espartanos, junto a setecientos tespios y cuatrocientos tebanos, protegieron durante el tiempo suficiente la retirada del ejército griego, lo que contribuyó de manera decisiva a la victoria naval de los atenienses en Salamina. Sin embargo, la estrategia de Jerjes sirvió al Primer Emperador para unificar China. Cuando el reino de Qin había conquistado todos los estados rivales y ya solo quedaba en pie Qi, la patria del Taigong y de tantos estrategas, quizás del mismo Sunzi, la demostración del inmenso poder militar de Qin hizo que, tras unas escaramuzas iniciales, el último rey de Qi se rindiera sin lucha. La fortaleza evidente de Qin, su poderío militar, mostrado sin ningún disimulo, logró que el antiguo estado de la estrategia militar no planteara batalla.

La estratagema de Jerjes o la del rey de Qin mostrando todo su poder para que la moral enemiga se venga abajo son una demostración de que no se puede distinguir de manera dogmática lo ortodoxo de lo heterodoxo, puesto que muchas veces dependen de circunstancias cambiantes. Tendremos ocasión de comprobarlo cuando conozcamos la célebre distinción sunziniana entre métodos directos e indirectos, que ha hecho correr ríos de tinta entre los intérpretes de *El arte de la guerra* y los expertos en estrategia.

MAQUIAVELISMO Y EL PROBLEMA DE LA PUBLICIDAD

Una de las normas de un buen *maquiavelo* consiste en mantener sus intereses en secreto y actuar en la sombra, por lo que se podría considerar que Maquiavelo cometió un error al mostrar de manera pública el comportamiento secreto de los poderosos.

DANIEL TUBAU,

La verdadera historia de las sociedades secretas

Se dice que William Shakespeare, o al menos su gran rival Christopher Marlowe, pertenecía a una sociedad secreta llamada Escuela de la Noche, en la que se reunían ateos, librepensadores y *maquiavélicos*, es decir, seguidores de las ideas expresadas en *El príncipe*. Todos se agrupaban en torno a la magnética figura de Walter Raleigh.⁵⁸

Una sociedad como la Escuela de la Noche debe mantenerse en el anonimato, porque si empieza a ser conocida, sus métodos —basados en el engaño, la traición y el secreto— dejan de tener sentido. Cuando Maquiavelo escribió *El Príncipe*, se refutó a sí mismo, ya que primero recomienda a los gobernantes fingir, pretender ser honestos, disimular y esconder sus verdaderos intereses, pero al mismo tiempo revela en su libro esas estratagemas a todo el mundo. Esta es una de las razones por las que se ha llegado a creer que, bajo la forma de un elogio al príncipe, Maquiavelo ocultó una crítica de los métodos que había podido contemplar en sus años con César Borgia o con los Médici, a quienes está dedicado *El Príncipe*, y de quienes había probado en carne propia sus doctrinas cuando fue encarcelado y sometido a tortura. Diderot calificaba el libro como una sátira

contra los príncipes, y Rousseau, Mary Dietz y el filósofo marxista Antonio Gramsci pensaban que era un aviso para los ciudadanos, y que Maquiavelo advertía y recomendaba entre líneas desconfiar de las buenas palabras de los tiranos.

Libros como *El arte de la guerra* de Sunzi o *El príncipe* de Maquiavelo son lo que se llama un *oxímoron* o una *contradictio in terminis*, pues se basan en una premisa que ellos mismos refutan. Puesto que Sunzi recomienda una y otra vez el engaño, el secreto y los métodos heterodoxos, si todos los estrategas leen su libro, ese engaño pierde casi toda su efectividad. El filósofo Han Fei aseguraba que en la época final de los Estados Combatientes todo el mundo tenía un ejemplar de *El arte de la guerra*, así que debía ser muy difícil sorprender a cualquier enemigo.

Si aceptamos la interpretación popular del adjetivo *maquiavélico*, la inmensa mayoría de los reyes, emperadores, jefes de tribu, generales e incluso soldados han sido maquiavélicos *avant la lettre*, seguramente ya desde la prehistoria, porque la guerra, la batalla y el combate individual en el que se arriesga la vida son un arte del engaño y de la mentira, pero no porque lo digan Maquiavelo, Han Fei, Kautilia, Liddell Hart o Sunzi, sino porque esa es la manera más sensata de actuar para un estratega. Pensar que un soldado o un guerrero van a jugarse la vida descubriendo todas sus cartas es solo una fabulación infantil. Ese tipo de combates solo se daban, pero me atrevo a dudarlos, en los torneos medievales o en la época de los caballeros Zhou, cuando los fieros guerreros se enfrentaban por el favor de una dama, el aplauso del público o la felicitación del monarca. Tal vez entonces se mantuvieron unas ciertas normas de etiqueta y quizás en alguna ocasión dos caballeros corrieron al galope uno contra otro con sus lanzas levantadas y sufrieron el encontronazo sin desviar ni siquiera la mirada. Quizá. Pero en la guerra real, en la lucha implacable entre estados, ningún dirigente merecería el elogio de sus súbditos o ciudadanos si estuviera dispuesto a sacrificarlos sin antes recurrir a cualquier medio que le garantizara la victoria y evitara una matanza. Maquiavelo no fue un maestro de los estrategas futuros, sino un cronista de los de su presente. Los maestros fueron César Borgia, el papa Julio II, Francisco I, Carlos V o Lorenzo el Magnífico, y el discípulo, Nicolás Maquiavelo, que los conoció a todos y

fue engañado por todos, aunque siempre mantuvo sus ideas republicanas y tuvo como modelo de príncipe al rey católico Fernando de Aragón. Pero Maquiavelo cometió el error, quién sabe si a propósito, de contar los trucos de la profesión, algo que los magos, al menos hasta hace poco, considerarían una contravención de una de sus reglas inviolables. Otro gran manipulador, el cardenal Richelieu, mantuvo sus métodos en secreto y, como ya hemos visto, su heredero y discípulo en la corte francesa, el cardenal Mazarino, solo los contó a título póstumo, si es que el libro que se le atribuye fue escrito por él. Sunzi lo dice con toda claridad:

Es la tarea del general ser cauteloso y discreto, recto y justo; debe confundir las orejas y los ojos de los oficiales y de los soldados, para mantenerlos en la ignorancia. Debe cambiar sus objetivos, alterar sus planes, para que nadie los descubra.⁵⁹

¿SON LOS CHINOS LOS MAESTROS DEL ENGAÑO?

Hay que saber ser un gran simulador y disimulador: los hombres son tan crédulos y tan sumisos a las necesidades del momento que el que engaña encontrará siempre quien se deje engañar.

NICOLÁS MAQUIAVELO, *El príncipe*

Cada hora nace un tonto.

J. P. BARNUM

La imagen de los chinos como maestros del engaño se ejemplifica de manera grotesca en las novelas de Sax Rohmer protagonizadas por el maligno Fu Manchú, una inteligencia descomunal al servicio de un plan perverso: apoderarse del planeta y someter a la esclavitud a la humanidad, algo que los teóricos de la conspiración atribuyen ahora a la familia Rockefeller o al Club Bilderberg. Resulta paradójico que la idea de la retorcida maldad china se hiciera popular poco después de que los chinos se convirtieran en las víctimas no solo del abuso militar de las potencias occidentales, sino también de sus engaños tenaces y continuados.

Sin embargo, la imagen de los chinos como grandes engañadores es anterior a Fu Manchú y esconde algún elemento de verdad, aunque se trata de una verdad difusa y variable según la época. Los chinos siempre han presumido de sus dotes como engañadores y ya sabemos que eso es lo que se defiende en *El arte de la guerra* de Sunzi, empezando por la contundente declaración: «La guerra es el arte del engaño».

Si hoy en día se consideran en igualdad de condiciones *El arte de la guerra* de Sunzi y *De la guerra* de Clausewitz, e incluso se sitúa por delante el clásico chino, es en gran parte porque en él se defienden de manera explícita el engaño, la mentira y los métodos indirectos, ideas que no están ni mucho menos ausentes en el libro de Clausewitz pero que no se presentan de una manera tan avasalladora e insistente. ¿Significa esto que los chinos, y *El arte de la guerra* en particular, creen que la guerra consiste en el engaño? En parte sí y en parte no, pero antes de aclarar esta duda, conviene deshacer un equívoco que ha viciado muchos de los análisis del libro de Sunzi y su comparación con el llamado pensamiento militar occidental. Ese equívoco tiene su origen en la creencia de que la concepción de la guerra en Occidente, en especial en Europa hasta después de la primera guerra mundial, solamente aceptaba métodos directos y explícitos y que, por lo tanto, ningún estratega recomendaba estratagemas, trampas o engaños.

La confusión tiene su origen en las ideas acerca de la estrategia militar napoleónica: concentración de la fuerza, búsqueda del punto débil del enemigo y ataque directo en batallas decisivas, así como la recomendación de perseguir y destruir al ejército rival tras la batalla, hasta la rendición incondicional de los oponentes. Es cierto que este es un rasgo que encontramos en muchas de las campañas napoleónicas, aunque ni mucho menos en todas, pero hay que recordar algunas cuestiones importantes. La primera de ellas es que Napoleón heredó un ejército que era numérica, estratégica y tácticamente muy superior a los de sus rivales. La razón de esa superioridad es que Francia ya era una gran potencia militar durante la época monárquica, pero de manera muy especial tras la Revolución de 1789 y la guerra con las potencias europeas, cuando se puso en marcha lo que se llamó «el pueblo en armas», es decir, el alistamiento masivo de la

población. Francia contaba con una población de 27 millones, frente a los 10 de Gran Bretaña, y con un ejército muy bien preparado, gracias a las reformas de Lazare Carnot y la creación del Ejército Revolucionario Francés. Esta superioridad fue decisiva para que Napoleón no tuviera necesidad de emplear argucias o estratagemas para obtener la victoria (aunque las empleó más de lo que se suele creer, en especial en la primera parte de su carrera), porque su ejército era casi siempre el más poderoso en todos los aspectos, y en especial en el terreno de la preparación y la sabiduría militar. Por otra parte, hay razones para creer que Napoleón evitó contar sus mejores trucos, incluso durante su último exilio.

Tin-bor Hui ha comparado los siglos de la Europa moderna con los tres siglos que llevaron a la creación de China en la época de los Estados Combatientes y ha encontrado similitudes que cuestionan la imagen de una China destinada al Imperio y la unión, por un lado, y una Europa condenada al permanente equilibrio entre poderes. En realidad, existen muchas semejanzas entre la situación del reino de Qin y la Francia de Napoleón, en especial en lo que se refiere al comportamiento militar de una potencia superior a las demás en los aspectos esenciales, pero también en el uso de los métodos directos e indirectos. Aunque Qin venció a los demás estados gracias a la construcción metódica de un ejército invencible tanto en número como en entrenamiento, también recurrió a métodos de engaño como los que recomienda Sunzi. En su victoria final no solo asustó a Qi con su poder militar, sino que tomó la precaución de sobornar al principal consejero del gobernante de Qi, del mismo modo que Napoleón, pese a disponer de superioridad militar, contaba con una red de espionaje interior dirigida por Fouché, una diplomacia experta en todo tipo de alianzas, al mando del sutilísimo Talleyrand, y una red de espías y partidarios en terreno enemigo, obtenidos mediante sobornos o amenazas.

LA SORPRESA Y LOS MÉTODOS INDIRECTOS

Lo más importante en la guerra es lo inesperado.

JULIO CÉSAR

La sorpresa es el elemento más vital para el éxito en la guerra moderna.

GENERAL MACARTHUR

En 1939, Basil Liddell Hart publicó *The decisive wars of History: A Study in strategy*, un libro en el que se atrevió a desafiar las opiniones dominantes de su época, al afirmar que en las guerras el ataque directo no es lo más efectivo, sino que es preferible el ataque indirecto. El mundo de la estrategia estaba entonces muy influido por las relativamente recientes guerras napoleónicas, por el concepto de batallas decisivas y por los tratados militares del suizo Antoine-Henri Jomini y el prusiano Carl von Clausewitz.⁶⁰ Los dos participaron en las guerras napoleónicas, Jomini en el bando francés y Clausewitz en el prusiano y en el ruso. Clausewitz incluso podía presumir de haber estado junto a los vencedores en la batalla de Waterloo, aunque antes había asistido a una sucesión de derrotas: Jena, Borodino, Lützen, Ligny y Wavre. Aunque Jomini tuvo al principio más éxito como teórico de la guerra, con el tiempo Clausewitz se convirtió casi en un sinónimo de la palabra *estrategia*. Del mismo modo que los estudiantes de Economía leían o leen «el Keynes» o «el Samuelson», los militares leían «el Clausewitz», donde se contenía el conocimiento militar occidental que había demostrado su superioridad a todo el planeta. Clausewitz intentó aplicar el método de las ciencias físicas al arte de la estrategia y por eso formuló principios generales que se pudieran aplicar a cualquier conflicto. Aunque Clausewitz murió de manera prematura bajo una epidemia de cólera cuando se proponía una reescritura radical de su libro, no tuvo tiempo para hacerlo y sus ideas fueron sintetizadas en principios como la concentración de la fuerza sobre el punto más débil del enemigo, en lo que coincidía con Jomini, y la búsqueda de batallas decisivas que pudieran decantar la guerra, así como la recomendación de destruir al ejército rival para que no pudiera reorganizarse. El punto débil del enemigo no tenía por qué ser necesariamente una fuerza militar, pues podía ser el escaso apoyo entre su población, la existencia de facciones en su seno, la dependencia de la capital para cualquier operación, o un sistema de comunicaciones y transportes vulnerable. También insistía en la planificación estricta, la necesidad de un gran estratega al mando de las

operaciones (aunque no necesariamente un genio, como pedía Jomini) y el ataque directo. En realidad, se trata de una simplificación de los planteamientos de Clausewitz, pero fue la versión que se popularizó.

Durante la primera guerra mundial se aplicaron los conceptos de ataque directo y batalla decisiva tanto para seguirlos como para prevenirse de ellos. Los ejércitos se enfrentaron en batallas absurdas, como la del Somme, que raramente demostraron ser decisivas, en gran medida porque, precisamente debido al temor a que una batalla decidiera una guerra, se habían establecido defensas en forma de trincheras a lo largo de miles de kilómetros, a la manera de un cortafuegos que detiene un incendio. En aquel sinsentido en el que nadie podía vencer perdieron la vida millones de soldados, que padecieron durante meses y años suplicios espantosos en las trincheras.

Después de la primera guerra mundial, las teorías de Liddell Hart a favor del ataque indirecto y la sorpresa estratégica se recibieron como un soplo de aire fresco que prometía la llegada de guerras menos espantosas, en las que los conflictos se podrían resolver gracias al ingenio y no mediante una confrontación directa en la que millones de jóvenes eran sacrificados como bestias en el matadero. Las ideas de Liddell Hart fueron adoptadas no solo por los británicos, sino también por sus rivales, pues los estrategas nazis eran partidarios del enfoque indirecto y Hitler lo aplicaba siempre que no le parecía evidente la superioridad militar, e incluso en tales circunstancias, para obtener de este modo una ventaja extra.

Liddell Hart afirmó que sus ideas habían sido muy influidas por la lectura de un estratega chino poco conocido entonces, Sunzi. Aquel fue el comienzo de la fama de Sunzi fuera de China (si no contamos Japón, cuyos generales presumían de seguir *El arte de la guerra*) y representaba una bofetada del misterioso Oriente a la estrategia occidental. Sin embargo, quienes han rastreado el origen del pensamiento estratégico de Liddell Hart han encontrado que antes de que leyera a Sunzi ya sostenía esas ideas, por lo que se sospecha que utilizó al estratega oriental misterioso para presumir de haber heredado una sabiduría milenaria que no pagaba derechos de autor, y así distraer la atención de su verdadera influencia: E. H. Lawrence. En efecto, Liddell Hart era muy amigo del hombre que se hizo universalmente

famoso como Lawrence de Arabia, incluso décadas antes de que David Lean hiciera una película sobre él protagonizada por Peter O'Toole. El coronel Lawrence era un gran engañador en el terreno estratégico, y al parecer había comentado a menudo con Liddell Hart que lo más efectivo, tanto en las guerras como en las batallas, era el enfoque indirecto, y no la concentración de la fuerza napoleónica. El propio Lawrence había ofrecido un excelente ejemplo con sus artimañas para resucitar un sentimiento de orgullo árabe que pudiera debilitar el poder turco. El método funcionó, aunque quizás ha causado más problemas que ventajas, al despertar demasiadas ambiciones y rivalidades que se disputan el tablero geoestratégico de Oriente Medio y el mundo árabe y musulmán. Estados Unidos también sabe de las contraindicaciones de alentar o crear movimientos terroristas que acaban por seguir sus propias directrices.

Ahora bien, ¿en qué consiste el enfoque indirecto? Básicamente, en sostener que en cualquier situación de conflicto atacar de manera previsible y directa no es lo más efectivo. En vez de, por ejemplo, hacer que dos ejércitos se sitúen frente a frente en el campo de batalla y comience el combate, es preferible recurrir a métodos indirectos: atacar desde algún lugar inesperado, dividir las tropas y golpear cuando menos se espera, rehuir el combate, fingir debilidad cuando se es fuerte y fortaleza cuando se es débil, intoxicar al enemigo con informaciones falsas. Es decir, todos los métodos que recomienda Sunzi en *El arte de la guerra*.

LA FEMINIZACIÓN DE LA GUERRA

Un hombre inteligente construye potentes murallas, una mujer inteligente las traspasa.

*Libro de las odas*⁶¹

En el magnífico prólogo a su traducción de *El arte de la guerra*, Albert Galvany dedica un apartado a «la feminización de la guerra». Allí recuerda la anécdota de Sunzi en la corte de Helü de Wu, cuando entrena a las

concubinas y ordena cortar la cabeza a las dos favoritas del rey. Galvany nos dice que esta anécdota es muy reveladora porque una de las características del libro de Sunzi es su propuesta de feminizar la guerra.

No es que Sunzi proponga sustituir a los rudos soldados por delicadas concubinas, sino que la concepción de la guerra de Sunzi privilegia lo que tradicionalmente, también entre los chinos, se han considerado valores femeninos: la debilidad, la sutileza, el camino indirecto... y el engaño. Sean o no justas estas calificaciones, son las que se han empleado en casi todas las culturas para definir lo femenino. En China aparecen de manera explícita en doctrinas como la del yin y el yang, donde el yin se identifica con lo femenino y el yang con lo masculino, o en el oráculo *El libro de los cambios*, compuesto de líneas cortadas femeninas y líneas enteras masculinas. Más adelante se examinará la relación de *El arte de la guerra* con la teoría del yin y el yang y la de la Escuela de las Cinco Fases y veremos que estos pares no son exactamente opuestos enfrentados.

Galvany, además de la historia de las concubinas, recuerda la del Emperador Amarillo, cuando recibió el primer tratado de estrategia de manos de una misteriosa criatura, «con cabeza de mujer y cuerpo de pájaro».⁶² Sin embargo, no creo que esta primera aparición de una mujer asociada con el arte de la guerra se pueda interpretar como una reivindicación de lo femenino y su aplicación al mundo militar, pues el personaje de la Mujer Misteriosa parece un recurso para hacer más interesante y misteriosa la historia, pero no añade cualidades consideradas tradicionalmente como femeninas, al menos por lo poco que sabemos, excepto quizás en un aspecto muy general que sí está presente en muchos mitos: el carácter cultural y civilizador de las mujeres. Es frecuente, en efecto, encontrar a mujeres en los orígenes míticos de muchas ciencias, disciplinas o inventos, no solo en China, sino también en Grecia, donde las nueve Musas, hijas de Metis (la diosa de la memoria), son las creadoras e inspiradoras de todas las artes; o Atenea, la diosa de la inteligencia, que también está muy relacionada con la sabiduría militar, con el engaño y con los caminos no ortodoxos. Frente al comportamiento brutal, pero casi siempre torpe, del dios de la guerra Ares, Atenea emplea el engaño, no siempre por necesidad, sino también por el placer que obtiene con esas

argucias. En los mitos hebreos es Eva quien prueba la fruta del árbol del bien y del mal y se la ofrece a Adán, causando así la ira de Yahveh, que los expulsa del Edén porque teme que prueben también la fruta del árbol del conocimiento. En el mito sumerio y semita *La epopeya de Gilgamesh*, una mujer llamada Shamhat es quien civiliza al hombre bestia Enkidu, el buen salvaje mesopotámico, convenciéndolo de que abandone su paraíso o jungla, en la que vive junto a los animales, y viaje a la ciudad de Uruk para encontrarse con el rey Gilgamesh.⁶³

La presencia de mujeres en tantos mitos relacionados con la cultura y la civilización ha sido considerada por algunos autores como un indicio de un matriarcado original en el que las mujeres contribuyeron a la civilización de la especie, que de este modo habría salido de su salvajismo original, al menos hasta que el patriarcado obtuvo o recuperó el control y sometió a las mujeres de manera casi definitiva durante miles de años más. Sin embargo, aunque se trata de una posibilidad que no se puede descartar, no existe ninguna prueba indudable de ese matriarcado original. No se puede descartar que esta presencia de mujeres en mitos relacionados con el conocimiento sea una defensa encubierta de lo femenino, que vaya un poco más allá de la idea de la curiosidad, también atribuida de manera tradicional a las mujeres: la curiosidad es lo que lleva a Eva a probar la fruta prohibida y a Pandora a abrir la caja en la que se encierran todos los males.

En cuanto a la presencia de las concubinas en el adiestramiento militar de Sun Wu, mi opinión es que contiene más bien una crítica a lo femenino. A lo largo del entrenamiento, las mujeres no contribuyen con sus rasgos «femeninos» y, más que de feminización, podríamos hablar de la desfeminización de las concubinas, cuando desaparecen las risas, las bromas, el encanto, la espontaneidad y la seducción, porque lo que se busca es una deshumanización en la que lo único que queda es la disciplina y la obediencia, más allá de cualquier dicotomía entre lo masculino y lo femenino. La anécdota no es ni siquiera una defensa de la astucia y el pensamiento heterodoxo, sino todo lo contrario: recomienda la dejación de toda voluntad. Sun Wu no elige a las mujeres porque vea en ellas cualidades útiles para su demostración, sino más bien por todo lo contrario: «Puedo (demostrar mis métodos) con personas nobles, personas innobles o

mujeres», se dice en el texto de Yinqueshan, situando a las mujeres en el último lugar, como lo más insólito e inútil, como quien dice: «Mis métodos son tan buenos que incluso pueden ser entendidos por mujeres». Sun Wu, en definitiva, lleva a su extremo las ideas de su quizás contemporáneo Gaozi, quien comparaba a las personas con los cuencos que se hacen a partir de un tronco de madera, o con el agua que es forzada a tomar un camino u otro:

La naturaleza humana es como el agua que fluye. Si le abres un canal hacia el este, fluirá hacia el este; si le abres un canal en el oeste, fluirá hacia el oeste. La naturaleza humana no distingue entre lo bueno y lo no-bueno más de lo que el agua distingue entre el este y el oeste.⁶⁴

Sin embargo, para el filósofo pacifista Mencio, cuando los seres humanos son forzados por la disciplina militar a hacer el mal, lo que se está haciendo es algo más que conducir el agua, porque se violenta su naturaleza:

Si golpeas el agua y la lanzas al aire puedes elevarla sobre tu cabeza, y si la embalsas y la canalizas incluso puedes forzarla a fluir cuesta arriba. Pero ¿es esta la naturaleza del agua? Es la fuerza la que logra que esto suceda. Cuando la gente puede ser forzada a hacer lo que no es bueno, lo que le sucede a su naturaleza es semejante.⁶⁵

A pesar de que en la historia de las concubinas lo que se enseña es cómo forzar la naturaleza humana, y de manera específica la femenina, es cierto que en *El arte de la guerra* se aprueban muchas de las cualidades consideradas femeninas en la China antigua, como el engaño, la mentira o incluso la debilidad, de una manera que sin duda resultó polémica en su momento, puesto que se oponía a las virtudes consideradas masculinas, como la verdad, la valentía o la fuerza.⁶⁶

GUERRA ORIENTAL Y GUERRA OCCIDENTAL

Por lo tanto, cien victorias en cien batallas no es lo más excelente, sino vencer al enemigo sin luchar.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Napoleón ganó más de sesenta batallas y perdió solo siete, pero perdió la guerra.

ANDREW ROBERTS

En contra de lo que se da a entender en muchos libros acerca de *El arte de la guerra* y su influencia en la moderna estrategia militar, Liddell Hart no sostuvo que había que adoptar los métodos de Sunzi para cambiar la manera en la que siempre habían actuado los ejércitos y los estrategas occidentales. La tesis que defendió Liddell Hart era muy diferente: en su opinión, lo que decía Sunzi coincidía con lo que habían hecho los ejércitos occidentales a lo largo de su historia. Sunzi era fundamental para cualquier estrategia militar no porque enseñase una nueva manera de combatir, sino porque describía la manera en la que casi siempre se había combatido. Se podría decir que Sunzi en su época y Liddell Hart muchos siglos más tarde hicieron en el terreno de la estrategia militar lo mismo que Maquiavelo en el de la estrategia política: publicitar el comportamiento secreto (o al menos discreto) de los generales y gobernantes. La idea de que los estrategas occidentales combatían de otra manera se había popularizado porque durante cien años se había propagado la idea de que las guerras se ganaban en batallas decisivas, con ataques directos y métodos ortodoxos. Es decir, que se ganaban como lo había hecho Napoleón, o como se creía que lo había hecho, pues ya hemos dicho que parece seguro que Bonaparte apenas reveló sus métodos indirectos como el espionaje, el engaño y la sorpresa.

Para probar que la concepción de la guerra en Oriente y Occidente era mucho más semejante de lo que se pensaba, Liddell Hart recopiló una inmensa base de datos de batallas, para lo que contaba con la ventaja inestimable de ser el encargado de asuntos militares de la *Enciclopedia*

Británica. Buscó todos los ejemplos posibles del uso de métodos directos e indirectos en 280 campañas y 30 guerras decisivas, desde la Antigüedad hasta la primera guerra mundial, desde el año 404 a.e. hasta 1918. El resultado fue una verdadera sorpresa para los partidarios de los métodos ortodoxos:

En solo seis de estas campañas... el resultado decisivo fue alcanzado por un acercamiento directo al ejército enemigo principal.⁶⁷

Las conclusiones de Liddell Hart servían tanto para la defensa como para el ataque, y se aplicaban a las acciones y a las opiniones de los grandes generales, estrategas y conquistadores de la historia, pues la inmensa mayoría prefería el ataque indirecto:

Los comandantes más exitosos de la historia, cuando se enfrentan a un enemigo situado en una posición fuerte, desde el punto de vista natural o material, muy raramente han atacado directamente... Además, la historia demuestra que, antes que resignarse a un ataque directo, un gran capitán preferirá siempre un ataque indirecto más peligroso, si es necesario a través de las montañas, los desiertos o los pantanos, con solo una fracción de sus fuerzas, incluso quedando aislado y perdiendo sus comunicaciones.⁶⁸

La conclusión era evidente: «El enfoque indirecto es muy de lejos la más prometedora y también la más económica forma de estrategia».⁶⁹ Ahora bien, no siempre es fácil definir qué es un método directo y qué uno indirecto, o cuándo una estrategia es ortodoxa o heterodoxa. Para entender ese par de opuestos, es necesario distinguir entre ruido y señal.

SEÑAL, RUIDO Y MUCHO MÁS

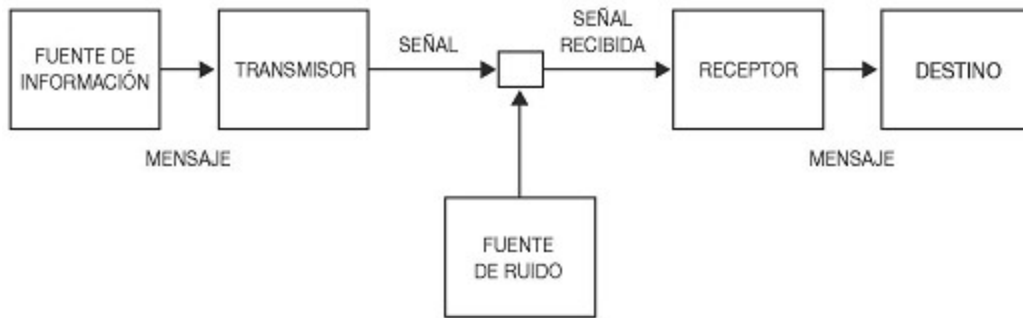
La señal es la verdad. El ruido es lo que nos distrae de la verdad.

NATE SILVER, *El ruido y la señal*

En 1948, Claude Shannon, que había colaborado en tareas de encriptación durante la segunda guerra mundial, publicó un artículo que con el tiempo se convirtió en legendario. Se llamaba «Una teoría matemática de

la comunicación», y en él Shannon presentaba lo que enseguida se conoció popularmente como *el modelo de ruido y señal*.

Modelo de la comunicación de Claude Shannon



Este modelo nos dice que cualquier comunicación que se establezca entre un emisor y un receptor debe contar no solo con un mensaje, un emisor y un receptor, sino también con un canal por el que transmitir la señal que contiene el mensaje. Ahora bien, lo interesante es que ese canal por el que se transmite el mensaje está siempre condicionado por una fuente de ruido. Si, en un estadio de fútbol, un aficionado discute con un amigo si el penalti contra su equipo ha sido o no legal, nos encontramos con un emisor (el aficionado), un receptor (su amigo), un mensaje («Eso no ha sido penalti»), una señal (la voz del aficionado) y un canal o medio con más o menos ruido (el espacio sonoro del estadio de fútbol, lleno de gente, que rodea a los dos aficionados). Si todos los hinchas están gritando al mismo tiempo, es posible que el emisor no logre transmitir el mensaje a su amigo, porque la señal resultará demasiado confusa a causa del ruido ambiente. Quizás el amigo escuche: «Eso ha sido penalti» en vez de «Eso *no* ha sido penalti».

A efectos de comunicación, la señal que transmitimos es importante («relevante» en el lenguaje de los expertos en comunicación), pero el ruido es irrelevante, porque lo que nos interesa es que el receptor capte con claridad la señal y entienda el mensaje sin que el ruido se lo impida. El teorema de Shannon se desarrolla a través de complejos cálculos y queda sintetizado en una fórmula relativamente sencilla, que ofrezco aquí solo

como curiosidad, porque soy consciente de que a los lectores no familiarizados con las matemáticas les resultará poco menos que incomprensible:

$$C = B \times \log_2 \left(1 + \frac{s}{n} \right)$$

C es la velocidad máxima de bits por segundo,
B es el ancho de banda en hercios (Hz),
 s/n es la relación entre la potencia de la señal (s , *signal*) y la potencia del ruido (n , *noise*).

No hace falta que sepamos aplicar los cálculos de Shannon para entender cuál es su conclusión: lo que viene a decir el teorema de Shannon es que existe un límite de velocidad para la transmisión de la información, *sea cual sea el método empleado para transmitirla*. Lo que Shannon descubrió, explica Enrique del Río, es algo parecido al cero absoluto de temperatura o la velocidad máxima de la luz:

El límite de velocidad que impone el teorema de Shannon a cualquier sistema real de transmisión ni se puede sobrepasar hoy en día ni tampoco se podrá sobrepasar en el futuro.⁷⁰

Del Río pone un ejemplo para mostrar ese límite de velocidad: si alguien transmite señales mediante un tambor, su velocidad dependerá de la velocidad con la que puede golpear el tambor *de manera que un receptor sea capaz de captar sonidos distinguibles uno de otro* y del ruido ambiente o incluso de la presión atmosférica que puede afectar a las ondas de sonido. Si hay demasiado ruido, le convendrá separar más claramente cada golpe de tambor o golpearlo con más fuerza. Lo mismo sucede con las señales de humo que emplean los indios en las películas del Salvaje Oeste: si lo que se ve es una masa de humo informe o si el día no está despejado o la distancia es mucha, la relación señal/ruido puede dificultar la percepción de la señal y, por tanto, del mensaje.⁷¹ Ya hemos visto que los moístas, aquellos

guerreros pacifistas que sin duda se enfrentaban a los generales sunzinianos, usaban tambores y estandartes para alertar de la progresión de los enemigos en su ataque a la muralla.⁷² Sunzi recomienda métodos parecidos:

Si las palabras no se escuchan, usa gongs y tambores. Si la vista no distingue, usa banderas y estandartes. Los gongs y los tambores, las banderas y los estandartes son como las orejas y los ojos para un ejército.⁷³

El problema es que esos mensajes pueden ser invisibles o inaudibles en días de niebla o fuertes tormentas, por lo que una buena estrategia sería organizar el asedio en días tormentosos; otra podría ser entorpecer los mensajes del enemigo haciendo sonar nuestros propios tambores, para que cualquier señal se pierda en un ruido estruendoso, como hizo el general Tian Dan, que lanzó bueyes con los cuernos encendidos contra el campamento enemigo y acompañó su ataque con un constante redoble de tambores y gongs.⁷⁴ Al parecer, el rey Zhao de Chu también lanzó elefantes embravecidos para intentar detener a las tropas de Fuchai en aquella guerra en la que quizás participó Sun Wu.

Como es obvio, los límites en la velocidad de transmisión de cualquier mensaje son de importancia vital en cualquier guerra moderna, pues afectan a sistemas como la fibra óptica, las emisiones de radio, la transmisión por cable «o cualquier nuevo sistema que se descubra en el futuro».⁷⁵

En 1962, catorce años después de que se publicara el artículo de Shannon, una experta en estrategia aplicó sus ideas al terreno militar. Se trataba de Roberta Wohlstetter, doctora en psicología criminal y en literatura comparada, fascinada con el estudio de la toma de decisiones, tanto en la mente de un asesino como en la figura de Hamlet, Macbeth o el rey Lear. Wohlstetter analizó el bombardeo de Pearl Harbor en 1941 por los japoneses y propuso la hipótesis que lleva su nombre, según la cual el suceso se explicaba gracias al modelo de ruido y señal: entre todo el ruido que llegó de las diversas operaciones militares de los países implicados en la guerra mundial, no se supieron observar las señales que anunciaban el sorpresivo ataque japonés, «no por falta de los materiales pertinentes, sino por una plétora de los pertinentes».⁷⁶ El ruido, nos dice Wohlstetter, impedía percibir la señal. Demasiada información irrelevante lograba que

pasara inadvertida la que de verdad importaba. Hay que señalar, por otra parte, que los japoneses, al ordenar la destrucción de la flota de Estados Unidos antes de declarar la guerra, siguieron un consejo de Sunzi: «Ataca lo que nadie defiende».

La *hipótesis Wohlstetter* tuvo mucho éxito y comenzó a estudiarse en las academias militares, que aceptaron su conclusión pesimista de que estamos sujetos a una inevitable incertidumbre, puesto que un ataque sorpresa solo se puede evitar si somos capaces de detectar, por azar o por un golpe de suerte, una señal entre un montón de ruido. La hipótesis se confirmó de manera trágica cuando en 2001 se produjeron los atentados contra las Torres Gemelas. Tiempo después se supo que habían llegado a las agencias de inteligencia indicios suficientes para prever el atentado, pero que nadie les había prestado atención debido a que los datos estaban sumergidos entre miles de indicios parecidos. El efecto de «ruido frente a señal» se potenciaba por el efecto «ceguera causada por la experiencia y la estadística»: la idea de que Estados Unidos sufriera un ataque en su propio territorio no era un futuro a tener en cuenta, puesto que los últimos ataques habían tenido lugar durante la segunda guerra mundial en Hawái (Pearl Harbor) o en una breve incursión del mexicano Pancho Villa a comienzos del siglo xx. A todo lo anterior hay que añadir que las armas de destrucción elegidas por Al Qaeda no eran aviones militares sino civiles y, por lo tanto, casi invisibles en cuanto señales de amenaza militar. Bin Laden, por cierto, también aplicó el consejo de Sunzi de atacar lo que no se defiende.

MÉTODOS INDIRECTOS: SORPRESA Y ENGAÑO

Inferencia abductiva o en línea es el proceso de razonamiento que emplean todos los analistas que resuelven con éxito cualquier misterio, desde los físicos a los magos a los detectives policíacos y los analistas del servicio de inteligencia, ya se trate de misterios pasados o actuales.⁷⁷

En 1969, Barton Whaley intentó validar la hipótesis Wohlstetter a través del examen de situaciones de engaño, de sorpresa y de no sorpresa en diferentes conflictos bélicos. Whaley se propuso seguir «el llamado método de Zadig», es decir, aplicar el razonamiento abductivo propio de detectives como Sherlock Holmes:⁷⁹ observamos una semejanza o una posible relación entre dos elementos, datos o situaciones; aventuramos una hipótesis como si creyéramos en ella a pies juntillas, y la ponemos a prueba en terrenos que no hayamos examinado previamente.

La intención de Whaley era examinar si en los casos en los que se producía sorpresa estratégica estaba presente el modelo de ruido y señal de Shannon y Wohlstetter, o más bien el modelo del engaño deliberado. Como había hecho Liddell Hart décadas antes cuando quiso distinguir entre ataque directo e indirecto, Whaley analizó casos de engaño, de sorpresa y de no sorpresa en dieciséis guerras, ocho de ellas ocurridas entre 1915 y 1968. Él mismo confiesa que los resultados le sorprendieron: de las 168 batallas estudiadas, se encontraban elementos de sorpresa estratégica en 68 de ellas, mientras que en otras 47 había sorpresa táctica. Tan solo en 53 de las batallas no encontró evidencias claras de engaño o sorpresa. Hay que señalar que Whaley, con toda honestidad, admite que sus resultados no son una estadística fiable, puesto que no eligió una muestra aleatoria y además se limitó a un período muy concreto; sin embargo, los resultados son muy significativos y no se pueden dejar de lado sin más. Del mismo modo que Liddell Hart mostró que los ejércitos occidentales habían usado más los métodos indirectos que los directos, Whaley sugirió que además habían empleado el engaño y la sorpresa de manera mucho más amplia de lo que se sospechaba.

Whaley, al observar la presencia del engaño, la mentira, la desinformación, la contrainformación y la sorpresa en la mayoría de los conflictos militares, llegó a la conclusión de que el modelo señal-ruido no se puede aplicar más que en algunos casos y que resulta poco útil cuando se examina el comportamiento de dos estrategias que intentan engañarse el uno al otro. ¿Por qué? Porque esos estrategias no solo se enfrentan a la tarea de enviar señales intentando que no sean detectadas por el enemigo, sino que, al mismo tiempo, deben evitar que sean confundidas con simple ruido por

su ejército o por sus aliados. Además, un buen estratega intenta lograr algo mucho más complejo y útil: que el enemigo crea que ha captado señales *verdaderas* cuando lo que ha captado son señales *falsas*. No se trata, por tanto, tan solo de esconder las señales en el ruido (pero hacerlas visibles para quien tenga la contraclave), sino que también es necesario enviar señales falsas. Esa es la razón por la que Whaley considera que Wohlstetter solo se preocupa del ruido en relación con la señal, pero que no presta suficiente atención a la falsa información o a la desinformación, que quedan sin examinar y permanecen en el limbo de la categoría de «ruido». Por eso, su modelo no puede explicar «las operaciones de engaño, que son un problema inequívoco para los investigadores del servicio de inteligencia».

Si un estratega se limita a enviar y a detectar señales verdaderas en medio del ruido, entonces será una víctima fácil para las señales falsas. Además, podrá interpretar como ruido lo que en realidad es *falso ruido*, es decir, algo que no es ruido sino una señal. Tras descubrir que el modelo señal/ruido de Wohlstetter en realidad no explicaba ataques sorpresa como el de Pearl Harbor o la llamada Operación Barbarroja de Hitler para invadir la Unión Soviética, Whaley propuso un modelo que llamó «sorpresa a través del engaño» (*surprise-through-deception*), que describió así:

Cualquier canal de comunicación que transmita información relevante («señales») también puede transmitir información irrelevante («ruido») e información relevante pero falsa (tanto deliberada como «desinformación» inadvertida).⁸⁰

En definitiva, la sorpresa no surge sin más debido a que nuestro plan secreto quede oculto bajo una montaña de ruido que hace que el enemigo sea incapaz de discernir entre lo significativo y lo irrelevante, sino que procede de un engaño deliberado previo. El enemigo espera encontrar otra cosa y no se percata de que lo verdaderamente importante está pasando por delante de él, como en la anécdota del sufí Nasrudín, que atravesaba una y otra vez la frontera a lomos de un burro sin que los guardas de la aduana descubrieran qué era lo que estaba pasando de contrabando, a pesar de que lo tenían delante mismo: Nasrudín hacía contrabando de burros.⁸¹ Por otra parte, en ocasiones lo que sucede es que, puesto que el enemigo espera encontrar algo, efectivamente lo encuentra... y se queda tan satisfecho con

su hallazgo que no se da cuenta de que es un engaño, una señal falsa. Le sucede lo mismo que al espectador de un número de magia que se sorprende porque esperaba ver algo diferente o porque piensa que lo que ve es algo distinto de lo que realmente es. Un buen truco consiste no en hacer algo sorprendente en sí mismo, sino en lograr que al público se lo parezca, precisamente porque el mago ha logrado crear la expectativa de que iba a ocurrir otra cosa. Lo mismo hace un guionista o un escritor cuando desordena la cronología de una historia, como en *Pulp Fiction*, de Tarantino, o cuando emplea herramientas narrativas de ocultación y desorientación. El gran arte narrativo no consiste en contar las cosas como sucedieron, sino en hacer que lo obvio y lo trivial resulte sorprendente gracias a la manera en la que la información es presentada al lector o al espectador. Lo mismo puede hacer un estratega, cambiando no sus operaciones bélicas, sino la mente del general enemigo: «Se puede arrebatar su energía a los tres ejércitos, se puede arrebatar su inteligencia al general».

SUNZI CONTRA CLAUSEWITZ

El realismo y la moderación del *Sunzi* representa un contraste con la tendencia de Clausewitz a poner el acento en lo «absoluto», una tendencia que había llevado a sus discípulos a desarrollar la teoría y la práctica de la guerra total más allá de todas las limitaciones del sentido común.

BASIL LIDDELL HART⁸²

Casi todas las batallas que se consideran obras maestras del arte militar han sido batallas de maniobra en las que muy a menudo el enemigo se ha visto derrotado por algún nuevo recurso o dispositivo, algo repentino, una estratagema rara e inesperada. En muchas batallas de este tipo las pérdidas de los vencedores han sido pequeñas.

WINSTON CHURCHILL, *La crisis mundial* (1915)

Acabamos de ver que Barton Whaley considera que hablar de la sorpresa en el terreno de la estrategia está inevitablemente ligado a hablar de engaño. El engaño busca provocar la sorpresa en el campo enemigo y la sorpresa se consigue casi siempre a través del engaño. Sin embargo, se suele repetir que

mientras que Sunzi y otros estrategas chinos recomiendan el engaño, eso no es lo habitual en el llamado Occidente. Habría, por lo tanto, una manera china (otros dicen «oriental» sin más) y una manera occidental o europea, según se recurra o no a la mentira. Sin embargo, esta distinción, como casi todas las que se establecen entre lo oriental y lo occidental, no responde a la realidad. Es cierto, dice Whaley, que cuando buscamos en los escritores antiguos referencias al engaño en la guerra no encontramos muchos ejemplos, pero eso sucede porque a casi ningún estratega le gusta reconocer que recurre al engaño y a la mentira. Ahora bien, continúa Whaley, el resultado de nuestra investigación cambia de manera radical si en los libros y en los testimonios de los estrategas buscamos conceptos como la sorpresa, lo inesperado, lo inusual o lo indirecto. Entonces es cuando descubrimos muchísimos ejemplos que demuestran, como ya sostuvo Liddell Hart en 1939 en *Guerras decisivas*, que el enfoque indirecto siempre ha sido en el terreno militar no la excepción, sino la norma, y que, en consecuencia, el engaño y la sorpresa han sido siempre lo más habitual. Whaley sugiere que al leer los viejos cronicones de guerra, los anales de los historiadores latinos y bizantinos o los relatos de combates musulmanes, cristianos, chinos y germanos para descubrir los métodos indirectos, no debemos buscar palabras como «engaño» o «mentira», sino «sorpresa» y «seguridad» (ya que si estamos «seguros» es porque hemos logrado que el enemigo no lo sepa todo acerca de nosotros), o «inteligencia» y «secreto», o «equívoco» y «confusión», o «desorientación» y «disfraz» o «imprevisto» y «error». Buscando estas palabras es como se encuentran los ejemplos de los métodos indirectos, del engaño, de la desinformación y de la contrainformación en cualquier guerra. Basta con leer las *Estratagemas* de Frontino para darse cuenta de la similitud entre el pensamiento estratégico de un romano y el de un chino como Sunzi. Incluso existen grandes estrategas del llamado Occidente que no se avergüenzan de sus tretas y presumen de ellas, como Julio César, que cuenta en su *Guerra de las Galias* todas las veces que los romanos aplicaron el consejo de Sunzi «Si eres capaz, finge incapacidad», aunque, por supuesto, nunca hubieran leído al estratega chino. También Christine de Pizan en 1410, en su *Libro de los hechos de armas y de*

caballería,⁸³ recomienda usar espías para descubrir de qué manera sorprender al enemigo, atacándolo cuando menos lo espere y recurriendo a cualquier tipo de táctica o engaño.

Si alguien se tomara la molestia de hacer el mismo trabajo que hizo Whaley, pero examinando los conflictos militares que tuvieron lugar en las dos épocas en las que pudo vivir Sunzi (Primaveras y Otoños y Estados Combatientes), me atrevo a predecir que la conclusión será que el uso de lo indirecto, del engaño, de la sorpresa, de la mentira, de las estratagemas y de lo heterodoxo superaría con mucho al del enfoque directo.⁸⁴ La probable conclusión sería que *El arte de la guerra* no es la causa, sino el efecto: Sunzi observó lo que sucedía a su alrededor y ofreció una síntesis de lo mejor de las prácticas estratégicas. El estratega chino, como Maquiavelo en el terreno de la política y Liddell Hart o Barton Whaley en el de la estrategia comparada, dijo lo que algunos sabían pero que muchos no podían o no querían escuchar: que la guerra es el arte del engaño.

La verdadera diferencia entre China y Occidente es que en China, a causa de ciertas razones históricas, el engaño y la mentira fueron considerados de manera explícita como un arma bélica digna de ser usada, aunque tampoco de un modo unánime, puesto que casi todas las corrientes confucianas que han dominado la vida intelectual de China detestaban la mentira y consideraban que un soberano digno no debía recurrir al engaño.

EL ATAQUE DIRECTO DE SUNZI

Hay que estudiar al dictador Fabio para aprender que después de una serie de derrotas es necesario cambiar los métodos de combate y, mientras tanto, adoptar una estrategia de desgaste.

MONTECUCCOLI, estrategia del siglo XVII

Al leer *El arte de la guerra* descubrí muchísimos otros puntos que coincidían con mis propias líneas de pensamiento, sobre todo su constante énfasis en hacer lo inesperado y favorecer una aproximación indirecta. Esto me ayudó a darme cuenta de la atemporalidad de la mayoría de las ideas militares, incluso las de naturaleza táctica.

BASIL LIDDELL HART

La diferencia entre métodos directos e indirectos, ortodoxos y heterodoxos es uno de los aspectos más destacados de *El arte de la guerra* de Sunzi, pero a menudo ha sido mal interpretado. Se ha dicho que Sunzi propone usar métodos indirectos, y eso es cierto; se ha dicho que propone emplear tácticas y estrategias que se diferencian de las que emplean habitualmente los estrategas y generales, y eso también es en gran medida cierto; se ha asegurado que los métodos de Sunzi son por su propia naturaleza indirectos y heterodoxos. Pero eso no es cierto.

Pensar que Sunzi nos propone una lista de opuestos al estilo del yin y el yang, en la que debemos elegir siempre lo yin, lo torcido, lo débil, lo femenino, lo inusual, lo extraño o lo raro, y rechazar con la misma contundencia lo yang, lo recto, lo fuerte, lo masculino, lo usual, lo convencional, lo normal, es una idea carente de sentido. Como señaló ya hace décadas Marcel Granet, ni siquiera se puede considerar que el ying y el yang sean opuestos fijos y permanentes, sino que se trata más bien de un proceso o incluso de dos etiquetas o emblemas: lo que hoy es torcido mañana puede ser recto, lo que ahora es raro, el año que viene puede ser convencional.⁸⁵ El lector puede pensar en tantas cosas que han sido moda y que ahora están demodé, o que han cambiado radicalmente de significado con el paso del tiempo, como el concepto de *friki*, que hace unos lustros designaba algo alejado de los terrenos más comerciales y populares (del *mainstream*), mientras que hoy en día representa lo más comercial y popular; antes los *frikis* se encerraban en la soledad de su cuarto y se sentían incomprendidos, ahora hacen congresos y *quedadas* en las que se juntan cientos o miles de personas que comparten sus extravagancias. Es cierto que Sunzi pone mucho énfasis en los métodos heterodoxos, pero un análisis atento de *El arte de la guerra* nos revelará que también habla una y otra vez de la importancia de los métodos ortodoxos. La compatibilidad y la dependencia mutua entre lo ortodoxo y lo heterodoxo a veces se encuentra en un mismo pasaje de *El arte de la guerra*, como cuando Sunzi recomienda todo aquello que podemos prever: «Una vez establecido el plan correcto, tenemos que crear las condiciones para garantizar su éxito...», pero enseguida añade: «... y aprovechar las oportunidades que surjan».

El lector ya se habrá dado cuenta de que una de las razones por las que Sunzi recomienda tanto lo ortodoxo como lo heterodoxo resulta obvia: debemos emplear lo conocido para plantear la guerra, pero debemos recurrir a lo inesperado *una vez que la guerra ya está teniendo lugar*: «Lo habitual y lo extraordinario permite a los tres ejércitos resistir al enemigo sin ser derrotados».

Lo conocido son cosas como entrenar a nuestras tropas, hacer que sepan reconocer las órdenes en el campo de batalla, enseñarles cómo deben moverse cuando se ordena la retirada, cómo comportarse si el enemigo ataca por los flancos y cómo hacerlo si ataca por el centro; cómo situarse en un terreno montañoso o en uno pantanoso (recordemos las cuatro posiciones del Emperador Amarillo), y cómo hacer frente a los carros de guerra. Estos son métodos ortodoxos y sería insensato no aplicarlos y decidir que, puesto que somos firmes partidarios de lo heterodoxo, no vamos a entrenar a nuestros soldados y los vamos a lanzar a la batalla para que improvisen, porque así nuestra acción resultará sorprendente para el enemigo. El resultado de una decisión como esa será la más que previsible matanza que sufrirán nuestros batallones. Para evitar ese desenlace, debemos entrenar a nuestro ejército y prepararlo para el combate. Aunque Sunzi es poco explícito en lo que se refiere a los entrenamientos militares, siempre parece dar por hecho, cuando habla de posiciones y movimientos, o de ataque y defensa, que dispone de soldados entrenados y tan obedientes como las concubinas del rey Helü tras la decapitación de sus favoritas. A Sunzi y a casi todos los estrategas de su época no les gustan los soldados que improvisan, no aprecian las hazañas individuales y tampoco al soldado o al oficial que desobedece las órdenes, ni siquiera cuando eso se traduce en un éxito frente al enemigo.

Además de entrenar a los soldados, parece también razonable que establezcamos un plan de batalla, que calculemos nuestra fuerza y la del enemigo, que examinemos el terreno en el que nos vamos a mover, que vigilemos el clima y que tengamos en cuenta qué elementos podrían cambiar. Eso sucedió en Waterloo y, en opinión de Jomini, fue una de las causas de la derrota de Napoleón, pues el ejército francés tuvo que pasar la noche de la víspera de la batalla bajo una tormenta que hizo imposible que

durmieran sobre el suelo y que obligó a los jinetes a dormir de pie, apoyados en las cinchas de sus caballos. Napoleón no podía prever que se desataría una furia semejante, pero quizás sí podía haberse ocupado de algunos aspectos básicos de la logística, garantizando que sus soldados pudieran descansar en las condiciones climatológicas más adversas. Cuando, en sus últimos años en el exilio, Napoleón quiso entender las causas de su derrota, en la confusa enumeración de factores que compartía con este o aquel visitante o corresponsal, señaló que quizás debería haber esperado un mes, para dar más consistencia a su ejército.

Toda la planificación de una campaña militar es una acción ortodoxa y sería imprudente y contrario a la esencia del pensamiento sunziniano improvisar en este aspecto y, llevados por un amor imprudente a la heterodoxia, no preparar con cuidado el plan de nuestra próxima batalla. A todos estos aspectos dedica Sunzi el primer capítulo de *El arte de la guerra*, que diferentes autores han traducido de manera elocuente como *Cálculos*, *Evaluaciones o Cálculos y planes*. Sunzi lo expresa claramente: «Vencerá quien obtenga más resultados favorables en los cálculos en el templo antes de la batalla. Perderá quien obtenga menos resultados favorables en los cálculos en el templo antes de la batalla», lo que coincide con la opinión de Alfred Hitchcock cuando decía que una vez escrito el guion ya estaba terminado todo el trabajo importante, y que solo rodaba la película porque era la única manera de que se pudiera ver en una sala. Ahora bien, lo cierto es que después, en el campo de batalla o en el plató, tanto Hitchcock como Sunzi se contradicen y dan la debida importancia al examen *in situ* de lo que está sucediendo.

Se puede considerar que lo ortodoxo se refiere a cuestiones como el entrenamiento de los soldados, la preparación de la batalla y de los planes estratégicos o incluso la atención a aquello que, aunque no se pueda prever en todos sus detalles, sí es posible intuir, como las diversas opciones que pueden surgir en un momento dado, o las circunstancias cambiantes en el terreno de batalla, ya se deban a fenómenos naturales, como la lluvia o el viento, a accidentes más o menos imprevisibles, o quizás a acciones llevadas a cabo por el general o estratega rival que a primera vista nos pueden parecer ilógicas pero que esconden un golpe imprevisto. Es decir,

prever cosas que podrían suceder es parte del trabajo ortodoxo, del mismo modo que en un presupuesto se destina una parte a gastos sin justificar para cubrir los gastos que no se pueden prever. En las carreras de Fórmula 1, los campeones vencen casi siempre gracias a su habilidad (lo que Sunzi llama «método» y «mando») pero también porque disponen de uno de los mejores coches, aunque de tanto en tanto también se produce un imprevisto: fallan las ruedas o las marchas, cae una lluvia torrencial o un rival se lleva nuestro alerón, circunstancias que nos obligan a cambiar los planes previstos. El campeón de Fórmula 1 debe estar preparado para ganar en las condiciones ortodoxas, siguiendo planes establecidos, pero también en las heterodoxas, reaccionando ante imprevistos que a veces pueden decidir un campeonato. Hasta cierto punto, como nos dice Sunzi, lo imprevisible se puede prever y lo ortodoxo y lo heterodoxo se deben complementar: «En la guerra se usa lo ordinario para preparar el combate, lo extraordinario para asegurar la victoria». Aunque, eso sí, lo ortodoxo y lo heterodoxo casi nunca dependen de nosotros, sino de lo que espera el enemigo.

NUESTROS PLANES LOS HACE EL ENEMIGO

El éxito en la guerra se obtiene fingiendo adaptarse a las intenciones del enemigo y golpeando en su punto clave.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Aunque preparar un plan de batalla pertenece al mundo de lo ortodoxo, de aquello que cualquier general sabe que debe hacer antes de la guerra, los elementos que se emplean en el plan de batalla pueden ser heterodoxos: podemos elegir una disposición que no sea la habitual, es decir, que sorprenda al enemigo, o podemos recurrir a medios inesperados. La verdadera distinción entre lo ortodoxo y lo heterodoxo, o entre lo directo y lo indirecto, tiene que ver con la sorpresa que causa en nuestros rivales, y la sorpresa, como ya hemos visto, está estrechamente relacionada con el engaño. Si nuestro ataque indirecto no sorprende al enemigo, perderá gran parte de su eficacia. Si todos los ejércitos del mundo en todas las batallas atacaran de manera indirecta, entonces un ataque frontal y directo se

convertiría en una extravagancia heterodoxa. Lo ortodoxo y lo heterodoxo, en definitiva, no se pueden situar en dos columnas inmutables, sino que varían en función de lo que en un momento concreto es lo habitual y de lo que no es habitual. Cuando los ejércitos se acostumbran a atacar de frente, concentrando toda su fuerza sobre un punto, cualquier estrategia hábil se dará cuenta de que tendrá ventaja si recurre a un ataque indirecto. Pero eso no quiere decir que no podamos recomendar también el ataque directo (entendido en el sentido de frontal) y la concentración de la fuerza. Este tipo de ataque también puede ser eficaz, pero casi siempre lo será para el bando más fuerte, como es obvio, ya sea porque se cuenta con más fuerzas o con mejor armamento, o simplemente por la mejor preparación de los soldados y los oficiales. Los soldados griegos en territorio persa estaban tan bien entrenados que podían vencer a un número de enemigos muy superior. Napoleón recurría al ataque directo porque casi siempre contaba con el ejército superior, incluso si estaba en inferioridad numérica. Cuando los números le fallaban, su táctica era muy sunziniana: dividir al enemigo para enfrentar esas fuerzas con otras equivalentes.

Ahora bien, si estamos seguros de que el enemigo espera de nosotros algún tipo de ataque indirecto, tal vez porque nos ha estudiado atentamente y sabe que eso es lo que hacemos siempre, entonces un ataque frontal se convertirá en sorpresivo. La normalidad, al fin y al cabo, como se repite una y otra vez en psicología, sociología e incluso en política, es una cuestión estrechamente ligada a la estadística: lo ortodoxo es lo que se hace más a menudo y lo heterodoxo lo que sucede con menos frecuencia. Los primeros cristianos eran heterodoxos extravagantes, pero cuando su religión se convirtió en oficial pasaron a representar la ortodoxia, mientras que los adoradores de los antiguos dioses se precipitaron de golpe en el paganismo y la herejía. Lo mismo sucede con la estrategia militar y en especial con el engaño: cuando todos deciden hacer trampa, el engaño se convierte en lo habitual y pierde gran parte de su eficacia.

En definitiva, lo heterodoxo se define por su capacidad para sorprender, mientras que la capacidad de sorprender se sostiene casi siempre en el engaño, a no ser que se base en la estupidez del enemigo, lo que también puede suceder.

UNA IMPROVISACIÓN MUY CALCULADA

Hay un método en su locura.

WILLIAM SHAKESPEARE, *Hamlet*

Un buen guion es un buen plan de batalla, pero la batalla propiamente dicha se libra en otro lado. Se han perdido batallas a partir de maravillosos planes de batalla... pero es raro que se gane una batalla sin un buen plan.

JORGE GOLDENBERG, guionista de cine⁸⁶

Parece haber algo contradictorio en que se conozca el resultado de una batalla en el templo, realizando los cálculos a partir del examen de los cinco factores, y que luego sea necesario que el general se tome la molestia de presentarse personalmente en el campo de batalla, en vez de dejar que todo se desarrolle tal como ha previsto. La razón que hace imprescindible la participación del general en el conflicto es que, además del resultado de los cálculos y de toda la investigación, observación, espionaje y búsqueda de información, se deben aplicar diversas estrategias o estratagemas que asegurarán la victoria, y también responder a los intentos del rival de saltarse el guion marcado, pues, como nos recuerda Sunzi, nunca se debe olvidar que el enemigo también es un estratega: «Una vez establecido el plan correcto, debemos crear las condiciones para disponer del potencial estratégico y aprovecharlo en el momento oportuno».⁸⁷

Es necesario emplear estratagemas y cambiar los planes porque el enemigo también sabe leer los signos y, por lo tanto, nuestra misión consiste en intentar que no vea los verdaderos signos, o que interprete mal los que ve y que piense que *esto* significa *aquello*. Del mismo modo, nosotros, como lectores en el campo de batalla, debemos descifrar los signos que el enemigo nos envía sin querer, descubrir su debilidad en su fuerza y su fuerza en su debilidad, como ya hemos visto en los capítulos dedicados al espionaje, al engaño y a la lectura de los signos de la guerra y la batalla. Sin embargo, la lectura de *El arte de la guerra* no nos garantiza convertirnos en grandes estrategas, del mismo modo que un manual de detectives no nos convierte en Sherlock Holmes, porque también es necesario haber aplicado esos métodos en decenas de batallas y haber

aprendido de los errores y los aciertos. Sun Wu o Sunzi no pretenden vender un libro, sino que, al menos en el caso de Sun Wu, quieren que ese libro sea una llave para conseguir otra cosa: un empleo. En efecto, tanto la anécdota de las concubinas como varios pasajes de los trece capítulos de *El arte de la guerra* revelan que el estratega estaba buscando trabajo. Él mismo lo dice, como si se dirigiera a alguien que duda si contratarlo o no: «Todo el mundo puede ver cómo he alcanzado la victoria, pero nadie puede saber cómo lo he hecho». Es decir, en mi libro explico lo que un general debe conocer, pero después, en el campo de batalla, hay que aplicar estos conocimientos, hay que saber reaccionar ante lo imprevisto. Para lograrlo —dice Sunzi, con una soberbia quizás muy justificada—, yo soy insuperable.

Parece razonable, por ello, la opción elegida por Mair o Minford que nos presentan al autor hablando en primera persona, como un candidato al empleo de general:

Si sigues mis consejos y los pones en práctica, obtendrás sin duda la victoria, y yo me quedaré aquí; si no sigues mis consejos y no los pones en práctica, serás sin duda derrotado, y yo tendré que irme.⁸⁸

ATACAR ANTES DE LO ESPERADO (O DESPUÉS)

La velocidad pura es a menudo más que suficiente para obtener una sorpresa táctica e incluso, a veces, estratégica. Esta verdad ha sido durante mucho tiempo casi universalmente reconocida, aunque la desprecien aquellos que prefieren arriesgar su fortuna en batallas de piezas cuidadosamente dispuestas.⁸⁹

BARTON WHALEY

Una de las mejores maneras de sorprender al enemigo consiste en actuar de manera repentina, llegar al lugar de la batalla antes de lo esperado, descargar el golpe cuando nuestro rival todavía cree que va a tardar en producirse. Como dice el dramaturgo y cineasta David Mamet, cuando en una película se sugiere que va a tener lugar un incendio, se debe provocar cuando el espectador tan solo ha tenido tiempo para empezar a concebir la posibilidad de ese incendio.⁹⁰ Aunque el enemigo sepa que nos disponemos

a lanzar un ataque, el simple hecho de que la ofensiva se desencadene antes de lo esperado, incluso antes de lo imaginable, es una de las mejores armas. Dice Sunzi: «Atácalo cuando menos lo espere, aparece de manera imprevista». Aníbal empleó esta estrategia cuando atravesó los Alpes, para así llegar a Italia por un camino que parecía imposible pero que era más corto; también la usó el general prusiano Blücher en la batalla de Waterloo, cuando esquivó el ataque de las tropas francesas y logró situarse en la retaguardia de Napoleón, después de cubrir con su ejército distancias que parecían imposibles: «Para Napoleón, que no esperaba la llegada de Blücher, y menos tan pronto, esto fue un golpe demoledor».

Una de las estrategias básicas de Mao Zedong consistía en preparar a sus hombres para llegar antes de lo previsto y ser capaces de recuperarse e iniciar una nueva batalla antes de lo que nadie pudiera imaginar. En el *Mozi* se cuenta que el rey Helü de Wu hacía lo mismo: «Entrenó a sus tropas durante siete años para que pudieran cargar con la armadura y las armas y recorrer 300 *li* (150 kilómetros) sin descansar».⁹¹ Eso le permitió, dice Mozi, llegar a la escena de la batalla en Boju antes que las tropas de Chu, una táctica que también recomienda Sunzi: «Toma una ruta sinuosa y pon señuelos al enemigo; ofrécele ganancias para salir después que él pero llegar antes».

Otra manera de jugar con el tiempo estratégico consiste en anunciar la inminencia de un combate pero retrasarlo, con el objetivo de fatigar al enemigo, que se mantiene en vela a la espera de un encuentro que no se produce, como hizo Alejandro Magno en la víspera de su gran batalla contra Darío. Retrasar el combate anunciado se convierte en un factor de suspense y tensión. Ahora bien, la resolución de un buen suspense no es incompatible con la sorpresa: podemos ordenar el ataque cuando el enemigo, fatigado tras una larga espera en tensión, ya se ha resignado a pensar que no habrá batalla. O podemos combinar todos los métodos y, tras mantener alerta al enemigo en su frente de batalla, sorprenderlo con una ofensiva desde la retaguardia, como hizo Sun Bin tras entregar una ciudad a su enemigo Pang Juan; o podemos concentrar nuestra fuerza de choque contra una de sus alas o atacar una posición que no se ha preocupado de defender.

En cuanto a la duración de las operaciones bélicas, Sunzi admite que las prisas son malas consejeras y que «hay guerras que se pierden por culpa de la precipitación», pero también insiste en que no se debe prolongar la guerra: «Nunca se han visto campañas bien planeadas que se prolonguen indefinidamente». Mao Zedong, que presumía de seguir a Sunzi en muchos aspectos, no lo hizo en esto: su guerra contra Chiang Kai-shek duró ni más ni menos que veintitrés años. Quizás esa es la razón que le llevó a escribir *Sobre la guerra prolongada*, para dejar claro que no debía esperarse una victoria rápida sobre las fuerzas nacionalistas y tampoco contra los invasores japoneses. Antes de que pudieran acusarle de torpeza militar, convirtió su incapacidad para obtener la victoria en una virtud fruto de un cálculo preciso. Como ya hemos dicho, la paciencia de Mao fue recompensada, aunque la liberación de China no tuvo nada que ver con su estrategia, sino con las dos bombas atómicas lanzadas por Estados Unidos en Hiroshima y Nagasaki que forzaron la rendición incondicional de Japón. Pero Mao jugó sus cartas con astucia y durante el conflicto apenas se implicó en la guerra con Japón, dejando que se debilitara el ejército de Chiang Kai-shek.

INFORMACIÓN Y DESINFORMACIÓN

La desinformación es utilizada rutinariamente por todos los servicios de contraespionaje para desacreditar las fuentes de información más valiosas de los servicios de inteligencia opuestos.

BARTON WHALEY

En los tres ejércitos, nadie debe tener más confianza que los espías.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Una de las tareas fundamentales de los estrategas es informar; otra, quizás más importante, consiste en desinformar. La desinformación en ocasiones se dirige no solo al enemigo, sino también a los aliados e incluso, como recomienda Sunzi, al propio ejército:

Es la tarea del general ser cauteloso y discreto, recto y justo; debe confundir las orejas y los ojos de los oficiales y soldados para mantenerlos en la ignorancia.⁹²

Esa es una de las razones por las que los militaristas chinos y la escuela legalista se identificaban con la idea expresada en el gran clásico taoísta el *Libro del camino y la virtud*, de Laozi, que recomienda no educar al pueblo:

En la Antigüedad aquellos que practicaban el dao no lo usaban para iluminar al pueblo, sino para mantenerlo en la ignorancia.⁹³

Para el buen general puede ser necesario mantener en la ignorancia no solo a los soldados, sino también a sus lugartenientes. Las razones de esta curiosa actitud son diversas. En primer lugar, hay que tener mucho cuidado porque puede haber espías infiltrados que transmitan la información al enemigo. En otro momento me he referido a cómo Alejandro Magno retrasó su ataque contra Darío, pero su estratagema se pudo llevar a cabo gracias a que también hizo correr entre sus propias tropas la noticia de que atacarían durante la noche, porque sabía que los espías persas infiltrados se lo dirían a su enemigo. Alejandro, sin embargo, no ordenó el ataque durante la noche, sino que permitió a sus tropas descansar, con lo que logró que se encontraran en mejor condición física que el ejército de Darío, que se había mantenido en vela temiendo el ataque inminente.

Otra razón para mantener en la ignorancia al propio ejército es que el factor sorpresa proporcionado por un golpe de mano imprevisto puede tener un valor psicológico sobre nuestras tropas en un momento de decaimiento o desconfianza. Además, hay que recordar que un buen prestidigitador no cuenta sus trucos antes de llevarlos a cabo, puesto que, si lo hace, el público prestará atención a todo aquello que el mago quiere hacer pasar inadvertido. Si se anuncia un objetivo y luego no se alcanza, puede convertirse en una decepción. En algunas ocasiones, los magos resuelven el truco de la única manera que les ha sido posible, aunque el público, al ignorar cuál era el resultado correcto, queda igual de asombrado.

Tampoco hay que olvidar que muchos soldados y oficiales no estarían dispuestos a obedecer las órdenes o lo harían sin entusiasmo si conocieran para qué se los va a emplear, por ejemplo como carne de cañón, como hizo el bando franquista con las fuerzas de choque moras, o el bando republicano con el destacamento de voluntarios de las brigadas internacionales durante la guerra civil española, que fueron enviados al frente sin la preparación militar necesaria, con el único fin de entorpecer los movimientos del enemigo, aun a sabiendas de que se los estaba enviando a una muerte casi segura;⁹⁴ o como cuando Sun Bin eligió varias ciudades para que fueran devastadas por su enemigo Pang Juan, con la intención de que se confiara al conquistarlas tan fácilmente.

Whaley distingue entre *disinformation* y *misinformation*, que en español podríamos traducir como «desinformación» y «mala información o información errónea», respectivamente. Una cosa es el hecho mismo de que una información sea errónea, que es algo que pueden ignorar incluso quienes la divulgan, y otra muy diferente la intención de transmitir falsa información, de hacer pasar por información buena la que no lo es, o bien transmitir informaciones que sin ser falsas por completo dan una idea distorsionada de la realidad. Los expertos en desinformación no tienen como tarea principal combatir la información del enemigo con información verdadera, porque eso corresponde más bien a los encargados de la contrainformación, sino que su propósito a menudo consiste en transmitir la propia información falsa como verdadera. Ahora bien, las fronteras entre informar, desinformar, mal informar y contrainformar no siempre se pueden establecer con claridad y también debemos considerar como desinformación la *no-información*, es decir, la ocultación de información, no ya solo empleando códigos cifrados, sino mediante un discreto silencio. En los próximos apartados examinaré algunos de los métodos más eficaces para conseguir un objetivo esencial del espionaje y la desinformación: que la buena información nos resulte de gran utilidad a nosotros y, al mismo tiempo, que no sea obtenida por el enemigo. Lo curioso es que casi todos estos métodos se encuentran en *El arte de la guerra* de Sunzi, en ese magnífico capítulo trece dedicado a los espías.

ESPÍAS QUE ESPÍAN A LOS ESPÍAS QUE ESPÍAN A LOS ESPÍAS

En una estación ferroviaria de Galitzia, dos judíos se encuentran en el vagón. «¿Adónde viajas?», pregunta uno. «A Cracovia», es la respuesta. «¡Pero mira que eres mentiroso!», se encoleriza el otro. «Cuando dices que viajas a Cracovia me quieres hacer creer que viajas a Lemberg. Pero yo sé bien que realmente viajas a Cracovia. ¿Por qué mientes entonces?»

SIGMUND FREUD⁹⁵

En la guerra de Troya y en la *Ilíada* de Homero encontramos espías por todas partes, como el gran guerrero Diomedes y el astuto Ulises, que participan en diversas misiones relacionadas con el espionaje y contraespionaje. En una de ellas viajan al reino de Licomedes con la esperanza de encontrar a Aquiles, porque sospechan que se esconde allí, disfrazado de mujer, para así evitar que le alistén en la guerra de Troya. Para desenmascararlo, se disfrazan de mercaderes y ofrecen a las doncellas perfumes y joyas, pero también muestran una hermosa daga, que enseguida atrae la atención de una de las muchachas. Esa muchacha, llamada Pirra, es, por supuesto, Aquiles. Ya en plena guerra, Ulises y Diomedes entran en Troya de incógnito para obtener información del enemigo y se produce una escena digna de comedia, porque se tropiezan con un troyano enviado por Héctor para espiar a los griegos. Así que el espía troyano, en vez de obtener información, se la proporciona a Diomedes y Ulises, que de este modo descubren la formación de los batallones troyanos. No es extraño que en la Antigüedad se dijera que no se debían aceptar regalos de los griegos y que el artificio con el que de nuevo Ulises engañó a los troyanos haya dado origen a la denominación «caballo de Troya», que se usa para referirse a espías no detectados en territorio enemigo, que pueden facilitar la entrada de nuestras tropas en un momento dado. En 1945, cuando las relaciones entre las potencias vencedoras de la segunda guerra mundial todavía eran buenas, el músico ruso Léon Theremin disimuló un micrófono en un suntuoso escudo de madera con el águila de Estados Unidos, que regalaron al embajador americano. Durante siete años, el escudo transmitió a los soviéticos todas las conversaciones del embajador.⁹⁶ En la actualidad, con

la llegada de la informática, el caballo de Troya ha pasado a definir los virus informáticos que se introducen en un ordenador ajeno para facilitar la entrada a invasores más peligrosos.

Sunzi da una importancia absoluta a la obtención de información y al uso de la desinformación y llega a decir que un buen sistema de espionaje, que llama «la madeja invisible», puede ser la clave de la victoria. También recomienda que se pague generosamente a los espías, porque ese dinero puede ahorrar cantidades descomunales y salvar la vida de miles de soldados. Sunzi enumera diversas clases de espías, a los que da extraños nombres no siempre fáciles de entender, aunque el contexto, por fortuna, aclara nuestras dudas. En primer lugar, están los espías que viven en el territorio enemigo, es decir, personas que no despiertan ninguna sospecha porque ya están allí. En segundo lugar, espías infiltrados en las altas esferas y en el palacio, como concubinas, servidores y eunucos. En tercer lugar, los espías *muertos*, es decir sacrificables, a los que se proporciona falsa información para engañar al enemigo, y que previsiblemente serán ejecutados una vez se descubra que han servido como cebo. En cuarto lugar, los espías *vivos*, itinerantes o móviles, que van y vienen de un lado a otro. Finalmente, los más importantes, los espías dobles, aquellos que descubrimos entre los espías enemigos y que, en vez de encerrarlos o matarlos, seducimos o sobornamos con la intención de que trabajen para nosotros. El lector aficionado a las novelas de espionaje, como las de John Le Carré, reconocerá en la enumeración anterior a muchos personajes familiares, pero quizás también recuerde a otros espías muy singulares: los espías inexistentes, como el que el FBI fabrica en la película de Hitchcock *Con la muerte en los talones*,⁹⁷ o los que inventó el espía español Garbo para distraer la atención de los verdaderos espías y de él mismo.

EL PROBLEMA DE ORWELL

Finge un ataque en el este y ataca en el oeste.

Las seis enseñanzas del Taigong

Señala hacia el este, golpea en el oeste. Evita el punto fuerte del oponente, golpea en los débiles. Incita al oponente a avanzar sin éxito, entonces golpea de manera decisiva con un solo golpe. Si el oponente es fuerte, golpea por los lados; si es débil, golpea en el frente. Usa la mínima fuerza para neutralizar la máxima fuerza.

*El arte del Kungfu Shaolin*⁹⁸

Barton Whaley dice que existen diversos métodos para lograr que una acción resulte sorprendente y para evitar que el enemigo pueda detectar nuestras señales. Se puede, por ejemplo, enviar una señal falsa y confiar en que el enemigo crea que es verdadera; pero también se pueden enviar dos señales, una falsa y otra verdadera; o enviar tres señales, o cuatro. Eso sí, no conviene multiplicarlas demasiado porque lo verdaderamente efectivo es que el enemigo crea *algo* y se equivoque, no que no sepa en qué creer, porque en ese caso acabará por no creer en nada, lo que lo hará cada vez más desconfiado.

La cosa cambia si lo que se pretende no es sorprender al enemigo sino desorientarlo, llenándolo de datos falsos que lo obliguen trabajar sin cesar y, de este modo, aumentar las posibilidades de que no encuentre lo que escondemos. En este caso puede ser muy útil generar tanto ruido que el enemigo ya no sea capaz de separar el grano de la paja: las señales verdaderas, las señales falsas, el ruido verdadero y el ruido falso. Este método ha dado lugar a la expresión «problema de Orwell», por la novela *1984*, que nos dice que la mejor manera de esconder una información es propagar tal cantidad de informaciones que al final resulte imposible distinguir lo verdadero de lo falso.⁹⁹ No se oculta la información sino que se enseña sin temor, pero sumergida entre millones de informaciones semejantes. El lector recordará que este es el método que empleó Rusia para ayudar a la campaña de Donald Trump o para desestabilizar Europa, las llamadas *fake news* o noticias falsas que inundan la red mundial. Se estima que en China hay entre 20.000 y 50.000 policías y más de un cuarto de millón de miembros del «Partido de los 50 centavos» (Wumao dang) cuya principal ocupación es escribir mensajes favorables al gobierno.

En la actualidad, debido a la cantidad de información que se transmite cada hora en la red mundial y a través de sistemas de comunicación como los móviles, resulta muy difícil saber qué es relevante. Cuando se produce un atentado terrorista, pocos días después se publican noticias que revelan que se había recibido información relacionada con ese atentado y se reprocha a las autoridades su increíble ceguera, pero se olvida la dificultad que supone rastrear billones de bits de información entre los que puede haber decenas de miles de mensajes de alguien que dice que va a matar a su vecino, a su novia, a un político o a los infieles. Hasta hace no mucho tiempo, eran pocos los que podían acceder a medios de transmisión sofisticados, por lo que localizar a uno de esos privilegiados podía ser de importancia fundamental, pero cuando más de tres mil millones de personas transmiten miles de millones de bits de información a cada segundo, rastrear lo significativo entre toneladas de trivialidades se convierte en una tarea casi imposible. Los programas o el software que prometen un sistema de cifrado especial son, de manera paradójica, un gran regalo para cualquier agencia de información, porque delimitan mucho el terreno de acción: en vez de buscar en todos los mensajes de Twitter, Facebook, en toda la red mundial y en los teléfonos móviles, solo hay que concentrarse en aquellas personas que usan sistemas especiales de cifrado que, ingenuamente, creen seguros e inviolables.

TEORÍA DE JUEGOS: EL ENEMIGO TAMBIÉN ES UN ESTRATEGA

Los principios que rigen los juegos más simples resultan ser aplicables en situaciones muy diversas, como la economía o la guerra.

JESÚS MOSTERÍN, *Los lógicos*

Se puede saber cómo vencer y no poder lograrlo.

SUNZI, *El arte de la guerra*

A la distinción convencional entre táctica y estrategia, Freedman añade la que separa *estrategia* de *plan*. Un plan es una secuencia de movimientos que permite al estratega moverse de un sitio a otro con seguridad, mientras

que la estrategia tiene que tener en cuenta que el general enemigo no va a quedarse allí mirando cómo desplegamos nuestro plan, sino que nos hará frente e intentará frustrar nuestros propósitos. Freedman cita con aprobación la sencilla pero contundente opinión del boxeador Mike Tyson: «Todo el mundo tiene un plan hasta que le dan un puñetazo en los morros».¹⁰⁰ Sunzi también insiste en este aspecto, aunque con más sutileza, cuando dice: «Se puede saber cómo vencer y no poder lograrlo»,¹⁰¹ o como decía el mariscal Von Moltke: «Ningún plan sobrevive en contacto con el enemigo».¹⁰² Aunque nuestra estrategia sea excelente, eso no garantiza que triunfemos:

Nuestra derrota depende de nosotros, nuestra victoria depende del enemigo.¹⁰³

El estratega excelente, nos dice Sunzi, puede plantear una defensa y un ataque perfectos, pero el problema es que si el otro estratega también es excelente, no podrá estar seguro de alcanzar la victoria. Este planteamiento se ha comparado con la teoría de juegos y con el llamado teorema minimax.

El teorema minimax, dicho de manera sencilla, consiste en averiguar qué es lo mejor que podemos hacer en una situación de enfrentamiento o conflicto, contando con que nuestro rival reaccionará haciendo lo *peor para nosotros*. Es decir, los dos jugadores o estrategias disponen de información perfecta y saben cuál es el mejor movimiento en cada momento. Si uno de ellos decide llevar a cabo un movimiento muy efectivo en casi todas las situaciones, pero no en todas, entonces perderá, porque el enemigo conoce la acción que le permitirá vencer o causar un daño mayor. John von Neumann, el gran matemático estadounidense de origen húngaro, demostró que solo existe una solución óptima para cualquier dilema minimax. Hoy en día, por ejemplo, cualquier programador novato puede diseñar un juego de tres en raya en el que el computador nunca pierda, es decir, que empate siempre que su rival haga la mejor jugada. Así, siempre que el rival humano no realice la jugada perfecta, el computador obtendrá la victoria. Sunzi dice algo muy parecido en el capítulo 4 de *El arte de la guerra*, cuando recomienda cómo no perder, asegurando una defensa perfecta, pero advierte que la victoria no es segura aunque sepamos cómo ganar, porque también debemos contar con que el enemigo cometa un error y que no se defienda

de manera perfecta. Las situaciones descritas por el teorema minimax o por Sunzi exigen que los dos jugadores sean perfectos y conozcan todas las jugadas o movimientos posibles del juego, algo que pocas veces o nunca se da en la vida o en la guerra. La estrategia de la guerra, en efecto, aunque en algunos aspectos puede parecerse a un juego como el de tres en raya, se parece más al póker y los juegos de engaño, en los que no todos los elementos están a la vista, que eran los que verdaderamente interesaban a John von Neumann, quien ya sospechaba que se acabaría por aplicar el teorema minimax incluso al ajedrez y que se encontraría una manera de jugar óptima suceda lo que suceda. La predicción de Von Neumann parece cercana a cumplirse, aunque todavía no sabemos si la solución será tablas inevitables entre dos jugadores perfectos, como en el tres en raya o las damas, o si ganará el que juega primero (con piezas blancas) o el que responde (con piezas negras).

Si el lector examina de nuevo cómo apostó Sun Bin en las carreras de caballos, enfrentando a sus peores caballos con los mejores del rival, a los intermedios con los peores y a los mejores con los intermedios, se dará cuenta de que se trata de un patrón de combinaciones propio de la teoría de juegos.¹⁰⁴ Ahora bien, Sun Bin contaba con ventaja, pues tenía la iniciativa y podía elegir qué caballos emparejar con qué caballos. Si el rey hubiera elegido antes, sin duda habría ganado, pues sus caballos más veloces eran superiores a los más veloces del protector de Sun Bin, y así sucesivamente, por lo que el estratega habría perdido las tres carreras, en vez de ganar dos y perder una.

El lector quizás recuerde también aquel duelo entre Mo Di y su rival, cuando el estratega pacifista usó su cinturón como muralla y barritas de tinta para fingir los ataques y las defensas, y demostró que podía vencer a las nueve estrategias de su enemigo. Es otro ejemplo que parece propio de la teoría de juegos, incluyendo el epílogo en el que el rival de Mo Di le dice que ya sabe la manera de vencerlo y Mo Di le responde que también él sabe que esa manera consiste en matarlo, pero que ya ha calculado esa posibilidad y que, aunque él no regrese vivo, sus hombres están preparados para la defensa de Song.

En los cálculos en el templo de los que habla Sunzi en el primer capítulo de *El arte de la guerra*, asistimos a algo muy similar a la teoría de juegos, cuando el estratega examina uno tras otro cinco factores para determinar qué bando tiene ventaja en cada uno de ellos. Entre dos estrategias perfectas, que alcanzaran la mejor puntuación en cada aspecto (el dao, el mando, el cielo, la tierra y el método) y que supieran siempre cuál es la mejor reacción ante cualquier acción del enemigo, nos hallaríamos en una especie de parálisis semejante a la del asno de Buridán, que se muere de hambre porque no tiene razones para elegir entre dos montones de heno exactamente iguales. Por fortuna o por desgracia, la realidad pocas veces es tan equilibrada y casi nunca conocemos todos los elementos en juego. Sunzi, como ya sabemos, dedica mucho esfuerzo a que sea el enemigo el que no disponga de la información necesaria, mediante el uso de espías que difunden información falsa, recurriendo al soborno y la traición o reuniendo información exhaustiva acerca del terreno o la situación del enemigo. En cualquier caso, cuando no disponemos de información suficiente o cuando la información nos dice que las fuerzas están igualadas, al menos debemos ser capaces de decidir si nos conviene atacar o defender.

ATACAR LO QUE NO SE DEFIENDE, DEFENDER LO QUE NO SE ATACA

¿Qué sucedería si un obús irresistible cayera sobre una fortaleza indestructible?

RAYMOND SMULLYAN,
*¿Cómo se llama este libro?*¹⁰⁵

Había una vez un hombre de Chu que vendía escudos y alabardas. Para vender sus escudos, decía: «Mis escudos son tan resistentes que nada los puede atravesar». Para vender sus alabardas decía: «Mis alabardas son tan afiladas que pueden atravesarlo todo». Al escuchar sus palabras, alguien dijo: «¿Y qué sucede si alguien utiliza tus alabardas para atravesar tus escudos?».

HAN FEI, *Han Feizi*¹⁰⁶

Cuando Goethe viajó a Italia buscando la belleza de los antiguos tiempos, conoció a Carlo Gozzi, el autor de *Turandot*, quien le aseguró que solo existían 36 argumentos literarios, tantos como estratagemas chinas, aunque ninguno de los dos pudo conocer esta coincidencia, como es obvio. Al regresar a Alemania, Goethe contó a Schiller la teoría de Gozzi y su amigo prometió encontrar muchos más argumentos. Tras esfuerzos denodados, Schiller se vio obligado a renunciar, sin alcanzar ni siquiera los 36 argumentos de Gozzi. Jorge Luis Borges, menos paciente o tal vez más clarividente que Schiller, dijo: «Cuatro son las historias y durante el tiempo que nos queda seguiremos narrándolas»:

La más antigua, es la de una fuerte ciudad que cercan y defienden hombres valientes. Los defensores saben que la ciudad será entregada al hierro y al fuego y que su batalla es inútil; el más famoso de los agresores, Aquiles, sabe que su destino es morir antes de la victoria.

Homero contó en la *Ilíada* esa historia del cerco de la ciudad de Troya, que duró diez años y «precipitó en el Hades las almas valerosas de los guerreros». Las fuertes murallas protegieron a los troyanos, pero fueron vencidos por el ingenio de Ulises, comparable al de Sunzi, y a una de las más ingeniosas estratagemas: el caballo de madera.

Podemos encontrar asedios comparables en las murallas de Jericó, quizás la más antigua ciudad fortaleza que ha existido, que cayó bajo el sonido de las trompetas, según la Biblia, o en la caída de Bizancio, que resistió asedios continuos durante más de mil años, en la toma de Granada por los Reyes Católicos o en el asedio de Numancia. Resulta curioso que la China antigua, que puede presumir de haber construido más kilómetros de murallas que ninguna otra civilización, no tenga entre sus grandes símbolos históricos el asedio a una muralla. Quizás se deba a que los moístas, los seguidores de Mo Di, prefirieron el arte de defender ciudades antes que el de atacarlas. Del mismo modo que Homero deja traslucir en la *Ilíada* su simpatía hacia los troyanos atacados, Mo Di sentía simpatía por quienes resistían tras los muros de una ciudad. La pericia de los defensores chinos se puede detectar en la insistencia de Sunzi en no atacar fortalezas: «El método de asediar ciudades solo se debe usar como último recurso».

El arte del asedio, pero también el de la defensa de las ciudades amuralladas, tiene un curioso nombre, *poliorcética*, procedente de *polis*, ciudad, y *erkos*, asedio. Eneas Táctico, que quizás fue contemporáneo de Jenofonte, escribió un tratado llamado *Poliorcética*, en el que descubrimos muchas semejanzas con los libros acerca de la defensa de ciudades atribuidos a Mo Di. El sinólogo Victor Mair sugiere que tanto el libro de Eneas Táctico como los tratados militares de Mo Di podrían haber influido o quizás haber recibido la influencia del *Arthashastra*, un tratado escrito por el filósofo indio Kautilia. Se trata de una hipótesis muy arriesgada, desde luego, pero también muy interesante, y no se puede negar que las semejanzas entre los tres textos son llamativas.

La historia de la guerra ha sido durante milenios la del encuentro entre una muralla y un proyectil. Como si quisieran refutar la célebre paradoja del obús irresistible y la muralla indestructible, o la de las alabardas y los escudos de Han Fei que he citado al comienzo de este apartado, los soldados y los estrategas, los técnicos y los ingenieros, los inventores y los obreros, los herreros y los arquitectos han intentado a lo largo de la historia hacer cada vez más inexpugnables las murallas y cada vez más poderosos los proyectiles. La palabra china para *contradicción* (矛盾, *máodùn*) conserva el lejano recuerdo de esa lucha permanente entre el que ataca y el que defiende, pues en su origen representaba una espada y un escudo. Como recordaba Mao Zedong:

En las guerras antiguas, se usaban la lanza y el escudo: la lanza para atacar y destruir las fuerzas enemigas, y el escudo para defenderse y conservarse a sí mismo. Hasta hoy, las armas no son más que una extensión de la lanza y el escudo. El bombardero, la ametralladora, el cañón de largo alcance y los gases tóxicos son desarrollos de la lanza, en tanto que el refugio antiaéreo, el casco de acero, las defensas de hormigón y la careta antigás, lo son del escudo.¹⁰⁷

Si un soldado ataca con lanzas o alabardas, flechas y espadas, el otro se defiende con cascos, escudos y armaduras; si los invasores pretenden tomar la aldea, la aldea se fortifica y se protege tras un muro de adobe o tierra apisonada; si los atacantes escalan los muros, los defensores siembran el terreno con espadas y clavos envenenados o construyen un foso, que llenan de agua; si los asaltantes colocan escalas y rampas, los defensores elevan aún más los muros o hacen descender paredes móviles con las que

precipitan en el vacío a los escaladores, o les arrojan piedras, o les hacen arder sumergidos en aceite y líquidos inflamables. Si los atacantes derriban las puertas con arietes, los defensores las refuerzan con placas de hierro o construyen segundas puertas en las que encerrar a quienes logren pasar las primeras; si los asaltantes atraviesan las murallas, los defensores construyen una fortaleza interior; si los asaltantes arrojan piedras contra los muros, los defensores triplican el grosor de la defensa y les responden con una lluvia de flechas. Ahora bien, aunque la estrategia es, en definitiva, el arte del ataque y la defensa, los proyectiles también se pueden convertir en murallas o, si se prefiere, las murallas pueden caminar y disparar: basta con ponerlas sobre ruedas en forma de carromatos forrados de cuero, de madera o de metal, hasta llegar a los tanques de la primera guerra mundial, que —como decía Mao— «son un arma nueva que combina las funciones de la lanza y el escudo». Sunzi se refiere en varias ocasiones a los vehículos acorazados y también parece sugerir que debemos usar murallas móviles para atacar las murallas del enemigo:

La construcción de vehículos acorazados y de otros artificios de asedio exige, por lo menos, un plazo de tres meses; además, es preciso contar con otros tres meses para apilar tierra y levantar los taludes contra las murallas enemigas.¹⁰⁸

Sunzi insiste una y otra vez en que lo último que se debe hacer es atacar una fortaleza. Las palabras de Sunzi son una muestra de que en la China antigua la situación llegó a ser muy semejante a la de Europa durante la Edad Media, pues las murallas consiguieron alcanzar una victoria casi absoluta sobre los proyectiles, como la de la inexpugnable Constantinopla, que resistió durante casi mil años todo tipo de asedios y que solo fue conquistada mediante traición.

Las cosas cambiaron en China y en el resto del mundo cuando se empezó a emplear la pólvora con fines militares, probablemente hacia el año 1128, durante las guerras entre los chinos de la dinastía Song y los jurchen del estado de Jin. Se puede hablar de un antes y un después de la pólvora. A partir de la pólvora, los cañones comenzaron a amenazar el dominio de las murallas, aunque tampoco lograron derribar los muros de Constantinopla. En el siglo xx, sin embargo, los proyectiles parecieron

ganar de manera definitiva aquella arcaica confrontación, cuando, lanzados desde el aire, arrasaron en segundos dos ciudades, Hiroshima y Nagasaki. La revancha de las murallas podría producirse si se hiciera realidad un proyecto como el escudo de la «guerra de las galaxias» que propuso Ronald Reagan: una muralla o cúpula, real o virtual, que cubriría todo un país, casi todo un continente, y que podría detener cualquier misil. Reagan demostró en los años 80 del siglo xx que el mejor ataque es una buena defensa. No solo por el poder intimidatorio de un mecanismo defensivo como aquel escudo invisible pero inexpugnable, sino porque se trataba de un farol, tan bien jugado que hizo que los soviéticos, ya desfondados económicamente en la carrera armamentista, bajaran los brazos y aceptaran la caída de su imperio y de su muralla más simbólica, el muro de Berlín.

En ese combate permanente entre los atacantes y los defensores, unos y otros han recurrido no solo a métodos de seducción como el soborno o el engaño, sino también a medidas de ataque indirecto, como el corte de las vías de suministro a los sitiados durante meses o la infiltración de espías y colaboradores en el interior de los muros, o incluso el asesinato selectivo, que Sunzi no duda en recomendar:

Si se desea destruir un ejército, atacar una ciudad, matar a una persona, antes debemos conocer nombres y apellidos de quienes rodean al general, su séquito y sus lugartenientes, los guardianes de las puertas y a todos sus sirvientes. Debemos enviar a nuestros espías para que obtengan esa información.¹⁰⁹

Gracias a esa información, podemos descubrir los lugares más propicios para nuestro ataque, puesto que, nos dice Sunzi, «el buen atacante ataca lo que el enemigo no sabe defender».

LA FORTALEZA VACÍA INCONQUISTABLE

Si en la guerra uno hace lo que el enemigo no se atrevería a hacer, será fuerte; si en sus actos hace aquello que el enemigo se avergonzaría de hacer, tendrá la ventaja.¹¹⁰

El lector quizás haya practicado alguna vez el juego conocido como «los chinos», en el que cada uno de los jugadores esconde una, dos, tres o ninguna moneda en la mano cerrada. La dificultad consiste en adivinar cuántas monedas se ocultan en los puños de todos los jugadores. Si participan tres jugadores, las cifras posibles van desde ninguna moneda (todos los puños vacíos) a nueve monedas (tres monedas en cada puño). También se puede practicar el juego con tres pequeñas figuras de chinitos, en vez de con monedas, lo que parece señalar su origen y confirma de manera indirecta la supuesta afición china por el engaño, ya que la esencia de los «chinos» consiste en hacer creer a los demás que tienes más o menos monedas de las que en realidad tienes, pero, al mismo tiempo, ser capaz de leer en los gestos de los rivales y en sus jugadas anteriores las claves para adivinar cuántas monedas esconden ellos. Se trata de un juego muy sencillo en el aspecto material pero muy complejo en el psicológico, porque los jugadores que se conocen empiezan a temer que los rivales sean capaces de prever sus intenciones, así que se acaba cayendo en el dilema del «Yo pienso que tú piensas que yo pienso que tú piensas...». Por ejemplo: «Yo sé que tú sabes que me gusta repetir la misma estrategia, pero como yo sé que tú lo sabes, entonces no repetiré la misma estrategia... pero, puesto que tú sabes que yo sé que tú lo sabes, entonces estás esperando que no repita la misma estrategia y, por eso voy a repetir la misma estrategia...». Y así en un bucle sin fin.

Una de las mejores estrategias para evitar ser previsible y que el rival adivine nuestras intenciones, consiste en no tener forma, como recomienda Sunzi: «¡Cuánta sutileza! No tener forma. ¡Cuánto misterio! No tener sonido».¹¹¹ Podemos decidir cuántas monedas esconderemos en la mano prestando atención, por ejemplo, a un acontecimiento casual, como la primera palabra que pronuncie cualquiera de nuestros rivales: si la palabra tiene una vocal, guardaremos una moneda en el puño, dos monedas si tiene dos vocales, tres si tiene tres y cero si tiene cuatro o más vocales. De este modo, nuestra elección no estará condicionada por nuestros cálculos o nuestra astucia, ni siquiera de manera inconsciente, sino por un hecho exterior que opera como un mecanismo aleatorio.

Juegos como los chinos y el póker apuntan a un problema que no es tan frecuente en ajedrez, donde todas las piezas están a la vista y la victoria depende de la inteligencia de un jugador, o como mucho de los errores del otro. Se trata de un problema con el que tarde o temprano se enfrenta cualquier buen estratega, por muy ingenioso que sea: que sus trucos empiecen a ser conocidos. Si siempre actuamos de manera imprevisible, esa misma imprevisibilidad puede convertirse en una pista y ahora los rivales estarán especialmente atentos porque ya saben que nunca actuamos de la manera previsible. Lo raro se convierte en normal y lo extravagante en habitual. Incluso un mecanismo aleatorio como el de las vocales de una palabra en el juego de los chinos puede volverse contra nosotros si lo repetimos hasta que el rival logra descubrir nuestro patrón de conducta.

En *El romance de los Tres Reinos* se cuenta una sofisticada estrategia que Zhuge Liang, conocido como *el Dragón Dormido*, empleó cuando se enfrentó al ataque de 150.000 soldados del reino de Wei al mando del gran mariscal Sima Yi, mientras que él solo disponía de... ¡2.500 hombres! Zhuge Liang y su escasa tropa se encontraban en la ciudad de Xicheng en el año 228 cuando vieron acercarse las impresionantes columnas de polvo que anunciaban la llegada de un poderoso ejército enemigo. El hábil estratega ordenó entonces a sus soldados que se escondieran, que ocultaran todas las banderas y estandartes y que abrieran de par en par las cuatro puertas de la ciudad. También dio instrucciones a un grupo de veinticinco soldados para que se vistieran con ropas de civiles y barrieran con despreocupación las calles, ordenándoles que cuando se acercara el enemigo no hicieran ningún gesto ni reaccionaran con miedo ni preocupación, sino con la más absoluta indiferencia. Después se vistió con sus ropas de sabio taoísta y subió a la muralla en compañía de dos ayudantes; encendió barras de incienso y comenzó a tocar su laúd. Cuando los soldados de la avanzadilla de Sima Yi vieron a Zhuge Liang tocando su laúd envuelto en una nube de humo y la ciudad en una calma total, sin ningún soldado a la vista, corrieron a avisar a su señor de la extraña situación. El mariscal Sima Yin conocía muy bien a Zhuge Liang y sabía que «nunca corría riesgos», por lo que sospechó una emboscada y dio a sus tropas la orden de abandonar el cerco a la ciudad y regresar.¹¹² El anterior es un excelente ejemplo del dicho de Sunzi que tanto

gustaba a Mao Zedong: «Quien se conoce a sí mismo y conoce a su enemigo no será vencido en cien combates». También es un excelente ejemplo del pasaje del capítulo 6 de *El arte de la guerra* donde se dice:

Si no queremos luchar, podemos defendernos aunque solo nos proteja una línea trazada en el suelo: el enemigo no nos atacará si distraemos su atención.¹¹³

Como señala John Minford, entre su ciudad, con las puertas abiertas, y el poderoso ejército de Sima Yi, Zhuge Liang tenía poco menos que una línea trazada en el suelo para protegerse, pero logró engañar a su enemigo. Su estrategia es, por cierto, la número 32 de *Las 36 estratagemas*, llamada «La ciudad vacía» en su honor, y también es la estrategia número 43 de *Las cien estrategias inusuales*, una recopilación de la época Song.¹¹⁴ Zhuge Liang tuvo éxito porque conocía a su enemigo, al mariscal Sima Yin, pero también estuvo a punto de fracasar, como enseguida veremos.

EL PELIGRO DE UN ENEMIGO TONTO

Había un hombre de Chu vadeando el río Yangze, cuando su espada se le cayó del barco al agua. De inmediato hizo una marca en el barco y anunció: «De aquí se ha caído mi espada». El barco paró y se lanzaron a buscarla al agua desde el sitio donde el hombre había hecho la marca. El barco había avanzado, pero la espada no. ¿No se engañaba al buscar su espada de esa forma? Lo mismo pasa cuando se intenta gobernar un estado utilizando las viejas normas. Los tiempos han cambiado pero las normas no. ¿Cómo esperas poder gobernar con ellas?

Anales de Lü Buwei

Una posibilidad muy inquietante cuando planeamos una estrategia es que el enemigo sea tan buen estratega como nosotros, lo que nos conduce a los problemas típicos de la teoría de juegos, que examinaré en el próximo capítulo y en «Yo pienso que tú piensas...». Pero en otras ocasiones el peligro no procede de que nuestro enemigo sea un buen estratega, sino de que sea un imbécil, alguien incapaz de mirar más allá de lo evidente: un

tonto, en definitiva. Cuando eso sucede, el más sutil de los planes se puede venir abajo, no porque haya sido mal concebido, sino porque el enemigo reaccionará de una manera demasiado impredecible en su estupidez.

Zhuge Liang estuvo a punto de fracasar en su sofisticada estrategia de la ciudad vacía, debido a que en el bando contrario había un enemigo que no era tonto pero tampoco era tan sutil como el mariscal Sima Yi. Se trataba del hijo del propio mariscal, quien al escuchar a sus espías dijo: «Sin duda el Dragón Dormido hace eso precisamente porque no tiene tropas. ¿Por qué te retiras, padre?». A lo que Sima Yi replicó:

Conozco a Dragón Dormido. Siempre ha sido un hombre muy cauteloso. Nunca ha tomado riesgos. Estoy seguro de que abrir las puertas es una trampa. Sin duda nos prepara una emboscada. Si entramos, caeremos directamente en su trampa. Tú eres muy joven para comprenderlo. Debemos retirarnos a toda velocidad.¹¹⁵

Si por algún azar Sima Yi se hubiera encontrado indispuesto aquel día, o si hubiera delegado el mando en su hijo, la falta de sutileza del joven podría haber arruinado el elaborado plan de Zhuge Liang, quien, de todos modos, confesó que no las tenía todas consigo: «No es que estuviese lanzando un farol: es que no tenía otra opción».

Al parecer, Hitler era muy capaz de darse cuenta de las flaquezas psicológicas de sus enemigos y sabía cómo engañarlos. En 1938 se reunió con el primer ministro británico Neville Chamberlain y logró convencerlo de que no tenía ningún plan expansionista. Chamberlain regresó encantado de su nueva amistad y proclamó que Hitler era «un hombre de paz». Tres días después, Hitler invadió Polonia. Ese mismo año firmó un pacto de no agresión con Stalin que permitió a nazis y comunistas repartirse varios países de Europa y logró convencer a su aliado de que el pacto duraría al menos dos años más.

Para evitar los errores de un gobernante soberbio o de un general que se fía en exceso de su intuición, en la guerra moderna el Alto Estado Mayor o un consejo de estrategias equivalente suele estar formado por personas capaces de expresar una opinión contraria a la línea dominante. Se evita de este modo que la decisión quede al arbitrio de las intuiciones de un solo hombre, cuyo carácter, métodos y reacciones pueden ser equivocados o

estar distorsionados por sus prejuicios, además de resultar previsible para un enemigo que conozca su manera de actuar y su personalidad, un aspecto al que Sunzi presta mucha atención al examinar las virtudes y defectos que puede tener un general.

Uno de los problemas a los que se enfrentan las estrategias basadas en el engaño, e insisto en que es casi imposible concebir una estrategia que no contenga de una u otra manera algún tipo de engaño, es el de tener la seguridad de que el enemigo reaccionará de la manera que esperamos. Es necesario asegurarse de que el rival ha recibido la falsa información o las señales que le hemos enviado. No sirve de nada tender una trampa, difundir una mentira y preparar una celada si el enemigo ni siquiera se entera o no da importancia a lo que le estamos mostrando. Por eso, para Sunzi, una de las claves del arte de la guerra es el uso de espías, no solo para saber qué es lo que prepara el enemigo, sino para desinformarle y asegurarnos de que ha percibido aquello que nosotros queremos que perciba. Y confiar en que sea un poco tonto como para creer en nuestras elaboradas mentiras, pero no tan tonto como para no tenerlas en cuenta. El problema a veces se da cuando nuestro enemigo está tan falto de escrúpulos que es incapaz de hacer un balance ponderado de pérdidas y beneficios, porque le da igual sacrificar a cuantos soldados o ciudadanos sea necesario para impedir nuestros planes o alcanzar sus propios objetivos. Es difícil presionar, mediante el engaño, la diplomacia o incluso la amenaza del uso de la fuerza a alguien que, como Mao Zedong, pensaba que la bomba atómica era un «tigre de papel», porque, puesto que China tenía entonces 600 millones de habitantes, perder la mitad no sería el fin: «Así es la guerra».¹¹⁶

Más adelante veremos si podemos considerar buenos estrategias a quienes no tienen en cuenta en sus precisos cálculos las vidas humanas, un comportamiento que en teoría de juegos se compara con el de los adolescentes que inician una carrera en sentidos opuestos y apuestan a ver quién se apartará antes. Si los dos son temerarios hasta el extremo, el resultado más probable será la muerte de ambos, pero casi siempre uno de ellos recupera la sensatez y se desvía en el último instante.

EL ARTE DE LA GUERRA Y EL ARTE DEL SEXO

Un gran general, cuando combate con el enemigo, debe concentrarse primero en desplazar a su adversario, es decir, succionar e inhalar la fuerza del enemigo... El «gran general» se refiere al adepto taoísta. «Combatir» significa mantener relaciones sexuales. El «enemigo» es la mujer.

Tratado sexual taoísta de la época Tang¹¹⁷

Ya hemos visto que Sunzi no es partidario de atacar las ciudades amuralladas, pero no debido a razones humanitarias o a que prefiera que los ejércitos se enfrenten en el campo de batalla sin afectar a la población civil, sino porque consideraba que no valía la pena el esfuerzo y que pocas veces terminaban bien. Lo más probable es que durante las dinastías Shang y Zhou las murallas se reforzaran continuamente, hasta que llegó un momento en el que cualquier ciudad o pequeño estado se atrincheraba tras sus muros y era capaz de resistir los ataques de vecinos más poderosos. Esta situación obligó sin duda a un esfuerzo de seducción y se sustituyó el ataque directo, que se equiparaba con una violación, por la seducción a través del engaño y la mentira, pero también mediante regalos, ofertas y sobornos, alianza o incluso matrimonio de conveniencia. En China existe una influencia mutua entre los libros de estrategia militar y los tratados de seducción y técnicas sexuales, entre el «arte de la guerra» y el «arte del amor». El lector quizás recuerde que la Mujer Misteriosa entregó al Emperador Amarillo el primer libro de estrategia militar, *El talismán oculto del Emperador Amarillo*¹¹⁸ Pues bien, también le regaló un tratado sexual con el que triunfar en la batalla amorosa. Robert Van Gulik, sinólogo especializado en la vida sexual china y autor de novelas de misterio protagonizadas por el juez Di de la dinastía Tang, asegura que muchas técnicas del arte amoroso se inspiran en la anécdota de las concubinas del rey Helü de Wu, a las que entrenó Sun Wu, como la técnica llamada *huachen*, «la formación de combate florida», o la postura *wu-ying*, el «campo de Wu». También es llamativa la equiparación entre la estrategia militar y la sexual:

La antigua ciencia militar china y la alquimia sexual tienen en común dos principios fundamentales. Primero, que uno debe guardar la propia fuerza mientras utiliza la del adversario y, segundo, que se debe ceder ante el enemigo en una primera fase, para poder sorprenderlo

Resulta fácil recordar consejos como los que recopila Van Gulik en sus estudios sobre el arte del sexo chino que coinciden con ideas de Sunzi, de Sun Bin y de *Las 36 estrategias*, como la táctica de dejarse vencer en varias batallas, como hizo Sun Bin para que se confiara su enemigo Pang Juan; o la de Sunzi de fingir debilidad para mostrar finalmente la verdadera fortaleza. Son principios, nos dice Van Gulik, que se empleaban en la esgrima y el boxeo chinos y que también adoptaron con el tiempo los japoneses en el judo y en el jiu jitsu, el arte marcial que emplea la fuerza del rival contra él. En el tratado de alquimia taoísta *Hsuan-un-chan-ching*, siempre en un tono claramente militar, se dice que en el acto sexual el enemigo es la mujer, cuya fuerza, energía o yin debe ser absorbido, sin entregarle la fuerza masculina o yang, es decir, sin llegar a eyacular en ningún momento. Del mismo modo que Sunzi recomendaba alimentarse de las provisiones del enemigo, la Mujer Misteriosa recomienda al Emperador Amarillo: «En el fragor de las armas avanzo y me retiro a voluntad, utilizando las provisiones del enemigo y agotando sus víveres».

Muchos autores han destacado el aspecto inmoral que contienen tanto el arte de la guerra como el arte del sexo chinos. Sunzi recomienda la no acción militar y el uso del engaño en la guerra, mientras que los autores del taoísmo sexual prescriben la retención del semen en el acto sexual y el uso de la compañera de cama pensando solo en el propio beneficio. La retención del semen no es un acto generoso destinado a prolongar el placer de la mujer, como podría parecer, sino que, como señala John Minford, se trata de algo parecido a «magia negra» o «vampirismo sexual». El objetivo es que la mujer alcance el orgasmo con la intención de absorber entonces su energía vital y así nutrir la del hombre, reduciendo a las mujeres a simples contenedores de energía:

«Las enseñanzas taoístas en este aspecto están dotadas de un carácter vicioso. No tienen nada que ver con el amor, ni siquiera con el satisfacer los deseos carnales o con el placer sexual», pues lo único que se pretende es «adquirir poderes suprahumanos a costa de la compañera sexual».¹²⁰

Incluso, como ya hemos visto, se llega a identificar a la mujer con el enemigo, como en *El verdadero clásico de la unión completa*: «El general supremo es el adepto taoísta. Atacar se refiere al ataque sexual. El enemigo es la mujer». ¹²¹

No he encontrado en los estudios de Van Gulik referencias a si el método de vampirismo sexual sirve para absorber el yang de los hombres en actos sexuales entre varones, aunque sí se mencionan relatos de mujeres que absorbían el yang de sus amantes masculinos. Tampoco he podido averiguar si se recomendaba absorber el yin en uniones lésbicas.

UNA GUERRA EN LA QUE TODOS VENCEN

Sigue siendo una verdad científica el axioma de Sunzi: «Conoce a tu adversario y concómete a ti mismo, y podrás librar cien batallas sin correr ningún riesgo de derrota».

MAO ZEDONG, *Sobre la guerra prolongada*

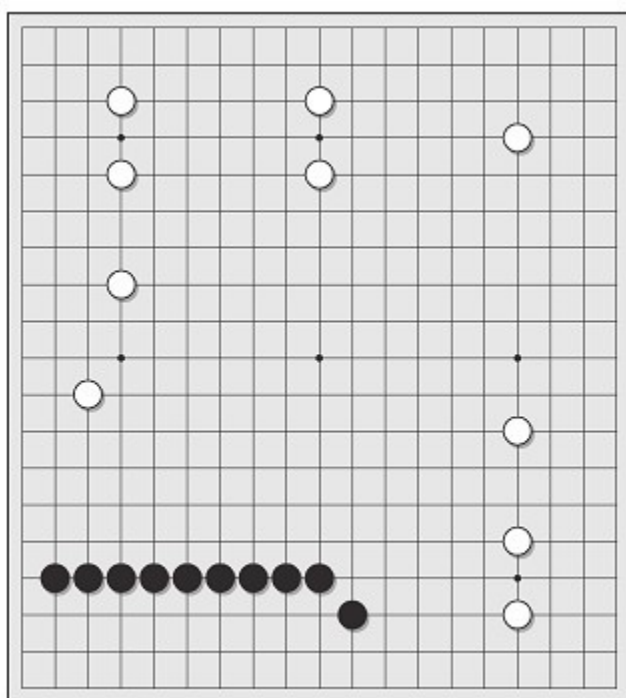
Existe un juego llamado *weiqi*, acerca del que se dice que es una simulación de la guerra.

HUAN TAN (43 a.e. a 28)

Scott Boorman compara la estrategia de la guerra prolongada de Mao Zedong con la de un jugador de *weiqi* que prefiere no mostrar claramente su juego y no lanzar ataques directos, sino ir situando sus piezas en lugares que nadie ataca («defiende lo que nadie ataca y ataca lo que nadie defiende»), con la intención de esperar el momento oportuno (*jie*) en el que la situación estratégica o energía acumulada (*shi*) permitirá que la configuración (*xing*) de sus piezas le ofrezca una ventaja estratégica decisiva frente a su poderoso enemigo. ¹²² Según Boorman, eso es lo que hizo Mao Zedong en su guerra contra Chiang Kai-shek, situando sus piezas en toda China, pero evitando concentrar todo su potencial en un mismo punto, lo que habría permitido a su rival golpear de una manera decisiva, siguiendo los preceptos de Clausewitz de concentrar toda la energía en el punto clave del enemigo.

El actual presidente de China, Xi Jinping y su primer ministro Li Keqiang son extraordinarios jugadores de *weiqi*, por lo que muchos de sus movimientos en el terreno de la política internacional se consideran inspirados en el milenar juego, como las tres propuestas que Xi hizo a Obama en 2013 en la relación entre las dos grandes potencias:

1. No confrontación.
2. Respeto mutuo por los intereses clave del otro.
3. Esforzarse por un futuro ganador-ganador (*win-win*).¹²³



En el juego del *weiqi* o *go* (nombre occidental) o *igo* (nombre japonés), el objetivo es rodear el mayor número de espacios vacíos con las propias piezas. En la partida representada en el tablero, el jugador negro ha decidido formar una fuerza poderosa con sus diez fichas (una estrategia *li*, según Mott y Chang Kim), rodeando un buen sector de casillas, mientras que el jugador blanco ha preferido colocar sus piezas en un aparente desorden en diferentes puntos del tablero (una estrategia *shi*, según Mot y Chang Kim). A pesar de las apariencias, cualquiera de los jugadores todavía podría vencer y, de hecho, el jugador negro está más expuesto a sufrir grandes pérdidas si comete algún pequeño error de cálculo.¹²⁴

Una de las diferencias más interesantes entre la concepción del juego en el ajedrez y en el *weiqi* o *go* es que en el segundo no suele producirse una victoria brutal, como la caída y muerte del rey contrario, sino tan solo

un mayor dominio de terreno sobre el tablero estratégico. Es cierto que en una partida de ajedrez también pueden darse tablas, por supuesto, pero suelen producirse tras un cruento enfrentamiento entre piezas con diferentes poderes, que despejan el tablero, mientras que en el go o *weiqi* en ocasiones ni siquiera se producen combates, sino que los jugadores aceptan que un territorio ha sido ya rodeado por el rival y se retiran «sin sangre», cumpliendo el dicho de Sunzi de que la mejor victoria es la que se obtiene sin luchar. Por eso, una de las ventajas de aplicar la estrategia del *weiqi* en el tablero internacional es que se puede participar en lo que se denomina un juego ganador-ganador (*winwin*) o un juego (casi) de suma no cero en el que la victoria no implica necesariamente la derrota o el exterminio del enemigo:

El go es un juego de suma no cero. La partida termina cuando los dos jugadores se ponen de acuerdo en que ya no se pueden hacer movimientos beneficiosos... Los dos jugadores ganan territorios y el ganador suele contar tan solo con una pequeña ventaja al final.¹²⁵

Se puede aplicar aquí otro dicho de Sunzi: deja al enemigo una vía de escape, no solo en la batalla sino en la guerra, ofrécele un final digno, que le permita aceptar tu victoria y asumir su derrota, evitando que, en una brutal lucha final, el tablero se llene de sangre.

Otro aspecto interesante de la comparación entre el *weiqi* y el arte de la guerra tal como lo concibe Sunzi es que en el *weiqi* se parte de un tablero vacío, al contrario que en el ajedrez, en el que debemos ir desplegando nuestras piezas. El juego se desarrolla en tres fases: preparación, confrontación y conclusión. La preparación es clave, porque es lo que posibilitará que obtengamos la victoria en los combates que tendrán lugar, de una manera muy semejante a los cálculos en el templo con los que se inicia *El arte de la guerra*. La información acerca del tipo de juego que prefiere nuestro rival (el general enemigo) también es fundamental, porque nos permite prever una evolución de los acontecimientos en la que resulten decisivas piezas situadas en lugares sin importancia aparente («defiende lo que nadie ataca»). En la conclusión del juego, cuando las fronteras se

ajustan y definen y se aseguran los territorios, una posición sin importancia evidente también puede resultar decisiva para inclinar la victoria hacia uno u otro bando.

GUERRA PSICOLÓGICA Y SOBORNOS: LA POLÍTICA TRADICIONAL CHINA

En la guerra lo mejor es atacar mentes, no ciudades; la guerra psicológica es preferible a luchar con armas.

LUO GUANZHONG, *El romance de los Tres Reinos*

El conocimiento de las emociones humanas es un asunto que debe examinarse.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Ya hemos visto las maneras de emplear el engaño, que es para Sunzi la esencia del arte de la guerra, y la estrecha relación de la mentira con la sorpresa, demostrada por Whaley en su análisis de cientos de conflictos militares. También hemos visto la importancia de la persuasión, pero conviene abordar el aspecto psicológico del fraude o engaño cuando se emplea para lograr la victoria militar sin enfrentarse al enemigo en ninguna batalla o, como diría Sunzi, para ganar la guerra sin hacer la guerra.

Es frecuente leer alabanzas a Maquiavelo y a Clausewitz por la atención que han prestado al aspecto psicológico de la guerra, pero lo cierto es que esa atención está lejos de haber sido intensa. Solemos asociar al florentino con el arte de la mentira y el engaño y con la idea de que un príncipe puede y debe emplear cualquier ardid para conseguir que su estado predomine sobre los otros, pero Maquiavelo se mostró en diversas ocasiones contrario al engaño en el campo de batalla:

No considero glorioso el engaño cuando consiste en romper la fe en los tratados, porque esto, aunque haya producido alguna vez la conquista de estados y reinos, jamás, como he dicho en otra ocasión, reportará gloria.

Para Sunzi, el aspecto psicológico es fundamental y por eso está tan interesado en pagar generosamente a todo tipo de espías para obtener información acerca del general y los oficiales del bando enemigo, y así descubrir cuáles son sus virtudes y sus debilidades. También recomienda el soborno sin dudarlo: «Debemos descubrir a los espías del enemigo que están entre nosotros, sobornarlos y protegerlos para que se conviertan en espías dobles». El maestro Sun reprocha el no gastar una cierta cantidad de dinero, muy inferior a la que se gastaría en una guerra, para contratar espías y obtener información; incluso considera que no hacerlo y exponer a miles de hombres a la muerte en la batalla es inmoral: «Quien debido a su avaricia y a su soberbia no gasta algunas monedas para conocer la situación del enemigo, carece de humanidad».

Sunzi continuaba así una larga tradición, de la que hemos visto ya algunos ejemplos, como la manera en la que el reino de Yue debilitó la fortaleza de Fuchai de Wu enviándole a la mujer más bella de la época, o la decisión de Fuchai de atacar al ejército de Chu porque sabía que los soldados detestaban al príncipe que los dirigía. Uno de los ejemplos más notables de esta preferencia china por el aspecto psicológico se produjo tiempo después de la época en la que vivió Sunzi, durante el reinado del emperador Wen de la dinastía Han, hacia el año 174 a.e., cuando un consejero llamado Jia Yi propuso emplear métodos de guerra psicológica para debilitar a los temibles xiongnu, la tribu que se ha identificado con los hunos que asolaron Europa y que durante siglos representó una amenaza para China. Jia Yi ideó la llamada política de *ch'üan-hsiang*: alentar la traición de los xiongnu a su tribu mediante el respeto, la confianza y todo tipo de lujosos regalos.¹²⁶

El método de Jia Yi consistía en emplear «tres estándares y cinco cebos». Los tres estándares consistían en que el emperador Han mostrase de manera pública su admiración hacia el aspecto físico de los xiongnu, que mostrase también un gran interés hacia sus técnicas y habilidades y, finalmente, que mostrara confianza en las promesas del *shan-yii* o líder de tribu. Este primer paso tenía como objetivo debilitar la reticencia de los belicosos guerreros xiongnu, que se mostraban orgullosos de sus costumbres pero al mismo tiempo avergonzados secretamente respecto a los

chinos. Una vez establecida una buena relación con algunos caudillos bárbaros, ya se podían aplicar los cinco cebos, es decir recompensas para los xiongnu que desertaran y se unieran a los chinos:

- Ropas y carruajes elegantes.
- Comida deliciosa.
- Música agradable y esclavas encantadoras.
- Mansiones lujosas con esclavos y almacenes.
- Todo tipo de privilegios y regalos, además de invitarlos a las grandes fiestas de la corte y tratarlos con respeto y ceremonia como a grandes señores.

Jia Yi pensaba que de este modo se podría lograr que los xiongnu cambiaran su manera de pensar y se sintieran cada vez más atraídos por el modo de vida chino, que quedaran seducidos por el esplendor y el lujo de la corte de los Han. Si se conseguía que dos o tres caudillos cambiaran de bando, se propagaría entre el resto de los xiongnu la noticia de la buena vida que se daban los traidores y, quizás en dos o cinco años, su ejemplo tendría imitadores. Otro beneficio adicional sería que se extendería entre los xiongnu la desconfianza y las sospechas de traición. Todas estas seducciones y maniobras lograrían que la nación xiongnu fuera carcomida por las dudas y que cada uno de los *shan-yii* o caudillos desconfiara de todos sus generales. El objetivo final consistía en romper la unidad de las tribus enemigas y debilitar su poder para que no supusieran una amenaza para los chinos. Jia Yi fue quizás el primero en aplicar estas tácticas de guerra psicológica de manera sistemática, ya prefiguradas en Sunzi y otros estrategas de la Antigüedad.

Posteriormente, en la misma dinastía Han, en 169 a.e., Chao Cuo propuso alistar en el ejército chino a los enemigos capturados, haciendo que fueran los propios xiongnu los que se enfrentaran a sus antiguos hermanos. Es la técnica conocida como «usar a los bárbaros para enfrentar a los bárbaros». Uno de los grandes éxitos de esta estrategia se produjo en 129 a.e. cuando once grandes jefes se cambiaron de bando y obtuvieron feudos de hasta dos mil familias, que era más de lo que se solía conceder a los

propios chinos. Los premios se establecían en relación con la cantidad de tropas que traían consigo los traidores y los territorios que se les concedían estaban casi siempre en las fronteras, para que fueran ellos los que llevaran el peso de la lucha contra sus antiguos compatriotas.

Más o menos por esa misma época, los romanos emplearon métodos muy semejantes, incorporando a la República o al Imperio a los reinos conquistados y concediéndoles la ciudadanía, para que fueran ellos quienes se ocuparan de la defensa de las nuevas fronteras. A pesar de la leyenda, el rey de los hunos Atila había sido aliado de los romanos. Los hunos, por cierto, eran casi con toda probabilidad los xiongnu, que, se cree, emigraron hacia Occidente al ser engañados, anexionados o derrotados por los chinos.

La práctica del soborno y el premio a la traición se convirtió en una de las más empleadas por la China imperial y obtuvo resultados bastante buenos durante siglos, aunque no pudo evitar la invasión de los mongoles, que crearon la dinastía Yuan, ni la de los manchúes, que dieron origen a la Qing, que gobernó, con algunos momentos de esplendor, hasta 1911, cuando se instauró la república y la democracia en China, con Sun Yat Sen. Lo paradójico del caso chino es que en muchos momentos, a pesar de disponer de una fuerza superior, se prefirió emplear el fraude, el soborno y el engaño. Eso ha hecho que a pesar de sus muchos tratados militares y su conocimiento del arte de la guerra, se haya reprochado a China poca destreza militar. Sin embargo, existe una razón para esta debilidad: los consejeros del emperador sabían que en un estado militarizado acaba por resultar inevitable que los militares decidan hacerse con el poder, como sucedió con los alzamientos de los generales del Imperio romano o con el shogunato en Japón. Los funcionarios confucianos conocían este peligro y sabían que sus principales rivales en la corte eran los generales, por lo que intentaban por todos los medios que no acumularan demasiado poder, por ejemplo, al aplicar la política de dejar que los bárbaros se ocuparan de los bárbaros. En ocasiones, esta política tenía consecuencias funestas, como cuando el general sogdiano An Lushan se rebeló y casi derribó a la dinastía Tang, causando decenas de millones de muertos, o cuando los mongoles o los manchúes conquistaron China. Pero esta política también permitió la

estabilidad durante cientos de años a pesar de los cambios dinásticos, incluso durante la conquista mongola y manchú, y la continuidad de un estado gobernado por letrados.

¿ES LA FUERZA PARTE DE LA ESTRATEGIA?

Fuerza y fraude son en la guerra las dos virtudes cardinales.

THOMAS HOBBS, *Leviathan*

En cada batalla, se han de concentrar fuerzas absolutamente superiores (dos, tres, cuatro y hasta cinco o seis veces las fuerzas del enemigo), cercar totalmente las fuerzas enemigas y procurar aniquilarlas por completo, sin dejar que nadie escape de la red.

MAO ZEDONG, *La situación actual y nuestras tareas*

El engaño, la mentira, los métodos heterodoxos, los caminos sinuosos y las estratagemas se emplean cuando nos enfrentamos a un enemigo superior, puesto que parece obvio que si disponemos de una fuerza devastadora entonces solo necesitamos aplicarla para triunfar, como ya hemos visto que recomienda Mao Zedong. Sin embargo, un repaso a la historia de la guerra nos muestra que no siempre la superioridad militar se ha traducido en una victoria indiscutible, porque son pocos los enemigos que, al encontrarse en inferioridad de condiciones, se precipitan alegremente a un choque brutal y directo con fuerzas superiores. La guerra de guerrillas durante la invasión napoleónica de España, o en Yugoslavia y otros países ocupados por Alemania durante la segunda guerra mundial, demostró que incluso la maquinaria militar más poderosa del mundo puede tener dificultades para acabar con toda resistencia. A pesar de ello, la guerra de guerrillas o el terrorismo raramente pueden derribar a un estado organizado y su verdadera intención es enfurecerlo y así provocar una reacción tan violenta que le haga perder apoyo popular o aliados en la esfera internacional. Los expertos en estrategia señalan la paradoja de cómo el terrorismo de Al Qaeda, que por sí mismo nunca podía suponer un verdadero peligro, representó el papel de un tábano que enfureció a Estados Unidos, llevándolo a invadir Irak, un país que no tenía ninguna relación probada con los autores del atentado de

las Torres Gemelas, lo que provocó que diversos grupos terroristas se hicieran con amplios territorios en Irak, Siria o Sudán del Sur, aprovechando el caos generado por la invasión y el odio a la intervención militar.

La fuerza militar del ejército de Estados Unidos también era muy superior a la del Vietcong, pero no tanto como para ganar rápidamente la guerra. Los dirigentes de la gran potencia mundial acabaron por decidir que no valía la pena obtener la victoria a cambio de una implicación total en un conflicto que causaría cada vez más muertos, y ante la certeza del entusiasmo menguante de la población y las continuas protestas ciudadanas. Se ha convertido en un lugar común entre quienes luchan contra Estados Unidos el mantra de que la guerra se puede ganar si empiezan a llegar demasiados ataúdes de soldados norteamericanos, porque eso provocará una protesta civil, algo con lo que no se puede contar si el enemigo es Rusia, donde los muertos en la guerra se esconden y la sociedad civil raramente puede influir en la conducta de sus dirigentes. Gordon Goldstein, experto en la guerra de Vietnam, declaró en su momento: «Creo que Obama es muy consciente de los riesgos de dar un paso más en la escalada de la guerra contra el ISIS con tropas de combate, igual que Kennedy resistió la escalada en Vietnam».¹²⁷ En la actualidad, la certeza de que la guerra futura afectará cada vez más a la población civil y que a menudo se librá en las ciudades y no en los campos de batalla, como ya hemos podido observar en Iraq y en Siria, hace que la estrategia no consista en desarrollar una poderosa maquinaria militar, sino en sistemas de control de los ciudadanos cada vez más intrusivos.

A pesar de lo anterior, no cabe duda de que la fuerza, como dijo Thomas Hobbes, es junto al engaño uno de los dos fundamentos de la guerra y que disponer de una fuerza superior puede conducir a corto, medio o largo plazo a la victoria para un estado o un estratega. Un ejemplo notable en este sentido es el de la creación de China, es decir, la conquista de todos los estados rivales por Qin: a pesar de que el Primer Emperador y sus predecesores emplearon métodos heterodoxos, las verdaderas razones que explican la victoria de Qin no son todas las estratagemas y caminos

indirectos, sino una planificación tenaz y una militarización absoluta del estado, llevada a cabo, generación tras generación, de manera firme y metódica, sin desviarse nunca del objetivo final.¹²⁸

Estados Unidos también empleó tácticas de engaño en la segunda guerra mundial, aunque menos que Alemania o Reino Unido, pero ninguna de esas tácticas fue tan eficaz como el uso de la máxima fuerza conocida hasta entonces: las dos bombas atómicas lanzadas sobre Japón, producto de una frenética pero planificada y minuciosa investigación, que logró alcanzar su objetivo poco antes de que lo hicieran los científicos alemanes que trabajaban, también de manera frenética y metódica, para el régimen nazi.

A pesar de todos los ejemplos que acabamos de ver, no conviene identificar sin más la fuerza con la «fuerza bruta», sino que, siguiendo al propio Sunzi, debemos buscar un concepto de superioridad más complejo, el de la potencia militar, que podría llamarse energía estratégica o potencial.

LA ENERGÍA POTENCIAL

La misión de los que se ocupan de la guerra es fingir adaptarse a la voluntad del enemigo. Agrupar las fuerzas enemigas en una dirección y aniquilar a sus generales a mil millas de distancia. Es lo que se denomina realizar los objetivos gracias a la astucia y la capacidad.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Sunzi emplea el término *shi* para referirse a algo que ha sido traducido de muy diversas maneras: energía o energía potencial, potencia o potencial, poder, configuración, disposición, o incluso «potencial que surge de la disposición». Es uno de los conceptos fundamentales de *El arte de la guerra* y está en estrecha relación con otro que enseguida veremos, el *momentum* o instante adecuado.

El concepto de energía potencial no fue inventado por Sunzi pero sí es uno de los rasgos característicos de su pensamiento estratégico, pues como nos revela Victor Mair, el término aparece quince veces en *El arte de la guerra*, ocho de ellas en el capítulo quinto, que se titula precisamente «Shi». Sin embargo, este término solo aparece tres veces en los otros tratados militares de época cercana al Sunzi: el *Weiliaozi*, *Los métodos de*

Sima y el *Wuzi* de Wu Qi. «Hay cinco veces más instancias del término en el *Sunzi* que en los otros tres tratados juntos.»¹²⁹ Es un dato que resulta muy llamativo, pero lo es más el que en los *Anales de Lü Buwei*, el que fue canciller del futuro Primer Emperador, se diga que Sun Bin, el supuesto descendiente de Sunzi, «valoraba la configuración (*shi*)». Y efectivamente, en el ejemplar de *El arte de la guerra II*, escrito por Sun Bin y descubierto en 1972, también se presta mucha atención a esta idea y se le dedica el capítulo 9 («Shi bei»). Ahora bien, ¿en qué consiste este concepto tan sunziniano?

Para explicar a qué se refiere cuando emplea la palabra *shi*, Sunzi recurre a todo tipo de metáforas, lo que parece indicar que el término no tenía un sentido evidente cuando se empleaba en el terreno de la estrategia. Sunzi dice que *shi* es el agua que cae desde un acantilado arrastrando todo a su paso, las piedras que ruedan cuesta abajo, la fuerza contenida en una ballesta tensada o la de un halcón que le permite impulsarse contra su víctima en un golpe certero. Muchos autores han intentado encontrar una traducción precisa del término y alguno, como François Jullien, le ha dedicado todo un libro, *La propensión de las cosas*. Jullien opina que *shi* no es comparable a ningún concepto *no chino* y lo considera un ejemplo de lo que él llama el *conformismo* del pensamiento chino: «Quiero decir: de que no intente [el pensamiento chino] tomar distancia respecto al “mundo”, que no ponga en entredicho lo real y ni siquiera se sorprenda de lo real».¹³⁰

En mi opinión, sucede quizás lo contrario y, al menos en Sunzi, este *shi* se refiere precisamente a nuestra intervención sobre el mundo y a nuestra capacidad para manejar y modificar lo que existe. El concepto de *shi* o energía potencial, tal como lo emplean Sunzi y otros autores chinos, se puede equiparar con bastante precisión a la célebre distinción que hace Aristóteles entre lo que está en potencia y lo que está en acto.¹³¹ Cuando subimos piedras a un acantilado, o cuando tenemos la suerte de encontrarlas allí, esas piedras tienen una energía o *potencial*, debido a su peso o a su masa, que podemos lograr que pase de la potencia al acto si nos tomamos el pequeño esfuerzo de hacerlas rodar hacia abajo, o si abrimos las compuertas de una presa y dejamos caer el agua acumulada. Si no tenemos la suerte de encontrar allí arriba el agua, las piedras o los soldados ya armados, estamos

obligados a hacer un esfuerzo extra, pues tenemos que llevar hasta allí las piedras, el agua o los soldados. Si lo hacemos, gastando energía en el proceso, dispondremos de ese potencial, de esa carga que en un momento dado podemos activar o disparar, del mismo modo que se dispara una ballesta tensada. También, por supuesto, podemos emplear ese potencial desde las alturas de una fortaleza o en cualquier situación en la que podamos contar con la fuerza de los soldados, de sus espadas, sus lanzas y sus ballestas, incluso en un terreno llano. Sunzi ya anuncia en el primer capítulo de *El arte de la guerra* lo importante que es acumular un potencial estratégico para luego emplearlo a lo largo del conflicto. Y en los siguientes capítulos dedica muchos párrafos al concepto, como en el que se titula «Energía potencial».

Es fácil darse cuenta de que esa energía es casi una premonición del concepto de la física de energía potencial frente a energía cinética o de movimiento. Todos recordamos aquellas lecciones en el colegio en las que aprendimos que la suma de la energía cinética o de movimiento (como el agua que cae o las piedras que ruedan) y la potencial (el agua o las piedras situadas en lo alto) representan la energía de un sistema determinado. Como he dicho antes, para que un ejército esté en la cima de una montaña, antes tenemos que realizar el esfuerzo de llevarlo hasta allí, es decir emplear un trabajo y gastar energía con el objetivo de acumular energía potencial que luego se convertirá en actual o cinética, en el momento en el que ordenemos a nuestro ejército caer sobre el enemigo. Sunzi, como ya sabemos, le da mucha importancia al examen del terreno y lo considera uno de los cinco factores fundamentales antes de emprender una guerra porque, si conocemos las características del terreno, podemos también detectar los puntos en los que contaremos con ventaja en cuanto a la energía potencial. Y por eso recomienda situarse siempre en lo alto: «Acampa en lo alto, en lugar soleado». Eso sí, hay que recordar la ley de la conservación de la energía: la energía total del sistema siempre será la suma de la energía potencial y la cinética; si queremos tener una, debemos gastar la otra, si descargamos la ballesta, tendremos que emplear energía para cargarla de nuevo.¹³²

Una de las tareas fundamentales del buen estratega es la de ocuparse del *shi*, de esa energía potencial o estratégica. Por lo general, esta tarea es parte de las acciones ortodoxas, es decir, de aquellas que se pueden preparar y prever: reclutar y entrenar al ejército, examinar el terreno en el que nos moveremos, conseguir suministros, garantizar las vías de comunicación. Todo eso nos permitirá que esa energía pueda ser descargada en su momento adecuado o *momentum* de la manera más eficaz. Acumular agua en lo alto de un monte, es decir, acumular energía potencial, es un procedimiento ordinario, pero imprescindible para que el procedimiento extraordinario que aprovecha el *momentum* sea efectivo. Un refrán chino lo expresa muy bien: «Cuando bebas agua, recuerda de dónde procede».¹³³ Para que haya agua debe existir una fuente, un pantano, un río. Del mismo modo que el agua tiene el potencial de caer, somos nosotros quienes, cuando poseemos esa energía potencial, debemos decidir cuándo descargar el golpe. En algunos casos, podemos aprovechar la energía potencial del agua que está en lo alto del monte, pero en otras situaciones, esa energía no es una propensión natural, sino forzada: somos nosotros quienes subimos el agua o colocamos a nuestro ejército en lo alto.

En definitiva, ese potencial estratégico no consiste solo en lo que ya existe en las cosas (en la propensión de la piedra a caer y la del fuego a elevarse), sino que también es algo que creamos nosotros y que, por otra parte, no se limita a las cosas que pueden chocar o golpear, sino también a la configuración del terreno, a la climatología, la luz y la sombra, el aspecto psicológico, la información de que disponemos, los signos que hemos conseguido *leer* en el campo enemigo, el apoyo del pueblo, el entendimiento entre soldados, oficiales, general y soberano y mil cosas más. Es un concepto más amplio que el de potencia sin más, y aunque pueda ser más o menos cierto que *shi* no coincide por completo con ninguna traducción, eso sucede con muchas palabras en cualquier idioma, incluso con la misma palabra para dos hablantes, que nunca tendrá un campo semántico del todo coincidente. Ya nos lo mostró Borges al revelarnos que una palabra cualquiera del *Quijote* no significa lo mismo escrita por Cervantes en el siglo XVI que por su perfecto imitador Pierre Menard en el siglo XIX. Tampoco tiene el mismo campo semántico la palabra *técnica* en

griego y en español, ni la palabra *arte* en latín y español, pero no resultan ni mucho menos intraducibles o incomprensibles, aunque a veces debamos emplear diferentes términos según el contexto, como sucede con *dao*, que a veces se puede traducir por «camino», otras por «naturaleza» y en ocasiones por «realidad», pero también por «virtud», «método» o «poder», a pesar de que existen otras palabras chinas para expresar esos significados. En este sentido, nos parece que la mejor manera de traducir *shi* es la que emplea Albert Galvany en su traducción de *El arte de la guerra*: «potencial estratégico». Es un gran hallazgo, pues *potencial estratégico* abarca todo el sentido de *potencia*, como «poder» (posibilidad y fuerza) y como «latencia» o «posibilidad» y también apunta a aquello para lo que sirve esa potencia, es decir los planes del estratega que *configura* la situación y que también se adapta a ella. No es la potencia o propensión de las cosas sin más, sino más bien la del *estado de cosas* con el que contamos ante una batalla o una guerra. Se podría comparar con la célebre definición de Wittgenstein del mundo como «la totalidad de los hechos», o mejor: «la totalidad de los estados de cosas». Adaptado al lenguaje de la estrategia, el mundo del estratega es el «estado de cosas o la totalidad de los hechos estratégicos». Eso es la potencia estratégica. Decir que *shi* es la propensión de una piedra a caer es quedarse corto: la piedra no tiene ninguna propensión a caer, sino a permanecer estable, y solo adquiere la propensión a caer si se encuentra en una altura y alguien la empuja, o si se mantiene en un equilibrio inestable. Para confirmar esta interpretación, podemos recordar que en textos posteriores pero cercanos y muy influidos por *El arte de la guerra*, como los capítulos militares del *Huainanzi*,¹³⁴ se dice que hay tres tipos de potencial estratégico: el del entusiasmo o ganas de luchar, que debe provocar el general en sus soldados; el del terreno o situación, como cuando una fuerza pequeña se encuentra en la entrada de un desfiladero y puede hacer frente a una fuerza superior; y el de la ventaja estratégica, como cuando el enemigo se encuentra hambriento o no ha establecido todavía su campamento. Se podría decir que el primer *shi* depende del aspecto psicológico, el segundo de la situación espacial y el tercero de la situación temporal o la elección del momento adecuado, pero en los tres se requiere una acción: la del general animando a sus soldados, la del ejército que se ha

tomado el trabajo de llegar a la entrada del desfiladero y la de la observación llevada a cabo por estrategias o espías que nos permite conocer la situación de debilidad del enemigo. De una u otra manera, además de disponer de la fuerza o energía necesaria, debemos elegir cuidadosamente el momento adecuado para hacerla efectiva. Por eso, una de las características del general a la que Sunzi da más importancia es su capacidad para reconocer el momento oportuno.

CÓMO ELEGIR EL MOMENTO ADECUADO

Sun Wu dijo: «Con el ejército exhausto no es posible todavía conquistar Ying. Es mejor esperar».

SUN WU al rey HELÜ en 512 a.e.

Anteriormente, dijisteis que todavía no era posible conquistar Ying. ¿Es ahora el momento adecuado?

El rey HELÜ a SUNZI en 506 a.e.¹³⁵

En *El arte de la guerra* se usa el término *jie* para referirse al momento oportuno: «El buen estratega posee una energía potencial (*shi*) devastadora y un dominio del momento (*jie*) absoluto».¹³⁶ Los antiguos griegos tenían una palabra para este concepto: *kairós*, el instante o momento adecuado, mientras que los surfistas hablan de aprovechar la ola, una expresión que se ha convertido en una metáfora en la vida cotidiana y en el mundo de los negocios.¹³⁷ en ciertas ocasiones hay que esperar al momento adecuado para alcanzar el éxito, pues el mismo producto puede pasar desapercibido si es lanzado cuando no conviene. Casi todos los grandes inventos que conocemos se presentaron antes de tiempo y tuvieron que esperar a que el público estuviera preparado para ser recuperados y triunfar, desde el iPod hasta el ordenador personal. Las editoriales y las empresas de software como Apple o Android saben que hay momentos del año más adecuados para unos productos y momentos mejores para otros, aunque a menudo eso solo se puede saber tras una exhaustiva investigación de mercado. Sunzi, que sin duda se preocupaba más por el éxito de un ataque que por el de una

campaña de marketing, considera, sin embargo, que el momento oportuno depende casi siempre de la publicidad, es decir, de lograr que el enemigo crea en lo que le dicen nuestros espías, o en lo que le sugieren nuestras apariencias. Y también de todo lo contrario: de que hayamos logrado ocultarle información fundamental. El factor sorpresa se sostiene casi siempre en la información en uno u otro sentido, y por eso la información y el espionaje son para Sunzi una verdadera prioridad y les dedica el último capítulo, que es uno de los más interesantes del libro.¹³⁸

Elegir el momento oportuno también depende de la observación atenta de circunstancias cambiantes, como pueden ser el clima y las condiciones del terreno. Napoleón fue sorprendido en Waterloo por un factor climatológico inesperado, una intensa lluvia que impidió a sus hombres dormir, pues apenas había lugares a cubierto. Ese elemento climatológico modificó de manera catastrófica el factor topográfico porque, en el terreno embarrado, las piezas de artillería y los caballos no se podían mover con la rapidez habitual. Todo ello retrasó la orden de ataque, lo que resultó fatal cuando las tropas de Blücher llegaron antes de lo previsto sin que Napoleón hubiera logrado quebrar todavía la resistencia de las tropas de Wellington. Por otra parte, el lamentable estado físico de Napoleón le impidió recorrer el frente de batalla, como era su costumbre, por lo que no fue capaz de detectar el momento oportuno en el que debía lanzar a su infantería contra las tropas de Wellington. En esta sucesión de pequeños o grandes imprevistos se resume aquello a lo que más temía Clausewitz, la *fricción*, pues la imperfecta realidad muy raramente o nunca coincide con nuestras perfectas teorías. Aunque en los clubes profesionales de billar las mesas son lisas y uniformes y los tacos terminan en una punta redondeada y firme, no sucede lo mismo en una mesa de un bar de barrio, que puede parecerse más al bar Jackass Gulch que describe Mark Twain: «Las bolas estaban picadas, el tapiz, zurcido y quemado, la superficie de la mesa era ondulada y los tacos estaban descabezados y tenían la curva de un paréntesis». En el Jackass, un campeón mundial de billar podría verse en verdaderas dificultades frente a uno de los habituales del tugurio: «Solo una destreza extraordinaria podía conseguir una carambola en aquella mesa, destreza que

requería un buen cálculo de la fuerza, la distancia y con cuánto compensar las inclinaciones de la mesa y las otras formidables peculiaridades e idiosincrasias proporcionadas por las imperfecciones de todo el equipo». ¹³⁹

De nada sirve planificar con toda la meticulosidad del mundo nuestra estrategia en un campo de batalla virtual si después nos encontramos en un terreno de combate en el que nada coincide con lo previsto.

También existen factores psicológicos a tener en cuenta para determinar si estamos o no en el momento oportuno, y a veces hay que esperar a que se produzca el debilitamiento material, moral o psicológico del enemigo, sentarnos a esperar, como dice la frase popular, hasta ver pasar el cadáver de nuestro rival o, como lo expresó Lenin: «La estrategia más sólida en la guerra es posponer las operaciones hasta que la desintegración moral del enemigo haga posible y fácil la descarga del golpe mortal». ¹⁴⁰ En *Las seis enseñanzas del Taigong*, libro atribuido al estratega que luchó junto a los reyes Zhou para derribar a los Shang, se ofrece una lista de buenos momentos para atacar, que también se pueden encontrar de manera explícita o implícita en *El arte de la guerra*:

- Cuando el enemigo comienza a montar el campamento.
- Cuando sus hombres y caballos todavía no han sido alimentados.
- Cuando las condiciones de la estación o del clima no son ventajosas para ellos.
- Cuando no se han asentado en un buen terreno.
- Cuando huyen.
- Cuando no permanecen vigilantes.
- Cuando están cansados y agotados.
- Cuando el general está separado de los oficiales y las tropas.
- Cuando recorren largas carreteras.
- Cuando están vadeando ríos. ¹⁴¹

Tan necesario como observar al enemigo es observarnos a nosotros mismos y saber si nuestras tropas están en condiciones de mantener un combate. En una de las pocas menciones que el historiador Sima Qian hace de Sun Wu en la guerra entre Wu y Chu, el estratega convence al rey Helü de que todavía no debe lanzarse contra la capital del reino enemigo. Como ya sabemos, Helü hace caso del consejo y espera seis años antes de volver a consultar al estratega: «¿Es ahora el momento adecuado?». Sun Wu le

responde que sí, pero que también debe fomentar las rencillas internas entre los diversos feudos de Chu. El rey sigue su consejo y, tras vencer a las tropas de Chu en cinco batallas, entra en la capital enemiga, Ying.

Como se ve, no se trata tan solo de esperar a que el momento adecuado se produzca, a la manera taoísta del *wuwei* o no hacer (o hacer *nada*), sino que hay que interferir en el curso natural de las cosas, crear una nueva situación, en este caso sacando provecho de las disensiones en el bando enemigo y alimentándolas. Para que podamos aprovechar el momento oportuno o la ocasión propicia debemos contar con algo más que el gatillo de la ballesta o el empuje que damos a las piedras en el acantilado. Debemos contar con la energía o la fuerza que se dispara al soltar el gatillo o que se contiene en las piedras. No sirve de nada que tengamos una ballesta cargada si la disparamos cuando no es posible alcanzar el blanco, pero tampoco sirve de nada conocer el momento adecuado y tener a nuestra víctima a tiro si no hemos cargado antes la ballesta. Si el agua o nuestro ejército caen por la cascada antes o después de que el enemigo atraviese el paso, de nada servirá que hayamos acumulado tanta energía. No puedes aprovechar el momento si no has preparado todo lo necesario para aprovecharlo.

Aunque es posible traducir *shi* por «ventaja estratégica»,¹⁴² en vez de por «energía potencial», esa ventaja debe aplicarse con más precisión a la conjunción del *shi* o energía de que disponemos y del *jie*, o momento adecuado para emplear esa energía.

A los estrategas aficionados les gusta hablar de sorpresa, engaño, métodos indirectos, de intuición e improvisación, descuidando la preparación, la organización y la investigación. Sin embargo, para Sunzi también es parte del *shi* o energía potencial el uso de espías infiltrados en terreno contrario, que en un momento dado pueden conseguir que nuestro ejército sea más fuerte o debilitar el potencial del enemigo.

VIOLENCIA, DOLOR Y MUERTE

El más glorioso de los conquistadores es responsable de un gran número de muertes, una desgracia que es incomparablemente más criminal que la del asesino de un único hombre.

MO DI, *Mozi*

Quien roba una hebilla sufre pena de muerte, quien roba un estado se convierte en un gran señor feudal.

Zhuangzi

Guerras, conflictos... todo es negocio. Un asesinato y eres un villano; millones, y un héroe. ¡Los números santifican!

CHARLES CHAPLIN, *Monsieur Verdoux*

Cuando el rey Enrique V de Shakespeare recibe el parte de bajas de la batalla de Agincourt en el que se informa de la muerte de 10.000 franceses y tan solo 29 ingleses, no puede atribuir esta increíble desproporción a un ejército mejor equipado o a un buen estratega, sino tan solo al propio Dios:

¡Oh, Dios! Tu brazo estaba aquí; y no a nosotros, sino a tu brazo solo, adscribimos a todos. ¿Cuándo, sin estratagemas, pero en plena conmoción e incluso juego de batalla, alguna vez se ha conocido una pérdida tan grande y pequeña por una parte y por la otra? Tómalo, Dios, ¡porque no es más que tuyo!¹⁴³

Al parecer, la diferencia no fue tanta, pero sí notable, pues se cree que murieron 300 ingleses contra más de 5.000 franceses, debido, casi con toda seguridad, a las mortíferas ballestas de un ejército inglés bien desplegado, que se dispararon sin cesar sobre la inmensa muchedumbre de un ejército francés compuesto por más de 40.000 hombres.

Enrique V merece sin duda un puesto entre los grandes estrategas por el uso de sus ballesteros, al contrario que otros grandes conquistadores que obtuvieron sus éxitos mediante el sacrificio de miles o millones de sus propios soldados.¹⁴⁴ Liddell Hart decidió excluir a este tipo de conquistadores de sus estadísticas, lo que es sin duda una decisión radical,

pero tal vez razonable. En primer lugar, porque tiene en cuenta el que es el aspecto fundamental de la guerra, pero que suele quedar al margen de los tratados: la muerte, la sangre, la mutilación, la miseria y el dolor. En segundo lugar, porque ese sacrificio humano solo demuestra el poder de la fuerza bruta, no la sabiduría de un estratega.

La decisión de Liddell Hart dejó fuera de su investigación a militares legendarios como los mariscales Foch y Haig o al emperador Napoleón Bonaparte, pero no al joven general Napoleón. Bonaparte demostró su capacidad como estratega en la primera parte de su carrera, pero acabó por adoptar un enfoque de combate basado en la superioridad militar absoluta y en un castigo brutal de la artillería contra el ejército enemigo.

Durante la segunda guerra mundial, Adolf Hitler demostró que le importaban poco las bajas en su ejército, aunque la experiencia del Alto Mando alemán pudo establecer ciertos límites y valorar el coste humano de las operaciones militares. Sin embargo, cuando Hitler decidió romper el pacto con su aliado Iósif Stalin, no podía prever que el dictador soviético le superaría en su indiferencia hacia la muerte de sus propios soldados y ciudadanos. El ejército soviético no estaba mucho peor preparado que el alemán, a pesar de lo que suele decirse, aunque sí careció durante un tiempo precioso de mandos militares capaces, debido a las purgas estalinistas, pero sus bajas humanas multiplicaron por cuatro las alemanas. En el frente oriental, los muertos de la Wehrmacht fueron de 3 a 3,5 millones, en comparación con los 12-14 millones de rusos. Como dijo el confuciano Mencio:

Las guerras que se hacen para lograr conquistar territorios matan a tantas personas que los campos se llenan de cadáveres; las guerras que se hacen para conquistar ciudades matan a tantas personas que las ciudades están llenas de cadáveres. Esto es lo que se llama permitir a la tierra que devore carne humana.¹⁴⁵

Victor Davis Hanson se pregunta en *Matanza y cultura*:

¿Cómo es posible escribir sobre los asuntos culturales más amplios que rodean a la guerra sin describir cómo matan y mueren los hombres que participan en ella, sin recordar que se les hurta su juventud, que sus robustos cuerpos empapan de sangre los campos de batalla?¹⁴⁶

Se trata, más que de una pregunta, de una acusación que se podría aplicar a casi todos los estrategas militares e incluso a los historiadores que han escrito sobre la guerra. También a mí mismo en este libro, por supuesto. ¿Y a Sunzi?

Podríamos pensar que no, al leer un pasaje como el siguiente: «El día que se les envía a la batalla, si los soldados están sentados, las lágrimas humedecen su ropa, si están tumbados, las lágrimas corren por sus mejillas».¹⁴⁷

Ahora bien, como el lector podrá comprobar en los comentarios a la traducción, se trata tan solo de un breve pasaje que además cumple una función dentro de un argumento que quiere demostrar cómo esos hombres llorosos se convierten en fieras invencibles cuando el general los sitúa, siguiendo un frío cálculo, ante una muerte casi segura.

El arte de la guerra es un libro escrito para la guerra, de eso no cabe ninguna duda, y la guerra es al fin y al cabo la legitimación de la violencia y la muerte. Eso parece colocar a *El arte de la guerra* en la poco recomendable categoría de los libros que matan o que inspiran a los que matan, en la que se incluyen muchos libros religiosos y algunos de carácter político, desde *Mi lucha* de Adolf Hitler a *El Libro rojo* de Mao Zedong. Sin embargo, hay que admitir que *El arte de la guerra* no predica la violencia indiscriminada, que recomienda evitarla y que dice que solo se debe recurrir a lo militar cuando ningún otro recurso ha funcionado. También afirma de manera explícita que la mejor batalla es la que nunca tiene lugar. No es un libro que aliente a la matanza, como tantos pasajes bíblicos o coránicos que recomiendan castigar a quienes adoran a otros dioses:

Y si pareciere verdad, cosa cierta, que tal abominación se hizo en medio de ti, irremisiblemente herirás a filo de espada a los moradores de aquella ciudad, destruyéndola con todo lo que en ella hubiere, y también matarás sus ganados a filo de espada. Y juntarás todo su botín en medio de la plaza, y consumirás con fuego la ciudad y todo su botín, todo ello, como holocausto a Jehová tu Dios (*Deuteronomio*).¹⁴⁸

¡Combatid a quienes no creen en Allah ni en el Día del Juicio, no respetan lo que Allah y Su Mensajero han vedado y no siguen la verdadera religión de entre la Gente del Libro! (*Corán*).¹⁴⁹

Esta incitación al crimen está ausente de *El arte de la guerra*, que apenas se pronuncia acerca de las causas de la guerra o de cuándo una guerra es justa o injusta, del mismo modo que un manual de carpintería no se detiene a opinar acerca de si tenemos derecho a cortar los árboles para usar la madera. Tan solo en algunos pasajes muy excepcionales nos parece descubrir lo que piensa el autor y en tales casos parece pronunciarse a favor de la benevolencia: tratar bien a los soldados capturados, no destruir las ciudades, mostrar el poder en vez de ejercerlo, y no destruir, sino intentar conservar todo intacto. Aun así, uno de sus mejores traductores, John Minford, admite que en *El arte de la guerra* «hay muchas cosas que considero inaceptables», pero no se refiere al aspecto bélico, sino a la recomendación del engaño como estrategia:

Propone lo que para mí es un enfoque insidioso de las relaciones humanas, que es directamente contrario a muchos de los valores humanistas fundamentales que defiende. Toda la charla es de manipulación, de usar cada situación para su ventaja. La consecuente acumulación de poder personal, y el logro de la maestría psicológica, son objetivos en sí mismos. Para mí esto es una distorsión de la verdadera visión taoísta... No hay gran distancia a este respecto entre Sunzi y Han Feizi, el profascista chino.¹⁵⁰

Su planteamiento coincide con el rechazo de los confucianos a cualquier método basado en el engaño, a pesar de que Minford se define a sí mismo como taoísta.

Sin embargo, quizás no se puede considerar *El arte de la guerra* como un estímulo a la guerra y a la violencia, y no parece que sus lectores se lanzaran alegremente a ponerlo en práctica en los terrenos de batalla, sino que más bien lo aplicaban, como hoy en día en todo el mundo, a otros ámbitos, desde el sexo a la medicina, desde la mística taoísta al mundo del marketing y los negocios. Por lo general, en China se recurrió a sus consejos militares cuando la guerra ya se había desencadenado, debido a invasiones de pueblos vecinos, como los mongoles. Entonces se buscaba en las páginas de aquel antiguo libro la sabiduría militar que China había intentado olvidar, prefiriendo recurrir a métodos incruentos como el soborno o la subvención, un comportamiento que permitió siglos de paz, pero que también acabó dejando a China a merced de sus enemigos, de esos pueblos a los que llama *bárbaros* pero a los que acaba por integrar en su

civilización ya desde los tiempos del Emperador Amarillo y sus cuatro enemigos hasta los de los mongoles, los manchúes o los tibetanos anexionados tras la revolución comunista.

EL ARTE DE LA GUERRA DEL MAESTRO SUN Y LA CREACIÓN DE CHINA

Si el pueblo ve la guerra como el lobo hambriento ve la carne, podrá ser usado. En general, la guerra es algo que el pueblo odia; el que sea capaz de hacer que el pueblo disfrute de la guerra, reinará.

SHANG YANG, *El Señor de Shang*

Muchos lectores se estarán preguntando si el tratado de estrategia militar más famoso de China, *El arte de la guerra* de Sunzi, influyó en la creación del Imperio chino por el Primer Emperador Shi Huang Di. Si observamos el ascenso y la victoria final de Qin sobre los otros estados, hay que admitir que algunas cosas no nos parecen demasiado sunzinianas. La victoria se sustentó en una fuerza de choque muy superior a la de sus rivales y en guerras cruentas e incluso sanguinarias, con invasiones del territorio enemigo que contravienen varios de los preceptos de Sunzi. Aunque los gobernantes de Qin emplearon el engaño, el espionaje y las tácticas heterodoxas tanto en el campo de batalla como en el diplomático, su éxito se basa en un desarrollo sostenido de un país por completo militarizado, en el que no solo los soldados sino también los campesinos vivían y trabajaban por y para la guerra. Con razón se ha considerado a menudo el reino y el posterior Imperio de Qin como uno de los primeros estados totalitarios, comparable en su control absoluto de la población con las dictaduras fascistas y comunistas del siglo xx. La victoria final de Shi Huang Di fue la culminación de un proyecto metódico, generación tras generación y, como dijo Xunzi: «El hecho de que en Qin se hayan sucedido cuatro generaciones victoriosas no se debe a la suerte, sino al método y el cálculo».¹⁵¹ Xunzi fue testigo de excepción del ascenso de Qin, ya que vivió ochenta años o, según otros autores, casi cien años, porque su pista se pierde en su vejez, quizás entre los años 314 y 217 a.e., es decir, cuando ya China se había unificado. Es un pensador apenas conocido fuera de China, tal vez porque, como dice

Angus Graham, su estilo es racional, sensato y sereno, cualidades que no solemos apreciar en los pensadores chinos, pues nos gusta que sean imaginativamente lujuriosos como Zhuangzi, abstractos e intensos como Laozi, astutos e ingeniosos como Sunzi o Han Fei, o al menos sentenciosos como Confucio y Mencio. Sin embargo, Xunzi fue quizás el filósofo más influyente de la historia china, porque sus ideas fueron adoptadas por la dinastía Han, con la que se inició, tras el rápido ascenso y caída de Qin, la época que los chinos recuerdan con más orgullo. Pues bien, Xunzi visitó el estado de Qin y se entrevistó con el rey Zhao (306 a 251 a.e.), bisabuelo del Primer Emperador. El filósofo admiró la organización del reino, la eficacia del gobierno y la honestidad de los funcionarios, pero le causó muy mala impresión el militarismo y la inhumanidad con la que el rey Zhao trataba a sus súbditos. Al rey tampoco le gustó Xunzi y dijo que no había sido capaz de rebatir su opinión de que los filósofos *ru* o confucianos eran inútiles para dirigir un estado. En cuanto a su relación con *El arte de la guerra*, en su «Debate acerca de los principios de la guerra», Xunzi discute con el Señor de Linwu, partidario de las ideas de Sunzi, con el que apenas está de acuerdo en nada. La discusión debió tener lugar hacia el año 250 a.e. y es una muestra de la fama que *El arte de la guerra* tenía en tiempos cercanos a la unificación de China.

Lisi, tras estudiar junto a Xunzi y considerarse confuciano, cambió de bando y se pasó a las filas del legismo o legalismo, la doctrina que sostenía que lo más importante era la ley, frente a los ritos confucianos o el amor universal moísta, una ley implacable que sirva para construir un estado poderoso:

Qin ha salido victorioso durante cuatro generaciones, sus armas se imponen por doquier dentro de los confines de los cuatro mares e intimida a los señores de los estados. No lo hace por medio de la benevolencia y la rectitud, sino adaptándose a lo que conviene.¹⁵²

Lisi se convirtió con el tiempo en el canciller de Qin y principal consejero de Shi Huang Di, el Primer Emperador. Se le atribuye la idea de quemar los libros de las escuelas filosóficas rivales y los anales de los otros reinos, además de enterrar vivos a más de cuatrocientos letrados y

pensadores. Otro de los discípulos de Xunzi fue Han Fei, que ha pasado a la historia como uno de los *maquiavelos* chinos y que también leyó el libro del maestro Sun. En su opinión, libros como *El arte de la guerra* no tendrían importancia si el estado fuera gobernado por las leyes:

En los libros no se mencionaría a personajes como Wu Zixu, ni se describiría a tiranos como Fuchai, las tácticas de Sun Wu y Wu Qi serían abandonadas y la malicia del ladrón Che no tendría sentido. Entonces el Señor de los hombres podría disfrutar de un profundo sueño en el interior del palacio de jade, sin molestarse en fulminar con los ojos o en rechinar los dientes con ira o prestar oído a todo con ansiedad.¹⁵³

Han Fei fue ejecutado a causa de las acusaciones de su condiscípulo Lisi, quien sí logró ver la China unificada y sobrevivió al Primer Emperador, aunque tuvo que suicidarse por orden del heredero.

Hay que retroceder algunas décadas para encontrar a otro de los artífices del Imperio chino: Lü Buwei. Se trata de un comerciante que logró colocar en el trono de Qin al padre del Primer Emperador y que llegó a gobernar Qin durante nueve años. Los historiadores siempre lo han despreciado y todavía espera su reivindicación. Pero no acaba con Lü Buwei la lista de artífices de la unificación de China, pues podríamos añadir a un estratega llamado Wei Liao, autor del último gran tratado de estrategia de la época Zhao, el *Weiliaozi*, que no examinamos aquí por ser sin ninguna duda posterior a *El arte de la guerra*, y al hombre considerado más maligno de toda la historia china, el Señor de Shang.

CÚMPLASE LA LEY Y MUERA YO

Reine la justicia, incluso si todos los sinvergüenzas deben perecer por ello.

IMMANUEL KANT

Hágase la ley y muera el mundo (*Fiat iustitia, et pereat mundus*).

En el siglo XII, el poeta Su Dongpo recordaba así al Shang Yang, el Señor de Shang, el lejano responsable de la creación del Imperio chino:

Es en el mundo como manchas de moscas: cuando se habla acerca de él, se ensucia la boca y la lengua; cuando se escribe sobre él, se ensucia el papel; cuando sus métodos se aplican, se provoca una tras otra la ruina del Estado, la miseria del pueblo, la destrucción de la familia y la pérdida de la propia vida.¹⁵⁴

El Señor de Shang superó a todos sus rivales maquiavélicos porque no se limitó a la teoría, sino que se implicó en la acción política y contribuyó de manera decisiva a crear el futuro Imperio chino. Shang Yang pensaba que todo en el estado debía someterse a la ley y que los ciudadanos, o quizás deberíamos decir súbditos, eran todos iguales ante la ley. Entre las leyes que promulgó, una establecía que el pueblo debía organizarse en grupos de cinco y diez personas y que cada persona debía responsabilizarse de la conducta de su grupo y denunciar a quienes no cumplieran las leyes. Para asegurarse de que este sistema funcionara, se recurría a premios y castigos: quien no denunciara a un criminal debía ser cortado en dos, pero quien sí lo hiciera, recibiría un premio equivalente al de aquellos que mataban a un enemigo en el campo de batalla. Si un ciudadano escondía o protegía a un enemigo del estado, recibiría el mismo castigo que ese enemigo.

Lo único importante para el estado era la guerra y la agricultura, pues el comercio estaba prohibido, excepto para ciertos bienes. Yang hizo reformas agrarias, favoreció la inmigración de labradores de otros estados y aplicó castigos y recompensas. Quienes superaban las cuotas establecidas eran recompensados y quienes no las cumplían se convertían en esclavos. El grano se acumulaba en grandes depósitos, no con la intención de alimentar al pueblo, sino para disponer de alimento para las tropas en caso de conflicto bélico. En definitiva, la guerra para Yang estaba ligada tanto al estado como a la agricultura, porque la guerra es lo que permite a un estado mantener sus fronteras y sirve para uniformizar la sociedad mediante grandes tareas colectivas. Muchos autores han señalado la estrecha relación entre la guerra y el cultivo de la tierra, idea que compartía Shang Yang, pues sostuvo el estado de Qin sobre esos dos pilares, para convertirlo en la potencia de su época y poner las bases para que un día unificara toda China. Por otra parte, toda la filosofía de la explotación a través del terror del Señor de Shang y otros pensadores legistas se expresa con cierto aroma

taoísta. La similitud entre estos pensadores que predicán la ley férrea y los taoístas que rechazan cualquier ley no es casual, y también afecta, como veremos, a *El arte de la guerra* de Sunzi.

Como conclusión, podríamos decir que la victoria de Qin sobre los otros estados pudo tener relación con tratados de estrategia como *El arte de la guerra*, pero se cimentó en la aplicación de métodos como los del Señor de Shang y con un estado volcado en la agricultura y lo militar, política que se mantuvo constante durante más de cien años. El ascenso de Qin no se debió a las artes de un estratega particular, aunque se dispusiera de buenos generales y estrategas, sino a la firme política llevada a cabo por sus gobernantes, ministros y consejeros, desde Shang Yang a Lü Buwei, desde Lisi a Han Fei.

Han Fei decía que todo el mundo tenía un ejemplar de *El arte de la guerra*, así que el engaño y la sorpresa perdieron gran parte de su efectividad, porque el uso de métodos heterodoxos o el manejo de la información sirven para comerse a los peces pequeños, pero no para devorar a los grandes, del mismo modo que sucede en las partidas de póker online: una vez que los primos se han arruinado y se retiran de la mesa de juego, las ganancias disminuyen porque los que quedan suelen conocer ya todos los trucos.

El poder de Qin, por otra parte, tampoco se disimulaba o escondía, como recomienda Sunzi, sino que se mostraba a las claras, desanimando a cualquier enemigo. Aunque parezca contradictorio a primera vista, es cierto que la última victoria de Qin aplica uno de los consejos más célebres de Sunzi: «Lo mejor es vencer al enemigo sin luchar». Cuando Qin ya había conquistado al poderoso reino de Chu, se enfrentó a su último rival, Qi, el estado fundado por el legendario Taigong. Se anunciaba un último conflicto brutal, pero el soberano de Qi se rindió asustado al contemplar la superioridad militar de su rival.¹⁵⁵

EL IMPERIO sunziniano DE LOS HAN

Cuando la dinastía Qin fue sustituida por la Han, un alto cargo de Qin consultó al adivino Sima Jizhu acerca de su futuro. Sima le dijo: «Las ramas divinas son solo hojas secas, los caparzones de tortuga son solo

huesos secos. Se trata únicamente de simples cosas y el hombre es más inteligente que las cosas. ¿Por qué no te escuchas a ti mismo en vez de consultar a objetos sin vida?».

LIU JI (siglo XV)¹⁵⁶

Si consideramos no la unificación de China por Qin, sino el destino que le esperaba a esa primera dinastía imperial, entonces la sentencia parece inclinarse a favor de Sunzi y confirma una predicción de Han Fei: «El reino no sobrevive a un tirano».¹⁵⁷ La dinastía Qin, en efecto, no sobrevivió a Shi Huang Di y sus sucesores fueron derrocados apenas unos años después de la muerte del Primer Emperador. El Imperio que iba a durar mil años, ni siquiera llegó a los treinta. Tras la derrota de Qin y la división entre diferentes estados, durante la llamada «Contención de Han contra Chu», dos de los grandes estrategas que lucharon junto al bando ganador de Han eran lectores de *El arte de la guerra* y otros tratados de estrategia chinos: «Zhang Liang estudió *Las seis estrategias* y *Las tres estrategias* del Taigong; Han Xi estudió *Los métodos de Sima* y el *Sunzi*».¹⁵⁸ Otra muestra del interés por la teoría militar es que el fundador de la dinastía Han, el emperador Gaozu, que venció a su rival Wang Mang de Chu y reinó entre 202 y 195 a.e., encargó a un general y a un estratega recopilar los tratados militares más valiosos o interesantes. Se hizo una compilación con treinta y cinco de estos tratados, que se mantuvo en secreto para que solo pudiera usarse en la corte y por los profesionales del ejército. Entre esos 35 tratados estaban muchos de los que nos hemos encontrado en el mundo prechino de los Zhou: *Los métodos de Sima*, el *Wuzi*, *Las seis enseñanzas* del Taigong, *El arte de la guerra* de Sun Bin, el *Weiliaozi* y, por supuesto, *El arte de la guerra* del maestro Sun.¹⁵⁹ A esos libros con el tiempo se añadieron otros, como el tratado militar que se incluye en el *Huainanzi*, en la época Han, o *Las preguntas y respuestas de Taizong*, en tiempos de la dinastía Tang. Pero esa es otra historia, la de China, que ocuparía miles de páginas. Aquí me he querido limitar a la época Zhou, cuando China todavía no existía. Es a la luz de esta época como podemos entender realmente al maestro Sun, y no a través de filtros añadidos durante el Imperio chino.

MISTICISMO Y TAOÍSMO EN *EL ARTE DE LA GUERRA*

Ni entre las cinco fases hay alguna que predomine constantemente, ni entre las cuatro estaciones ninguna que ocupe una posición permanente.

SUNZI, *El arte de la guerra*

Entre las cinco fases no hay ninguna que predomine constantemente.

Mo DI

En China siempre ha existido una gran afición por los paralelismos, por las listas de opuestos o de elementos con características comunes, por lo que no es extraño que se haya llegado a identificar todo el pensamiento chino con esa afición. Una de las primeras listas de opuestos de que disponemos se encontró en las tumbas de Mawangdui, que los arqueólogos datan entre el año 190 y el 168 a.e., es decir, en época del Imperio chino Han:

YANG	YIN
Cielo	Tierra
Primavera	Otoño
Verano	Invierno
Día	Noche
Grandes estados	Pequeños estados
Estados importantes	Estados insignificantes
Acción	Inacción
Estiramiento	Contracción
Gobernante	Ministro
Arriba	Abajo
Hombre	Mujer
Padre	Hijo
Hermano mayor	Hermano menor
Viejo	Joven
Noble	Plebeyo
Tomar una mujer/tener un hijo	Tener un funeral
Controlar a los otros	Ser controlado por los otros
Anfitrión	Invitado
Soldados	Trabajadores
Habla	Silencio
Dar	Recibir

Al examinar listas como la anterior, debemos tener en cuenta que una de las diferencias entre la concepción china de los opuestos y otras semejantes, como el maniqueísmo o los diversos dualismos, es que los opuestos del yin y el yang son complementarios. No se trata de un combate entre las fuerzas de la luz y las fuerzas de las tinieblas o entre el Dios bondadoso y el Diablo maligno, sino de una tesis metafísica acerca de la realidad, en la que los opuestos se mezclan y relacionan entre sí. Es una idea bastante razonable, puesto que si se tratara de opuestos absolutos estaríamos ante un universo yin y un universo yang: inmóviles, inmutables y muertos, eternamente separados y eternamente estériles. Dicho esto, tampoco hay que caer en la ingenuidad de pensar que no ha existido a lo largo de la historia china una preferencia evidente por todo lo yang y un cierto desdén, cuando no menosprecio, hacia lo yin, aunque a veces, y de manera especial en ciertos aspectos de *El arte de la guerra*, como ya hemos visto, se aprecien cualidades asociadas a lo yin y lo femenino, como el engaño o la (falsa) debilidad, frente a virtudes yang y masculinas como la honestidad y la fuerza (que no hay que rechazar, pero sí disimular). En su gusto por lo paradójico, los taoístas acentuaron algunas de estas preferencias, aunque de nuevo hay que advertir que eso no los llevó, por ejemplo, a considerar que las mujeres pudieran compararse de igual a igual con los hombres. La cultura china, como casi todas las que han existido, ha sido machista y solo ha apreciado lo femenino de una manera retórica por su carácter generador y como complemento de lo masculino, aunque siempre en una posición inferior, con algunas excepciones notables como el filósofo Li Zhi (1527 a 1602), que afirmó que las mujeres no eran intelectualmente inferiores a los hombres.¹⁶⁰

En cuanto a las ideas acerca de la existencia de Cinco Fases que regulan el acontecer de todo lo que existe, la primera mención se encuentra en los *Anales de Lü Buwei*, donde se habla de los Cinco Poderes (*de*): la madera, el fuego, la tierra, el metal y el agua, que se vencen unos a otros:

- Agua, que extingue el fuego.
- Fuego, que funde el metal.
- Metal, que corta la madera.

- Madera, que se nutre de la tierra.
- Tierra, que absorbe el agua.

Se considera que el creador de la teoría de los Cinco Elementos (*wuxing*) fue Zou Yan (305 a 240 a.e.), quien, en opinión de Joseph Needham, fue también el precursor de la ciencia china, pues cartografió mares y montañas, clasificó animales y estudió con método y persistencia tanto lo grande como lo pequeño. Zou Yan, que al parecer era admirador de Laozi y de Zhuangzi, combinó en una misma doctrina las ideas tradicionales acerca del yin y el yang y las de las cinco fases o elementos. Por desgracia, no se conserva ningún escrito de Zou Yan y no podemos conocer sus ideas originales. Lo que sí sabemos es que sus seguidores se desviaron pronto hacia un pensamiento correlativo más simbólico que razonable.

Tras los primeros tanteos, la teoría de los Cinco Elementos evolucionó de manera compleja con correspondencias entre los cinco elementos y los números, las estaciones del año, las direcciones geográficas, los colores, diversas criaturas o las notas musicales:

Elementos	Madera	Fuego	Tierra	Metal	Agua
Números	8	7	5	9	6
Estaciones	Verano	Primavera		Otoño	Invierno
Direcciones	Este	Sur	Centro	Oeste	Norte
Colores	Verde	Rojo	Amarillo	Blanco	Negro
Criaturas	Con escamas	Con plumas	Desnudos	Con pieles	Con conchas
Notas musicales	Jue	Zhi	Gong	Shang	Yu

Quizás el lector ha advertido que tanto los primeros textos con listas de opuestos del yin y el yang, como el propio Zou Yan, creador de la teoría de las Cinco Fases, son posteriores a cualquiera de las dataciones propuestas para *El arte de la guerra*, tanto la que sitúa a Sun Wu en la corte del rey Helü (hacia el año 500 a.e.) como la que lo sitúa un poco antes o un poco después de la época del estratega Sun Bin (hacia el año 350 a.e.). Esto significa que lo más probable es que la alusión a los cinco elementos que se encuentra en *El arte de la guerra* no tenga relación con la teoría de los Cinco Elementos o Fases de Zou Yan, sino tan solo con la concepción

popular china según la cual existían diversos elementos en la naturaleza entre los que se establecían ciertas conexiones. Ideas semejantes a la teoría de los cuatro elementos (tierra, agua, aire y fuego) que los primeros filósofos griegos tomaron sin duda de su propia tradición y que elaboraron para intentar explicar cómo funcionaba la realidad. Por eso, cuando Sunzi se refiere a los cinco elementos o a la sucesión de las estaciones, no lo hace para invocar algún tipo de conocimiento oculto o misterioso ni para sostener una teoría metafísica como la que aconsejaría a un general que espere a la fase de la madera antes de atacar, o que adopte el símbolo del fuego para vencer a un reino identificado con la tierra. En realidad, Sunzi menciona las cinco fases para expresar una verdad que debe conocer cualquier buen estratega: que todo fluye, que todo se transforma y que nada permanece inmóvil e inmutable.

Aunque hoy en día nos maraville escuchar propuestas parecidas en sentencias arcaicas como ese río de Heráclito que nunca es el mismo río, la sucesión de los instantes impermanentes del budismo o el *ukiyo* o mundo flotante japonés, en realidad la idea de la transformación incesante de todas las cosas es tan evidente para cualquier persona que ha sido más la norma que la excepción en la historia del pensamiento. Porque no se trata de una ingeniosa propuesta metafísica, sino de una observación cotidiana: nacemos como pequeñas criaturas que apenas pueden arrastrarse, nuestro cuerpo crece y alcanza su plenitud, nuestra energía comienza a declinar, envejecemos y, finalmente, morimos. ¿Quién no se da cuenta de que el cambio es la esencia de la vida y de la realidad? Contra esta certeza inevitable surgen las sofisticadas filosofías y las religiones de lo inmutable y lo absoluto, que ofrecen un consuelo personificado en un dios inmutable y perfecto como el de los cristianos, judíos y musulmanes, que vive en una eternidad sin cambios. El pensamiento *estático* de lo inmutable ha resistido en ciertos lugares el paso de los siglos, lo que algún ingenuo consideraría una prueba de su verdad, pero eso ha sucedido gracias a la fuerza de las armas y la represión, como sucedió en el mundo judeo-cristiano-musulmán, donde las ideas de la inmutabilidad se impusieron como un dogma indiscutible gracias al poder de las iglesias, los curas, los imanes y otros

intérpretes autonombrados de los textos sagrados, que empleaban todos sus esfuerzos en rechazar el sano sentido común que insiste en que todo cambia y nada permanece.

MISTICISMO CHINO *MADE IN FRANCE*

He examinado las tradiciones populares del yin-yang: son demasiado detalladas y multiplican las supersticiones y los tabús, generan demasiados miedos en la gente y la restringen.

SIMA TAN (citado por su hijo SIMA QIAN)¹⁶¹

La identificación del pensamiento chino clásico con el dualismo del yin y el yang o las teorías de las cinco fases o elementos revela los prejuicios de muchos occidentales, en especial en Francia, ya desde que Marcel Granet definió la manera de pensar china como *correlativa*, pero también por parte de muchos chinos. Unos y otros, occidentales y chinos, han decidido adoptar esta interpretación con tan poco criterio como cuando hace décadas adoptaron las ideas del comunismo marxista-leninistamaoísta.¹⁶² El libro de Granet *El pensamiento chino* se publicó en 1934 y sigue siendo una obra notable en muchos aspectos, pero es el origen de algunos errores que todavía ejercen una gran influencia, no solo en el terreno de la *chinossérie* popular, sino entre algunos expertos. Uno de esos errores consiste en creer que la característica básica del pensamiento clásico chino son las correlaciones y las dualidades del yin y el yang. Pero, como señala Angus Graham, la mayoría de los filósofos de la época prechina en la que se escribió *El arte de la guerra* no aceptaban el pensamiento correlativo simbólico y simplista de los cinco elementos como única explicación de todo lo que sucede y tampoco se conformaban con un dualismo a partir del yin y el yang que pudiera explicarlo todo; no lo aceptaban ni Confucio, ni Mencio, ni Xunzi, ni Han Fei, y mucho menos la mayoría de los tratadistas militares, y en especial Sunzi.

Podemos entender mucho mejor la intención de Sunzi cuando menciona la sucesión de los cinco elementos («Ni entre las cinco fases hay alguna que predomine constantemente, ni entre las cuatro estaciones

ninguna que ocupe una posición permanente») si la comparamos con las opiniones de estrategias que sí eran partidarios de la escuela de las Cinco Fases. Así, cuando el rey Zhao Jianzi (entre 513 y 484 a.e.), del reino de Jin, preguntó a su consejero si convenía atacar el reino de Song, recibió esta insólita respuesta:

Ying (apellido del rey Zhao) es un nombre de agua; Zi (apellido del rey de Song) es una posición de agua. Nombre y posición concuerdan, no habrá de atacarse. Yandi (el Emperador Lameante) rige el fuego, los del clan Jiang (de Song) son sus descendientes; el agua conquista al fuego: es admisible atacar a los Jiang.¹⁶³

Es decir, de nada sirve observar la realidad que tenemos delante, ni hacer los cálculos que recomienda Sunzi, pues basta con averiguar si los elementos asociados a los nombres de nuestros enemigos son favorables o desfavorables: puesto que los nombres de los dos reyes son «de agua», la cosa queda en tablas, pero debido a que el nombre del clan del rey de Zhao es de agua y el de sus enemigos es de fuego, y teniendo en cuenta que el fuego conquista el agua, entonces es bueno atacar. Sunzi, por su parte, no presta atención a todas estas cábalas y dice de manera explícita que es preferible el ataque con fuego al ataque con agua, puesto que el fuego lo destruye todo y el agua solo lo desbarata.

Sunzi se muestra contrario a recurrir a correlaciones simbólicas y rechaza de manera explícita la adivinación o cualquier otra superstición, porque sabe que la tarea del estratega es elegir entre la vida y la muerte, la victoria o la derrota, el exterminio o la conquista. Para nuestro estratega, el arte de la guerra no debe basarse en semejanzas místicas entre números o colores, ni en oráculos del *Yijing*, ni en la teoría de los cinco procesos o la protociencia del yin y el yang, sino en el estudio y observación de lo real.

Las preguntas y respuestas de Taizong,¹⁶⁴ un clásico militar que recoge las conversaciones del emperador de la dinastía Tang Taizong (599 a 649) con su consejero Li Jing, expone con toda claridad la opinión de los estrategas sunzinianos acerca de las interpretaciones místicas del yin y el yang:

El Taizong preguntó: «¿Deben ser abandonadas las prácticas adivinatorias del yin y el yang?».

Li Jing respondió: «No deben ser abandonadas. El dao de lo militar es el engaño, así que debemos fingir que creemos en las prácticas adivinatorias del yin y el yang, para así manipular a los avariciosos y a los estúpidos». ¹⁶⁵

Es decir, debemos aprovechar la credulidad de quienes siguen estas prácticas, pero solo porque eso nos permite obtener ventaja, al mantenerlos en la confusión y esconder nuestros verdaderos métodos y propósitos. Para lograr ser, como recomienda Sunzi, inescrutables. Se trata de una estrategia interesante que recuerda la actitud de Julio César y otros romanos de la élite, que eran ateos en privado pero aprovechaban la credulidad religiosa para prosperar en la política o justificar sus acciones.

No podemos saber con certeza si Sunzi conocía las teorías del yin y el yang o de las cinco fases, que según todos los indicios son posteriores a él, y tampoco cuál era su opinión acerca de la naturaleza del universo, pero en la realidad inmediata de la guerra y la estrategia es obvio que pensaba que quien no es capaz de adaptarse a las situaciones cambiantes tiene menos posibilidades de obtener la victoria, pero también que quien cree que se puede vencer en la guerra examinando listas de opuestos y correspondencias cósmicas solo se encamina al desastre.

LA MÍSTICA DE *EL ARTE DE LA GUERRA*

Los expertos han leído mal a Sunzi, distorsionando sus palabras para intentar que coincidieran con sus propios puntos de vista limitados.

OUYANG XIE (siglo XI)

Algunos pasajes de *El arte de la guerra* aluden a prácticas adivinatorias, mágicas o relacionadas con protociencias, como los opuestos del yin y el yang o los cinco elementos:

Entre los cinco elementos ninguno prevalece siempre, entre las cuatro estaciones no hay una estación fija. ¹⁶⁶

Muchos autores recurren a pasajes como este para demostrar que Sunzi recomendaba al general emplear artes mágicas, lo que le permitiría ponerse de alguna manera en sintonía con las fuerzas cósmicas para alcanzar la

victoria. Sin embargo, aunque es cierto que Sunzi emplea a veces estas expresiones, lo hace para dar más fuerza retórica a su discurso, ya sea mediante el empleo de metáforas más o menos llamativas o recurriendo a comparaciones muy razonables. Las estaciones se suceden unas a otras a lo largo del año y también lo hacen los elementos o fases, por lo que un buen general se debe adaptar no a señales espirituales o trascendentes, sino al terreno, el clima, el comportamiento del enemigo y el desarrollo del combate, y debe variar su táctica o cambiar entre métodos ortodoxos y heterodoxos para resultar imprevisible, «celestial», «divino» o, como traduce Galvany, «inescrutable». El general, en fin, no debe olvidar nunca que las cosas cambian y que nada es permanente, una opinión que compartiría sin duda Heráclito mientras veía fluir aquel río siempre distinto, o Buda contemplando los dharmas impermanentes, o los pintores japoneses del Ukiyo-e que intentaban retratar el fugaz mundo flotante, o cualquier científico del siglo XIX cuando afirmaba que «La energía no se crea ni se destruye, sino que se transforma». Algo parecido pensaban los chinos, incluso los que no pertenecían a la escuela de las Cinco Fases o Elementos, al advertir que existe un proceso de cambio incesante en todas las cosas:

Muy pronto se notó que los procesos se conquistan unos a otros en ciclos regulares: el agua extingue al fuego, el fuego funde al metal, el metal corta la madera, la madera labra la tierra y, para cerrar el círculo, la tierra frena, con represas, al agua.¹⁶⁷

Sunzi emplea metáforas de cambio y adaptación, como el transcurso de las estaciones o la sucesión de los elementos, y de este modo muestra la necesidad de adaptarse a las circunstancias, como cuando compara un ejército con un torrente de agua:

La forma del ejército es como el agua: el agua huye de lo alto y se precipita hacia lo bajo. La forma del ejército huye de lo sólido y ataca lo hueco. La guerra busca lo fuerte y ataca lo débil, el agua para fluir adapta su forma al terreno, el guerrero para vencer se adapta al enemigo.¹⁶⁸

Algunos lectores han interpretado el pasaje anterior como una alusión a procesos de magia simbólica o de comunión trascendente con la naturaleza. Sin embargo, para intentar averiguar si Sunzi era adepto a teorías como la de las cinco fases o la del yin y el yang, conviene entender

qué era la escuela de las Cinco Fases o Elementos y qué era la teoría del yin y el yang. Es decir, lo que se conoce como el pensamiento correlativo, del que pueden encontrarse muchos ejemplos en China, pero también en cualquier otra cultura.

SI CANTO EN LA DUCHA, ENTONCES LLUEVE

Estudiar sin pensar es inútil. Pensar sin estudiar es peligroso.

CONFUCIO, *Analectas*

Como regla general, cuando un hombre piensa que existen los fantasmas, encuentra la confirmación de sus ideas en momentos de susto o confusión.

XUNZI, *Xunzi*

Explicar la realidad gracias a un número más o menos limitado de elementos, a partir de principios universales, puede dar lugar tanto a una teoría científica como a una fantasía pseudocientífica. Son pocos los partidarios de una pseudociencia que declaren: «Creo en lo que creo porque soy un insensato», o que repitan la variante del Padre de la Iglesia Tertuliano: «Creo porque es absurdo» (*Credo quia absurdum*). Excepto en las ocasiones en las que alguien, llevado por el capricho o el entusiasmo, decide que le basta con la pura fe, cualquier persona que pretende entender y explicar la realidad pasa mucho tiempo observando y razonando. El problema es que muchas veces no existe ninguna relación entre las observaciones y las razones y se piensa mucho, pero se piensa mal. Algunos de los primeros intentos de explicar la realidad avanzaron con dificultad hacia la ciencia moderna, como la astronomía, la medicina o la música, pero otras protociencias se quedaron a medio camino, como la acupuntura y la moxibustión, que proponen técnicas y mecanismos observables, pero que hasta ahora no han ofrecido resultados capaces de cumplir los altos estándares de la ciencia moderna. Algunas protociencias se escindieron en dos imágenes invertidas, como la antigua alquimia, que por un lado evolucionó hacia la moderna química y por otro se mantuvo como lo que era, hasta derivar en la alquimia moderna. La química aceptó avanzar por el

camino de un conocimiento que puede ser puesto a prueba, pero la moderna alquimia prefirió conservar el brillo lujurioso del pasado y también su arbitrariedad. Los químicos, con modestia y método, han logrado hacer comprensible una noción tan metafísica como la de sustancia, ofreciendo al mundo la impresionante tabla periódica de los elementos, mientras que los alquimistas actuales prefieren pasar las horas fabricando explicaciones *ad hoc* para justificar el fracaso de sus promesas, o intentan convencer a sus seguidores de que lo que ellos practican es una alquimia que ya no es material, sino espiritual. Aceptan, en definitiva, convertir su arte en pura palabrería, en un simbolismo muy sofisticado o en simple superstición, como también han hecho la astrología, la numerología, la adivinación y casi todas las llamadas ciencias ocultas. La diferencia fundamental entre ciencias y pseudociencias es muy pequeña y al mismo tiempo inmensa: es lo que separa al pensamiento causal del puramente correlativo. Mientras que la ciencia emplea relaciones observables de causa y efecto, que pueden ser puestas a prueba mediante experimentos decisivos, las protociencias o las pseudociencias recurren al pensamiento correlativo vulgar, que solo puede ponerse a prueba mediante golpes de intuición, testimonios personales intransferibles y demostraciones puramente verbales.

Ahora bien, tanto la ciencia como la pseudociencia tienen su origen en el pensamiento correlativo, es decir observando que cuando sucede una cosa también sucede otra. El pensamiento correlativo intenta encontrar un sentido al universo, a la realidad y a la naturaleza y, tras arduas observaciones y cálculos detallados, concluye que cuando sucede una cosa y también sucede otra, eso no es una casualidad, sino que precisamente *porque ha sucedido* la primera cosa sucede entonces la segunda. Si alguien tiene a Marte y Plutón en la Octava Casa de su carta astral, nos dicen los astrólogos, tendrá muchas posibilidades de morir de forma violenta. Se trata de una afirmación que también podría hacer un científico, ¿por qué no? Los planetas podrían influir en nosotros. Esa es una hipótesis perfectamente legítima. De hecho, hoy en día sabemos que influyen, puesto que el alcance de la fuerza de la gravedad es infinito y, por lo tanto, todas las partículas del universo ejercen fuerzas gravitatorias entre sí. Sabemos también que Galileo se burló de la idea de Kepler de que la Luna influía en las mareas y

sostuvo que eso era pura superstición y que, sin embargo, la ciencia moderna ha dado la razón a Kepler. Así que alguien podría afirmar que el hecho de que los planetas estén en una situación determinada en el cielo podría afectar a una persona no solo por la atracción gravitatoria material, sino de manera moral, psicológica o espiritual. El problema es cómo se pone a prueba una hipótesis. La diferencia entre la hipótesis de un científico y la de un seudocientífico no consiste en la extravagancia de lo que se afirma, sino en que el científico propone observaciones y predicciones que se pueden examinar de manera rigurosa, que se anotan en informes de laboratorio o en anales médicos y que cualquiera puede consultar y poner a prueba. Por su parte, el seudocientífico se conforma con repetir su argumento y aludir a casos que ha observado él, o sus amigos, o sus pacientes o sus maestros, pero que no se pueden compartir de manera objetiva con otras personas. O bien recurre a argumentos de autoridad: «Lo dice Aristóteles, Hermes Trismegisto, Jesucristo, el Emperador Amarillo o Confucio». También, por supuesto, se puede recurrir al testimonio de un científico de manera acientífica: el hecho de que Newton propusiera las leyes del movimiento no significa que podamos invocar su nombre para demostrar que el mundo fue creado en el año 4004 a.e., como él sostuvo (aceptando a pies juntillas el relato bíblico). Ni siquiera el hecho de que sus leyes del movimiento fueran la mejor explicación durante siglos ha impedido que se pusieran a prueba frente a la teoría de la relatividad de Einstein, perdiendo el desafío. A partir de ese momento, las leyes de Newton dejaron de ser leyes universales y se convirtieron en una explicación válida para casos especiales, como los del movimiento a velocidades inferiores a la de la luz. En definitiva, el pensamiento precientífico y el científico buscan causas más o menos ocultas, pero difieren en el rigor con el que contrastan sus teorías y en los métodos empleados en la investigación.

Una vez aclarado lo anterior, hay que añadir que es un error considerar que el pensamiento «oriental» o el chino en particular deba definirse por su carácter irracional, intuitivo o *acausal*. Ese tipo de concepciones son más propias de pensadores occidentales como Jung. Cuando Jung dijo que el *Yijing* o *Libro de los cambios* coincidía con su idea de que hay fenómenos

psíquicos y físicos que están sincronizados, pero no por relaciones de causa y efecto ni por simple azar, sino por una especie de *causa acausal* (signifique eso lo que signifique), en realidad estaba malinterpretando el milenario texto, pues los adivinadores, chamanes o sabios que consultaban el oráculo no pensaban que aquello era una especie de caprichoso estímulo para su psique, sino que creían que las predicciones tenían relación con la voluntad de algún dios, un antepasado o con los mecanismos del cosmos y la realidad. Es decir, pensaban que había una verdadera causa detrás de cada predicción. Como advierte Richard Rutt, sacerdote católico y gran experto en el *Yijing*:

Esa equivocada malinterpretación del pensamiento oriental debe ser desechada, porque el pensamiento oriental, por muy arriesgados que sean sus planteamientos desde un punto de vista lógico, es siempre reducible a modelos de causalidad.¹⁶⁹

Cuando los autores del *Gran Tratado* —uno de los anexos al *Zhouyi* que constituyen el *Yijing* y que fueron escritos muchos siglos después de la creación del texto original— sugieren que el oráculo puede servir para poner en marcha la imaginación del consultante, establecen una relación de causa y efecto, pues es la predicción la que pone en marcha la imaginación, es decir, el resultado de la consulta es la causa de que al consultante se le ocurran ideas relacionadas con las inquietudes que le llevaron a hacer la consulta, algo que cualquier persona sensata puede admitir. Precisamente, la capacidad de establecer conexiones entre dos elementos que coinciden en el tiempo o en el espacio es una de las definiciones de la creatividad, por lo que no se ve la necesidad, como dijo Koestler respecto a Jung, de superponerle artificiosos conceptos como la sincronicidad. Eso sí, insisto en que quienes consultaban los caparzones de tortuga o la milenrama no querían poner en marcha su imaginación de manera caprichosa, sino conocer lo que los espíritus sabían, para después actuar en consecuencia.

¿Y qué relación tiene todo esto con la estrategia, y en particular con Sunzi? La respuesta breve es que tiene tanta relación que es muy probable que constituya la esencia misma de *El arte de la guerra*. La respuesta larga se puede leer a continuación.

EL ARTE DE LA GUERRA CONTRA EL PENSAMIENTO CORRELATIVO

A lo largo del período clásico, el pensamiento correlativo pertenece solo a los astrónomos, adivinos, músicos y médicos; los filósofos, desde Confucio a Han Fei, no lo siguen en absoluto.

ANGUS GRAHAM¹⁷⁰

El sinólogo y filósofo Angus Graham analizó el uso del pensamiento correlativo durante la época en la que pudo vivir Sunzi, es decir, en Primavera y Otoños y en Estados Combatientes, que es cuando se produjo esa explosión del pensamiento en diversos lugares del planeta conocida como era axial, que también es, por cierto, una correlación de acontecimientos para la que no disponemos de una buena explicación.¹⁷¹

Graham considera en *El dao en disputa* que durante la época de los Zhou, y en especial durante Estados Combatientes, se cuestionó el pensamiento correlativo más arbitrario y caprichoso, aunque también surgió una reacción contraria, que lo reformó, dándole ropajes más vistosos, como veremos más adelante. Pero ¿a qué se refiere Graham cuando habla de la crisis del pensamiento correlativo en la China antigua?

Graham comienza advirtiéndonos de que todos nosotros usamos el pensamiento correlativo, por ejemplo, cuando los niños se dan cuenta de que si lloran les hacen caso, les dan de comer, les cambian los pañales o simplemente les hacen compañía, a no ser que un pediatra haya recomendado a los padres que no siempre respondan al llanto del niño. Con el tiempo, los niños se dan cuenta de que no existe una correlación absoluta entre desear algo y lograrlo mediante el llanto, especialmente si el llanto tiene lugar no ante sus padres sino en una guardería. El pensamiento correlativo, en cualquier caso, se encuentra en los comienzos de casi cualquier reflexión, puesto que pensar consiste en gran medida en establecer correlaciones, conexiones, nexos y analogías entre cosas diversas. Las mismas palabras son símbolos que empleamos en lugar de las cosas a las que se refieren: *pez* ocupa el lugar de un pez, de cualquier pez, mientras que *caballo blanco* está en el lugar de un caballo blanco, a veces de un caballo blanco concreto, otras del concepto «caballo blanco».¹⁷² Platón llevó al extremo el pensamiento correlativo cuando puso en

correspondencia no un concepto arbitrario con una cosa material (como las tres letras de la palabra *pez* con el pez) sino cada objeto de nuestro mundo terrenal con su modelo perfecto, su Arquetipo o Forma, que habita en el mundo de las Ideas. En ese mundo platónico existe un caballo perfecto, del que son copia los caballos que vemos en este mundo terrenal. En la China antigua podemos encontrar propuestas muy semejantes acerca de la correspondencia entre las palabras, los conceptos y las cosas, como la teoría de la rectificación de los nombres de Confucio: un príncipe (concreto) se debe comportar como un príncipe (ideal) y un padre (concreto) como un padre (ideal). El buen gobernante es el que se ajusta al ideal de lo que es un gobernante. La dificultad, por supuesto, consiste en saber quién define a ese gobernante *ideal*.

En cualquier caso, tanto en la llamada cultura occidental como en China ha sido frecuente el recurso a las correlaciones, a las listas de opuestos y al pensamiento analógico, que establece relaciones a partir de semejanzas. Uno de los ejemplos más notables es lo que Gilbert Ryle y Angus Graham describieron como «la superstición occidental», es decir, la creencia en la separación entre un alma inmaterial y un cuerpo material. La superstición occidental de la dualidad alma/cuerpo se basa en una correlación entre lo que le sucede a algo observable (la materia) y lo que le sucede a algo no observable (el espíritu). Es una idea que se encuentra casi por completo ausente en el pensamiento chino clásico y que no tuvo mucha importancia hasta la llegada del budismo y los desarrollos tardíos del taoísmo mágico.

Ahora bien, en la China de Sunzi, los filósofos empezaron a poner en cuestión las intuiciones del pensamiento correlativo, como hicieron la medicina griega o la ciencia moderna cuando intentaron explicar la realidad recurriendo a algo más complejo que las correlaciones simples o las analogías *vistasas*. Durante la última época de los Zhou se empezó a reflexionar a partir de una noción de causa un poco más refinada y, lo que es más importante, se empezó a conceder un gran valor a la observación de los aciertos y los errores de sus predicciones.¹⁷³ Es muy probable que los primeros que aplicaron esta nueva manera de pensar fueran los comerciantes y todos los que tenían que ganarse la vida mediante

operaciones que podían ser observadas y puestas a prueba. Un comerciante que creyera en las teorías correlativas quizás confiara en sus primeros tratos en que su cliente le pagaría una deuda porque procedía de una ciudad asociada al color blanco, al yang o a la madera, pero, tras dos o tres decepciones, empezaría a exigir algo más fiable, como una pulsera de bronce como garantía. Esta manera pragmática y sensata de pensar es obligada entre personas que tienen que ganarse la vida por sí mismas, demostrando con hechos comprobables sus habilidades, como los herreros y los albañiles: si una casa se cae es difícil que el constructor logre quitarse la responsabilidad de encima, pero si una predicción falla, se pueden inventar mil y una explicaciones para justificar el error. La ciencia moderna comenzó a madurar cuando bajó a los hornos y a los talleres y observó a los artesanos, que siempre, incluso durante las épocas más supersticiosas de la Edad Media, siguieron aplicando un sano método científico, o al menos racional y razonable, que se basaba en el ensayo y error y en la experimentación controlada, mientras que los filósofos pasaban su tiempo vagando por espacios más etéreos o acumulando ángeles sobre el extremo de un alfiler. Uno de los grandes hallazgos de los enciclopedistas franceses consistió en visitar esos talleres, hasta entonces despreciados, y aprender de esas personas que, aunque fueran analfabetas, eran capaces de observar la realidad e incluso razonar mejor que ellos.

En China, como demuestran los constantes inventos, desde la ballesta a la rueda de molino, la imprenta o la pólvora, sucedió algo parecido y con toda probabilidad comenzó en la época de los Estados Combatientes, cuando cada vez más pensadores decidieron aplicar un cierto rigor en sus argumentos y desconfiar de la palabrería simbólica. Entre esos pensadores se encontraban los estrategas como Sunzi.

ESCEPTICISMO Y ADIVINACIÓN EN *EL ARTE DE LA GUERRA*

Se dice que el fundador de la dinastía Zhou, el rey Wu de los Zhou consultó las hojas de milenrama en la víspera de la batalla final contra los Shang y que la predicción fue el desastre para sus tropas. Tirando las ramas a un lado, Wu dijo: «¿Qué sabrán ellas de la buena suerte?», y continuó su camino y obtuvo la victoria.

La firmeza con la que Sunzi desprecia los métodos irracionales es una de las razones por la que muchos sitúan *El arte de la guerra* en una fecha tardía, cuando ya se había extendido entre las diferentes escuelas el pensamiento racional, durante Estados Combatientes. Los confucianos, como Xunzi, Mencio, los moístas de Mo Di y los legistas se burlaban de quienes pedían ayuda a los espíritus o buscaban en la adivinación y en creencias simbólicas o mágicas la solución a sus problemas, lo que no quiere decir que negaran el culto a los antepasados o la existencia de los espíritus. Pero sí eran capaces, como lo es un cristiano moderno que no pertenezca a la facción creacionista, de distinguir entre sus ideas acerca del otro mundo y las explicaciones acerca de los hechos de este mundo. Cuando un adivino le dijo a Mo Di que no debía viajar al norte porque su color era el negro «y hoy Dios mata al dragón negro en el norte», Mo Di ignoró la advertencia. No logró llegar a su destino, tal como le habían anunciado, pero Mo Di respondió al adivino que tampoco habían logrado llegar las personas cuyo color era el blanco.¹⁷⁵

El filósofo Han Fei enumera a varios gobernantes derrotados a pesar de los augurios favorables y se burla de quienes siguen a los adivinos para emprender guerras y batallas:

Consultar a los dioses y espíritus sobre conchas de tortuga no va a darte la victoria; calcular tu posición «derecha o izquierda», «de frente o de espaldas» no va a decidir la batalla. No hay mayor estupidez, a pesar de la irrelevancia de tales factores, que depender todavía de ellos.¹⁷⁶

Han Fei también recuerda la guerra entre Goujian y Fuchai, en la que se supone que participó Sun Wu, y deja muy claras las razones de la victoria final de Goujian:

Goujian, rey de Yue, creyó en los oráculos de la Tortuga y emprendió una guerra contra Wu, pero no venció y tuvo que rendirse y convertirse en vasallo y esclavo personal del rey de Wu. Cuando regresó, arrojó a un lado la Tortuga, reformó las leyes y renovó al pueblo, con el objetivo de tomar venganza contra Wu. Al final, Fuchai de Wu fue tomado prisionero. Quienes creen en demonios y dioses descuidan las leyes.¹⁷⁷

Cuando el rey de Liang preguntó a Weiliao, autor de un tratado de estrategia, si era cierto que el Emperador Amarillo había ganado cien batallas gracias a la virtud, el estratega le respondió que lo que hizo el mítico gobernante fue no confiar en el Cielo, sino atacar a los rebeldes:

El Emperador Amarillo envió a los militares para castigar los desórdenes y mostró su generosidad al cuidar al pueblo, pero eso no tenía nada que ver con calcular los días auspiciosos, las relaciones del yin y yang o la dirección relativa descrita en el Almanaque Celestial. Era el Emperador Amarillo por su habilidad de usar a la gente, y nada más.¹⁷⁸

El rey, sin embargo, prefería métodos más vistosos, así que Weiliao tuvo que continuar su peregrinaje en busca de un gobernante menos supersticioso.

Sunzi pudo vivir en la época final de las Primaveras y Otoños o durante los Estados Combatientes, pero en uno y otro caso, ya fuera coetáneo de Confucio y Mo Di, o de Zhuangzi, Mencio, Han Fei, Xunzi y Gongsun Long, tuvo, como todos ellos, una revelación y descubrió una verdad mucho más efectiva que la del conocimiento oculto, simbólico o místico. Esa revelación, ese «¡Eureka!» mundano pero deslumbrante, fue que la realidad es comprensible, que la observación, cuando se libera de los prejuicios y recurre a la experimentación, al cálculo, a la discusión y al razonamiento lógico, nos permite entender cómo suceden las cosas, cómo comportarnos para tener éxito y cómo descubrir los secretos, o al menos algunos secretos, de la naturaleza.

El filósofo Xunzi (314 a 239 a.e.) expresa la idea de conocer la naturaleza, de estudiarla de manera racional y dominarla, con una vehemencia y claridad que bien podrían haber sido aplaudidas en una sesión de la Royal Society, la institución que se sitúa en el origen de la ciencia moderna:

En lugar de magnificar el Cielo y contemplarlo, ¿por qué no lo domesticamos y lo refrenamos? En lugar de ser serviles con el Cielo y cantar sus alabanzas, ¿por qué no refrenamos su decreto y lo utilizamos? En lugar de ser pasivos ante las cosas y dejarnos avasallar por su abundancia, ¿por qué no utilizar nuestro potencial para transformarlas? En lugar de contemplar las cosas de manera aislada, ¿por qué no forjar un patrón del que ninguna escape? Por lo tanto, si dejas de lado lo que es del hombre para contemplar lo que es del Cielo, solo consigues que se te escape lo esencial de las diez mil cosas.¹⁷⁹

El conocimiento es poder, dijo Francis Bacon, lema que Sunzi aplica de manera literal. El conocimiento permite ganar guerras, a veces sin acudir al campo de batalla, y construir imperios. No existe mejor testimonio para apoyar esta interpretación que el del propio maestro Sun cuando describe la predicción del estratega, tan distinta de la de un adivino:

Por lo tanto, lo que permite a los soberanos ilustrados y a los generales hábiles alcanzar el éxito y superar a todos es su conocimiento previo. El conocimiento previo no se puede obtener ni de fantasmas ni de espíritus, no se puede alcanzar mediante comparación, no se puede deducir a través de cálculos: debe obtenerse de los hombres que conocen la situación del enemigo.¹⁸⁰

Entre el año 700 y el 300 a.e. en uno y otro extremo del mundo, en Grecia y en China, aparecieron un mismo tipo de pensadores, que cuestionaron las supersticiones y el pensamiento correlativo y buscaron respuestas racionales a los problemas del ser humano y la sociedad. Sin duda no es casual que el primer capítulo de *El arte de la guerra* se llame «Cálculos» y que en él Sunzi describa un procedimiento casi matemático para evaluar nuestras fuerzas y las del enemigo, a través de la calibración y medición de cinco factores. Como dijo Platón, no hay verdadera *tecné* (arte o ciencia) sin número, y como dijo Esquilo, quizás en los mismos años en los que vivió Sunzi: «El cálculo es la principal de las estratagemas».¹⁸¹ No debemos olvidar, en fin, la cercanía entre la razón filosófica y la razón matemática: lo racional es lo que se puede calcular, medir, calibrar, pesar, sopesar y comparar de manera fiable.

Una vez aclarada la relación entre *El arte de la guerra* y las tendencias místicas, simbólicas o mágicas, queda por analizar una de las interpretaciones más repetidas en las últimas décadas, la que convierte el libro de estrategia de Sunzi en un tratado taoísta.

¿UN ARTE DE LA GUERRA TAOÍSTA?

Que la debilidad domine a la fuerza y la blandura a la dureza.

LAOZI, *Dao de jing*

La traducción que hizo Thomas Cleary en 1988 de *El arte de la guerra* no recibió muchas alabanzas por su fidelidad al original, pero sí ejerció gran influencia en la consideración del texto como taoísta. Si consultamos las diferentes ediciones del libro de Sunzi que se han publicado a lo largo de las últimas décadas, es fácil darse cuenta de que los traductores, los prologuistas y los investigadores acentúan cada vez más los rasgos taoístas del texto, algo que a primera vista puede parecer un disparate. Se supone que la esencia del taoísmo consiste en el no hacer, el *wuwei*, mientras que la guerra se caracteriza por una acción incesante, por batallas en las que quien permanece inmóvil tiene muchas posibilidades de morir, por incendios, saqueos, flechas que cubren el cielo y generales que modifican su estrategia según las circunstancias cambiantes.

Sin embargo, *El arte de la guerra* fue incluido por diferentes escuelas y pensadores taoístas chinos entre sus textos clásicos, por ejemplo, por Li Quan, uno de los once grandes comentaristas del libro de Sunzi, que también aseguró que había encontrado una copia de *El talismán oculto del Emperador Amarillo*. Li Quan era adepto a las artes místicas y su intención era combinar el arte de la guerra de Sunzi con las ideas del taoísmo mágico, porque, en su opinión, un buen estratega debe ser al mismo tiempo un hombre clarividente y un sabio taoísta. Tiene que conocer el *qi*, la energía del cielo, pero también la virtud o el poder (*de*) y el camino (*dao*), además de dominar las cinco fases o elementos y moverse con soltura en la dialéctica constante del yin y el yang. De una manera un poco enrevesada, pero no carente de ingenio, Li Quan consigue ligar lo racional y material con lo metafísico y místico. Por un lado, no niega los principios pragmáticos y realistas de los textos de estrategia militar y admite que los conjuros, los ritos y las consultas al oráculo no pueden de ninguna manera determinar el resultado de una batalla, sino que la victoria se conseguirá, como dice Sunzi, solo si se cuenta con información acerca del enemigo, gracias a los espías, y si se establecen los cálculos y los planes adecuados. A pesar de admitir todo lo anterior, Li Quan sostiene que el conocimiento místico, adivinatorio y simbólico del cosmos puede ayudar al estratega, no porque los actos del general sean mágicos, sino porque conoce cómo funciona la realidad y, por lo tanto, sabe cómo actuar en cualquier

circunstancia para obtener el beneficio deseado. No puede determinar lo que va a suceder, pero sí puede adaptarse a lo que sabe que puede suceder, del mismo modo que no podemos provocar la lluvia pero sí saber que va a llover gracias al parte meteorológico o a la observación de nubes oscuras y, en consecuencia, conseguir un paraguas para evitar mojarnos. Ahora bien, al estratega taoísta, del mismo modo que a nosotros en un día de lluvia, no le basta conocer el otro mundo o contar con la ayuda celestial para triunfar en la batalla o no mojarse bajo la lluvia, sino que también debe actuar de manera decidida en el terreno de la realidad concreta, como en aquella historia griega del boxeador que, al recibir una paliza monumental, suplicó ayuda a Zeus, hasta que, en respuesta a sus ruegos, una voz celestial le dijo: «Cuenta con Zeus, pero levanta los puños». En opinión de Li Quan, sería supersticioso pensar que se puede influir o convocar a los poderes o fuerzas cósmicos, ya que lo único que se puede hacer es conocer esas fuerzas, y entonces actuar de acuerdo a ellas, adaptándose a las circunstancias:

Si entendemos los principios que ordenan las estaciones y las cosas objetivas, entonces, en cualquier situación podremos cambiar la calamidad por buena suerte y reemplazar la muerte con la vida.¹⁸²

Li Quan, en definitiva, es un razonador ingenioso y casi siempre escoge muy bien los puntos de contacto entre su taoísmo y el arte de la guerra de Sunzi, pero nunca debemos olvidar que la semejanza entre los comentaristas taoístas y el *Sunzi* viaja en un solo sentido: son ellos quienes imitan o parafrasean *El arte de la guerra*, y no a la inversa. Las semejanzas las buscan y, en consecuencia, las encuentran ellos, no Sunzi, del mismo modo que no es Aristóteles quien se parece a Tomás de Aquino, sino Tomás de Aquino quien se parece a Aristóteles. Por decirlo de otra manera, es obvio que existen muchas semejanzas entre la Iglesia de Roma y los Evangelios, pero eso no convierte a la Iglesia de Roma en la mejor intérprete de los Evangelios, entre otras cosas porque tiene enfrente a dos duras competidoras, las Iglesias cristianas protestantes y las ortodoxas. El hecho de que taoístas como Li Quan, que vivieron en una China muy

distante en el tiempo de aquel territorio prechino de Sunzi, consideren como uno de los suyos a Sunzi no significa que él los hubiera aceptado a ellos como discípulos.

En consecuencia, a pesar de las muchas páginas que se han escrito acerca del taoísmo de *El arte de la guerra*, en mi opinión, y en este punto debo advertir al lector que me separo de algunas interpretaciones populares de *El arte de la guerra*, la relación del libro de Sunzi con el taoísmo es muy semejante a la que lo une con la escuela del yin y el yang o con la de las Cinco Fases o Poderes. Es indudable que hay semejanzas (más con el taoísmo que con el yin y el yang o las cinco fases), pero no está muy claro si es el taoísmo el que debe más a *El arte de la guerra*, si sucede más bien al contrario, o si las semejanzas se deben, no a una misma intención filosófica, sino a una coincidencia temporal e incluso espacial entre los textos militares y los taoístas. Para intentar explicar a qué me refiero, debemos conocer un poco mejor en qué medio filosófico pudo escribirse *El arte de la guerra*. Después regresaremos a la relación entre esa obra y el taoísmo.

LA FILOSOFÍA EN TIEMPOS DE GUERRA

Ignorar a los hombres de hoy y alabar a los reyes de la Antigüedad es alabar huesos podridos.

WUMAZI A MO DI¹⁸³

Desecha las normas creadas por los antiguos reyes y toma como norma las razones por las cuales se hacían normas. ¿Cuáles eran esas razones? Ellos eran hombres, yo también soy hombre. Por lo tanto, si me examino a mí mismo puedo conocer a otros hombres, si examino el presente puedo conocer el pasado.

*Anales de Lü Buwei*¹⁸⁴

En la confusa proliferación de pensadores y escuelas que fue la época de los Estados Combatientes, se pueden mencionar entre cuatro y diez corrientes principales, aunque no hay que olvidar que esos años se conocen también con el apelativo de época de las Cien Escuelas. La clasificación de esas

corrientes filosóficas se debe en gran parte a Sima Tan, el padre del historiador Sima Qian, que vivió entre el año 165 y 110 a.C., en la época del segundo Imperio chino, durante la dinastía Han. Sima Tan, que había estudiado astronomía, los oráculos del *Yijing* y el taoísmo, clasificó el pensamiento de la Antigüedad en seis escuelas:

- La escuela del Yin y el Yang o los cosmólogos.
- La *rujia* o escuela de Letrados, lo que hoy llamamos escuela confuciana.
- La escuela moísta, seguidores de Mo Di, el guerrero pacifista.
- La *mingjia* o escuela de los Nombres, aficionados a las disquisiciones lógicas.
- La *fajia* o escuela Legista, partidarios de las leyes para regular el estado.
- La *daodejia* o escuela de la Vía y su Poder, los taoístas.

A lo largo de este libro se ha mencionado a muchos pensadores de estas escuelas, como Zou yi, creador de la teoría del yin y el yang y las cinco fases, Mo Di, el guerrero pacifista que defendía las ciudades asediadas; Han Fei y Lisi, legistas y consejeros del Primer Emperador, así como algunos letrados *rujia* o confucianos, como Xunzi o Mencio. De las seis escuelas enumeradas por Sima Tan, tan solo han quedado en la sombra los filósofos de la escuela *mingjia*, aficionados a las paradojas y a los planteamientos lógicos.

El cuanto a la escuela taoísta, que es la que aquí nos interesa, el problema es que resulta tan difícil de definir como lo es su concepto más célebre, el dao, algo que podrá comprobar el lector cuando lea los comentarios al primer capítulo de nuestra traducción de *El arte de la guerra*. Durante siglos se aseguró que el taoísmo era anterior a Confucio, e incluso se contaron encuentros entre los dos sabios, por ejemplo en el *Zhuangzi*, en los que Confucio suele quedar malparado ante la insondable sabiduría de Laozi, pero en la actualidad se cree de manera casi unánime que Laozi no existió, al menos como alguien identificable, o bien que fue un bibliotecario de la corte, pero, en cualquier caso, que vivió mucho tiempo después de Confucio. Ese mismo cambio de opinión en cuanto a las

fechas se produjo con el propio Sunzi, como ya hemos visto, porque se duda entre que viviera hacia el año 500 a.e. o bien hacia el 300 a.e., en la época de los Estados Combatientes.

Si Sunzi hubiera vivido en la época de los Estados Combatientes, las similitudes entre el *Dao de jing* de Laozi y *El arte de la guerra* podrían tener una asombrosa explicación, pues los dos libros podrían pertenecer a la misma escuela filosófica, o al menos a un mismo ambiente, el del mayor vivero cultural de la época, la Academia Jixia.

La Academia Jixia fue fundada por el rey Huan de Qi en 318 a.e. o quizás por su antecesor, y su misión era subvencionar las investigaciones de los mejores pensadores de la época. Por allí pasaron casi todos los grandes filósofos, desde confucianos como Mencio, Chunyu Kun y Xunzi a moístas como Song Xin; desde Zou Yan, el supuesto creador de la escuela del Yin y el Yang y las Cinco Fases, a taoístas tan importantes como Shen Dao y Zhuangzi; allí se escribió con toda probabilidad uno de los libros más extensos e interesantes de China, el *Guanzi*, atribuido al reformador Guan Zhong.¹⁸⁵

En ese prodigioso caldo de cultivo que fue la Academia Jixia, donde todo tipo de pensadores pasaron las horas en disputas interminables, en aquel lugar en el que quizás nacieron algunos de los mejores libros de China, como el *Dao de jing* y el *Zhuangzi*, probablemente se escribió *Los cuatro clásicos del Emperador Amarillo*, un libro que pertenece a la escuela de Huanglao. Esta escuela mezcla el nombre del mítico Emperador Amarillo (o Huangdi) con el de Lao Dan, el autor de *El libro del Camino* y el Poder (*Dao de jing*). Es decir, combina las enseñanzas militares del Emperador Amarillo y las del pacífico sabio taoísta Laozi. Durante mucho tiempo se dudó de la existencia de esta escuela, pero con el descubrimiento de *Los cuatro clásicos del Emperador Amarillo* en Mawangdui y la revisión de textos como el *Heguanzi (Libro del Maestro del Gorro de Faisán)* o el *Guanzi*, pocos dudan en la actualidad de que existió esa corriente filosófica y de que existieron conexiones entre el taoísmo y los autores de libros de estrategia.

No cabe duda, por otra parte, de que entre el *Dao de jing* y *El arte de la guerra* existen coincidencias notables, pero quizás las más llamativas sean la semejanza en el estilo literario y ciertas afirmaciones concretas que parecen revelar, quizás no una misma mano pero tal vez sí a personas que se han leído unas a otras y que han intentado igualar los hallazgos de sus rivales, en una competición filosófica que podría compararse con la que enfrentó a Christopher Marlowe y William Shakespeare. Los dos autores, además de vivir en la misma época y compartir los mismos teatros, compitiendo por el mismo público, elegían los mismos temas y personajes parecidos: *El juicio de Malta* y *El mercader de Venecia*, *Tamperlán* y *Macbeth* o el doctor Fausto y el mago Próspero, empleaban figuras literarias semejantes o recurrían con la misma maestría a una mezcla de verso tradicional y verso blanco, popularizado por el propio Marlowe. No hace falta compartir las teorías de quienes atribuyen a Marlowe la autoría de toda la obra shakesperiana, tras fingir su muerte en una taberna, para admitir notables semejanzas, con toda probabilidad nacidas de la admiración que Shakespeare sentía hacia Marlowe. En el caso del texto taoísta *Dao de jing* y *El arte de la guerra*, los expertos han encontrado muchas semejanzas, como las metáforas del agua, en las que se señala la adaptabilidad del agua y el hecho de que la debilidad domine a la fuerza y la blandura a la dureza, del mismo modo que el agua horada la piedra o se adapta a lo lleno y lo vacío.

Bruce y Taeko Brooks, analistas minuciosos de los textos clásicos chinos, han encontrado similitudes entre *El arte de la guerra* y el taoísmo, incluso en el uso de ciertas palabras. Entre esas semejanzas, a mí me ha llamado la atención una que no he visto señalada por ellos. Me refiero a la manera en la que se concluye el pasaje acerca del agua en el *Dao de jing* y la fórmula que Sunzi emplea, también a modo de conclusión, para definir sus métodos: «Nadie bajo el cielo ignora cómo hacerlo, pero nadie es capaz de practicarlo», se dice en el *Dao de jing*, mientras que en *El arte de la guerra* se afirma con idéntica seguridad: «Todo el mundo puede ver que he alcanzado la victoria, pero nadie puede saber cómo lo he hecho».

Si aceptamos que semejanzas como las anteriores y muchas otras, que enseguida veremos, no son producto del azar o de la influencia inadvertida, podemos preguntarnos quién copió a quién. Por un lado, me inclinaría a sugerir que fue Laozi quien copió a Sunzi, o que al menos se inspiró en su estilo, incluso para mejorarlo, pero no lo afirmaré porque ya he dicho que en el estudio de los clásicos chinos existen muchas lagunas y se producen demasiados descubrimientos arqueológicos que desbaratan nuestras mejores hipótesis y convierten los más elaborados razonamientos en tiempo perdido. Iñaki Preciado Idoeta, traductor del *Dao de jing*, lanza una hipótesis siguiendo al estudioso Di Qing: «El Laozi sería el desarrollo de *El arte de la guerra* de Sunzi». En su opinión, la parte del *Dao de jing* dedicada al *de* (la virtud o el poder) «expone los principios más generales del arte militar», aunque elevándolos a la esfera de lo político, mientras que la parte dedicada al *dao* se eleva a aspectos más abstractos y universales.¹⁸⁶

La explicación de esas semejanzas, sin embargo, también podría ser que existió un texto anterior a los dos libros y que influyó sobre ambos. O quizás debemos conformarnos con pensar que en uno y otro libro se añadieron párrafos en diversas épocas, algo que admiten todos los expertos, lo que podría explicar algunas de las semejanzas más notables. O tal vez sucedió que, cuando en la época Han se reconstruyeron los libros perdidos, algunos de los letrados tenían un estilo muy particular con el que impregnaron cualquier texto, ya tratara de guerra, de diplomacia o de la vida feliz. Quizás varios libros cayeron en manos de un Borges chino, capaz de mejorar el original en cada traducción.

Sea cual sea la solución a este nuevo enigma, el lector no debe pensar que la naturaleza taoísta de *El arte de la guerra* se resuelve gracias a la existencia de la escuela militar-taoísta de Huanglao, porque se trata de una cuestión que todavía se discute y en el momento presente existen más incógnitas que certezas. Para hacernos una idea de las dificultades basta con observar que, cuando enumeré a los pensadores de las diferentes escuelas que visitaron la Academia Jixia, los agrupé alegremente en taoístas, legistas y confucianos, pero lo cierto es que existen dudas acerca de casi cualquiera de estas adscripciones. Cada vez son más los que opinan que Zhuangzi, considerado durante siglos el segundo taoísta más importante, ni siquiera

era taoísta; respecto a Xunzi, junto con Mencio el confuciano más influyente en la Antigüedad, se duda que fuera un verdadero confuciano; de la escuela de Huanglao algunos dudan que pueda clasificarse junto a los taoístas, más allá de un estilo literario similar y algunas metáforas llamativas: quien lea *Los cuatro clásicos del Emperador Amarillo* podrá darse cuenta enseguida de que la discrepancia con textos taoístas como el *Dao de jing* o con el *Zhuangzi* es absoluta, y que las semejanzas con *El arte de la guerra* a veces son solo superficiales.

EL TAOÍSMO DE *EL ARTE DE LA GUERRA*

Los lectores de otra época y cultura a menudo tienen el impulso de identificar algún rasgo «chino» unitario en esta literatura, tal vez aislando la imagen de un viejo pescador en las montañas brumosas pronunciando palabras de sabiduría taoísta. Esta China imaginaria se construye a partir de los motivos y la historia de las culturas ajenas; es importante ver esta imagen simplificada como lo que es y reconocer la inmensa diversidad de la China tradicional a lo largo de su larga historia.

STEPHEN OWEN¹⁸⁷

Más allá de la posible relación cronológica entre *El arte de la guerra* y el *Dao de jing*, ¿existen semejanzas entre las ideas taoístas y las de Sunzi? La respuesta es que existen bastantes coincidencias significativas:

- Recomiendan mantener al pueblo en la ignorancia:

LAOZI: Así se presenta el gobierno del Santo: Vaciar las mentes
Llenar los vientres
Debilitar las voluntades
Fortalecer los huesos
Librar para siempre al pueblo
del saber y del deseo.

SUNZI: Es la tarea del general ser cauteloso y discreto, recto y justo; debe confundir las orejas y los ojos de los oficiales y de los soldados, para mantenerlos en la ignorancia.

- Recomiendan la inacción del gobernante:

LAOZI: Con la no acción es como se gana el mundo [...]
Practico la no acción, y el pueblo evoluciona por sí mismo
Amo la quietud, y se endereza por sí mismo
Nada hago, y prospera por sí mismo
Nada deseo, y vuelve por sí mismo a la simplicidad.

SUNZI: Quien cuenta con un general capaz y un soberano que no interfiere, obtendrá la victoria.

- Elogian al general que no lucha o no presume de sus victorias:

LAOZI: Un buen jefe militar no tiene aspecto fiero, un buen guerrero no hace alarde de su fuerza, un hábil vencedor de su enemigo no entabla con él combate, quien sabe utilizar a los hombres se sitúa debajo de ellos. Esto se llama virtud del no-luchar.

SUNZI: Luchar y conquistar y que todo bajo el cielo proclame tus méritos, no es excelente. En la Antigüedad, el buen guerrero obtenía victorias fáciles. Por lo tanto, las victorias del buen guerrero no le daban fama de sabio, ni la categoría de valiente.

Cien victorias en cien batallas no es lo más excelente, sino vencer al enemigo sin luchar.

- Proponen emplear lo débil frente a lo fuerte, el agua frente a la tierra:

LAOZI: Nada hay en el mundo más blando y suave que el agua, pero nada puede superarla en el combate contra lo duro y resistente, en esto nada puede sustituirla. El agua vence a lo más duro, lo débil vence a lo fuerte.

SUNZI: La forma del ejército es como el agua: el agua huye de lo alto y se precipita hacia lo bajo. La forma del ejército huye de lo sólido y ataca lo hueco. La guerra busca lo fuerte y ataca lo débil, el agua para

fluir adapta su forma al terreno, el guerrero para vencer se adapta al enemigo.

- Recomiendan conocer al enemigo:

LAOZI: No hay mayor desgracia que despreciar al enemigo.

SUNZI: Quien se conoce a sí mismo y conoce al enemigo nunca será vencido.

Estas y otras semejanzas, que el lector podrá encontrar en la traducción comentada, esconden enormes diferencias de intención. El *Dao de jing* recomienda mantener en la ignorancia al pueblo para que sea feliz, a la manera de las utopías arcaicas. Sunzi y otros estrategas pretenden mantener al pueblo en la ignorancia, pero para emplearlo en las tareas casi esclavas de la agricultura y la guerra.

Es cierto que el *Dao de jing* y *El arte de la guerra* hablan en términos parecidos de la guerra que no tiene lugar y del general que no combate, pero la diferencia es que Sunzi elogia la guerra en la que no hay que enfrentarse en ninguna batalla pero no por ello deja de considerar que la guerra es necesaria. La guerra es la materia que Sunzi enseña y con la que se gana la vida, mientras que el autor del *Dao de jing* detesta la guerra: «No trates de dominar por las armas, pues dominar por las armas provoca una respuesta».¹⁸⁸

En cuanto a la inacción del soberano, es cierto que taoístas y militaristas coinciden, pero también lo hacen casi todas las escuelas filosóficas y casi todos los reformadores sociales y políticos de la época. La razón de esta coincidencia es que durante Estados Combatientes asistimos a un movimiento general de pensadores, letrados, políticos y consejeros que pretenden apartar al soberano, quizás no a un rincón oscuro, pero sí a un retiro dorado y alejado de la política diaria, con la intención evidente de llenar ellos mismos ese vacío de poder. Las razones de cada uno son muy diversas y merecen un ensayo aparte, pero tienen sin duda relación con el espantoso espectáculo de cientos de guerras a lo largo de más de quinientos años. Batallas sin fin, invasiones constantes, asesinatos y traiciones, reyes

que llevados por su ambición precipitan a su reino en el desastre. También podemos adivinar motivos relacionados con la ambición personal: los letrados, los consejeros, los militares, incluso los comerciantes, deseaban acceder al poder máximo que creían merecer. Algunos lo consiguieron, como el consejero Shang Yang que llegó casi a regir los destinos de Qin, o el comerciante Lü Buwei, que coronó a su propio rey mediante sobornos y que se convirtió él mismo en regente de Qin hasta que el futuro Primer Emperador de China tuvo la edad para coronarse. O como el filósofo legista Lisi, que se convirtió en ministro de ese Primer Emperador y fue artífice directo de la creación del Imperio. Otros consejeros, políticos, estrategas y generales fracasaron o se quedaron a medio camino, como Confucio, que no tuvo mucha suerte en su estado natal de Lu, si es que llegó a ejercer algún cargo; o como Han Fei, uno de los más extraordinarios pensadores de China, que en sus escritos al rey de Qin le recomienda que no se fíe de ningún consejero (estaba sin duda pensando en su condiscípulo Lisi) y que al mismo tiempo le dice que debe mostrarse inmutable e impenetrable, es decir, como el general según la definición de Sunzi, para que nadie sepa nunca qué piensa y así no puedan manejarlo. Se trata de una impenetrabilidad y separación de lo cotidiano que se parece a la no acción taoísta pero que, como es obvio, deja el camino libre a que alguien ambicioso (¿como Han Fei?) se ocupe personalmente de los asuntos del estado. En definitiva, en los años convulsos que preceden a la unificación de China observamos diversos intentos de instaurar lo que se logró en Japón en los tiempos del shogunato: un Emperador que reina pero no gobierna, sueño que se ha hecho realidad con la moderna monarquía parlamentaria, tanto en Japón como en España o en Gran Bretaña. Pero una cosa es cómo se gobierna idealmente un estado y cómo arreglárselas para apartar al soberano, y otra muy distinta cómo se hace una guerra. En eso, el *Dao de jing* es muy explícito y distingue claramente entre el no hacer taoísta y el mucho hacer de los gobernantes y de los estrategas en la guerra, que considera negativo: «Un estado se gobierna con normas permanentes, en la guerra se emplean tácticas cambiantes».¹⁸⁹ Si examinamos la carrera militar de Napoleón Bonaparte, considerado el estratega máximo, lo único que vemos es un actuar constante y frenético, una dedicación y obsesión que

explican sus éxitos militares, por lo que no es extraño que muchos historiadores consideren que fue la noacción de Napoleón en Waterloo, su imposibilidad de visitar el campo de batalla por su mal estado de salud, la causa de su despedida definitiva de los campos de batalla de Europa y de los salones del Imperio francés. En la guerra, en definitiva, como recomienda una y otra vez Sunzi, debemos actuar constantemente. Ganar una guerra o una batalla sin luchar no se consigue mediante el no actuar, sino gracias al mucho actuar, aunque esa acción no tenga lugar en los campos de batalla: espiar al enemigo, engañarlo con falsas maniobras, detectar sus señales y signos, que permitirán variar nuestra estrategia, entrenar a los soldados, prepararlos para que resistan largas jornadas de marcha, atacar por sorpresa cuando las tropas enemigas cruzan el río, lograr situarse en el lado soleado de la montaña y obligar al enemigo a luchar cuesta arriba, alejarse de ríos y marismas, establecer una disciplina férrea en el ejército, lanzar *razzias* que asusten y desconcierten a los enemigos, preparar cuidadosamente todos los aspectos de la logística, conocer a la perfección el terreno en el que nos vamos a mover, garantizar las rutas de suministros... La lista podría ser interminable.¹⁹⁰

Ahora bien, aparte de su posible relación con la escuela de Huanglao¹⁹¹ y más allá de las similitudes con el *Dao de jing* que he mencionado, *El arte de la guerra* tiene una característica común con el taoísmo que no se relaciona con la ambigüedad, el aroma místico o las alusiones (engañosas, como hemos visto) al no hacer. Esa característica no lo emparenta con el taoísmo mágico o alquímico, y tampoco con el taoísmo de los siglos que siguieron a la llegada del budismo desde la India, sino que se trata de la similitud con el taoísmo que descubrimos en muchos pasajes del *Dao de jing* y de otros libros considerados taoístas como el *Zhuangzi* y el *Liezi*. Esa característica es el ingenio, la capacidad de observación y el gusto por la paradoja. Algunas de las sentencias del *Dao de jing* se resisten a una interpretación, pero no sucede lo mismo con muchas otras, ni con muchas de las que aparecen en *El arte de la guerra* o en el *Zhuangzi*, que cuando se examinan se revelan no como paradojas, sino como enseñanzas que tienen una apariencia engañosa pero que esconden una gran verdad, como aquella del carnicero del *Zhuangzi* que conserva su cuchillo

perfectamente afilado después de años de uso, porque es tan hábil siguiendo los tejidos de huesos, tendones y nervios que apenas tiene nunca que cortar, sino tan solo separar. O como la del hombre que en vez de tirar a la basura una calabaza descomunal la convierte en una barca. Esa es, en mi opinión, la característica que comparte *El arte de la guerra* con los primeros taoístas y que, según parece, era un rasgo común a otros muchos pensadores de la época de los Estados Combatientes, aunque destaque de manera especial entre los taoístas. Se trata, en definitiva, de una sabiduría que se mueve entre la ciencia y la técnica o el arte y la inventiva y que a menudo se expresa en ingeniosas paradojas y deslumbrantes metáforas.

METÁFORAS QUE SE ESCURREN COMO EL AGUA

Toma como ejemplo la sentencia que afirma que el agua vence al fuego. Pero si ponemos un cazo entre ellos, entonces el agua se calentará y hervirá hasta extinguirse sobre el fuego, pero el fuego seguirá ardiendo.

HAN FEI¹⁹²

La metáfora del agua es una de las más célebres de Sunzi y es también la favorita de muchos autores para destacar el carácter paradójico del pensamiento chino, que demuestra que lo débil y flexible puede vencer a lo fuerte y duro. El agua se derrama desde la altura, y así debe hacer el ejército: caer sobre el enemigo con toda la energía acumulada. El agua, como nos recuerda Bruce Lee, se adapta a un cuenco o a un plato, y del mismo modo recomienda Sunzi a los soldados que busquen, como el agua, lo hueco y lo lleno en el ejército enemigo, evitando lo duro y golpeando lo blando.¹⁹³

Ahora bien, aunque es cierto que el agua se adapta al tazón o al cuenco, esa cualidad, desde el punto de vista de un estratega, ¿es buena o es mala? Al fin y al cabo, quien fabrica una vasija o quien traza un surco consigue que el agua se vea forzada a adoptar una forma ajena, logra atraparla o la obliga a moverse por un camino que él ha definido. ¿Quién gana la batalla, el agua que se adapta al surco o la persona que mediante un surco consigue hacer que el agua vaya a donde desea? Debemos recordar

que los chinos consideran que los padres de su nación son personajes belicosos o al menos muy activos, que no se adaptaron a lo existente, sino que lo modificaron. El Emperador Amarillo no se adaptó a las formas que le sugería su enemigo Chiyou, sino que empleó un carro que marcaba siempre el sur y un libro de estrategia que le permitió triunfar en decenas de batallas contra todos sus enemigos. Por su parte, Yu el Grande salvó a la humanidad al obligar a las aguas a seguir un curso marcado por él, para que descargaran su fuerza en el mar. Oponerse al agua cuando cae con fuerza descomunal, puede ser imposible, y por eso fracasó el padre de Yu y fue ejecutado, porque quiso contener las aguas con una barrera que las aguas derribaron o sobrepasaron. Yu fue más ingenioso y se adaptó a lo más adaptable: aprovechó la virtud del agua, su adaptabilidad y su tendencia a fluir para obligarla a cambiar su curso.

Es cierto que la adaptabilidad del agua nos sugiere muchas posibilidades en nuestra actividad diaria, en el mundo del trabajo o de la familia, y es verdad que el agua puede horadar la roca, pero también lo es que el agua, como demostró Yu, puede ser dirigida, domesticada, llevada al lugar que nos conviene. En una batalla, dice Sunzi, nuestros soldados pueden adaptarse a lo lleno y lo vacío como hace el agua, golpeando allí donde no hay resistencia, avanzando allí donde nada se lo impide, rehuendo el combate donde el enemigo es más fuerte, es cierto, pero gracias a esa adaptabilidad también se puede conseguir que los atacantes caigan en una trampa, en una de esas emboscadas que recomienda Sunzi. Podemos, como también dice Sunzi, no defender aquello que queremos que el enemigo ataque, para conducirlo, a través del vacío que le ofrecemos, hacia el lugar en el que le asestaremos el golpe mortal. Eso es lo que hizo Sun Bin con su enemigo Pang Juan, que se dejó conducir como el agua, siempre por el camino más fácil, el de las victorias contra ejércitos que eran a propósito inferiores. Por otra parte, aunque en la sucesión de los cinco elementos el agua venza al fuego, el fuego también puede vencer al agua: como dice Han Fei, pongamos agua en una cacerola, encendamos un fuego debajo y acabaremos con el agua, que se evaporará. Si provocamos un incendio haremos que un enemigo sitiado use el agua para apagarlo y se

quede sin agua para beber. Confucio admiraba el agua y exclamaba extasiado: «¡Oh agua, oh, agua!», pero añadía que cuando el agua no tiene una fuente de la que manar, acaba secándose.

El juego de las metáforas, como se ve, nos puede llevar a lugares insospechados, a veces muy alejados de aquellos a los que estamos habituados, cuando nos fascina el poder del agua y no advertimos sus carencias; incluso podemos ahogarnos en un mundo metafórico, pues como nos advierte Han Fei: «El dao se puede comparar al agua. Quien se está ahogando, muere porque bebe demasiada; quien tiene sed, vive mientras beba la cantidad adecuada». Es obvio que las metáforas son un método estupendo para acercarse de manera intuitiva a asuntos complejos, pero si queremos ser buenos lectores de *El arte de la guerra*, tenemos que ir más allá de lo obvio y aplicar hasta el final el pensamiento sunziniano. Debemos adaptarnos a las circunstancias como hace el agua, pero eso puede llevarnos a descubrir que en un momento concreto las circunstancias nos revelan *que no debemos comportarnos como el agua* y que, en vez de adaptarnos a la situación, tenemos que crear una nueva situación, para así obligar a nuestro rival a adaptarse a ella. También podemos llegar a la conclusión de que no debemos pensar en un rival y en una batalla, sino en algo más parecido a una danza, en la que a veces somos nosotros quienes nos dejamos llevar y otras veces somos nosotros quienes señalamos el rumbo.

Quizás la metáfora más adecuada para ese concepto tan fundamental para *El arte de la guerra* que es el potencial estratégico (*shi*) no es el agua, sino el vapor (*qi*). El vapor se expande hasta ocupar cualquier lugar, y es casi imposible contenerlo. Se cree que la palabra *qi*, traducida también como *energía*, podría proceder de la imagen de una olla en la que el vapor levanta la tapa. Parece una primera intuición de la energía de la máquina de vapor, de esa energía contenida que explota y que cambió la historia de la humanidad al propiciar la Revolución Industrial. El vapor se adapta de verdad al recipiente, ocupándolo de una manera completa, se condensa como las unidades del ejército de Sunzi cuando es comprimido pero se expande cuando se le ofrece libertad para moverse. No se adapta al jarro sin más, ni se desplaza por los surcos de manera controlable, sino que se extiende en cualquier dirección. Para pensadores chinos como Zhuangzi, el

vapor es, en forma de niebla, la respiración de la tierra y un símbolo de la materia frente a lo espiritual o *shen*, lo que parece paradójico porque solemos imaginar algo muy tenue, casi espiritual, al imaginar el vapor.

¿ES *EL ARTE DE LA GUERRA* UN LIBRO MISTERIOSO E INCOMPENSIBLE?

Sun Wu amaba la brevedad en el lenguaje, pero su sentido es siempre profundo.

OUYANG XIU (siglo XI)

El maestro Sun es fundamental. Leído con perspicacia, nos descubre el mecanismo mental de nuestro enemigo. Estúdienlo y estúdienlo de nuevo. No se dejen engañar por su sencillez.

E. MACHELL COX¹⁹⁴

En *El arte de la guerra* hay pasajes enigmáticos, algunos consejos resultan ambiguos, ciertas palabras están sujetas a mil y una interpretaciones, pero eso no convierte al libro en un texto misterioso o incomprensible, como sugieren algunos intérpretes modernos.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que los trece capítulos de *El arte de la guerra* se escribieron en chino clásico, un idioma en el que es fácil la ambigüedad y la indeterminación, al menos si lo comparamos con lenguas como las indoeuropeas, las semitas o incluso con el sumerio, que tiene más de veinte casos y que permite distinguir entre género animado e inanimado. Por el contrario, con las palabras del chino clásico nos vemos obligados a descubrir, deducir o aventurar si estamos ante un verbo o un sustantivo, elegir entre singular o plural y masculino o femenino, saber si el tiempo es presente, pasado o futuro, decidir si el sujeto de la acción es el ejército que ataca o el que se defiende, como cuando en el capítulo 3 Sunzi explica lo que debemos hacer en caso de ser superiores o inferiores en número al enemigo: «Si superas al enemigo diez a uno, rodéalo; si lo superas cinco a uno, atácalo; si lo superas dos a uno...» ¿Divídelo o divide tu ejército? Los traductores e intérpretes no se ponen de acuerdo en si el carácter *fen* («dividir») se refiere a nosotros o a ellos. Para resolver la dificultad, Thomas Huynh dice que tenemos que examinar el contexto: solo

entonces nos daremos cuenta de que en ese capítulo Sunzi insiste en que debemos ser siempre superiores al enemigo, por lo que no parece tener sentido que dividamos nuestra fuerza si solo existe una proporción de dos a uno. Por otra parte, Huynh encuentra un pasaje semejante en el capítulo 10, y eso le hace concluir que si superamos dos a uno al enemigo y además nos las arreglamos para dividir a su ejército, entonces podremos entablar un combate con una ventaja de cuatro a uno contra cada una de las secciones del ejército enemigo, lo que se acerca a la proporción cinco a uno, que a Sunzi le parece la ideal para atacar sin dudar.¹⁹⁵ Como es obvio, dividir nuestro propio ejército podría tener sentido estratégico en otro contexto, pero aquí se trata de descifrar lo que quería decir Sunzi.

A todas estas dificultades de interpretación se añade que *El arte de la guerra* fue escrito hace cerca de 2.300 o 2.500 años. No hay razones suficientes para creer que se trate de un código cifrado, como han sostenido algunos autores, pero sí es verdad que en ocasiones parece un *memento*, un recordatorio que sintetiza en uno o dos conceptos un pensamiento complejo. Tal vez una palabra o frase era solo la excusa para que el estratega ofreciera de viva voz más detalles y explicaciones. Esta sospecha parece confirmarse por varios indicios. El primero es que se han conservado textos coetáneos al de Sunzi, como las *Preguntas del cielo* de Qu Yuan, que parecen una enumeración de temas para un orador: «¿Qué tipo de cosas son luz y oscuridad?», «¿Cómo fue que Yin y Yang se reunieron y ahora pueden originar todo tipo de cosas?». También las paradojas del filósofo Hui Shi recuerdan el enunciado previo a una disquisición filosófica: «El sur tiene y no tiene límite», «Marcho hoy hacia Yue pero llegué ayer», «El sol se pone al mediodía, las cosas mueren al mismo tiempo que viven». Podemos imaginar que Hui Shi tenía una solución para estos enigmas, que explicaría oralmente a sus asombrados interlocutores.

Aunque *El arte de la guerra* no llegue a ser una lista de temas a debatir, o una enumeración de fórmulas como *Las 36 estratagemas*, sí podría ser un compendio resumido de sabiduría militar. En la célebre anécdota de las bailarinas, el rey Helü dice que ya ha leído «sus trece capítulos», por lo que pide a Sun Wu que le explique el libro de manera

extensa. Cuando el estratega termina su exposición, el rey dice que ha quedado «muy satisfecho» y solo entonces le pide la demostración con las concubinas.

Otra dificultad con la que nos enfrentamos al interpretar *El arte de la guerra* es el estilo sentencioso, sutil y a veces casi telegráfico de muchos autores de la China antigua. El gran historiador Sima Qian, que vivió en una época relativamente cercana a la redacción de los *Anales de Primavera y Otoños* atribuidos a Confucio, y que conocía el chino clásico como pocas personas deben haberlo conocido jamás, decía que Confucio se había expresado en un «lenguaje muy económico» y que había «eliminado cualquier redundancia innecesaria». Eso hacía que la lectura de los *Anales* se pareciera (y esto lo dice Sima Qian y no nosotros dos mil años después) a «la adivinación textual» y a un «leer entre líneas». Lo que le lleva a concluir que la historia transmitida por Confucio «depende de la explicación oral» y que el texto debe ser comentado para ser entendido de manera plena. Por fortuna, contamos con varios comentarios a los *Anales de Primavera y Otoños*, en especial el *Comentario de Zuo* (*Zuozhuan*), que convierten ese cronicón tan árido en una lectura entretenida.

A las dificultades del chino clásico y de lo sintético del texto se añaden los enigmas acerca de dónde se escribió *El arte de la guerra* y quién fue Sunzi, o quiénes contribuyeron a dar forma a la versión en trece capítulos que nos ha transmitido la tradición. La versión de *El arte de la guerra* descubierta en Yinqueshan, que ahora es la copia más antigua que se conserva del texto, podría haber solucionado estos problemas, pero no lo ha hecho, porque, de manera sorprendente, coincide bastante con la tradicional.

Pero todas estas dificultades y muchas otras no nos autorizan a aplicar a *El arte de la guerra* ese aroma de misterio exotizante al que son tan aficionados quienes tratan con textos chinos. Una tentación a la que sucumben incluso sinólogos más experimentados, cuando se dejan llevar por las metáforas y los adjetivos más o menos vistosos para proponer interpretaciones o consideraciones aventuradas, como si nos encontráramos ante algún arcano casi ininteligible, algo que no harían si se tratara de un

texto griego o latino (a no ser que fuera órfico o gnóstico). Un sinólogo tan fiable como John Minford, autor de una de las más bellas traducciones del libro, dice en un momento dado:

El arte de la guerra de Sunzi utiliza un lenguaje que puede ser inusual en un texto occidental en la guerra y estrategia. Por ejemplo, el capítulo XI establece que un líder debe ser «sereno e inescrutable» y capaz de tejer «planes insondables». El texto contiene muchas observaciones similares que han confundido a muchos lectores occidentales que carecen de un conocimiento del contexto de Asia Oriental.¹⁹⁶

En opinión de Minford, esta perplejidad se disuelve si uno piensa desde el punto de vista «de un maestro iluminado taoísta». Sin embargo, no hace falta recurrir al taoísmo ni a ningún tipo de iluminación para entender expresiones como las que menciona Minford. Que un líder o general trace «planes insondables» o que se muestre «sereno e inescrutable», más allá de la sugerente adjetivación, no es algo ajeno o insólito para el pensamiento occidental. El cardenal Mazarino insiste una y otra vez en su *Breviario de los políticos* en lo insondables que deben ser siempre los propósitos de un consejero y en lo inescrutable que debe ser quien quiera triunfar en la política:

Que tu rostro no refleje nada, ningún sentimiento, salvo la cortesía... Mantén siempre una actitud discreta pero observándolo todo con suma atención.¹⁹⁷

El cardenal, que era laico a pesar de su título, rigió los destinos de Francia bajo Luis XIII, Ana de Austria y Luis XIV, sin abandonar nunca el cargo de primer ministro, a pesar de las continuas conspiraciones que se producían a su alrededor. Llevaba tan a gala su inescrutabilidad que decidió pintar los marcos y contraventanas de sus habitaciones de negro para que nadie supiera si permanecía despierto; también recomendaba a quienes tenían que emprender un viaje que no diesen pistas sobre sus verdaderas intenciones: «Nunca hagas preguntas sobre una sola ruta sino sobre varias a la vez, y si alguien te está observando, toma un camino distinto del que pretendías seguir». Su objetivo era ser siempre inescrutable e imprevisible, en definitiva, inmanejable:

Procura siempre que nadie sepa qué opinas sobre un asunto, ni cuánto sabes, ni qué es lo que pretendes, ni de qué te ocupas ni qué te intimida.

Mazarino, tan aficionado a las listas como Sunzi, proponía cinco preceptos que insisten en esa inescrutabilidad y que podrían confundirse con una cita de *El arte de la guerra*:

Simula.

Disimula.

No confíes en nadie.

Habla bien de todo el mundo.

Prevé lo que has de hacer.

Todos estos consejos, aunque parecen destinados a un lector imaginario, en realidad, se los dirigía Mazarino a sí mismo, pues no cometió el error de revelar en vida sus métodos, al contrario que otros estrategas y conspiradores, como Maquiavelo. Tal vez Sunzi, el verdadero autor que se esconde tras este nombre, hizo lo mismo y su libro se publicó solo póstumamente. Quizás en su celo de inescrutabilidad, mantuvo su identidad en secreto incluso después de muerto, pues Sunzi recomienda que el gran estratega o general permanezca todo lo posible en el anonimato y que sus hazañas no sean conocidas.

Existe una última dificultad para intentar entender a Sunzi o a cualquier otro pensador de la China antigua, es decir, de la época anterior a la unificación: la deformación del pensamiento chino clásico llevada a cabo a partir de la época imperial es comparable a la practicada sobre Platón y Aristóteles por el cristianismo o el islam. Es importante que el lector sea consciente de ello y que no se sorprenda cuando no encuentre en nuestra interpretación de *El arte de la guerra* los rasgos popularizados por divulgadores acríticos que no cuestionan esa deformación imperial. Hoy en día podemos acercarnos a Platón y Aristóteles, o a cualquier otro filósofo griego, de una manera sin duda más equilibrada que la que emplearon durante siglos sus intérpretes cristianos y musulmanes, y lo mismo deberíamos intentar al acercarnos a Sunzi y sus contemporáneos. También debemos evitar caer en simplificaciones al interpretar a unos o a otros,

como las de aquellos pensadores que tienden a identificar el pensamiento griego u occidental con una idea simplista de Aristóteles o Platón, reduciendo su asombrosa diversidad a la monomanía acerca del «ser»; o quienes reducen el pensamiento chino antiguo a algún tipo de versión imperial que se resume en conceptos como el «fluir incesante de la realidad», la «dialéctica de los opuestos», la «no acción» o la «propensión natural de las cosas».

¿QUIÉN ERA Y QUÉ PENSABA REALMENTE SUNZI?

Soy lo bastante viejo como para haber visto escribanos (*shi*) que dejaban un espacio en blanco cuando no estaban seguros acerca de una palabra. Hoy en día no se dan tales casos.

CONFUCIO

Aunque muchos afirman que Sunzi era Sun Wu, o que no lo era, o que vivió en la época de las Primaveras y Otoños, o que vivió en la de los Estados Combatientes, antes, durante o después de Sun Bin, el examen de los argumentos a favor y en contra nos exige ser prudentes. No es que se trate de un problema insoluble, por supuesto, y no se puede descartar que un nuevo descubrimiento arqueológico nos ofrezca la respuesta definitiva o nos permita descartar un buen número de hipótesis.¹⁹⁸ Quizás algún día se solucione el enigma, pero por ahora sería preferible seguir el consejo de Confucio y saber que nuestras hipótesis son solo intentos de explicación, que nos obligan a dejar espacios en blanco en nuestro relato, o como diría Montaigne, el maestro de la duda, al menos a acompañar nuestras propuestas con un *quizás*, un *puede ser* o un *tal vez*.

Cualquier investigación minuciosa puede acabar por disolver toda certeza y justificar cualquier hipótesis, como saben quiénes discuten la autoría de Shakespeare, algo de lo que nunca se dudó en vida de William Shakespeare. Una vez lanzada la duda, se han atribuido las obras a cualquier autor, desde el canciller Francis Bacon a Christopher Marlowe, o la propia reina Isabel I, lo que no resulta sorprendente si tenemos en cuenta

que un ordenador cargado de datos históricos dictaminó que el relato de Lewis Carroll *Alicia en el País de las Maravillas* había sido escrito por otra reina, Victoria.¹⁹⁹

Por otra parte, a lo largo de más de dos mil años, cientos de estrategias, filósofos, historiadores, traductores y sinólogos han intentado averiguar qué pensaba Sunzi. Algunos lo consideraron cercano a la escuela legista, otros a la de los diplomáticos, a la de los taoístas e incluso a la de los confucianos, pero la verdad es que ninguno de ellos ha podido demostrar, al menos en los asuntos más controvertidos, qué es lo que realmente pensaba, más allá de sus ideas estratégicas, o a qué escuela se sentía cercano. Como sabemos, ni siquiera han logrado averiguar en qué época vivió o cómo se llamaba realmente.

No podemos resolver todos los enigmas que plantea un texto como *El arte de la guerra*, por razones muy diversas. En primer lugar, porque es un libro que casi con toda seguridad ha sido escrito por muchos autores, tal vez por transmisión oral a lo largo de años, décadas y siglos. Quizás existió un primer original que fue transformándose, o quizás sucedió al contrario y en algún momento alguien tomó una colección de máximas de estrategia e intentó darles un cierto sentido, construyendo un libro en trece capítulos.

A esta dificultad se añade otra quizás insuperable. Aunque *El arte de la guerra* transmitido por la tradición no se hubiera modificado en exceso, y hay razones para pensar que al menos a partir del ejemplar encontrado en Yinqueshan apenas cambió, lo que sí cambian son los lectores. Es inevitable recordar una vez más lo que nos enseñó Borges, o su alter ego Pierre Menard: no es lo mismo leer el *Quijote* en la época de Cervantes que en la época romántica o en la actual. Una misma frase cambia por completo de sentido porque el mundo ha cambiado y porque nosotros no somos como las personas que vivían en la época en la que Cervantes escribió su libro. *El arte de la guerra* es un libro muy original cuando se lee en la época posnapoleónica, pero quizás no lo era tanto cuando se leía en el período final de los Estados Combatientes; por otra parte, es un tratado militar muy sensato desde el punto de vista de un legista como Han Fei, pero detestable si quien lo juzga es un confuciano como Mencio. Cada vez que leemos *El arte de la guerra* encontramos cosas nuevas, porque, como decía Nietzsche,

cada época crea sus griegos y el equivalente de «los griegos» son para China los pensadores de la época antigua: Confucio, Laozi, Zhuangzi, Xunzi, Mozi, Sunzi... Tal vez alguna de esas diversas y cambiantes lecturas ha sido capaz de descubrir algo que pensaba Sunzi, puede suceder que ciertos intérpretes mejoren sus ideas y no cabe duda de que otros deforman su pensamiento. En ocasiones, como el lector podrá comprobar al leer los comentarios a nuestra traducción de *El arte de la guerra*, ciertos errores de traducción han dado origen a brillantes hallazgos en el mundo de la estrategia. Mencionaré un ejemplo.

Durante siglos se pensó que Sunzi recomendaba que cuando eres inferior en tropas debes defenderte y que cuando eres superior debes atacar. Parece razonable pensar que en inferioridad lo más sensato es mantenerse a la espera, en un lugar seguro, y no arriesgar las tropas, pues estarían expuestas a la superioridad enemiga. Pero en el texto encontrado en Yinqueshan, al menos según lo afirman los traductores del grupo Denma, lo que se lee es: «Si eres inferior, ataca». Los intérpretes de *El arte de la guerra* han encontrado una explicación paradójica pero razonable a esta variante textual: si atacas cuando eres inferior, al menos tendrás a tu favor la iniciativa y el factor sorpresa, puesto que si dejas que el enemigo decida cómo y dónde será el combate, entonces tendrás en contra no solo tu número, sino también las circunstancias.²⁰⁰ Lo curioso es que las dos interpretaciones, la del texto tradicional y la de Yinqueshan son razonables; las dos pueden ser útiles en un combate militar y también en el mundo de los negocios.

LAS PARADOJAS DEL ESTRATEGA

Todo es muy simple en la guerra, pero en la guerra hasta lo más simple resulta difícil.

CARL VON CLAUSEWITZ, *De la guerra*

Cuando el soberano y los ministros tienen una mente perversa, es imposible incluso para un Sunzi salir al encuentro del enemigo.

Huainanzi

A lo largo de este libro hemos podido observar a menudo la efectividad de las diversas estrategias que propone *El arte de la guerra*, asistiendo a guerras y batallas de la época o épocas en las que pudo vivir Sunzi, pero también de tiempos posteriores o de civilizaciones, culturas y reinos que él nunca pudo conocer, como Roma, Atenas, Esparta, la Francia de Napoleón, la segunda guerra mundial o la lucha interminable de Mao Zedong contra Chiang Kai-shek por la posesión del territorio en el que alguna vez vivió nuestro misterioso estratega. Algunos de los militares que participaron en esos conflictos se inspiraron en Sunzi, como los japoneses en la guerra contra Rusia a comienzos del siglo xx y en el ataque a Pearl Harbor («Ataca aquello que el enemigo no defiende»); o como Hitler y sus generales, quizás a través de la lectura de Liddell Hart, y como Mao Zedong, que combinó las ideas de Sunzi con las de Clausewitz. Ahora bien, todos los éxitos de Sunzi y de los estrategas sunzinianos, ¿se pueden considerar una aplicación verdadera de sus ideas? Y en caso de que se siguieran sus enseñanzas de manera expresa, ¿es seguro que el empleo de esas estrategias fue la causa de la victoria?

Cuando examinamos los diversos conflictos militares e intentamos dictaminar si se ajustan a las recomendaciones de Sunzi o a las de Clausewitz, o si queremos decidir cuántas veces los métodos indirectos han conducido a la victoria y cuántas veces lo han hecho los métodos directos, debemos ser precavidos y tener en cuenta ciertos sesgos que pueden hacer que nos equivoquemos en la interpretación de los datos.

Consideremos la afirmación, apoyada por Liddell Hart, Whaley y el propio Sunzi, según la cual el enfoque indirecto es y ha sido siempre más efectivo que el directo. Es muy probable que sea cierto, pero eso no quiere decir que siempre que usemos el enfoque indirecto tengamos garantizado el éxito. Si concluyéramos eso, estaríamos cometiendo una falacia lógica, porque no hay que olvidar que la mayoría de los estrategas que fracasaron *también* usaron el enfoque indirecto.

Es decir, casi siempre se emplean tácticas indirectas porque es difícil, excepto en tiempos de guerra muy reglamentada, que se produzca un conflicto militar en el que se recurra solo a ataques directos. Muchas de

esas tácticas indirectas fracasan, pero no contabilizamos esos fracasos, sino que solo contamos el éxito final, que es una suma de muchos fracasos y éxitos empleando métodos tanto directos como indirectos.

Intentaré mostrarlo con un ejemplo tomado del cine de Hollywood. Para triunfar en la taquilla, a los guionistas se les recomienda que usen estructuras como la del viaje del héroe, popularizada por George Lucas en *La guerra de las galaxias*. En el viaje del héroe, el protagonista vive en un mundo ordinario, recibe una llamada a la aventura, se resiste a esa llamada, pero acaba siendo empujado a ella, conoce a amigos y enemigos, supera diversas pruebas, recibe un arma o una espada, es instruido por un sabio maestro, se interna en el vientre de la bestia y se enfrenta al soplo de la muerte, pero se recupera a tiempo para triunfar en la batalla final. Usar una estructura como esa, que al lector le recordará infinidad de películas, desde *El señor de los anillos* a *Avatar* o incluso cualquier película romántica, parece una garantía de éxito porque todos los taquillazos usan esas fórmulas. Pero no debemos olvidar algo muy importante: las decenas o cientos de películas de Hollywood que fracasaron *también usaron esas fórmulas*. Como se diría en términos lógicos, en el cine comercial de Hollywood, emplear fórmulas como el viaje del héroe parece una condición *necesaria*, pues muy pocas de las películas que han triunfado no las usan, pero no es una condición *suficiente*, pues el hecho de usarlas no garantiza el éxito. Del mismo modo, si en el terreno de batalla un estratega se limita a usar fórmulas ortodoxas y ataques directos, tiene pocas posibilidades de vencer a un enemigo que use tanto fórmulas ortodoxas como heterodoxas, pero si los dos usan fórmulas heterodoxas, eso no garantiza el triunfo para los dos, sino solo para uno de ellos, con lo que sería absurdo atribuir la victoria de uno a su preferencia por los métodos heterodoxos y, al mismo tiempo, la derrota del otro a su preferencia por los métodos... también heterodoxos.

La conclusión anterior no implica que la concepción de Liddell Hart carezca de poder predictivo y explicativo: si solo usamos métodos directos, el éxito muchas veces no estará garantizado frente a una estrategia (directa e indirecta) del enemigo.

Por otra parte, siempre juzgamos a partir de lo que ya sabemos, ya se trate del resultado de una batalla o de una guerra, por lo que es fácil cometer otra falacia lógica, la que se expresa en la frase latina *post hoc ergo propter hoc* («después de *esto*, por lo tanto *esto*»), es decir, una vez que algo ha sucedido, concluimos que tenía que haber sucedido así, estableciendo una relación de causa y efecto entre dos hechos. La guerra entre Aníbal y Roma terminó resultando favorable a Roma, pero los historiadores todavía se preguntan por qué el cartaginés no entró en Roma cuando tenía la ciudad a su merced. Ahora bien, si Aníbal hubiera entrado en Roma, tal vez se hubieran confirmado sus temores de verse aislado en territorio enemigo y rodeado por pueblos hostiles, además de amenazado por la llegada de los refuerzos romanos procedentes de otros lugares. Quizás habría sido derrotado también y entonces nosotros diríamos con todo convencimiento que le habría ido mejor si no hubiera entrado en la ciudad y hubiera intentado ganarse el apoyo de las poblaciones sometidas a Roma. Resulta casi imposible orientarse entre las decenas de causas que pueden explicar el resultado de una batalla, y en los cientos de factores que influyen en el curso de una guerra, al menos mientras está teniendo lugar, pero es muy fácil seleccionar los que coinciden con nuestras teorías una vez que se ha producido. Pase lo que pase en una guerra o en una batalla, podremos explicarlo *a posteriori*, o al menos elaborar complejas y deslumbrantes hipótesis.

En la investigación tras las huellas de Sunzi y en la traducción comentada de *El arte de la guerra*, Ana Aranda Vasserot y yo hemos propuesto hipótesis que sometemos al escrutinio de los lectores, sabiendo que están tan expuestas a la crítica como aquellas de las que nosotros desconfiamos. En nuestra defensa tan solo podemos decir que hemos intentado mostrar a los lectores el verdadero terreno de batalla y no otro quizás más limpio y brillante, pero fabricado siglos o milenios después.

Shendao decía que si una flecha avanza hacia su objetivo no es solo porque alguien haya fabricado y cargado la ballesta, ni porque alguien haya soltado el gatillo, sino porque el viento la sostiene. El gran filósofo

Zhuangzi, que quizás estudió en la Academia Jixia con Shendao y quién sabe si también con los autores del *Dao de jing* y de *El arte de la guerra*, aplicó la misma metáfora a una criatura mítica gigantesca:

Sobre poco aire, no podrían sostenerse grandes alas. Por eso el pájaro Peng se eleva a noventa mil *li* y, apoyado sobre el viento, al que cabalga, con el Cielo arriba, a sus espaldas, emprende, ya sin demora, su marcha hacia el sur.

Aunque existen tantas lecturas de *El arte de la guerra* como lectores, la intención de *El arte del engaño* ha sido intentar que cualquier persona pueda conocer el arte de la estrategia de Sunzi más allá de los tópicos, lo que implica conocer las épocas en las que pudo vivir Sunzi, para que, desde esa altura previa, pueda elevarse su reflexión, del mismo modo que la flecha de Shendao o el gigantesco pájaro Peng de las fábulas chinas se eleva, no por la fuerza de sus alas, sino gracias a las grandes masas de aire que lo sostienen.

Parte 3

EL ARTE DE LA GUERRA

Traducción comentada

Traducción: Ana Aranda Vasserot

Revisión literaria y comentarios: Daniel Tubau y Ana Aranda Vasserot

Acerca de la traducción

En el clásico de las armas de Sun Wu, el lenguaje es como perlas y jade, ¿acaso por su ejercicio militar Sunzi ignoró la literatura?

LIU XIE¹

Nuestro amigo Chen Yiming considera que lo más importante en una traducción es conservar el sentido del original; lo segundo, intentar reproducir el estilo; lo tercero, transmitir la belleza. Hemos intentado cuidar estos tres aspectos en nuestra traducción de *El arte de la guerra*. En lo que se refiere al sentido, siempre que ha sido posible nos hemos mantenido cerca del texto original, evitando añadir ideas que no aparecen en él. No es una tarea fácil, ya que existen muchos pasajes de difícil interpretación. El hecho de que *El arte de la guerra* sea uno de los textos chinos más traducidos a cualquier lengua es al mismo tiempo una ventaja y un inconveniente, porque al cotejar las diferentes traducciones se encuentran lecturas distintas casi para cualquier pasaje, algo inevitable debido a las particularidades del chino antiguo. En su traducción de las *Analectas* de Confucio, el sinólogo Simon Leys cita un recuerdo de Jorge Luis Borges que muestra de manera elocuente las dificultades de la lengua china:

Hacia 1916 resolví entregarme al estudio de las literaturas orientales. Al recorrer con entusiasmo y credulidad la versión inglesa de cierto filósofo chino, di con este memorable pasaje: «A un condenado a muerte no le importa bordear un precipicio, porque ha renunciado a la vida». En ese punto el traductor colocó un asterisco y me advirtió que su interpretación era preferible a la de otro sinólogo rival que traducía de esta manera: «Los sirvientes destruyen las obras de arte, para no tener que juzgar sus bellezas y sus defectos». Entonces, como Paolo y Francesca, dejé de leer. Un misterioso escepticismo se había deslizado en mi alma.²

Por fortuna, *El arte de la guerra* es un manual de estrategia que desarrolla cada tema con bastante coherencia. Lo que en una primera mención genera dudas suele aclararse cuando avanzamos en la lectura, algo que no siempre sucede en las *Analectas* de Confucio y pocas veces en textos como el *Dao de jing*. Las divergencias en la traducción no suelen afectar a la interpretación estratégica, excepto en cuatro o cinco casos de

cierta relevancia. Cuando nos hemos encontrado ante un pasaje abierto a diferentes interpretaciones estratégicas, hemos señalado en los comentarios las diversas posibilidades, teniendo en cuenta a un lector no especialista, por lo que hemos evitado entrar en complejas discusiones filológicas.

En nuestra opinión, muchas de las divergencias en la interpretación del texto son un estímulo más que un problema. A veces un error de traducción puede dar lugar, y el lector tendrá ocasión de comprobar que no exageramos, a lecturas que pueden mejorar el original, al menos desde el punto de vista estratégico. Por eso, como dijo Alberto Cousté del tarot y como se puede decir del *Yijing*, también *El arte de la guerra* es una máquina de imaginar con la que podemos aprender incluso cuando está mal traducido o cuando los intérpretes van más allá de las intenciones de su autor. A pesar de ello, no hemos querido imaginar, sino ser fieles al texto y a las intenciones del autor, aunque sin aferrarnos de manera dogmática al significado de cualquier palabra o frase, pues como decía Mencio: «Cuando explicamos una canción, no debemos usar una palabra para distorsionar una frase ni una frase para distorsionar la intención. Si uno piensa en la intención del conjunto, logrará entenderlo mejor». Mencio recuerda entonces un pasaje de la canción *La vía láctea*, en la que se dice que «De la gente de cabello negro [los chinos] que quedaban de los Zhou, ninguno sobrevivió». Si interpretamos la frase literalmente, dice que ningún habitante del territorio Zhou habría sobrevivido (y en consecuencia, no habría chinos).

En la bibliografía remitimos al lector a las mejores traducciones en varios idiomas, y en especial en español, en el que no se puede olvidar el erudito esfuerzo de reconstrucción del libro original llevado a cabo por Laureano Ramírez Bellerín y la extraordinaria traducción de Albert Galvany, también dotadas de un aparato crítico deslumbrante. A ellos y a todos los traductores de *El arte de la guerra*, desde Lionel Giles a Samuel Griffith, Ralph Sawyer, Roger Ames, Jean Levi, Chen Song, Gabriel García Noblejas, John Minford, Victor Mair y tantos otros, expresamos nuestra admiración.

Por otra parte, ofrecemos al lector no una, sino dos traducciones de *El arte de la guerra*. Las dos son idénticas en cuanto a las palabras empleadas, pero la primera está en prosa continua, sin ninguna nota ni comentario, mientras que la segunda se ofrece comentada pasaje a pasaje, y complementa y se complementa con los capítulos de «Teoría y práctica de *El Arte de la guerra*», es decir, con la segunda parte de *El arte del engaño*. Esta segunda traducción intenta emular la cadencia del original, separando las frases y los párrafos mediante cesuras, como lo hacen algunos traductores, en especial John Minford. Nosotros hemos querido ofrecer una versión en cada estilo y debemos confesar que resulta difícil decidir cuál de ellas nos gusta más, el texto continuo o el texto dividido mediante cesuras.

En lo que se refiere al estilo y la belleza, hemos intentado reproducir en la medida de lo posible el estilo breve y cortante del original, aunque hemos renunciado a hacerlo siempre que el sentido y la comprensión estuvieran en riesgo. También hemos querido conservar y reproducir los paralelismos y ciertos pasajes en los que se detecta una clara voluntad de estilo. No hemos sido tan sintéticos como John Minford, y en ciertas ocasiones nos hemos visto obligados, como el resto de los traductores, a recurrir aquí y allá a cierto esfuerzo imaginativo para que el texto no resultara incomprensible. Esperamos no haber recurrido a ello en exceso, y siempre que ha sido posible hemos preferido mantener cierta ambigüedad rica en significados. También hemos huido del estilo exotizante o de *chinosserie* y del aroma taoísta o budista que se encuentra en otras traducciones. Sin negar las conexiones indudables de *El arte de la guerra* con el taoísmo (que se han examinado con minuciosidad en el ensayo), no creemos que se deba hacer hablar a Sunzi como un alquimista taoísta del siglo IX o como un adepto *new age* del siglo XXI, porque nos parece que eso sería reducir la inmensa cultura china y la naturaleza de *El arte de la guerra* a tres o cuatro claves místicas y enrevesadas, muy alejadas, en nuestra opinión, de las intenciones originales de quien o de quienes escribieron el libro.

Capítulo 7

EL ARTE DE LA GUERRA

1. CÁLCULOS

Dice el maestro Sun:

La guerra es lo más importante para el estado, el terreno de la vida y de la muerte, el camino de la supervivencia o la desaparición. No puede ser ignorada.

Por lo tanto, existen cinco factores que debemos comparar para poder evaluar la situación. El primero es el dao, el segundo es el cielo, el tercero es la tierra, el cuarto es el mando, el quinto es el método.

El dao hace que el pueblo comparta las ideas de su soberano. Por lo tanto, morirá por él, vivirá por él y no temerá el peligro. El cielo es lo oscuro y lo claro, el frío y el calor, el transcurso de las estaciones. La tierra es lo distante y lo cercano, lo fácil y lo difícil, lo amplio y lo estrecho, la vida y la muerte. El mando es sabiduría, confianza, benevolencia, coraje y severidad. El método es disciplina, jerarquía y control de los recursos. Estos son los cinco factores. El general debe conocerlos. Si los conoce, vencerá; si los ignora, será vencido.

Por lo tanto, debemos comparar y examinar las circunstancias del enemigo y responder a estas preguntas: ¿Qué soberano posee el dao?, ¿qué general es más capaz?, ¿a quién favorece el cielo y la tierra?, ¿quién posee un método superior?, ¿qué ejército es más poderoso?, ¿qué oficiales y soldados están mejor entrenados?, ¿en qué ejército se aplican mejor las recompensas y los castigos? Así podremos saber quién vencerá y quién será derrotado. El general que aplique mis cálculos, obtendrá la victoria: debes conservarlo. El general que no aplique mis cálculos, será derrotado: debes destituirlo. Una vez establecido el plan correcto, debemos crear las condiciones para disponer del potencial estratégico y aprovecharlo en el momento oportuno.

La guerra es el arte del engaño. Por lo tanto, si eres capaz, finge incapacidad. Si estás preparado, finge no estarlo. Si estás cerca, finge estar lejos. Si estás lejos, finge estar cerca. Tienta al enemigo con cebos, finge desorden y golpéalo. Si el enemigo es consistente, prepárate. Si es fuerte, evítalo. Si es iracundo, provócalo. Si es orgulloso, muestra humildad. Si está descansado, fatígalo. Si está unido, divídelo. Atácalo cuando no lo espere. Aparece de manera imprevista. Estas estratagemas aseguran la victoria, pero no pueden divulgarse.

Vencerá quien obtenga más resultados favorables en los cálculos en el templo antes de la batalla. Perderá quien obtenga menos resultados favorables en los cálculos en el templo antes de la batalla. Muchos cálculos favorables, victoria. Pocos cálculos favorables, derrota. ¡Qué decir de ningún cálculo favorable! Observando los resultados puedo saber quién vencerá y quién será derrotado.

2. LOS PREPARATIVOS MILITARES

Dice el maestro Sun:

Para organizar una guerra se necesitan mil cuadrigas veloces, mil carros acorazados, cien mil soldados con armaduras, víveres para mantener a un ejército a mil *Li*¹ de distancia. Hay que considerar también gastos internos y externos, emisarios y consejeros, cola y laca, carros y armaduras. Un coste diario de mil monedas. Solo si se dispone de esa cantidad es posible movilizar un ejército de cien mil hombres.

Si emprendes una guerra y la victoria tarda en llegar, las armas se desgastan, la moral decae, y los asedios agotan las fuerzas. Las campañas prolongadas acaban con el dinero del país. Si las armas se desgastan, si la moral decae, si las fuerzas se agotan, si el tesoro se consume, los señores feudales se rebelarán y ni el más sabio podrá remediarlo.

Por lo tanto, en la guerra, apresurarse es estúpido, pero demorarse no es sabio. Ningún estado ha obtenido ventajas de una guerra prolongada.

Si no se comprenden los daños que puede causar una guerra, tampoco es posible aprovechar sus ventajas. El estratega experto nunca recluta tropas por segunda vez, nunca transporta víveres por tercera vez; lleva sus propias

provisiones, pero se alimenta de las del enemigo. Por lo tanto, su ejército tiene comida suficiente.

Un estado se empobrece cuando mantiene a un ejército a distancia. Un ejército a distancia hace que el pueblo se empobrezca. Si el ejército llega a un lugar, los precios aumentan; si los precios aumentan, el pueblo agota sus riquezas; si se agotan las riquezas, el pueblo es sometido a grandes impuestos. La fuerza se pierde en el campo de batalla, las riquezas se agotan en el estado. El pueblo pierde siete partes de su riqueza; se gastan seis partes del erario público en carros rotos, caballos agotados, armaduras y cascos, ballestas y flechas, alabardas y escudos, carros acorazados, bestias de carga y vagones de transporte.

Por lo tanto, un general sabio alimenta a su ejército gracias al enemigo. Una carga de provisiones del enemigo vale por veinte de las nuestras. Un quintal de forraje del enemigo vale por veinte de los nuestros. Para incitar a la lucha, el general despierta la ira; para obtener recursos, promete un botín.

Por lo tanto, en la lucha con carros, si se capturan más de diez carros, a quien capture el primero se le debe recompensar. Hay que sustituir sus banderas y estandartes por los nuestros y mezclar sus carros con los nuestros. Trata bien a los prisioneros y cuídalos.

A esto se llama «aumentar las fuerzas con las del enemigo vencido».

Por lo tanto, en la guerra se debe valorar la victoria, no las campañas prolongadas. El general que conoce la guerra es el señor del destino del pueblo y de la nación, tanto en la paz como en el peligro.

3. LA ESTRATEGIA OFENSIVA

Dice el maestro Sun:

En la guerra lo mejor es mantener un estado intacto que destruido, un ejército intacto que destruido, un batallón intacto que destruido, una compañía intacta que destruida, una escuadra intacta que destruida. Por lo tanto, cien victorias en cien batallas no es lo más excelente, sino vencer al enemigo sin luchar.

En la guerra lo mejor es destruir los planes del enemigo; lo siguiente, destruir sus alianzas; lo siguiente, destruir sus ejércitos; lo peor, asediar ciudades.

El método de asediar ciudades solo se debe usar como último recurso. Se necesitan tres meses para preparar escudos protectores, carros acorazados y máquinas de asedio; otros tres meses para levantar terraplenes. El general que no puede controlar su impaciencia y lanza a sus hombres como hormigas contra la muralla, hará que mueran uno de cada tres hombres y no conquistará la ciudad. Así de desastrosos son los asedios.

Por lo tanto, un buen estratega vence al ejército enemigo sin luchar, captura las ciudades sin asediarlas, somete al estado sin prolongar la guerra. Logra la supremacía y conserva todo bajo el cielo intacto. No pierde a sus hombres y conserva sus ganancias. Estos son los métodos de la estrategia ofensiva.

Por lo tanto, este es el método de la guerra: si superas al enemigo diez a uno, rodéalo; si lo superas cinco a uno, atácalo; si lo superas dos a uno, divídelo; con fuerzas igualadas, puedes combatir; si son inferiores, debes protegerte; si estás en desventaja, debes huir, pues una fuerza pequeña, aunque sea tenaz, será capturada por una fuerza mayor del enemigo.

El general es el baluarte del estado; si el baluarte es fuerte, el estado es fuerte; si el baluarte es frágil, el estado es frágil.

En consecuencia, el soberano puede causar la desgracia a su ejército de tres maneras.

Cuando sin saber si los tres ejércitos pueden avanzar, ordena que avancen; cuando sin saber si los tres ejércitos pueden retroceder, ordena que retrocedan. A esto se llama estorbar al ejército.

Cuando sin saber cómo se dirige a los tres ejércitos, intenta dirigirlos. Eso confunde a los oficiales y a los soldados.

Cuando sin saber cómo se ejerce la autoridad en los tres ejércitos, interfiere en los cargos. Eso crea dudas entre soldados y oficiales. Si los tres ejércitos están confusos y perplejos, los señores feudales crean problemas. Eso se llama «crear caos en el ejército y alejarse de la victoria».

Por lo tanto, hay cinco claves para predecir la victoria: quien sabe cuándo luchar y cuándo no luchar, obtendrá la victoria; quien sabe cómo manejar grandes y pequeñas tropas, obtendrá la victoria; quien cuenta con oficiales y soldados que comparten un mismo deseo, obtendrá la victoria; quien se prepara y espera la ocasión propicia, obtendrá la victoria; quien cuenta con un general capaz y un soberano que no interfiere, obtendrá la victoria. Estas cinco claves predicen el camino de la victoria.

Por eso se dice: «Conoce al enemigo y concóctete a ti mismo, y no serás vencido en cien batallas». Quien se conoce a sí mismo pero no conoce al enemigo, vencerá una vez, perderá otra. Quien no conoce al enemigo y no se conoce a sí mismo, perderá todas las batallas.

4. LA SITUACIÓN ESTRATÉGICA

Dice el maestro Sun:

En la Antigüedad, el buen estratega primero se aseguraba de no poder ser derrotado; después esperaba a que el enemigo pudiera ser derrotado. Nuestra derrota depende de nosotros, nuestra victoria depende del enemigo.

Por lo tanto, el buen estratega logra ser invulnerable, pero no puede estar seguro de que su enemigo sea vulnerable. Por eso se dice: «Se puede saber cómo vencer y no poder lograrlo». La invulnerabilidad es la defensa, la vulnerabilidad es el ataque. La defensa implica escasez, el ataque implica abundancia. Un buen defensor se esconde bajo las Nueve Tierras, se mueve en los Nueve Cielos. De este modo, es necesario protegerse hasta obtener la victoria.

Ver la victoria que todo el mundo ve no es excelente. Luchar y conquistar y que todo bajo el cielo proclame tus méritos no es excelente. Por lo tanto, no hace falta fuerza para levantar un plumón otoñal; no hace falta una vista aguda para ver el sol y la luna; no hace falta un oído atento para escuchar el sonido del trueno.

En la Antigüedad, el buen guerrero obtenía victorias fáciles. Por lo tanto, las victorias del buen guerrero no le daban fama de sabio, ni la categoría de valiente. El buen guerrero vencía sin cometer errores. No cometía errores porque sus victorias eran inevitables: vencía a un enemigo

ya derrotado. El buen guerrero determina en qué lugar no puede ser derrotado y no pierde la ocasión de vencer al enemigo. Por lo tanto, el estratega victorioso vence primero y después lucha. El estratega fracasado primero lucha y después busca la victoria. El buen estratega cultiva el dao y aplica el método. De este modo, posee el control sobre la victoria y la derrota.

Los métodos militares son: primero, la medida; segundo, la estimación; tercero, el cálculo; cuarto, la comparación; quinto, la victoria. La tierra da origen a la medida, la medida da origen a la estimación, la estimación da origen al cálculo, el cálculo da origen a la comparación, la comparación da origen a la victoria. Por lo tanto, un ejército victorioso es como un quintal comparado con un grano. Un ejército derrotado es como un grano comparado con un quintal. Un ejército victorioso es como el agua que cae con la fuerza de mil quintales desde lo alto de una garganta.

Esto es la situación estratégica.

5. EL POTENCIAL ESTRATÉGICO

Dice el maestro Sun:

Dirigir a muchos es como dirigir a pocos, consiste en usar la división y la numeración. Luchar con muchos es como luchar con pocos, consiste en usar formas y nombres. Que los tres ejércitos resistan al enemigo sin ser derrotados consiste en usar lo ordinario y lo extraordinario.

El choque de un ejército debe ser como una piedra lanzada contra un huevo, consiste en usar lo lleno y lo vacío. En la guerra se usa lo ordinario para preparar el combate, lo extraordinario para asegurar la victoria. Por lo tanto, quien usa lo extraordinario es como el cielo y la tierra: no tiene límites; es como los ríos y los mares: inagotable; se oculta y aparece como el sol y la luna, muere y renace como las cuatro estaciones.

Solo hay cinco notas, pero las cinco se combinan y nadie puede oír todas sus combinaciones. Solo hay cinco colores, pero los cinco se combinan y nadie puede ver todas sus combinaciones. Solo hay cinco sabores, pero los cinco se combinan y nadie puede saborear todas sus combinaciones. En la guerra solo existen dos acciones, ordinarias y

extraordinarias, pero cuando se combinan resultan inagotables. Lo ordinario y lo extraordinario se originan mutuamente en un círculo sin fin. ¿Quién podría agotarlos?

Un torrente que se precipita arrastra las piedras en su caída: esa es su energía potencial. El impacto de un halcón destroza a su víctima: es la precisión del momento. Por lo tanto, el buen estratega posee una energía potencial devastadora y un dominio del momento absoluto. La energía es como tensar la ballesta, el *momentum* es como soltar el gatillo.

En el caos de la lucha parece haber desorden y confusión: en realidad no lo hay. En el tumulto y confusión parece no haber forma, pero la posición es inconquistable. El desorden nace del orden; el miedo, del valor; la debilidad, de la fuerza. Orden y desorden dependen de dividir. El miedo y el valor, de la configuración. La debilidad y la fuerza, de la disposición. Por lo tanto, el buen estratega hace que el enemigo cambie su posición mostrándole formas que lo atraen. Le ofrece un cebo y el enemigo acude a por él, lo obliga a moverse y lo espera con todos sus efectivos.

Por lo tanto, el estratega hábil emplea la configuración, y no solo a los hombres. Recurre a los hombres, pero confía en la configuración. Confía en la configuración y envía a sus hombres a la batalla, como si fueran troncos y piedras. La naturaleza de troncos y piedras hace que en terreno llano no se muevan; que en terreno inestable, si son cuadradas, se detengan; que rueden si son redondas. Por lo tanto, la configuración de un ejército debe ser como piedras rodantes que caen desde lo alto de una montaña.

6. LO LLENO Y LO VACÍO

Dice el maestro Sun:

Quien llega primero al campo de batalla, espera al enemigo descansado; quien llega el último tiene que luchar exhausto. El buen estratega mueve al enemigo, pero no es movido por él. Es capaz de atraer al enemigo con señuelos, es capaz de alejarlo con impedimentos. Por lo tanto, si el enemigo descansa, hace que trabaje; si está bien alimentado, hace que pase hambre; si está quieto, hace que se mueva.

Aparece en un lugar y obliga al enemigo a apresurarse; se apresura para llegar donde menos lo esperan. Recorre mil *li* y no se cansa, porque avanza por tierras donde no hay enemigos.

Sus conquistas son fáciles, porque ataca lo que nadie defiende. Su defensa es sólida, porque defiende lo que nadie ataca. El buen atacante ataca lo que el enemigo no sabe defender. El buen defensor defiende lo que el enemigo no sabe atacar. ¡Cuánta sutileza! No tener forma. ¡Cuánto misterio! No tener sonido.

Por lo tanto, el buen estratega decide el destino del enemigo. Avanza sin que nada le resista porque ataca lo vacío; retrocede sin que puedan perseguirlo porque es demasiado rápido para que lo alcancen. Por lo tanto, si queremos luchar, el enemigo no podrá evitarlo, ni siquiera tras una alta muralla y un profundo foso, si atacamos lo que él está obligado a proteger. Si no queremos luchar, podemos defendernos aunque solo nos proteja una línea trazada en el suelo: el enemigo no nos atacará si distraemos su atención.

El enemigo tiene forma, pero yo no tengo forma. El enemigo está dividido, pero yo estoy unido. Me concentro como uno, el enemigo se divide en diez. Así, diez atacan a uno. Si yo tengo mucho y el enemigo tiene poco, con muchas fuerzas ataco a pocas. El lugar que quiero atacar no debe ser conocido; si no es conocido, el enemigo debe proteger muchos lugares. Yo solo atacaré algunos, pero el enemigo debe proteger muchos. Si protege su vanguardia, debilita su retaguardia; si protege su retaguardia, debilita su vanguardia; si protege su flanco derecho, debilita su flanco izquierdo; si protege su flanco izquierdo, debilita su flanco derecho; si protege una parte, debilita otra parte. Si tienes pocos, debes protegerte; si tienes muchos, se protege el enemigo.

Si se conoce el lugar y se conoce el día de la batalla, podemos prepararnos para el combate tras recorrer mil *li*. Si no se conoce el lugar y no se conoce el día de la batalla, la izquierda no puede rescatar a la derecha, la derecha no puede rescatar a la izquierda, la vanguardia no puede rescatar a la retaguardia, la retaguardia no puede rescatar a la vanguardia ¿Y qué decir si las tropas están separadas por una decena de *li* o incluso menos?

En consecuencia, aunque las tropas de Yue son muchas, ¿acaso no podemos conseguir la victoria? Se dice «la victoria puede ser creada»: incluso aunque el enemigo sea superior, podemos evitar el enfrentamiento.

Por lo tanto, investigo al enemigo para descubrir los fallos en sus planes; provocho al enemigo para descubrir su manera de actuar; hago que muestre su forma para descubrir dónde es más vulnerable; lo pongo a prueba para descubrir la fortaleza y la debilidad de su situación.

La mejor configuración del ejército es no tener forma. Si no tienes forma, no puede observarte el espía más sutil; no puede hacer planes contra ti ni el más sabio. Aprovechar la forma del enemigo para alcanzar la victoria es algo que el hombre vulgar no puede comprender. Todo el mundo puede ver cómo he alcanzado la victoria, pero nadie puede saber cómo lo he hecho. Por lo tanto, las campañas victoriosas son irrepetibles: su forma se adapta a circunstancias infinitas.

La forma del ejército es como el agua: el agua huye de lo alto y se precipita hacia lo bajo. La forma del ejército huye de lo sólido y ataca lo hueco. La guerra busca lo fuerte y ataca lo débil, el agua para fluir adapta su forma al terreno, el guerrero para vencer se adapta al enemigo. Por lo tanto, del mismo modo que el agua no tiene forma constante, la guerra no tiene siempre el mismo potencial estratégico. Quien aprovecha los cambios del enemigo para obtener la victoria es llamado «supremo».

Entre los cinco elementos ninguno prevalece siempre, entre las cuatro estaciones no hay una estación fija. Hay días cortos y largos, la luna muere y nace de nuevo.

7. EL EJÉRCITO EN COMBATE

Dice el maestro Sun:

En la guerra, el general recibe la orden del soberano, recluta las tropas, las reúne y organiza y establece el campamento, pero lo más difícil es el combate. La dificultad del combate consiste en enderezar lo sinuoso y obtener ventajas de la adversidad. Por lo tanto, toma una ruta sinuosa y pon señuelos al enemigo; ofrécele ganancias, para salir después que él pero llegar antes. En esto consiste saber manejar lo recto y lo torcido.

El combate puede traer beneficios y traer peligros. Si para obtener una ventaja marchas con todo tu ejército, puedes llegar tarde. Si para obtener una ventaja descartas parte del ejército, perderás tu equipamiento. Cuando ordenas a tus hombres cargar con sus armaduras en marchas forzadas, día y noche sin descansar a doble velocidad: si marchas cien *li* para obtener una ventaja, entonces los generales de los tres ejércitos serán capturados. Los hombres más fuertes llegarán los primeros, los hombres más débiles llegarán los últimos: solo uno de cada diez llegará. Si marchas cincuenta *li* para obtener una ventaja, el general de la vanguardia será derrotado: solo la mitad llegará. Si marchas treinta *li* para obtener una ventaja, solo dos de cada tres hombres llegarán. Por lo tanto, un ejército sin su equipamiento está perdido; sin sus provisiones, está perdido; sin sus suministros, está perdido.

Sin conocer las intenciones de los señores feudales, no puedes establecer alianzas; sin conocer montañas y bosques, precipicios y obstáculos, marismas y pantanos, no puedes mover al ejército; sin contar con guías locales, no puedes aprovechar las ventajas del terreno. Por lo tanto, en la guerra emplea el simulacro, busca la ventaja en tus movimientos, cambiando entre división y unidad.

Sé rápido como el viento, denso como un bosque, insaciable como el fuego, sólido como la montaña, inescrutable como la oscuridad, fugaz como el relámpago y el trueno. Saquea los pueblos y reparte el botín, extiende el territorio y reparte los beneficios, sopesa la situación y entonces muévete. La victoria pertenece a aquel que prevé las estratagemas de lo sinuoso y lo recto: esto es el arte del combate.

La administración militar dice: «Si las palabras no se oyen, usa gongs y tambores. Si la vista no distingue, usa banderas y estandartes». Los gongs y los tambores, las banderas y los estandartes, son como las orejas y los ojos para un ejército. Cuando todos los hombres son como un solo hombre, los valientes no avanzan por su cuenta, los cobardes no retroceden por su cuenta. Este es el arte de manejar a las masas. Por lo tanto, en la batalla, durante la noche usa antorchas y tambores; durante el día, banderas y estandartes. De esta manera se transforman los ojos y las orejas de nuestro ejército.

Se puede arrebatar su energía a los tres ejércitos; se puede arrebatar su inteligencia al general. La energía por la mañana es intensa, por la tarde es débil, por la noche se marchita. Por lo tanto, el buen estratega evita la energía intensa, golpea cuando es débil o marchita. Esto es el dominio de la energía. El buen estratega enfrenta el caos con disciplina, enfrenta el tumulto con calma. Esto es el dominio de la inteligencia. El buen estratega espera al enemigo distante cerca del campo de batalla, espera descansado a un enemigo fatigado, espera bien alimentado a un enemigo hambriento. Esto es el dominio de la fuerza. El buen estratega no va al encuentro de estandartes bien alineados, no golpea a una formación perfecta. Esto es el dominio del cambio.

Estas son las reglas de la guerra: no avances cuesta arriba, no te enfrentes a un enemigo que tenga una colina detrás, no persigas a un enemigo que finge huir, no ataques a tropas de élite, no muerdas un señuelo, no ataques a un ejército que regresa, deja una vía de escape a un ejército cercado, no presiones a un enemigo si está desesperado. Esto es el arte de la guerra.

8. LAS NUEVE VARIACIONES

Dice el maestro Sun:

En la guerra, el general recibe la orden del soberano, recluta las tropas y organiza al ejército. En terreno devastado, no acampa; en terreno de encrucijada, busca alianzas; en terreno aislado, no permanece; en terreno cercado, planea estratagemas; en terreno mortal, lucha.

Hay caminos que no se deben tomar, hay ejércitos que no se deben atacar, hay ciudades que no se deben asediar, hay terrenos que no se deben disputar, hay órdenes del soberano que no se deben obedecer. El general que conoce las ventajas de las nueve variaciones, sabe manejar el ejército. El general que ignora las ventajas de las nueve variaciones, puede conocer la forma del terreno, pero no aprovechar sus ventajas. El general que ignora las nueve variaciones, incluso conociendo las cinco ventajas, no puede obtener lo mejor de sus hombres.

Por lo tanto, quien es sabio siempre considera las ventajas y las desventajas. Tiene en cuenta las ventajas para actuar con seguridad, tiene en cuenta las desventajas para evitar las pérdidas. Doblega a los señores feudales con castigos, los mantiene ocupados con alianzas, los atrae con beneficios. El método de la guerra consiste en no confiar en que el enemigo no acuda, sino esperarle preparado; no confiar en que el enemigo no ataque, sino conseguir una posición inexpugnable.

Existen cinco peligros para un general: si es temerario, puede ser asesinado; si es cobarde, puede ser capturado; si es colérico, puede ser provocado; si es honesto, puede ser humillado; si le preocupa su pueblo, puede ser atormentado. Por lo tanto, estos son los cinco peligros del general que conducen a la catástrofe. La derrota del ejército y el asesinato del general serán la consecuencia de estos cinco peligros. Deben ser examinados.

9. EL EJÉRCITO EN MARCHA

Dice el maestro Sun:

En lo que se refiere a la posición del ejército frente al enemigo: aléjate de las montañas, mantente cerca de los valles, acampa en lo alto y en zona soleada, no ataques cuesta arriba. Estas son las posiciones del ejército en las montañas.

Aléjate de los ríos, mantente lejos del agua; si el enemigo atraviesa el río y viene hacia ti, no lo ataques en medio del agua: deja que cruce la mitad de sus tropas y entonces golpéalo con ventaja. Si deseas combatir, no te enfrentes al enemigo cerca del río: acampa en lo alto en lugar soleado y no te sitúes contracorriente. Estas son las posiciones del ejército en los ríos.

Aléjate de las marismas, huye rápidamente, no te detengas. Si tienes que luchar en mitad de las marismas, mantente cerca de las plantas acuáticas, con los árboles detrás. Estas son las posiciones del ejército en las marismas.

En terreno llano, ocupa un lugar estable, con elevaciones a tu derecha y a retaguardia: la muerte delante, la vida detrás. Estas son las posiciones del ejército en el terreno llano.

Gracias a las ventajas de estas cuatro posiciones, el Emperador Amarillo logró vencer a los cuatro emperadores.

Los ejércitos prefieren los terrenos elevados y rechazan los bajos; aprecian los soleados y rechazan los oscuros; acampan en terrenos fértiles y ocupan posiciones sólidas, donde no están expuestos a las cien enfermedades. De esta manera se obtiene una victoria segura.

Si hay colinas y montículos, diques y terraplenes, mantenlos a tu espalda y a la derecha, y ocupa el lugar soleado. De esta manera ayudas a tu ejército con las ventajas del terreno. Si quieres atravesar el río pero llueve aguas arriba y el río se desborda, espera a que se calme. Cuando te encuentres en terrenos abruptos que forman de manera natural pozas, prisiones, redes, sumideros, grietas, aléjate cuanto antes, no te acerques. Si nos alejamos y el enemigo se acerca, en caso de lucha, el enemigo tendrá detrás esos lugares. Si tu ejército debe atravesar estrechos desfiladeros, zonas pantanosas, cañaverales, bosques densos, maleza espesa, ten prudencia y examina todo con cuidado: son lugares para traidores y emboscadas.

Si el enemigo está cerca pero no se mueve, es porque disfruta de una situación estratégica. Si el enemigo está lejos y nos tienta al combate, quiere que avancemos porque se encuentra en un terreno favorable que le concede ventaja.

Si muchos árboles se mueven, el enemigo se acerca. Si hay barricadas en la hierba, quiere confundirnos. Si los pájaros alzan el vuelo, es una emboscada. Si los animales corren asustados, es un ataque sorpresa. Si el polvo se eleva a gran altura, son carros que se acercan. Si el polvo se extiende a baja altura, se acerca la infantería. Si el polvo forma pequeños montículos, se está recogiendo leña. Si el polvo es escaso y disperso, el enemigo está acampando. Palabras humildes y preparativos, se dispone a atacar. Palabras agresivas y amagos de ataque, se dispone a retroceder. Si los carros ligeros parten los primeros y se sitúan en los flancos, son formaciones de batalla. Propuestas de paz sin negociaciones, es una estratagema. Carreras de un lado a otro y despliegue de tropas, el ataque es inminente. Si la mitad avanza y la mitad retrocede, es un señuelo. Si los

soldados descansan en sus alabardas, están hambrientos. Si los aguadores beben antes, el ejército está sediento. Si pueden obtener ventaja pero no avanzan, están agotados.

Si hay bandadas de pájaros en el campamento, está vacío. Si se escuchan gritos durante la noche, tienen miedo. Si hay disturbios, el general es débil. Si estandartes y banderas se mueven sin cesar, hay gran desconcierto. Si los oficiales se muestran furiosos, están fatigados. Si matan a sus caballos y comen su carne, el ejército no tiene provisiones. Si no cuelgan sus cazos y no regresan a sus tiendas, están desesperados. Si los hombres cuchichean y murmuran unos con otros, el general ha perdido su confianza. Muchas recompensas, es una situación difícil. Demasiados castigos, es una situación crítica. Mostrarse primero violento y luego temer a sus hombres, revela incompetencia extrema. Si los emisarios traen mensajes conciliadores, necesitan recuperar fuerzas. Si el enemigo acude furioso a nuestro encuentro, pero permanece inmóvil, sin entablar combate y sin retroceder, debes examinar la situación con prudencia.

En la guerra, contar con más efectivos no garantiza la victoria: además, debemos mantenernos unidos, evaluar a nuestro rival y ganarnos la confianza de la tropa. Quien no reflexiona y subestima al enemigo, sin duda será capturado.

Si castigas a la tropa sin ganarte su confianza, no te obedecerán; si no te obedecen, no serán eficaces. Si cuentas con su confianza, pero no aplicas los castigos adecuados, no serán útiles. Por lo tanto, aplica la virtud civil y la disciplina militar y lograrás la victoria.

Si durante el entrenamiento las órdenes se aplican con rigor, el ejército obedecerá. Si durante el entrenamiento las órdenes no se aplican con rigor, el ejército no obedecerá. Aplicar con rigor las órdenes logra la armonía en el ejército.

10. LA FORMA DEL TERRENO

Dice el maestro Sun:

El terreno puede ser: accesible, intrincado, indeciso, estrecho, accidentado, distante.

El terreno al que podemos llegar tanto nosotros como el enemigo, se llama accesible. En el terreno accesible, el primero que llega debe ocupar los lugares altos y soleados y asegurar las vías de suministro, para luchar con ventaja.

El terreno en el que es fácil avanzar, pero difícil retroceder se llama intrincado. En el terreno intrincado, si el enemigo no está preparado, ve contra él y vencerás; si está preparado y vas contra él, perderás, y no podrás retroceder.

El terreno en el que ni nosotros ni el enemigo tenemos ventaja se llama indeciso. En el terreno indeciso, no debemos atacar aunque el enemigo nos ofrezca ventaja. Debemos retirarnos para atraerlo, y atacar con ventaja cuando se mueva la mitad de su ejército.

Debemos ser los primeros en ocupar el terreno estrecho, bloquear los pasos y esperar la llegada del enemigo. Si el enemigo ya lo ha ocupado y bloquea los pasos, no debemos perseguirlo; si no bloquea los pasos, debemos perseguirlo.

Debemos ser los primeros en llegar al terreno accidentado, ocupar los lugares altos y soleados y esperar al enemigo. Si el enemigo ya lo ha ocupado, no lo persigas y retírate para atraerlo.

En terreno distante, si nuestras fuerzas son semejantes a las del enemigo, no debemos tomar la iniciativa: no habrá ventaja en luchar.

Estos son los seis principios del arte del terreno, es responsabilidad del general examinarlos.

Un ejército se expone: a la huida, a la insubordinación, a la parálisis, al colapso, al caos, a la desbandada. Estas seis calamidades no proceden ni de la tierra ni del cielo, sino que dependen del general.

Si el potencial es el mismo, cuando un ejército se enfrenta a otro diez veces superior, la consecuencia será la huida. Si los soldados son fuertes y el mando es débil, la consecuencia será la insubordinación. Si los soldados son débiles y el mando es fuerte, la consecuencia será la parálisis. Si los altos oficiales son iracundos y desobedientes, y al encontrarse con el enemigo toman la iniciativa, llevados por el resentimiento y sin que el general sepa si es posible vencer, la consecuencia será el colapso. Si el general es débil y carece de autoridad, si no hay reglas fijas para oficiales y

soldados, si reina el desorden entre las tropas, la consecuencia es el caos. Si el general no sabe evaluar al enemigo y envía a pocos contra muchos, si lo débil golpea a lo fuerte, si los mejores hombres no están en la vanguardia, la consecuencia será la desbandada.

Estos son los seis principios que llevan a la derrota; es responsabilidad del general examinarlos.

La forma del terreno puede ayudar al ejército. Evaluar al enemigo, favorece la victoria; analizar los peligros, los lugares estratégicos, lo distante y lo cercano: esto es el arte de un gran general. Quien en la guerra conoce estos factores, obtiene una victoria segura. Quien en la guerra ignora estos factores, obtiene una derrota segura.

Si el arte militar indica una victoria segura, pero el soberano dice que no debes luchar, es necesario luchar. Si el arte militar indica una derrota, pero el soberano dice que debes luchar, es necesario no luchar. Por lo tanto, el general que avanza sin buscar la fama y que retrocede sin temer la infamia, que solo piensa en proteger al pueblo y servir a su soberano, es el tesoro del estado.

Considera a tus soldados como a niños pequeños y ellos te seguirán a los valles más profundos; cuida a tus soldados como a tus hijos queridos y te acompañarán hasta la muerte.

Si eres indulgente pero no eres capaz de establecer tu autoridad, si les quieres pero no eres capaz de imponer tus órdenes, si hay confusión y no eres capaz de dominar el desorden, los soldados serán como niños traviosos y no resultarán útiles.

Si sabemos que nuestros soldados pueden atacar, pero no sabemos si es posible atacar al enemigo, estamos a mitad de la victoria. Si sabemos que se puede atacar al enemigo pero no sabemos si nuestros soldados pueden atacar, estamos a mitad de la victoria. Si sabemos que es posible atacar al enemigo y también sabemos que nuestros soldados pueden atacar, pero no sabemos si el terreno es adecuado para la batalla, estamos a mitad de la victoria. Por lo tanto, quien conoce la guerra, cuando se mueve, nunca se equivoca; cuando se pone en acción, nunca es vencido. Por eso se dice: «Quien conoce al enemigo y se conoce a sí mismo nunca será vencido, quien conoce el cielo y conoce la tierra logrará una victoria completa».

11. LOS NUEVE ESCENARIOS

Dice el maestro Sun:

El arte de la guerra distingue: escenario disperso, escenario de deserción, escenario estratégico, escenario abierto, escenario de encrucijada, escenario crítico, escenario de destrucción, escenario cercado, escenario mortal.

Cuando los señores feudales luchan en su propio territorio, es un escenario de dispersión. Cuando el ejército entra en territorio enemigo, pero no en profundidad, eso es escenario de deserción. Cuando los dos bandos pueden obtener ventaja, es un escenario estratégico. Cuando cada bando se puede mover con libertad, es un escenario abierto. Cuando un terreno es clave para tres estados y el primero que llega obtiene el dominio, es un escenario de encrucijada. Cuando un ejército entra profundamente en territorio enemigo y deja atrás ciudades amuralladas, es un escenario crítico. Cuando hay montañas y bosques, precipicios y desfiladeros, pantanos tenebrosos que no se pueden atravesar, es un escenario de destrucción. Cuando la entrada a un lugar es por pasos estrechos y solo es posible la retirada por rutas tortuosas en las que pocos hombres pueden detener a muchos, es un escenario cercado. Cuando para sobrevivir tenemos que luchar, y morimos si no luchamos, es un escenario mortal.

Por lo tanto, en un escenario de dispersión no hay que luchar; en un escenario de deserción no hay que detenerse; en un escenario estratégico no hay que atacar; en un escenario abierto no hay que interferir; en un escenario de encrucijada hay que establecer alianzas; en un escenario crítico hay que saquear; en un escenario de destrucción hay que moverse; en un escenario cercado hay que usar estratagemas; en un escenario mortal hay que luchar.

Aquellos que en la Antigüedad eran llamados grandes estrategas, impedían que se conectasen la vanguardia y la retaguardia del ejército enemigo, que colaborasen las grandes y pequeñas divisiones, que se ayudasen las tropas de élite y las comunes, que se apoyasen los oficiales y

la tropa. El enemigo dividido no podía unirse de nuevo; cuando estaba unido, no podía actuar. Aquellos estrategas se movían cuando había algo que ganar, se detenían cuando no había nada que ganar.

Me atrevo a preguntar: «¿Cómo enfrentarse a un enemigo numeroso y bien preparado?». Yo respondo: «Apodérate de algo que valore y así será más manejable»; la velocidad es la esencia de la guerra: aprovecha que el enemigo no esté preparado, muévete por rutas inesperadas, ataca lo que no defiende.

El arte de la invasión consiste en penetrar profundamente para lograr un ejército unido y no ser vencido por el enemigo, en saquear las tierras fértiles para garantizar el avituallamiento de los tres ejércitos, en cuidar las provisiones y el descanso, en conservar la energía y aumentar la fuerza. Mueve a tu ejército, planea estratagemas para ser indescifrable. Enfrenta a tus hombres a la muerte, en lugares sin salida. Ante la muerte, ¿qué no conseguirán? Oficiales y soldados mostrarán toda su fuerza.

Oficiales y soldados en posición desesperada no tendrán miedo, en cualquier lugar se mantendrán firmes. Si penetran profundamente en territorio enemigo, mantendrán su resolución y lucharán hasta el final. Por lo tanto, sin que se les presione, los soldados estarán alerta; sin que se les exija, cumplirán su deber; sin que se les obligue, se ayudarán; sin que se les ordene, obedecerán. Prohíbe los augurios, haz que no duden, y marcharán a cualquier lugar, incluso hacia la muerte. Nuestros oficiales no dejan sus posesiones porque detesten las riquezas, no renuncian a sus vidas porque desdeñen una larga vida. El día que se declara la guerra, si los soldados están sentados, las lágrimas humedecen su ropa, si están tumbados, las lágrimas corren por sus mejillas; pero si son lanzados a una situación sin salida luchan con el coraje de Zhu y Gui.

El buen estratega es como la serpiente Shuairan. La serpiente Shuairan vive en el monte Heng. Si golpeas su cabeza, te ataca su cola. Si golpeas su cola, te ataca su cabeza. Si golpeas su cuerpo, te atacan su cola y su cabeza.

Me atrevo a preguntar: «¿Puede un ejército imitar a la serpiente Shuairan?». Yo respondo: «Sí puede». Las gentes de Wu y las gentes de Yue se detestan unas a otras, pero si viajan en el mismo barco y les sorprende una tormenta, se ayudarán como la mano izquierda ayuda a la

derecha. Por esta razón, no es suficiente con atar a los caballos y enterrar las ruedas de los carros. El arte de manejar un ejército consiste en lograr que los soldados actúen como uno solo; el conocimiento del terreno permite obtener lo mejor de lo duro y de lo blando. Por lo tanto, el hábil estratega lleva de la mano a sus tropas como a un solo hombre, sin que puedan hacer otra cosa.

Es la tarea del general ser cauteloso y discreto, recto y justo; debe confundir las orejas y los ojos de los oficiales y de los soldados para mantenerlos en la ignorancia. Debe cambiar sus objetivos, alterar sus planes, para que nadie los descubra. Debe trasladar su campamento, tomar rutas sinuosas, para que nadie sepa lo que pretende.

En el momento de la batalla, el líder de un ejército actúa como quien sube a una gran altura y se deshace de la escalera. Se interna profundamente en territorio enemigo y lanza a sus hombres como si accionara el gatillo de una ballesta. Quema sus barcos, agujerea sus calderos, los conduce como a ovejas, los lleva por aquí, los lleva por allá y no saben adónde van.

La misión del general es cohesionar a los tres ejércitos y lanzarlos al peligro. Los nueve escenarios, las ventajas de avanzar o retroceder, y el conocimiento de las emociones humanas, son asuntos que deben examinarse.

El arte de la invasión dice: penetración profunda provoca cohesión, penetración ligera provoca dispersión. Cuando dejas tu país atrás y atraviesas territorio enemigo, es un escenario ligero. Cuando se accede desde cualquier dirección, es un escenario de encrucijada. Cuando se penetra profundamente, es un escenario crítico. Cuando se penetra superficialmente, es un escenario de deserción. Cuando detrás de ti hay fortificaciones y delante pasos estrechos, es un escenario cercado. Cuando no hay salida, es un escenario mortal.

Por lo tanto, en un escenario de dispersión, unifico las voluntades. En un escenario de deserción, refuerzo la cohesión. En un escenario estratégico, vigilo la retaguardia. En un escenario abierto, cuido la defensa. En un escenario de encrucijada, refuerzo mis alianzas. En un escenario

crítico, aseguro los suministros. En un escenario de destrucción, me alejo rápidamente. En un escenario cercado, bloqueo los pasos. En un escenario mortal, me dispongo a luchar hasta la muerte.

Las emociones de los soldados les hacen resistir si están rodeados; luchar si no esperan ayuda; obedecer si están en peligro.

Si no se conocen los planes de los señores feudales, no se pueden establecer alianzas. Si no se conoce la forma de montañas y bosques, de precipicios y obstáculos, de pantanos y marismas, no se puede movilizar un ejército. Si no se dispone de guías locales, no se pueden aprovechar los diferentes terrenos.

Si alguien no conoce todas estas cosas, no puede liderar las fuerzas de un rey hegemónico. El ejército de un rey hegemónico, si ataca a un gran estado, impide que se unan las tropas enemigas y lo intimida para que no se alíe con otros estados.

Por lo tanto, no te esfuerces en formar alianzas, con todo bajo el cielo. No dependas del poder ajeno: confía y usa tu propio poder para intimidar al enemigo. Entonces serás capaz de conquistar sus ciudades y destruir su estado. Ofrece recompensas más allá de las leyes; da órdenes, más allá de las normas; dirige a los tres ejércitos como si fueran un solo hombre; encarga tareas sin explicar el porqué, muestra los beneficios, pero no las desventajas. Si los lanzas a un escenario mortal, lograrán sobrevivir. Aunque se encuentren en desventaja, convertirán la derrota en victoria.

El éxito en la guerra se obtiene: fingiendo adaptarse a las intenciones del enemigo; golpeando en su punto débil. De esta manera se puede matar a sus generales, incluso a mil *li* de distancia. Esto se llama: «Usar la astucia para conseguir grandes cosas».

El día en que declares la guerra, cierra los pasos fronterizos, cancela los salvoconductos, impide el paso de emisarios, muéstrate firme en el consejo para mantener el control. Si el enemigo abre una puerta, debes entrar sin dudar. Apodérate primero de lo que el enemigo valore más, y no aceptes negociaciones. Adáptate al enemigo hasta poder plantear una batalla decisiva. Por lo tanto, primero debes comportarte como una doncella inocente, pero cuando el enemigo abra la puerta, corre como una liebre: será demasiado tarde para que pueda defenderse.

12. EL ATAQUE CON FUEGO

Dice el maestro Sun:

Hay cinco maneras de atacar con fuego. La primera, quemar a los soldados; la segunda, quemar los suministros; la tercera, quemar los carromatos; la cuarta, quemar los arsenales; la quinta, quemar las comunicaciones.

Para atacar con fuego, hay que tener preparados los materiales incendiarios. Hay estaciones adecuadas para preparar el fuego. Hay días propicios para encender el fuego. La mejor estación, cuando el clima es seco; el mejor día, cuando la luna está en el Cesto, el Muro, las Alas o el Carro: en estas cuatro constelaciones sopla el viento.

En el ataque con fuego hay que conocer cinco situaciones. Si el fuego se produce en el interior del campamento enemigo, hay que apoyarlo desde el exterior con un ataque rápido. Si el fuego comienza pero el enemigo permanece tranquilo, no hay que atacar; debemos dejar que las llamas alcancen su máxima altura, y entonces decidir si es mejor atacar o no atacar. Si el ataque con fuego puede empezar desde fuera, no hay que esperar a iniciarlo desde dentro, pero hay que emplearlo en el momento propicio. Si el fuego se extiende, nunca ataques con el viento en contra. Si el viento es constante durante el día, se calmará durante la noche. Cualquier ejército debe conocer las cinco variaciones del fuego para protegerse. Por lo tanto, un ataque con fuego demuestra perspicacia, un ataque con agua demuestra fuerza: el agua permite aislar al enemigo, el fuego permite destruirlo.

Lograr victorias y obtener triunfos pero no actuar hasta el final es un derroche fatal. Por eso se dice: «El gobernante iluminado reflexiona, el general capaz actúa». Si no hay beneficio, no se mueven. Si no hay victoria, no se esfuerzan. Si no hay peligro, no luchan. Un gobernante no moviliza a su ejército llevado por la cólera; un general no acude al combate dominado por la ira. Si hay algo que ganar, se mueven; si no hay nada que ganar, se detienen. Después de la cólera puede llegar la felicidad, después de la humillación puede haber alegría, pero un estado destruido no puede ser

restaurado, ni un hombre muerto volver a la vida. Por lo tanto, el gobernante iluminado es prudente, el general capaz permanece alerta. De esta manera se logra mantener un estado en paz y un ejército intacto.

13. EL USO DE ESPÍAS

Dice el maestro Sun:

Organizar un ejército de cien mil soldados, y trasladarlo a mil *li* de distancia supone un gasto diario para cientos de familias y para el estado de mil monedas. Habrá disturbios dentro y fuera del país; en los caminos, el pueblo quedará exhausto; setecientas mil familias no podrán cumplir sus tareas.

Un ejército puede luchar durante varios años hasta que se produzca una batalla decisiva. Quien debido a su avaricia y a su soberbia, no gasta algunas monedas para conocer la situación del enemigo, carece de humanidad: no es un buen general para el pueblo; no es un buen sirviente para su soberano; no es el maestro de la victoria.

Por lo tanto, lo que permite a los soberanos ilustrados y a los generales hábiles alcanzar el éxito y superar a todos es el conocimiento previo.

El conocimiento previo no se puede obtener ni de fantasmas ni espíritus; no se puede alcanzar mediante comparación; no se puede deducir a través de cálculos: debe obtenerse de los hombres que conocen la situación del enemigo.

Hay cinco tipos de espías: nativos, internos, dobles, muertos, vivos. Estos cinco tipos de espías deben trabajar sin que nadie conozca sus métodos: a esto se le llama «la madeja invisible». Son el tesoro del soberano.

Los espías nativos se reclutan entre los habitantes del estado enemigo. Los espías internos se reclutan entre los oficiales del enemigo. Los espías dobles se reclutan entre los espías del enemigo. Los espías muertos transmiten al enemigo la información falsa que hemos creado. Los espías vivos van y vienen con información.

Por lo tanto, en los tres ejércitos, nadie debe tener más confianza que los espías. Nadie debe recibir más recompensas que los espías. Nadie debe ser tratado con más discreción que los espías. Sin sabiduría y sin inteligencia no es posible emplear espías. Sin humanidad y sin justicia no es posible manejar espías. Sin sutileza y sin ingenio no es posible distinguir la verdad en la información de los espías. ¡Sutil! ¡Sutil! No hay asunto en el que los espías no se puedan emplear.

Si un plan secreto se divulga antes de tiempo, el espía y sus cómplices deben ser ajusticiados.

Si se desea destruir un ejército, atacar una ciudad, matar a una persona, antes debemos conocer nombres y apellidos de quienes rodean al general, su séquito y sus lugartenientes, los guardianes de las puertas y a todos sus sirvientes. Debemos enviar a nuestros espías para que obtengan esa información. Debemos descubrir a los espías del enemigo que están entre nosotros, sobornarlos y protegerlos para que se conviertan en espías dobles. Así podremos conseguir, gracias a sus revelaciones, espías nativos e internos. Gracias a sus revelaciones podremos crear engaños y que los espías muertos los divulguen entre el enemigo. Gracias a sus revelaciones podremos lograr que los espías vivos entren en acción en el momento adecuado.

El soberano debe conocer las actividades de estos cinco tipos de espías, pero todo este conocimiento depende de los espías dobles, que deben ser tratados con la máxima consideración.

En la Antigüedad, la dinastía Yin ascendió gracias a Yi Zhi, que servía a los Xia. La dinastía Zhou ascendió gracias a Lü Ya, que servía a los Yin. Por lo tanto, el soberano iluminado y el general virtuoso reclutan a sus espías entre los mejores hombres, y así obtienen los más excelentes resultados. Esto es esencial para la guerra y de ello depende cualquier movimiento de los tres ejércitos.

Capítulo 8

EL ARTE DE LA GUERRA COMENTADO

El arte de la guerra

□□□□

Sūnzi bīngfǎ

La traducción más cercana al sentido original de *Sūnzi bīngfǎ* sería algo así como *Los métodos militares del maestro Sun*. En la expresión *bīngfǎ*, el significado de *bīng* es «guerra», «militar», «soldadesco», mientras que *fǎ* significa «método», «ley» o «sistema».

Sin embargo, nadie se atreve a traducir el título de manera literal y todos aceptamos el ya consagrado *El arte de la guerra*, excepto Victor Mair que lo tradujo como *Los métodos soldadescos del maestro Sun*. Eso sí, empleó ese título en su revista *Sino-platonic papers*, y añadió enseguida que se trataba de romper moldes: «Por una traducción iconoclasta de *Los métodos soldadescos del maestro Sun*». En la versión comercial, Mair también se sometió a la costumbre y lo tituló *El arte de la guerra*.

El maestro Sun o Sunzi, antes traducido como Sun Tzu, es un personaje de identidad indeterminada, acerca de cuya existencia no se tiene ninguna seguridad.¹ Pudiera representar a Sun Wu, el estratega que según Sima Qian y otros autores trabajó para el rey Helü de Wu, o a Sun Bin, el estratega mutilado, o a cualquier otro candidato a la autoría del libro. Las diversas hipótesis se examinan en «¿Quién fue el maestro Sun?».² Del mismo modo que en el ensayo, cuando escribimos «Sunzi» en la traducción nos referimos al autor o a los autores de *El arte de la guerra*, sin que ello implique que sepamos quién fue ese autor.

Existen muchas versiones de *El arte de la guerra*, pero durante siglos todas se basaron en la de Cao Cao (155 a 220), gran estratega de la época de los Tres Reinos que se convirtió en emperador de la dinastía Wei del Norte. Cao Cao, que es también uno de los once comentaristas más célebres de *El arte de la guerra*, editó el libro a partir de manuscritos antiguos, y lo hizo en forma de trece capítulos. Durante siglos se discutió acerca del grado de intervención de Cao Cao en la obra, pero el descubrimiento de tumbas de la época Han (206 a.e. a 220) en Yinqueshan sacó a la luz un ejemplar de *El arte de la guerra* cerca de trescientos años anterior al texto de Cao Cao. La sorpresa fue constatar que también se componía de trece capítulos y que era muy semejante a la versión conocida durante siglos. Existen, en efecto, pocas diferencias notables entre *El arte de la guerra* de Yinqueshan y el tradicional (la llamada versión *recibida*), aunque algunas resultan curiosas, como veremos a lo largo esta traducción comentada.

En la tumba de Yinqueshan se encontró otro documento en el que tan solo había un índice de *El arte de la guerra*, en el que los capítulos se ordenan de otra manera: 5, 9, 7, 6, 10, 11, 13, 12.³ Resulta curioso que en otro descubrimiento arqueológico, el de Mawangdui, saliera a la luz un ejemplar del *Dao de jing*, el mayor clásico taoísta, en el que las dos partes del libro (la del *dao* y la del *de*) aparecen también en un orden diferente al tradicional, primero el *de* (la virtud) y después el *dao* (el camino): *De dao jing*.

En los comentarios analizamos siempre el sentido del texto de una manera accesible para los no especialistas, prescindiendo de cuestiones filológicas si no influyen en la interpretación estratégica. También hemos permanecido cerca de las épocas en las que fue escrito el libro (final de Primavera y Otoños o Estados Combatientes), por lo que hemos recurrido a textos coetáneos siempre que ha sido posible, entre ellos cinco de los siete clásicos del arte de la estrategia china, que se cree fueron escritos en época Zhou: el *Wuzi*, *Los métodos de Sima*, *Las seis enseñanzas del Taigong*, el *Weiliaozi* y *Las preguntas del Taigong*. El sexto de esos siete clásicos es precisamente *El arte de la guerra*, y el séptimo un texto muy posterior, *Preguntas y respuestas de Taizong*, en el que discuten un emperador de la época Tang, Taizong,⁴ y su consejero Li Jing. La datación de los seis

primeros tratados, incluido *El arte de la guerra*, está sujeta a muchas dudas y es posible que algunos de ellos sean falsificaciones hechas en tiempos muy posteriores, pero ya hemos podido comprobar en diversas ocasiones⁵ que la frontera entre falsificación y tradición nunca está del todo clara en los textos chinos antiguos.

Otros textos relacionados con el arte militar a los que hemos recurrido en los comentarios son el *Mozi*, *El libro del Señor de Shang* y los recientemente descubiertos *Los cuatro libros del Emperador Amarillo* y *El arte de la guerra II*, de Sun Bin,⁶ también escritos en época Zhou.

En cuanto a libros como el *Wojijing* o *El Talismán oculto del Emperador Amarillo*, en este caso hay que acercarse a ellos con mucha prevención, pues su carácter de falsificación muy posterior parece fuera de duda.⁷

Las citas y referencias de los once comentaristas, que es la fuente principal de información en muchas versiones de *El arte de la guerra*, sirven para aclarar el sentido del texto, pero debemos recordar que todos esos comentaristas escribieron en épocas muy alejadas del libro original. Cao Cao, el primero, está separado quizás entre quinientos y ochocientos años, y el resto mil años o más. En algunas cuestiones, los estudiosos actuales están mejor informados, gracias a los descubrimientos arqueológicos de textos, que muchos de los comentaristas no pudieron conocer. Por el contrario, es seguro que también algunos de ellos, en especial Cao Cao, disponían de fuentes que nosotros hemos perdido. Hay que tener en cuenta que la erudición y la crítica textual china alcanzaron una altura considerable que todavía hoy asombra a los modernos estudiosos.

Por último, nos gustaría llamar la atención hacia otros autores a los que hemos recurrido en los comentarios. Nos referimos a los filósofos, hombres de estado, historiadores y autores que vivieron en la época de Sunzi, en esos tiempos en los que China no existía, en los que el Imperio Universal e Inmortal todavía era solo una utopía. Pensadores de una época en la que la manera de pensar era muy diferente a la que el Imperio chino creó, con su versión oficial (y muy cuestionable) de Confucio, con la evolución a menudo disparatada del taoísmo o con una fuerte influencia budista de la

que Sunzi no sabía nada, a pesar de que quizás él y Buda fueron coetáneos, pues se cree que la llegada del budismo a China tuvo lugar en el primer siglo antes de nuestra era.

Los autores y libros coetáneos de Sunzi citados en los comentarios, a los que no se ha podido dedicar el espacio que merecen en el ensayo, a riesgo de alcanzar una extensión inmanejable, son, entre otros, Confucio, Mencio, Laozi, Zhuangzi, Xunzi, Han Feizi, el gran historiador Sima Qian, los cinco clásicos Zhou (*Yijing*, *El libro de los cantos*, las crónicas de *Primaveras y Otoños*, el *Libro de los documentos* y *El libro de los ritos*), además de textos como las *Estratagemas de los Estados Combatientes* (*Zhanguo ce*), el *Comentario de Zuo* (*Zuozhuan*), los *Anales de Lü Buwei*, el *Heguanzi*, el *Guiguzi*, el *Guanzi* y muchos otros. Las épocas en las que pudo vivir Sunzi fueron de guerra constante, por lo que no es extraño que los grandes tratados militares se sitúen en ella, pero también supusieron un florecimiento cultural comparable al de la Grecia clásica, algo que no debe olvidar quien pretenda interpretar las palabras de Sunzi.⁸

Liu Jin comparaba *El arte de la guerra* con «un montón de perlas tintineando en un plato», es decir, consideraba que el libro no poseía una estructura definida, sino que era más bien una recopilación de dichos acerca del arte de la estrategia. Es una opinión que comparten muchos expertos, pero a nosotros nos parece que es posible detectar un plan y un estilo definido en el libro, aunque eso no impide que también pueda ser una recopilación de dichos más antiguos. Nos encontramos más cerca de la opinión de Ouyang Xiu, quien, al elogiar los comentarios de su amigo Mei Yaochen, dijo de *El arte de la guerra*:

Sun Wu ama la brevedad en el lenguaje, pero su significado es siempre profundo. Ya se ocupe del tema del ejército en marcha, de manejar a los soldados, de examinar al enemigo o de controlar las fuerzas para obtener la victoria, todo es tratado de manera sistemática; los dichos se ordenan en una secuencia lógica estricta, a pesar de que esto ha sido oscurecido por sus comentaristas, que no han captado su significado.⁹

Nuestra intención es detectar, en la medida de lo posible, el hilo que une esas perlas que Liu Jin vio tintinear en un plato y demostrar que Ouyang Xiu tenía razón.

1. CÁLCULOS

□ *Ji*

Algunos comentaristas han definido *El arte de la guerra* como una colección de máximas de estrategia más o menos dispersas, pero la lectura del primer capítulo transmite una sensación de tratado bien estructurado. Parece muy razonable que un libro sobre estrategia militar se ocupe, antes que de cualquier otra cosa, de aquello que precede a una guerra: la planificación.

El término □*ji* puede traducirse de diversas maneras, pero todas contienen la idea de plan, cálculo o examen de una situación: «Cálculos»,¹⁰ «Hacer planes»,¹¹ «Evaluación».¹² Estos cálculos o evaluaciones sirven para medir y comparar las fuerzas de los dos bandos y así poder determinar cuál de ellos cuenta con ventaja para imponerse en el conflicto. Aunque es cierto que *ji* también significa «estratagemas», como en *Las 36 estratagemas*,¹³ el contenido del capítulo y su conclusión indican claramente que en este caso el significado debe ser «calcular», «evaluar» o «planificar».

Sunzi consideraba que la guerra era la cuestión fundamental para el estado,¹⁴ mientras que los legistas pensaban que era la ley y los confucionistas o letrados que eran los ritos, pero, como es obvio, todos ellos creían que el estado mismo era más importante que la guerra, la ley o los ritos. Hay pocos pensadores de la antigua China que no se interesen por el arte de gobernar, porque incluso los taoístas ofrecían su propia receta para el gobierno: la

Sunzi comienza enumerando los cinco factores fundamentales que debe tener en cuenta un estratega cuando se prepara para una guerra: el dao, el cielo, la tierra, el mando y el método. A pesar de que estos términos pueden parecer muy crípticos, Sunzi explica con claridad a qué se refiere con cada uno de ellos, y en concreto con dao, tierra y cielo.

En este capítulo aparece una de las más célebres sentencias de Sunzi: «La guerra es el arte del engaño», una idea que el autor desarrolla en el resto del libro.

Dice el maestro Sun: ☐☐☐ *Sūnzi yuē*

Muchos párrafos de *El arte de la guerra* comienzan con la expresión ☐☐☐ *Sūnzi yuē*, que puede traducirse como «El maestro Sun dice» o «El maestro Sun dijo». Es una fórmula que parece revelar una tradición oral y que el texto podría ser una recopilación de dichos de un maestro o de una escuela de pensamiento. Recuerde el lector que *zi* significa maestro.

Dice el maestro Sun:
La guerra es
lo más importante
para el estado,
el terreno de la vida
y de la muerte,
el camino de la supervivencia
o la desaparición.
No puede ser ignorada.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG* cita la frase «La guerra es lo más importante para el estado» y la atribuye a Sunzi, lo que prueba que ese libro es posterior a *El arte de la guerra*, aunque se atribuya a un estratega anterior.¹⁵
- *ZUOZHUAN*: Los dos asuntos más importantes para el estado son el ritual y la guerra.
- *XUNZI*: «El principio fundamental de la guerra no consiste en otra cosa que en ser capaz de ganarse el apoyo del pueblo».
- *ANALECTAS*: «Si alguien puede gobernar el país conservando los ritos y mostrando deferencia, no hay nada más que añadir». Este es el punto de vista confuciano, que defiende la importancia suprema de los ritos.

- *HAN FEIZI*: «Los reyes de la Antigüedad tomaron el dao como modelo constante y la ley como la base del gobierno». Este es el punto de vista legista a favor de la ley. Sin embargo, Han Fei coincide con Sunzi en la importancia de la guerra para el estado: «Está claro que la guerra es siempre una cuestión de vida o muerte para quien gobierna sobre diez mil carros».
- *DAO DE JING*: El mayor clásico del taoísmo muestra un desprecio explícito hacia la guerra, lo que pone en cuestión la idea de que *El arte de la guerra* es un libro taoísta:¹⁶ «Los que matan en la guerra deberían llorar y celebrar la conquista con un funeral».¹⁷
- *EL CORAZÓN DE LA LITERATURA Y EL CINCELADO DE DRAGONES*, un libro escrito por Liu Xie en el siglo VI, hace la llamativa afirmación de que lo más importante para el estado es la literatura. Es una muestra del cambio de intereses y del dominio de los letrados confucianos sobre los militaristas y los legistas. La razón de que la literatura llegara a considerarse lo más importante para el estado es que con la preponderancia de los confucianos el estudio de los clásicos se convirtió en el fundamento mismo de la sociedad. Mark Edward Lewis ha defendido de manera convincente que los textos literarios han sido la verdadera base de la civilización china y su fundamento, más allá incluso de los llamados clásicos confucianos.¹⁸
- *HUAINANZI*: la guerra solo se debe emprender para defender un estado o corregir una injusticia, pero no para conquistar territorios. Esta concepción se ajusta al Imperio chino de los Han, en el que se suponía (aunque no sucediera realmente) que ya no existían territorios chinos enfrentados.

Por lo tanto,
existen cinco factores
que debemos comparar
para poder evaluar

la situación.

El primero es el dao, □ *Dào*

el segundo es el cielo, □ *Tiān*

el tercero es la tierra, □ *Dì*

el cuarto es el mando, □ *Jiāng*

el quinto es el método. □ *Fǎ*

Los cinco factores

□ *dào* | □ *tiān* | □ *dì* | □ *jiāng* | □ *fǎ*

El libro se inicia con una primera enumeración, rasgo que podría indicar una tradición oral, pues es una ayuda para la memorización, aunque también es una característica común al pensamiento chino de cualquier época y también de Sunzi en *El arte de la guerra*.

- DAO o TAO es quizás el concepto filosófico más conocido de la lengua china. Se asocia normalmente al taoísmo, pero todos los pensadores chinos lo emplean, entre ellos Confucio. Se ha traducido como «camino» o «vía», a menudo en mayúscula, pero también como «verdad», como «Dios», «naturaleza» o «realidad». Resulta muy difícil no asociarlo a algo trascendente o místico, pero en muchos contextos expresa tan solo «ruta», «vía», «camino», «manera», «virtud» o «rectitud». Ramírez Bellerín traduce el *dao* de este pasaje como «rectitud», Galvany como «virtud», Cleary, Mair y Minford como «Way» (camino o vía), Giles como «Ley moral».

En tanto que uno de los cinco factores básicos de la guerra, creemos que su significado está entre *virtud* y *rectitud*, pero hemos preferido no traducirlo y mantener el término original chino *dao*, ya que Sunzi explica en los siguientes párrafos a qué se refiere. De este modo, se conserva una cierta intención filosófica que creemos más fiel al contexto histórico.

- TIERRA Y CIELO (*tiān* y *dì*): En este caso hemos preferido traducir literalmente *tiān* por «cielo» y *dì* por «tierra», porque Sunzi también explicará enseguida su significado como factores a tener en cuenta en una guerra.
- MANDO (*jiāng*): Se refiere sin duda a quién debe dirigir las campañas militares y controlar todo lo relacionado con la guerra.
- MÉTODO, DISCIPLINA O LEY (*fǎ*): Este carácter se utiliza en el título de *El arte de la guerra*: 兵法 (*bīngfǎ*, métodos militares) y puede ser traducido de diferentes maneras según el contexto: «formas», «formaciones», «métodos», «ley» o «disciplina».
- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: «En la guerra, el que uno venza o pierda depende de elegir el momento adecuado, el terreno correcto y contar con el apoyo del pueblo».

El dao
hace que el pueblo
comparta las ideas
de su soberano.

Por lo tanto,
morirá por él,
vivirá por él
y no temerá
el peligro.

□ *Dào* - Dao

Sunzi emplea aquí dao para referirse a la armonía entre el pueblo y su soberano. La idea esencial es que el gobernante debe poseer las cualidades que hacen que el pueblo lo considere un monarca justo,

alguien por quien merece la pena morir si es necesario. También se ha pensado que podría referirse a la relación de los soldados con el gobernante o con el general.

- *XUNZI*: En el «Debate sobre los principios de la guerra», el filósofo confuciano Xunzi discute con un seguidor de Sunzi, pero coincide en que «lo más importante antes de usar un ejército en una campaña es la unificación del pueblo». Xunzi emplea incluso la metáfora del arco y la flecha: «Si el arco y la flecha no están bien ajustados, entonces ni siquiera el arquero Yi¹⁹ sería capaz de dar en el centro del blanco». Por ello, lo más importante es ser un buen gobernante y ganarse el apoyo del pueblo: «Todo el arte de la guerra consiste en ganarse el favor del pueblo».
- *WUZI* aclara el sentido de *dao* en contextos como este: «El camino (el *dao*) es simplemente la manera adecuada en que deben ser hechas las cosas». Es decir, que la palabra *dao* coincide a veces con el significado de otro de los cinco factores, el método (*fǎ*). Wu Qi también habla de la unidad y armonía que debe existir en el estado, en el ejército, en las formaciones del ejército y en la conducta durante la batalla.
- *WANG XI* dice que el *dao* consiste en que el soberano se gane el corazón del pueblo gracias a su virtud, para conseguir que los hombres acudan con entusiasmo a la guerra.
- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: En la Antigüedad, la Vía («*dao*») del gobernante consistía en tomar la benevolencia como fundamento y emplear la rectitud. Y añade: «Las mentes de la tropa y del general deben ser una».
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Un gobernante capaz de compartir los recursos con el pueblo es en verdad benevolente... un gobernante que salva al pueblo de los peligros, que elimina sus sufrimientos, remedia sus desgracias, es un gobernante virtuoso».²⁰

- *ANALECTAS*: En una ocasión en la que dos de sus discípulos le dijeron que su soberano se disponía a atacar un estado feudal sin motivo, Confucio expresó con claridad la importancia de la unidad entre el pueblo y el soberano: «Vuestro señor es incapaz de atraer a los habitantes de tierras lejanas, su país está socavado por las divisiones y la agitación, no puede mantenerlo unido por más tiempo, ¡y aun así quiere librar una guerra contra sus propias provincias!».
- *MENCIO*: «El imperio solo puede ser establecido a través de la unidad... y solo aquel al que no le guste matar a la gente podrá unirlo».

El cielo es
lo oscuro y lo claro,
el frío y el calor,
el transcurso
de las estaciones.

□ *Tiān* - Cielo

El Cielo en este contexto se refiere tanto a la climatología como a la estación del año en la que pueda tener lugar la guerra, pero también a la luz o la oscuridad, o al día y la noche. No hay que identificar este *tiān* con el Mandato del Cielo²¹ ni con divinidades o personificaciones celestes. Resulta curioso que Sunzi considere el cielo o la climatología como uno de los cinco factores más importantes en la guerra pero que después no le dedique tanta atención como a los otros cuatro, en especial a la tierra o el terreno.

- WANG XI considera que *tiān* incluye los cinco elementos, las cuatro estaciones, el viento y las nubes y otros fenómenos atmosféricos.

- *XINDE*: En este libro de carácter militar, del que se han encontrado diversas copias en excavaciones en tumbas, se hace una clara enumeración de los momentos adecuados para la guerra:

En los tres meses de verano puede suceder que haya un viento violento que arranque los árboles y destruya las casas: si esto sucede en el cuarto mes del año, entonces los soldados deberán movilizarse en otoño. Si sucede en el quinto mes, entonces los soldados deberán movilizarse en invierno. Si sucede en el sexto mes, entonces los soldados deberán movilizarse en la primavera del año siguiente.

Aunque el *Xinde* es un libro relacionado con las teorías del yin y el yang y de las cinco fases, en el texto citado nos parece observar algo semejante a las predicciones del tiempo que en España se llaman cabañuelas: según lo que se observa en los días de enero y de agosto, se pronostica el tiempo que hará en los otros meses.

- *GAI LU*: «Las estaciones hablan: cuando la cebada es amarilla puedes luchar, cuando las hojas cambian de color en otoño puedes luchar, cuando la nieve cae en invierno puedes luchar».

☐☐ *Yīn-yáng* - Lo oscuro y lo claro

Este es quizás el único concepto chino que puede competir con el dao en popularidad. Suele referirse a cualquier par de opuestos, lo femenino y lo masculino, lo débil y lo fuerte, la oscuridad y la luz. Sin embargo, en esta ocasión no se debe interpretar con tales connotaciones, pues Sunzi no se refiere a opuestos en general, sino que sitúa *yin-yang* en una enumeración de circunstancias que pueden influir sobre una guerra o una batalla, como el calor y el frío o la estación del año. Aquí *yin-yang* se refiere a la diferencia entre la noche y el día, o entre la zona iluminada y en sombra de un terreno, algo que puede llegar a ser vital en una batalla. Esa es la razón por la que en este caso no hemos querido conservar el término *yin-yang* sin traducir y hemos preferido, como la mayoría de los traductores, indicar claramente que Sunzi no se refiere a los célebres opuestos cósmicos sino a la diferencia entre lo que está iluminado y lo que no, un

significado muy cercano a la posible etimología de *yin* y *yang*: la parte soleada y en sombra de una montaña,²² como se explica con más detalle en los comentarios al capítulo 6 de esta traducción.

- *GAI LU*: «Con el sol detrás de ti durante el día y con la luna detrás de ti durante la noche, puedes combatir».

La tierra es
lo distante y lo cercano,
lo fácil y lo difícil,
lo amplio y lo estrecho,
la vida y la muerte.

□ *Dì* - Tierra

Tierra se refiere al terreno desde un punto de vista geográfico (lo distante y lo cercano), pero también topográfico (terreno fácil y difícil). Es uno de los aspectos que más interesa a Sunzi, pues le dedica tres capítulos, el 8 («Las nueve variaciones»), el 10 («Formas del terreno») y el 11 («Las nueve situaciones»), y otros muchos pasajes.

El mando es
sabiduría,
confianza,
benevolencia,
coraje
y severidad.

□ *Jiāng* - Mando

El general debe tener el mando absoluto sobre las tropas y no está obligado a obedecer al soberano en el campo de batalla.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Una vez que el general ha recibido el mandato de manos del soberano, asume el control del ejército y, cuando el ejército está en el campo de batalla, no puede recibir órdenes de nadie: «Un general con dos mentes no puede servir a su soberano; un general dubitativo no puede responder al enemigo».
- *HAN FEI*: Entre los pensadores que se oponen a la idea de delegar el mando bélico en el general está Han Fei: «Si el comandante en la línea del frente tiene demasiado poder y el gobernador de la frontera tiene demasiada nobleza, y si tienen la autoridad de decidir por sí mismos, de impartir órdenes según su voluntad y hacer lo que desean sin pedir permiso al gobernante, entonces la ruina es posible».

□ **Rén - Benevolencia**

Este es un concepto clave del pensamiento chino que suele traducirse por benevolencia pero también por humanidad. Es una de las virtudes confucianas.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: En la Antigüedad, el dao del gobernante consistía en tomar la benevolencia como fundamento y emplear la rectitud. Y añade: «Las mentes de la tropa y la del general deben ser una».
 - *ANALECTAS*: Confucio sitúa en alguna ocasión la benevolencia por encima de los ritos (que es su concepto filosófico básico y que no se debe identificar simplemente con el ritual): «Si un hombre no tiene humanidad, ¿para qué le sirven los ritos?». Pero Confucio también suele escaparse de las peticiones de sus discípulos para que defina *humanidad*, aunque en una ocasión dice: «La práctica de la humanidad se reduce a domesticar el yo y a restaurar los ritos. Domestica el yo y restaura los ritos, aunque sea un solo día, y el mundo entero se unirá a tu humanidad».
-

El método es
disciplina,
jerarquía
y control
de los recursos.

□ **Fǎ - Método**

Ahora podemos ver a qué se refería Sunzi con el término *fǎ*: la organización, la cadena de mando y el control de los recursos o *logística*.²³ Se ha traducido este *fǎ* como *disciplina*, lo que no es una mala opción, pues confirma la importancia que Sunzi concede a la disciplina y que se ejemplifica en la anécdota de Sun Wu y las concubinas del rey Helü.²⁴ Nosotros hemos preferido traducir «método» por varias razones, entre ellas que *El arte de la guerra* se llama en realidad «Los métodos militares del maestro Sun», por lo que parece muy justificado que el propio Sunzi enumere el *método* entre los cinco factores más importantes en una guerra. En algunas ocasiones, sin embargo, hemos preferido emplear «arte» en vez de «método», pero con un sentido semejante al de técnica.²⁵

Un método es, en definitiva, lo que ofrece Sunzi, ya se trate de Sun Wu buscando trabajo en la corte de Helü o de un estratega que promete vencer en cualquier guerra. Aunque el método se mencione en último lugar, su importancia es máxima para el estratega. Eso sí, método y mando están muy relacionados: un buen general con un mal método no llegará muy lejos pero tampoco un mal general con un buen método.²⁶

Estos son los cinco factores.
El general debe conocerlos.
Si los conoce, vencerá;
si los ignora, será vencido.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA* propone también cinco factores: actuar de acuerdo con el Cielo (tener en cuenta el clima y las estaciones), acumular recursos materiales, llevar alegría al pueblo (hacer guerras que coincidan con los deseos del pueblo), aprovecharse de las ventajas de la Tierra (el terreno), valorar el uso de armas (decidir qué armas serán necesarias).
- *ZHANG YU* resume los cinco factores explicando que primero se debe tener un ejército disponible, después examinar si existe armonía entre el gobernante y los súbditos; después examinar si la estación del año y el clima son adecuados y también si el terreno es peligroso o fácil. Cuando todo lo anterior se ha examinado, el consejo elige a un general para que dirija la campaña, al que se le da el poder de decisión militar.

Por lo tanto,
debemos comparar
y examinar
las circunstancias
del enemigo
y responder
a estas preguntas:

¿Qué soberano
posee el dao?

¿Qué general
es más capaz?

¿A quién favorece
el cielo y la tierra?

¿Quién posee
un método superior?

¿Qué ejército
es más poderoso?

¿Qué oficiales y soldados
están mejor entrenados?

¿En qué ejército
se aplican mejor
las recompensas
y los castigos?

¿Siete preguntas?

Este es uno de los pasajes que más dolores de cabeza ha provocado a los estudiosos de *El arte de la guerra*. Sunzi enumeró al principio del capítulo cinco factores que se deben evaluar y calcular antes de emprender una guerra. Sin embargo, después formula siete preguntas.²⁷ En nuestra opinión no es contradictorio hacer siete preguntas acerca de los cinco factores:

- Una acerca del dao: ¿qué gobernante tiene el dao?
- Una acerca del mando: ¿qué general es el más capaz?
- Una o dos acerca del terreno y el clima: ¿quién tiene el cielo y la tierra?
- Tres acerca del método: ¿qué oficiales y soldados están mejor entrenados?, ¿en qué ejército las recompensas y los castigos se aplican mejor?, ¿quién aplica mejor el método?
- Una que podríamos considerar que pertenece al método, pero también al dao: ¿qué ejército es más poderoso?

Lo realmente interesante no es que se formulen siete preguntas a partir de cinco factores, sino que en los cálculos en el templo se empleasen cinco, siete o más fichas para comparar nuestras fuerzas y las del enemigo. La cuestión de en qué consiste exactamente ese cálculo previo al combate se examina al final de este capítulo, por lo que lo comentaremos entonces.

El entrenamiento

Sunzi no se ocupa en detalle del entrenamiento de soldados y oficiales, pero el hecho de que una de las preguntas básicas sea qué oficiales y soldados están mejor entrenados parece revelar que era un asunto que le preocupaba. Por otra parte, se distingue entre esa pregunta y la de «¿Qué ejército es más poderoso?», lo que podría indicar que Sunzi diferenciaba entre la fuerza numérica o armamentística de un ejército y la capacidad de los soldados y oficiales, que en ocasiones puede compensar una inferioridad en números o en armas de guerra.

- DU MU : «Sin la práctica constante, los oficiales estarán nerviosos e indecisos cuando se reúnan para la batalla; sin la práctica constante, el general se mostrará vacilante e incapaz de actuar cuando la crisis esté cerca».

Recompensas y castigos

El uso de «recompensas y castigos» es, en opinión de muchos pensadores chinos, pero en especial entre los legistas y los militaristas, uno de los mejores métodos para obtener la obediencia del pueblo o de los soldados. Es un método que recuerda aquellos conceptos populares de psicología de estímulos positivos y negativos: gracias a las recompensas se consigue que el soldado repita el comportamiento que nos interesa, mientras que mediante los castigos logramos que no reincida en su mala actitud. Naturalmente, si el castigo es extremo, como cortarle la cabeza, no tendrá ningún efecto sobre quien lo reciba (como en el caso de las dos favoritas del rey Helü), aunque sí sobre quienes observen ese castigo, que temerán perder su propia cabeza, como el resto de las concubinas del rey Helü.

Aunque la mayoría de los psicólogos actuales, como Daniel Kahneman, aseguran que el único refuerzo realmente efectivo es el positivo (y parece ser cierto), también lo es que un temor extremo puede tener efectos en el comportamiento, como bien saben los estrategas o los tiranos que han empleado el terror en sus conquistas o como instrumento político, desde los asirios y Gengis Kan hasta Lenin, Hitler o Stalin.²⁸

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Un gobernante debe imponer recompensas y castigos como si se las impusiera a sí mismo».
- *ANALECTAS*: Al contrario que los legistas y militaristas, Confucio no creía que el uso de recompensas y castigos fuera bueno para gobernar o dirigir al pueblo o a los soldados: «Manejada por maniobras políticas y contenida con castigos, la gente se vuelve astuta y pierde la vergüenza. Conducidos por la virtud y moderados por los ritos, desarrollan el sentido de la vergüenza y de la participación».

Así podremos saber
quién vencerá
y quien será derrotado.

El general
que aplique
mis cálculos,
obtendrá la victoria:
debes conservarlo.

El general
que no aplique
mis cálculos,
será derrotado:
debes destituirlo.

¿Quién aplica los cálculos?

En este pasaje, el sentido cambia en las diferentes traducciones, pues se trata de uno de los más ambiguos del libro. No está claro quién es el sujeto de la acción y tampoco si Sunzi está hablando de sí mismo. Existen al menos tres posibles interpretaciones:

1. El general que aplique mis planes, vencerá y deberá ser conservado. El que no los siga, será derrotado y debe ser despedido.
2. Si se aplican mis cálculos se obtendrá la victoria y yo me quedaré. Si no se aplican, la derrota es segura y yo me marcharé.
3. Si se aplican mis cálculos y se me contrata, se obtendrá la victoria y me quedaré. Pero si se me contrata sin aceptar mi método de trabajo, la derrota será segura y me marcharé.

La tercera interpretación se podría comparar con un entrenador de fútbol que promete convertir al equipo en campeón, *siempre y cuando* se le permita aplicar sus métodos en los entrenamientos y los partidos y el poder para fichar o despedir jugadores. En el mundo de la empresa se puede comparar con quien acepta trabajar en un proyecto solo si antes se ha aprobado su plan de negocio; en el de las series de televisión, con un guionista o *showrunner*, que no solo vende su idea y sus guiones, sino que también se encarga de ponerlos en marcha e incluso dirigirlos.²⁹ En definitiva, el buen estratega debe supervisar todos los factores, incluida la logística.

- ZHANG YU coincide con la tercera interpretación y dice expresamente que Sunzi está buscando trabajo.

Una vez establecido
el plan correcto,
debemos crear
las condiciones
para disponer
del potencial estratégico,
y aprovecharlo
en el momento oportuno.

De la teoría a la práctica

Hasta ahora, Sunzi se ha referido a los planes, previsiones y cálculos que se deben hacer antes de emprender una guerra. A partir de ese momento, si se cuenta con un soberano en armonía con su pueblo, un general capaz que sigue un método eficaz, y unas condiciones geográficas, topográficas y climatológicas favorables, se deben hacer dos cosas.

- En primer lugar, crear las condiciones para que el plan se desenvuelva tal como hemos previsto. No estropear lo que tenemos y mejorar aquello que sea mejorable.

Sunzi dedica varios capítulos y muchos pasajes a darnos consejos acerca de cómo lograr estos objetivos y disponer de la energía o las fuerzas que necesitaremos cuando llegue el momento. De hecho, aquí emplea el término 势 (*shì*): energía o energía potencial. Más adelante se hablará de la importancia de este concepto y su relación con el momento o instante adecuado.

- Lo segundo que debemos hacer no es tan sencillo, pues consiste en aprovechar las oportunidades que surjan, aquellas que no hemos podido prever. Es decir, prepararnos para lo imprevisible.³⁰

Ahora bien, no solo debemos garantizar lo que está a nuestro alcance, preparar lo que se puede anticipar al organizar nuestro ejército y estar preparados para aprovechar lo que pueda surgir, sino que además debemos esforzarnos para hacer que sucedan las cosas y que lo imprevisible afecte más a nuestro enemigo que a nosotros. Este es uno de los aspectos en los que *El arte de la guerra* también se separa decididamente del no hacer taoísta,³¹ porque aquí se trata de actuar, y de actuar mucho: manipular, desinformar, sorprender, engañar.

- ZHANG YU considera parte de lo imprevisible la obligación de adaptar nuestras acciones y movimientos a los del enemigo.

La guerra
es el arte del engaño.

Literalmente: «La guerra es el *dao* del engaño», un ejemplo más de la polisemia de *dao*. Podríamos traducir la frase como «La guerra es el camino del engaño», «La guerra se basa en el engaño», «La guerra es la ciencia del engaño», o dejar sin traducir *dao* («La guerra es el *dao* del engaño»), lo que le daría un cierto toque misterioso o ambiguo que aquí, en nuestra opinión, es innecesario. Hemos preferido *arte* porque ofrece ciertas resonancias muy adecuadas: un arte que es técnica y ciencia («arte de la arquitectura», «arte de la balística»), pero que también incluye ese sentido de «fundamento»: la guerra se *basa*, se *fundamenta*, *descansa*, *utiliza* el engaño, así como el manejo de lo imprevisto y la inspiración del momento. Incluso Clausewitz negaba que la guerra fuera una ciencia y consideraba que era ante todo un arte.

Si combinamos que la guerra es el arte del engaño y la primera afirmación de Sunzi de que la guerra es lo más importante para el estado, parece lógico concluir que «El engaño es lo más importante para el estado». Más adelante veremos muchos ejemplos que refuerzan esta idea.

- GILES: «Henderson nos dice que Wellington, el vencedor de Waterloo, se distinguió por “la extraordinaria habilidad con la que ocultaba sus movimientos y engañaba a sus amigos y enemigos”».
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Recomienda elaborar planes secretos y mantener en el misterio las intenciones.
- *GUANZI*: No coincide con Sunzi y afirma que se puede vencer en una única batalla, pero sin recurrir al engaño: «Precipitar al enemigo en el desorden sin recurrir al oportunismo, obtener preeminencia sobre ellos sin recurrir al engaño y vencerlos sin recurrir a la traición». Para ello se debe tener: «Una resistencia incalculable, una fuerza inconmensurable, una energía ilimitada y un poder indescifrable», características que parecen ajustarse a la perfección al reino de Qin en su avance imparable hacia la unificación de toda China.

Por lo tanto,
si eres capaz,
finge incapacidad.

Si estás preparado,
finge no estarlo.

Si estás cerca,
finge estar lejos.
Si estás lejos,
finge estar cerca.

Tienta al enemigo
con cebos,
finge desorden
y golpéalo.

Si el enemigo
es consistente,
prepárate.

Si es fuerte,
evítalo.

Si es iracundo,
provócalo.
Si es orgulloso,
muestra humildad.

Si está descansado,
fatígalo.
Si está unido,
divídelo.

Atácalo

cuando no lo espere.
Aparece
de manera imprevista.

Estrategias del engaño

Las diferentes maneras de engañar al enemigo que aquí se enumeran han sido tratadas a lo largo del ensayo.³²

- *EL ARTE DE LA GUERRA DE SUN BIN*: El rey Wei y el general Tian Ji preguntan a Sun Bin cómo enfrentarse a un enemigo superior y el estratega responde entre otras cosas: «Atácalo cuando no esté preparado y ve a lugares a los que él nunca piense que puedas ir» y «Haz que el enemigo se vuelva arrogante evitando enfrentarte a él».
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Haz que algunas tropas vayan juntas, otras separadas, algunas que se reúnan, otras que se dispersen, para crear una apariencia de falta de disciplina».

Estas estratagemas
aseguran la victoria,
pero no pueden
divulgarse.

Este pasaje puede interpretarse de diferentes maneras:

1. Esas estratagemas no pueden ser conocidas de antemano, porque dependen de las circunstancias cambiantes.
2. No pueden ser divulgadas (si no las conozco, debido al punto anterior, no las puedo explicar).

3. Son el arte secreto del general y no pueden ser reveladas en un tratado militar como *El arte de la guerra* (Gabriel García-Noblejas: «Un gran estrategia no difunde nada antes de tiempo»).
 - 4 Cuando se emplea una de estas estratagemas no puede ser divulgada porque se echaría a perder su efectividad, lo que tiene relación con el estrategia inescrutable.
- LI QUAN dice que la victoria se obtiene si se ataca al enemigo donde no lo espera y sorprendiéndolo: «Se trata de un secreto que no se debe propagar jamás».³³

Vencerá quien obtenga
más resultados favorables
en los cálculos en el templo
antes de la batalla.

Perderá quien obtenga
menos resultados favorables
en los cálculos en el templo
antes de la batalla.

Muchos cómputos favorables,
victoria.

Pocos cómputos favorables,
derrota.

¡Qué decir
de ningún cómputo favorable!

Observando los resultados
puedo saber
quién vencerá
y quién será derrotado.

Los cálculos en el templo

Una vez que hemos investigado, medido, sopesado y calculado la situación de nuestras fuerzas y las del enemigo, podemos efectuar, casi como en un cálculo matemático, una operación que nos ofrecerá un resultado. No está claro cómo efectuaba Sunzi esos cálculos.

Ahora bien, ¿debemos entender que Sunzi se refiere a un cálculo concreto o que solo está hablando de una forma vaga y metafórica? Existen argumentos a favor de una u otra hipótesis. No fatigaremos al lector con los filológicos y solo diremos que estas frases finales parecen referirse a un cálculo, a una operación, como las que podría establecer el Alto Mando de un ejército moderno moviendo piezas sobre un tablero.

A favor de esta tesis encontramos pasajes como el del *Mozi*, en el que el estratega pacifista y su rival reproducen una futura batalla con fichas improvisadas.³⁴

Si a cada uno de los cinco factores le concedemos el valor de una unidad, podríamos obtener resultados como: 5 a 0, 4 a 1, 3 a 2, o quizás un empate a 2 y un resultado dudoso.

Si lo que contamos son las respuestas a las siete u ocho preguntas (según consideremos que el examen del Cielo y el de la Tierra son un mismo resultado o dos), entonces necesitaríamos siete u ocho fichas para situarlas en uno u otro lado del mecanismo de cómputo, que podría parecerse a un ábaco o a un tablero de *weiqi* (*go*).

Sin embargo, incluso aunque entendamos que aquí se realiza un cálculo, se supone que, antes o después de la suma final, se deben tener en cuenta los consejos que nos acaba de dar Sunzi: pensar qué situaciones favorables se podrían provocar y qué imprevistos podrían surgir. Al examinar la situación topográfica, quizás hemos concluido que el enemigo sale ganando, pero ¿y qué sucedería si empleásemos una estratagema que cambiase esa ventaja en desventaja o que hiciese que el enemigo no pudiera aprovecharla? Teniendo en cuenta esa estratagema, quizás podremos cambiar el resultado inicial del cálculo y convertirlo de desfavorable en favorable. Tal vez entonces un 2 a 3 en favor del enemigo pueda convertirse en un 3 a 2 a nuestro favor.

No todos los autores están de acuerdo en que Sunzi se refiera de manera específica a una cuenta con piezas o barras de conteo. Algunos sostienen que lo que nos dice es que los estrategas que saben emplear la teoría y planificar la guerra son superiores a los que se lanzan al combate sin ninguna previsión o examen. Entre los que piensan que sí se trata de barras de conteo reales están Minford, Mair, Lau, Ames y Galvany. A favor de la otra opción se inclinan Giles y Ramírez Bellerín.

En cuanto a la interpretación que han hecho algunos autores según la cual Sunzi se refiere con los cálculos en el templo a algo así como a una consulta al *Yijing* mediante varillas de milenrama o caparzones de tortuga, es posible que esos oráculos se hicieran en el mismo lugar, por ejemplo en el santuario ancestral o en el templo central del palacio, pero la lectura de *El arte de la guerra* nos muestra que se trataba de dos operaciones muy diferentes. Hacer intervenir lo sobrenatural en la sutil estrategia de Sunzi es como introducir el mundo paranormal en una aventura de Sherlock Holmes: quizás sea divertido, quizás sea sorprendente, pero se salta toda la lógica del

- *XUNZI*: En el «Debate acerca de los principios de la guerra», Xunzi dice que los éxitos de Qin durante cuatro generaciones no se deben a la suerte sino «al método y al cálculo».
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG* dice que los expertos en el arte militar ya han vencido antes de iniciar la guerra.
- *HUAINANZI*: «Por lo tanto, manipulando barras de conteo en el salón del templo, se puede determinar la victoria a miles de *li* de distancia».
- *EL ARTE DE LA GUERRA DE YINQUESHAN*: Ramírez Bellerín señala que, teniendo en cuenta ciertas cuestiones filológicas, el texto de Yinqueshan parece referirse a barras de conteo.
- *LAS PREGUNTAS DE TAIZONG*: Aunque admite que en el texto de Yinqueshan parece aludirse a barras de conteo, Ramírez Bellerín prefiere la interpretación alternativa que hemos mencionado más arriba y cita este

pasaje en el que Li Jing le dice al emperador Taizong: «En la mayoría de las batallas de tiempos antiguos, los que recurrían en grado mínimo a la táctica vencían a los que no recurrían a ella en absoluto, los que tenían una mínima destreza vencían a los que no tenían ninguna».

- *GUICANG*: En el libro *Retorno a lo oculto*, un oráculo anterior al *Yijing* o *Zhouyi*, que también emplea los 64 hexagramas y que podría remontarse a la época Shang, se pueden leer consultas que los gobernantes hacen en el templo acerca de la guerra.
- *ZHOUYI*: En *Cambios de los Zhou*, la parte oracular y antigua del *Yijing* o *Libro de los cambios*, también hay consultas en el templo relacionadas con la guerra, la caza y otros asuntos.

2. LOS PREPARATIVOS MILITARES

☐☐ *Zuòzhàn*

Una vez establecidos los planes y los cálculos para la guerra, hay que organizar todo lo que se necesitará a lo largo del conflicto bélico, una tarea que no resulta sencilla. Una guerra, nos dice Sunzi es muy costosa y puede llevar a un estado no a su salvación, sino a su ruina. Los gastos son descomunales, la presión sobre el pueblo intensa, la amenaza de los señores feudales del propio reino constante. Sunzi nos advierte acerca de estos riesgos y en especial sobre el mayor de todos: que la guerra se prolongue, algo que solo puede traer desgracias.

Dice el maestro Sun:
para organizar una guerra
se necesitan
mil cuadrigas veloces,
mil carros acorazados,
cien mil soldados con

armaduras,
víveres para mantener
a un ejército
a mil *li* de distancia.

□□ *Shíwàn* - Cien mil

Sunzi calcula los gastos que supone una guerra a partir de un ejército de 100.000 hombres. Esta es una de las razones a favor de una datación del texto en Estados Combatientes, pues se considera que en la época de las Primaveras y Otoños no se organizaban ejércitos de tales dimensiones. Mark Edward Lewis sugiere que en el siglo VII a.e. los ejércitos no debían de exceder los 10.000 hombres, y un siglo después, los 50.000, mientras que en Estados Combatientes, se habla de ejércitos de 600.000 hombres, lo que quizás sea exagerado, aunque una cifra de 100.000 sí parece razonable. Sin embargo, se puede sostener que fue precisamente hacia la época del rey Helü cuando los ejércitos empezaron a aumentar en número, debido a la irrupción de los reinos de Wu y de Yue, que integraban sus ejércitos con grandes masas de infantería. El reino de Wu, donde se dice que trabajó Sun Wu para el rey Helü, era un estado muy poderoso y poblado, lo mismo que sus rivales Chu y Yue.

Podría también tratarse de una exageración o una manera de redondear las cifras, aunque resulta llamativo que el autor se moleste en dar números concretos en los cálculos, en vez de adoptar una fórmula más difusa.

En la descripción de las fuerzas que integran al ejército, no menciona la caballería como cuerpo de ejército, lo que sería coherente con lo que se sabe de la época de Primaveras y Otoños, cuando la caballería no era una fuerza decisiva y todavía se concedía mucha importancia a los carros de combate.³⁵

Mil carros

Aunque en los primeros tiempos de Primaveras y Otoños solo los grandes estados como Jin disponían de mil carros, en el final de esta época, cuando se supone que vivieron Confucio o Sun Wu, esa era una cantidad adecuada para un estado mediano, o al menos para uno que no se contara entre los más poderosos.

- *ANALECTAS*: «Dame un estado de mil carros, atenazado entre dos poderosos vecinos...». Se alude así a un estado de tamaño mediano.
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Un canciller no sirve bien a su estado si no pone a disposición del soberano «diez mil carros». En este caso, se supone que se refiere a un gran estado, como Qi, el del propio Taigong.

Carros acorazados

Al parecer, Sunzi se refiere a carros que puedan transportar suministros, armas o instrumentos necesarios para la defensa o el asedio, pero también personas que deban ser protegidas de las flechas o del ataque enemigo. Algunos han interpretado que se trata de carros o plataformas de ataque contra las murallas.

Armaduras

Una de las innovaciones que hicieron la infantería cada vez más poderosa fue la armadura en láminas, que se podía fabricar en serie para que los soldados pudieran protegerse. A ello se añadió la ballesta y la extensión del uso de espadas de hierro.

□ *Li*

Un *li* equivale a 415,8 metros. No podemos estar seguros de si el autor está redondeando las cifras o si se refiere a ellas de manera literal. Mil *li* equivalen a unos 415 kilómetros. Hemos preferido mantener la palabra

sin traducir, precisamente para conservar esos números redondos (1.000) del original.

Hay que considerar también
gastos internos y externos,
emisarios y consejeros,
cola y laca,
carros y armaduras.
Un coste diario
de mil monedas.

Solo si se dispone
de esa cantidad,
es posible movilizar
un ejército
de cien mil hombres.

Emisarios y consejeros

Los emisarios y consejeros se incluyen en la categoría de «gastos externos e internos». Seguramente se refiere tanto a embajadores que enviar al enemigo o a los aliados, como a los que acudan a la propia corte. También podría incluir a espías de diversos tipos.³⁶

Cola y laca

Lo más probable es que tenga relación con la reparación de las armaduras, los carros y el resto de los materiales que se han enumerado poco antes, pero también con platos, copas y todo tipo de objetos necesarios para un ejército. También podría tratarse de una expresión usada para referirse a lo que hoy llamaríamos «bienes fungibles».

□ *Jin* - Moneda

No hay certeza de que se refiera a monedas de oro, de plata, de bronce o de cobre. A veces se traduce por la antigua moneda china *tael*.

Si emprendes una guerra
y la victoria tarda en llegar
las armas se desgastan,
la moral decae,
y los asedios
agotan las fuerzas.

Las campañas prolongadas
acaban con el dinero del país.

Si las armas se desgastan,
si la moral decae,
si las fuerzas se agotan,
si el tesoro se consume,
los señores feudales
se rebelarán
y ni el más sabio
podrá remediarlo.

Los señores feudales

Recordemos que el estado de Yue aprovechó las guerras de Wu con otros estados para invadir el reino de Fuchai. Pero parece que Sunzi se refiere más bien a los estados que pertenecen a nuestro propio reino o estado, que pueden aprovechar el conflicto para rebelarse. Tanto en la época de Primaveras y Otoños como en la de los Estados Combatientes, cada uno de los estados principales (que son los que suelen aparecer en los mapas de la época) tenía bajo su influencia a varios estados más pequeños, que a

menudo se rebelaban y se aliaban entre ellos o con estados vecinos.³⁷ El rey Helü de Wu y su sucesor Fuchai, aconsejados por el propio Sun Wu, según Sima Qian, sobornaron a dos estados feudales de Chu para tener éxito en su invasión.³⁸ Más adelante veremos que Sunzi dedica su atención a los estados que están en la frontera misma del territorio de nuestro enemigo o que comparten una encrucijada de fronteras.³⁹

Por lo tanto, en la guerra,
apresurarse es estúpido,
pero demorarse no es sabio.

Nos hemos permitido construir la frase final intentando conservar el sentido del original y para ello hemos tenido que sacrificar la literalidad del texto donde se dice más o menos: «He oído de precipitación estúpida en la guerra, pero no he visto inteligencia en la prolongación de la guerra».

Con una gran precisión lógica, Sunzi nos dice que el hecho de que la precipitación sea una estupidez no implica que la demora sea sabia, es decir, el que una cosa sea mala no quiere decir que su inversa sea buena.

Por otra parte, no hay que confundir precipitación con celeridad, rapidez o velocidad, que sí pueden ser muy buenas en una guerra o en una batalla, como tendremos ocasión de comprobar más adelante.

Ningún estado
ha obtenido ventajas
de una guerra prolongada.

□□ **Bīng jiǔ - Guerra prolongada**

Sunzi rechaza de manera tajante la guerra prolongada, que considera un camino seguro al desastre: «Ningún estado ha obtenido ventajas de una guerra prolongada». Este es uno de los aspectos que lo aleja de su lector Mao Zedong, que mantuvo una guerra interminable contra su enemigo Chiang Kaishek durante veintitrés años, que incluyeron la invasión japonesa. Al darse cuenta de que se alejaba de uno de sus maestros en el arte militar (el otro era Clausewitz), Mao escribió el opúsculo *Sobre la guerra prolongada*, donde argumentaba acerca de la necesidad de un conflicto prolongado (en este caso contra los japoneses) en espera de que llegara el momento oportuno, que finalmente llegó gracias a la intervención de Estados Unidos y la rendición de Japón. La guerra de Mao y los comunistas, ¿puede considerarse un éxito? Desde el punto de vista de la victoria final, sí, puesto que alcanzaron el poder. Desde el punto de vista del sufrimiento de un pueblo sometido a décadas de guerra, de reclutamiento forzoso y de enfrentamiento y odio, parece que no. En este capítulo, Sunzi, que pocas veces hace consideraciones morales, parece insinuar que en el cálculo del éxito de una guerra hay que tener en cuenta el sufrimiento que se puede causar. En los próximos pasajes, insistirá sobre este asunto.

Si no se comprenden los daños
que puede causar una guerra,
tampoco es posible
aprovechar sus ventajas.

Los desastres de la guerra

Sunzi enumera todos los desastres que acarrea una guerra, como pobreza y falta de alimentos, gastos sin fin y ruina de los fondos públicos, y vuelve a recomendar una guerra corta, en la que no sea necesario transportar tropas por segunda vez ni conseguir víveres para la campaña militar por tercera vez. Es llamativo que no dedique ninguna mención

explícita a quienes más sufren en la guerra: los soldados. Esta ausencia quizás no resulta tan sorprendente cuando se ha asumido uno de los principios básicos del estratega: que los soldados son solo piezas de la maquinaria. A lo largo de la historia, no solo Sunzi, sino casi todos los políticos, estrategas y generales han hablado de la guerra y de los sufrimientos de la guerra sin apenas tener en cuenta a los soldados. Muchas veces las discusiones acerca de quién es un buen o mal estratega analizan todo tipo de factores, pero no cuentan el número de soldados sacrificados, tanto en el bando enemigo como en el propio.⁴⁰

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: «Durante la guerra se debe prohibir a los soldados escribir cartas a la familia, porque les hace desconcentrarse y preocuparse de los pequeños problemas de la vida».
- *DAO DE JING*: «Las armas, instrumentos nefastos. Detestadas por las cosas, el hombre que posee el *dao* no las emplea».⁴¹
- *DAO DE JING*: «Se debe persuadir con el *dao* a los señores de hombres, y no imponerse al mundo por la fuerza de las armas. Las acciones violentas provocan resultados negativos; donde acampan ejércitos, todo se cubre de maleza».⁴² El gran comentarista Wang Bi, en su interpretación de este pasaje y otros similares, sostiene que Laozi rechaza la guerra, pero admite que en ciertas circunstancias no hay más remedio que recurrir a ella: «Un aumento del poder militar no es el camino y debe ser detenido rápidamente» para que las cosas vuelvan a su curso adecuado.⁴³
- GILES interpreta la referencia a que no se recluten soldados ni se transporten víveres en el sentido de que un buen general no pierde su precioso tiempo esperando la llegada de tales refuerzos.
- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Sun Bin: «Hay que ir a la guerra en el momento adecuado sin necesidad de reclutar tropas por segunda vez».

El estratega experto

nunca recluta tropas
por segunda vez,
nunca transporta víveres
por tercera vez;
lleva sus provisiones,
pero se alimenta
de las del enemigo.

Por lo tanto, su ejército
tiene comida suficiente.

Alimentarse gracias al enemigo

Una vez que se han descrito los costes de la guerra y los problemas que puede suponer para un estado reclutar soldados y gastar las reservas de alimentos, Sunzi ofrece una solución, al menos parcial: alimentarse gracias al enemigo. Por ejemplo, robándole los alimentos, saqueando sus campos y graneros, como explicará más adelante. De este modo, se alivia la carga sobre el propio estado. En la investigación acerca de la identidad de Sunzi hemos visto cómo Fuchai empleaba este método en la guerra entre Wu y Chu.⁴⁴

Eso sí, existe el peligro de confiar en exceso en lo que se le puede arrebatar al enemigo, como sucedió en las campañas de Rusia de Napoleón o Hitler.⁴⁵

Las cien familias

La expresión «cien familias» podría interpretarse como la gente común, o como la nobleza, o al menos como una parte de la población que dispone de ciertos recursos, a los que se puede recurrir en caso de guerra. Sawyer considera que en *El arte de la guerra* se refleja un período de transición en el uso del término, que habría evolucionado desde «las cien familias de la nobleza» a la «gente común».

- SIMA QIAN cuenta el triste final del rey Fuchai de Wu en 475 a.e.⁴⁶ y dice que el rey Goujian de Yue, que lo había vencido, le ofreció un feudo de «cien familias», pero Fuchai declinó la oferta y se cortó la garganta. Esto parece indicar que Yue se refería a un feudo pequeño.⁴⁷
- *ZHANGUO CE*: En las *Estratagemas de los Estados Combatientes*, el término se refiere a las cien familias de una ciudad, en vez de a las de un estado.⁴⁸

Un estado se empobrece
cuando mantiene
a un ejército a distancia.

Un ejército a distancia
hace que el pueblo
se empobrezca.
Si el ejército llega a un lugar,
los precios aumentan;
si los precios aumentan,
el pueblo agota
sus riquezas;
si se agotan las riquezas,
el pueblo es sometido
a grandes impuestos.

La guerra y la inflación

Los ejércitos necesitan víveres y todo tipo de suministros, por lo que los comerciantes, agricultores y cualquier persona que se dedique al comercio saben que puede elevar los precios porque va a lograr vender todos sus productos, tanto a los oficiales encargados de los suministros como a la milicia que llega a cada lugar. La consecuencia es que las

personas que viven en el lugar no pueden acceder a tales productos. Algunos traductores emplean la palabra «inflación» para referirse a este aumento de precios.

- JIA LIN explica que cuando llega un ejército, todos aprovechan la ocasión para subir los precios y se deshacen de lo que poseen para venderlo. Al principio, dice, los beneficios son muchos, pero después descubren que se han quedado sin nada, y excepto unos pocos, todo el pueblo sale perjudicado.
- *LA FERIA DE LAS VANIDADES*: William Thackeray hace viajar a sus protagonistas a Bruselas en vísperas de la batalla de Waterloo, pero en vez de hablar del combate, se ocupa de todo lo que lo rodea, contrastando la frivolidad con la cercana matanza. En sus páginas se puede ver el efecto comercial de un conflicto bélico y el negocio que puede suponer para los comerciantes locales la llegada de tropas a un lugar: «Cada día nuevos placeres, nuevas diversiones. Hoy había que visitar una iglesia, mañana un museo de pinturas; por las tardes, los alrededores de la ciudad ofrecían mil encantos al viajero; por la noche, la ópera era plausible pretexto para presentarse en el teatro esplendente de lujo. Las bandas de los regimientos tocaban a todas horas. Inmensas muchedumbres inglesas concurrían al parque, convertido en lugar de festival militar perpetuo».
- *EL LIBRO DEL SEÑOR DE SHANG*: Sin duda para evitar la inflación de la que hablan Jia Lin y la distracción de la que habla Thackeray, Shang Yang recomienda que se prohíba a los comerciantes el trato con los soldados más allá de lo que se relacione con pertrechos militares, para que solo piensen en la guerra. También se debe prohibir el tráfico privado de grano y otros bienes y toda práctica corrupta y especulativa, aplicando toda la dureza que siempre recomendaba el Señor de Shang.

Por lo tanto,
un general sabio

alimenta a su ejército
gracias al enemigo.
Una carga de provisiones
del enemigo
vale por veinte
de las nuestras;
un quintal de forraje
del enemigo
vale por veinte
de los nuestros.

«El pueblo pierde siete partes de su riqueza.»

En la versión de Yinqueshan se dice que pierde seis partes en vez de siete.

Una carga de provisiones

La razón de que una carga de provisiones del enemigo valga por veinte de las nuestras es que nos evita transportar desde nuestro territorio esas provisiones, y también que nos veamos obligados a realizar un segundo o un tercer transporte de suministros. Por otra parte, los agricultores de nuestro estado se ven aliviados de tener que dar más víveres a nuestros soldados. Finalmente, arrebatarse al enemigo sus víveres lo debilita, como es obvio, y puede hacer que la guerra no se prolongue.

Sawyer señala que muchos estrategas militares consideran que es un error el saqueo y el robo de víveres, pues puede tener la consecuencia de aumentar la resistencia del enemigo.

Sunzi no se refiere a un número exacto al comparar veinte por uno, sino a una cantidad muy superior a otra.

- *GUANZI*: Para tener grano que permita recorrer cien millas se necesita un año de cosecha, ciento cincuenta millas son dos años de cosecha; a partir de doscientas millas «el pueblo empieza a parecer hambriento».

Un quintal de forraje

Se trata tan solo de una medida de referencia para comparar nuestras unidades y las del enemigo. Naturalmente, no existe relación entre la palabra elegida, quintal, y la medida china.

Para incitar a la lucha,
despierta la ira;
para obtener recursos,
promete un botín.

En la China antigua, los soldados solían ignorar por qué era necesario que participaran en una nueva guerra, por lo que había que ofrecerles razones para arriesgar sus vidas, para desear matar a desconocidos y para no desertar. Sunzi recurre al aspecto psicológico, para que sus soldados odien al enemigo de tal manera que deseen exponerse a la muerte con tal de acabar con él.⁴⁹

- *SIMA QIAN* cuenta que el general Tian Dan de Qi defendía en una ocasión la fortaleza de Jimo contra invasores de Yan, y que logró mediante engaños que los soldados de Yan cortaran las narices de sus prisioneros (es decir, de sus propios soldados). Eso enfureció a sus hombres. Después, para aumentar su odio, envió a un agente doble al ejército de Yan para que dijera que no había nada que temieran más los de Qi que ver las tumbas de sus antepasados profanadas. El general de Yan, pensando que aquello acabaría con la moral de los defensores de la fortaleza, ordenó desenterrar y humillar a los muertos del cementerio. Al

contemplar esta acción desde las murallas, los defensores de Jimo ardieron de furia, momento que Tian Dan aprovechó para lanzarlos a un ataque devastador contra los sitiadores.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: «Usa su miedo para que estén alerta, usa su deseo para controlarlos»

El botín de guerra

Este es un buen ejemplo de aquello a lo que se refería Sunzi en el primer capítulo al mencionar las recompensas y castigos. Prometer a los soldados que sus esfuerzos y su sacrificio en el campo de batalla les reportarán un botín.

Por lo tanto,
en la lucha con carros,
si se capturan más de diez carros,
a quien capture el primero
se le debe recompensar.

Hay que sustituir
sus banderas y estandartes
por los nuestros
y mezclar sus carros
con los nuestros.

Captura de carros

Sunzi desarrolla los argumentos de las secciones precedentes de una manera perfectamente coherente: en primer lugar, insiste en las recompensas, en este caso un premio para aquel que capture un carro. En segundo lugar, de esta manera podemos aumentar nuestra propia fuerza

gracias al enemigo, al igual que cuando recomendaba apoderarse de sus alimentos. Si nos hacemos con sus carros y armas, eso reduce las fuerzas del enemigo y aumenta las nuestras.

Al cambiar las banderas y estandartes de los carros enemigos, no solo los incorporamos a nuestro ejército, sino que estamos enviando un mensaje psicológico positivo a nuestros soldados y negativo a los soldados enemigos.⁵⁰

Trata bien a los prisioneros
y cuídalos.

Los prisioneros

Es una lástima que Sunzi no aclare un poco más qué quiere decir en este pasaje de ambigua interpretación. Podemos entender que expresa una cierta ética de la guerra y que recomienda un comportamiento humanitario frente al enemigo, pero esta interpretación ha sido rechazada por casi todos los estudiosos, que sospechan que tras los motivos benevolentes se esconde algún interés estratégico. Tal vez al tratar bien a los prisioneros se incita a los soldados enemigos a no ofrecer una resistencia extrema y rendirse con más facilidad; o quizás, lo que sería coherente con el capítulo, Sunzi está insinuando que no solo podemos comer los alimentos del enemigo y apoderarnos de sus carros, sino que también sus soldados pueden cambiar de bando y unirse a nuestro ejército. Al parecer, la costumbre de cambiar de bando durante una guerra era bastante frecuente en la antigua China.

Algunos han traducido «aurigas» y consideran que Sunzi se refiere de manera específica a que los aurigas cambien de bando, trayendo con ellos sus carros.

A esto se le llama
«aumentar las fuerzas

con las del enemigo vencido».

Usar la fuerza del enemigo

Este es otro de los momentos en los que Sunzi parece citar una frase conocida, quizás un refrán o un precepto de un tratado militar anterior.

La conclusión del capítulo nos indica que el desgaste que supone una guerra puede ser compensado por las ventajas que se obtienen del enemigo, es decir, sus carros, sus estandartes y los prisioneros, que siempre pueden ser útiles en una negociación, o bien convertirse en nuevos reclutas o espías que nos proporcionen información. Este tipo de estrategia llegará a su extremo con la concepción muy repetida a lo largo de la historia China de usar a los bárbaros para luchar contra los bárbaros.⁵¹ También se puede comparar con la idea de las artes marciales de usar la fuerza del enemigo, su propio impulso, contra él.⁵²

- HE YANXI: usa al enemigo para vencer al enemigo.

Por lo tanto, en la guerra
se debe valorar la victoria,
no las campañas prolongadas.

El general
que conoce la guerra
es el señor del destino
del pueblo y de la nación,
tanto en la paz
como en el peligro.

Aquí parece adivinarse una idea cercana a la batalla decisiva napoleónica, que suele considerarse opuesta al pensamiento estratégico de Sunzi. Ya hemos visto que Sunzi rechaza las guerras prolongadas, por

lo que no estaría a gusto con una guerra de posiciones, como fue la terrible guerra de trincheras durante la primera guerra mundial y preferiría una guerra de movimientos, estratégica, basada en el engaño y la sorpresa, si con ello evitara el combate directo. Ahora bien, cuando eso no es posible, admite que hay que buscar la batalla y la victoria rápida que permita dar fin a la guerra cuanto antes.⁵³

3. LA ESTRATEGIA OFENSIVA

☐☐ *Móu gōng* - Estrategia ofensiva

En este capítulo, Sunzi comienza por dejar establecido que la mejor guerra y la mejor batalla es la que no tiene lugar y que el buen estratega intenta vencer al enemigo mediante cualquier método antes que recurrir a la fuerza. No es mejor quien vence en cien batallas, sino el que vence sin luchar. Sin embargo, Sunzi también nos explicará cómo es posible vencer en cien batallas.

Vuelve a desaconsejar el asedio a ciudades, que considera lo peor que podemos hacer si invadimos el territorio enemigo, y explica cómo debemos comportarnos teniendo en cuenta el balance entre nuestras fuerzas y las del enemigo.

Aquí se encuentran las críticas más directas de todo el libro a la pretensión de algunos soberanos de dirigir directamente la guerra, en vez de dejarlo todo en manos del general, como recomienda una y otra vez Sunzi. El capítulo se cierra con las cinco claves para conseguir la victoria y con la insistencia en que el conocimiento, tanto de nosotros mismos como del enemigo, es fundamental en la guerra.

Dice el maestro Sun:
en la guerra lo mejor es
mantener un estado intacto
que destruido,
un ejército intacto

que destruido,
un batallón intacto
que destruido,
una compañía intacta
que destruida,
una escuadra intacta
que destruida.

Unidades militares

Aparte de la escuadra, que se indica que se compone de «cinco hombres» (伍, wǔ), no está claro a qué tipo de unidades militares se refiere Sunzi, más allá del hecho de que cada una es superior y más numerosa que la siguiente. No es fácil equiparar los términos chinos con los de los ejércitos modernos, entre otras cosas porque ni siquiera existe coincidencia en las diversas unidades militares actuales. Tampoco sabemos en qué momento exacto de la época de Primaveras y Otoños o Estados Combatientes se escribieron estos párrafos. A todo lo anterior se añade que ni siquiera en un mismo período histórico chino se sabe con certeza si unas y otras unidades se entendían de la misma o diferente manera en cada estado.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Cuerpo de ejército: 12.500 hombres. Según comentaristas muy posteriores a la época, como Cao Gong y Zhang Yu, un batallón estaría compuesto por 500 hombres, una compañía por 100 a 500, y una escuadra por 5 a 100.

Argumento del beneficio decreciente

Existe una interesante gradación en la enumeración que hace Sunzi: lo peor de todo es destruir un estado, un poco menos malo es destruir un ejército, preferible a lo anterior es destruir un batallón, pero mucho mejor

es destruir tan solo una escuadra. Y si se puede ganar una guerra sin necesidad de sacrificar ni siquiera cinco hombres (propios o del enemigo), mejor que mejor.

En definitiva, si se puede ganar una guerra o una batalla sin matar a nadie, eso es lo más excelente que puede suceder.

Este tipo de enumeraciones es otra de las formas argumentativas que se empleaban en la china antigua: no se ofrecen razones precisas acerca de los beneficios de algo, pero sí se ordenan las diferentes posibilidades de manera creciente o decreciente.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: El mejor ataque es el estratégico, el siguiente es el ataque físico (el choque bélico). El general debe decidir en cada momento qué es más conveniente.

Cien victorias
en cien batallas
no es lo más excelente,
sino vencer al enemigo
sin luchar.

Vencer sin luchar

A menudo se repite una frase, que es una de las más célebres de *El arte de la guerra*: «Quien se conoce a sí mismo y al enemigo vencerá en cien batallas y nunca será vencido», pero suele olvidarse lo que se dice aquí: «Cien victorias en cien batallas no es lo más excelente, sino vencer sin luchar».

La mayoría de los traductores opinan que las comparaciones que Sunzi va a proponer a continuación se aplican al bando contrario: «Es mejor vencer en la guerra sin destruir al estado *enemigo*».

Sin embargo, algunos, como Roger Ames, creen que Sunzi aplica la primera parte de la comparación al estado propio y la segunda al estado enemigo: «Lo mejor es conservar nuestro estado intacto y lo segundo mejor es destruir el estado enemigo». Es decir, lo importante es obtener la victoria, pero si lo logramos conservando nuestro estado intacto, es excelente; pero si, a cambio de destruir al estado enemigo, nuestro estado se resiente de alguna manera, será un sacrificio asumible.

También se puede interpretar, como sucede a menudo en *El arte de la guerra*, de una manera más amplia, sin referirse a uno de los bandos: «Lo mejor es mantener un estado intacto, menos bueno es destruirlo». Nosotros hemos preferido mantener esta indeterminación, que deja al lector extraer las lecciones que considere más adecuadas en cada situación.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Si puedes alcanzar la victoria sin luchar, entonces tu ejército no sufrirá ninguna pérdida y habrás entrado en el reino de los fantasmas y espíritus. ¡Qué maravilloso, qué sutil!».
- *WEILIAOZI* explica que la victoria por la fuerza implica batallas, destrucción y pillaje y que es preferible la victoria por el dao: «Conquistar un estado intacto es una victoria por el dao, destruirlo es una victoria por la fuerza».
- *JIA LIN*: Conquistar el estado enemigo y al mismo tiempo mantener el propio estado intacto es lo mejor de todo.
- *CHEN HAO* cuenta que el general Han Xin, uno de los creadores del Imperio Han y lector entusiasta de Sunzi, al darse cuenta de la debilidad de su ejército, mandó una carta a su enemigo en la que describía su propia superioridad de manera tan persuasiva que el general enemigo se rindió sin luchar.⁵⁴
- *DAO DE JING*: «El dao del cielo es saber vencer sin luchar».

- *GUANZI*: «Lo mejor es no tener ninguna batalla; lo siguiente mejor es tener solo una batalla».
- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Sun Bin: «Solo debes ir a la guerra cuando no exista otra alternativa».

En la guerra
lo mejor es
destruir los planes
del enemigo;
lo siguiente,
destruir sus alianzas;
lo siguiente,
destruir sus ejércitos;
lo peor,
asediar ciudades.

Sunzi insiste en la idea de vencer sin luchar, sin matar y sin destruir, lo que demuestra, quizás no un sentimiento humanitario y ético de la guerra, pero sí al menos que el autor no tiene un gusto desmedido por la matanza y la violencia. También podría ser, por supuesto, que Sunzi temiera las consecuencias que la guerra puede acarrear, incluso para el estado vencedor, como ya explicó en el capítulo anterior, al referirse al gasto necesario para una guerra y al empobrecimiento inevitable del pueblo.

Ahora bien, ¿cómo se puede lograr algo en apariencia tan contradictorio como es vencer sin luchar? Sunzi va a darnos algunas respuestas empleando de nuevo el método argumentativo de la gradación que va desde lo excelente a lo menos malo.

Atacar los planes del enemigo

El buen estratega no solo elabora sus propios planes, sino que también conoce las intenciones del enemigo. Si sabe qué es lo que pretende hacer el enemigo, entonces puede anticiparse y desbaratar sus maquinaciones, llevándolo a admitir la derrota o a renunciar a presentar batalla, como hizo aquel rival de Mo Di que renunció a atacar las fortalezas de Song cuando Mo Di le demostró que estaba preparado para repeler cualquier ataque suyo.⁵⁵

- *JUN ZHI*: En el *Tratado del Ejército* se dice: «Anticiparse al enemigo es robarle su voluntad».

Atacar las alianzas del enemigo

En la época de Primaveras y Otoños y en la de los Estados Combatientes existían cerca de una decena de grandes estados que se disputaban la hegemonía o el dominio sobre una zona. Las alianzas más importantes se establecían entre estados como Qi, Qin, Chu, Jin, Wu, Yue, Lu⁵⁶ y algunos otros que adquirirían más o menos fuerza según el momento. Para hacer frente al ascenso de Qin, varios estrategas propusieron diversas alianzas, llamadas horizontales o verticales, que consistían en unirse o en luchar entre sí. Otro tipo de alianza es la de los estados poderosos con los diversos feudos, que en una discutible traducción a terminología europea se definen como marquesados, ducados o condados. Territorios sometidos a un estado pero no satisfechos con su situación y enfrentados entre sí. Aprovechar las disensiones internas resulta a menudo muy útil en una invasión,⁵⁷ pero también hay que tener cuidado para que nuestros propios estados feudales no nos causen problemas. Esa es una de las razones por las que Sunzi desaconseja una guerra prolongada. En la guerra entre Wu y Chu, parece que Sun Wu aconsejó sobornar a dos estados feudales de Chu.⁵⁸

Un tercer tipo de alianza es la del pueblo con su soberano, o la del pueblo con su ejército, incluso el de los oficiales con su general o el general con su soberano. En la guerra entre Wu y Chu, Sun Wu (o al menos Fuchai) habría aconsejado atacar a las tropas de Chu confiando en

la antipatía que los soldados y los estados vasallos sentían hacia el príncipe de Chu que estaba al mando del ejército. También obtuvieron ventaja, aunque no es seguro que a propósito, de las disensiones entre este príncipe y su general.⁵⁹

- MEI YAOPEN opina que en este pasaje Sunzi se refiere a intimidar a los aliados del enemigo, para así reducir su fuerza.

Atacar a sus ejércitos

Solo debe recurrirse al enfrentamiento directo si se han agotado todas las vías incruentas.

- *EL ARTE DE LA GUERRA II*: Sun Bin dice que el buen gobernante detesta la guerra y que solo se debe recurrir a ella «cuando no hay otra alternativa».
- SU QIN: Este estadista fue, como Sun Bin, alumno de Guiguzi (el maestro del Valle del Demonio). Decía que la persuasión y la diplomacia eran las formas superiores de la guerra, por encima del uso de la fuerza militar.

El método
de asediar ciudades
solo se debe usar
como último recurso.

Se necesitan tres meses
para preparar
escudos protectores,
carros acorazados
y máquinas de asedio;
otros tres meses
para levantar
terraplenes.

El general que no puede
controlar su impaciencia
y lanza a sus hombres
como hormigas
contra la muralla,
hará que mueran
uno de cada tres hombres
y no conquistará la ciudad.

Así de desastrosos
son los asedios.

Asediar ciudades

Sunzi se muestra absolutamente contrario a atacar ciudades amuralladas o fortalezas. He tratado ampliamente este tema en «Ataque y defensa».⁶⁰ Es posible que la reticencia de Sunzi a atacar ciudades se deba a que las artes defensivas popularizadas por los moístas hacían casi imposible conquistar una ciudad amurallada.⁶¹

- DU YOU dice que atacar fortalezas y masacrar a la población es una de las peores maneras de atacar a un enemigo y que provoca un derramamiento de sangre excesivo.
- MEI YAOPEN: Supone un gasto de material y de vidas humanas inmenso.

Máquinas de asalto

La visión más completa de los métodos de ataque y defensa de una ciudad en la China antigua son sin duda los capítulos de carácter militar del *Mozi*, donde se describen con todo detalle las maneras de atacar una ciudad y las maneras de hacer frente a esos ataques.⁶²

Por lo tanto,
un buen estratega
vence al ejército enemigo
sin luchar,
captura las ciudades
sin asediarlas,
somete al estado
sin prolongar la guerra.

Logra la supremacía
y conserva
todo bajo el cielo
intacto.

No pierde
a sus hombres
y conserva
sus ganancias.

Estos son los métodos
de la estrategia ofensiva.

Conservar el ejército

Tras insistir en cómo se debe hacer una guerra y el orden de preferencia en los métodos a emplear, Sunzi parece revelarnos que todos estos consejos no se basan en la benevolencia o la compasión sino en el egoísmo: si hacemos lo que nos recomienda, nuestro ejército permanecerá intacto y conservaremos nuestras riquezas. Es decir, se trata no tanto de no dañar al enemigo, sino de no debilitarnos nosotros.

Todo bajo el cielo

Esta expresión se refiere generalmente a la humanidad o una porción de esa humanidad, como el territorio chino o los habitantes de un estado. A veces tiene un sentido más amplio, refiriéndose a toda la naturaleza. En este caso sería equivalente a la expresión «todo el mundo».

Por lo tanto,
este es el método
de la guerra:
si superas al enemigo
diez a uno,
rodéalo;
si lo superas
cinco a uno,
atácalo;
si lo superas
dos a uno,
divídelo;
con fuerzas igualadas,
puedes combatir;
si son inferiores,
debes protegerte;
si estás en desventaja,
debes huir,
pues una fuerza pequeña,
aunque sea tenaz,
será capturada
por una fuerza mayor
del enemigo.

Las normas de la guerra

Se supone que si hemos llegado a la conclusión de que no hay más remedio que luchar, entonces debemos hacerlo de manera diferente en función de la proporción de fuerzas:

Diez a uno a nuestro favor

Si somos muy superiores al enemigo, debemos rodearlo y hacer una maniobra envolvente, no solo para partir con ventaja en el terreno de batalla, sino también para forzarlo a la rendición al verse en inferioridad de condiciones, e impedir que escape.

Cinco a uno a nuestro favor

Si somos claramente superiores, pero no tanto como para rodear al enemigo, lo mejor es atacar.

Dos a uno a nuestro favor

Este párrafo ya no resulta tan sencillo de traducir. Giles o Rodríguez Bellerín prefieren aplicar la división al ejército propio: «Divide tus fuerzas», en vez de al ejército enemigo («divídelo»). Desde el punto de vista de la estrategia, las dos opciones pueden ser interesantes: dividir al enemigo para poder golpearlo con más facilidad o dividir las propias fuerzas para poder, como dice Rodríguez Bellerín, emprender acciones regulares e irregulares que puedan desbaratar por completo al enemigo.

Hay que tener en cuenta que, como veremos más adelante, y como ya hemos podido observar al analizar la guerra en Wu y Yue,⁶³ Sunzi recomienda dividir al enemigo, *incluso cuando el enemigo es superior en número*.

Igualdad de fuerzas

Hay que saber combatir, nos dice Sunzi, que sin duda piensa que en esta situación el estratega debe aplicar su sabiduría en el terreno de la estrategia, de la estratagema y del engaño, para así desnivelar la balanza a nuestro favor.

Si somos inferiores

Si nuestra inferioridad es clara, parece que es el momento de desestimar el ataque y concentrarse en la defensa, algo que Sunzi repetirá en otras ocasiones. En la conclusión de esta sección, Sunzi insiste en que una fuerza pequeña no puede resistir en un combate directo o frontal contra una fuerza superior, y que acabará siendo vencida.

Hay que saber huir

Sunzi repite de manera casi textual la última de *Las 36 estratagemas*: «Huir puede ser la mejor estrategia». Del mismo modo que hay que saber combatir, también existe una sabiduría de la huida. No se puede huir de cualquier modo, sino que hay que conservar las fuerzas, prepararse para reagruparlas o unirse a otras, escapar con las energías más o menos intactas.

La más célebre de estas huidas es sin duda la retirada de los diez mil griegos en territorio persa.⁶⁴ En China, la epopeya nacional es la Larga Marcha, en la que el ejército comunista encerrado por las fuerzas nacionalistas escapó del cerco, recorriendo 12.500 kilómetros en 370 días. Llegaron 8.000 hombres de los 86.000 iniciales, lo que hace dudar de que pueda ser considerado como un gran éxito militar. Aunque sí es sin duda un éxito de la propaganda y la contrainformación.

El general
es el baluarte del estado,
si el baluarte es fuerte,
el estado es fuerte;

si el baluarte es frágil,
el estado es frágil.

El general es un baluarte

Este elogio pretende engrandecer la figura del gran general de los ejércitos, el único hombre que puede llegar a cuestionar la autoridad misma del soberano, lo que se ve reforzado por las siguientes frases, en las que se va a criticar explícitamente al gobernante.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «El destino del estado está en las manos del general. El general es el baluarte del estado».
- *MINFORD* recuerda el dicho de Wellington: «La presencia de Napoleón en el campo de batalla era equivalente a una fuerza de 40.000 hombres».

En consecuencia,
el soberano
puede causar la desgracia
a su ejército
de tres maneras.

Cuando sin saber
si los tres ejércitos
pueden avanzar,
ordena que avancen;

cuando sin saber
si los tres ejércitos
pueden retroceder,
ordena que retrocedan.

A esto se llama

«estorbar al ejército».

El hijo del cielo

El hijo del cielo, que es la expresión que usa Sunzi, es el soberano, rey o monarca. Aunque la expresión se usaba para designar al emperador, por ejemplo a los emperadores legendarios o a los soberanos de las dinastías Xia, Shang y Zhou, con el tiempo el uso se fue ampliando hasta aplicarse a los soberanos de un estado. A partir de ahora, sustituiremos esa expresión por gobernante o soberano.

Estorbar al ejército

También traducido como «hacer tropezar al ejército». Es la primera manera en la que el soberano causa la desgracia en la guerra: cuando da órdenes al ejército para avanzar o retroceder sin saber si es conveniente que lo haga. El hecho de no ver lo que sucede en el campo de batalla inhabilita al gobernante para saber lo que conviene hacer en cada momento. En los ejércitos modernos, con el desarrollo de las comunicaciones, cada vez se hizo menos indispensable esa presencia del soberano o de los generales en el terreno de batalla, y a finales del siglo XIX empezó a convertirse cada vez en menos frecuente (además de que la precisión de las nuevas armas de fuego ponía en un riesgo mucho mayor su seguridad).⁶⁵

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: «En el ejército, las tropas no deben recibir órdenes de procedencia dudosa». Es decir, existe el peligro de que se transmitan órdenes que no proceden del soberano en realidad.

☐☐ *Sān-jūn* - Los tres ejércitos

Hemos mantenido la expresión «tres ejércitos» sin traducir porque no es seguro a qué se refiere Sunzi. El sentido de esta expresión puede variar según la época. A veces se interpreta como caballería, carros e infantería, pero otras veces como la división del ejército en tres grandes grupos.

- *BRONCES ZHOU*: En una inscripción en un bronce Zhou datado en época del rey Cheng (1042 a 1006 a.e.), hijo de Wu y nieto de Wen, los fundadores de la dinastía, ya se habla de tres cuerpos de ejército, aunque la palabra es más cercana a clanes («tres clanes») y no es la misma que se empleará más tarde.⁶⁶
- *WEILIAOZI* recomienda dividir el ejército en tres grandes partes, el ejército Izquierdo, con banderas verdes; el Derecho, con banderas blancas, y el Central, con banderas amarillas.

Cuando sin saber
como se dirige
a los tres ejércitos,
intenta dirigirlos.

Eso confunde
a los oficiales
y a los soldados.

Cuando sin saber
cómo se ejerce la autoridad
en los tres ejércitos,
interfiere en los cargos.

Eso crea dudas entre
soldados y oficiales.

Reinar frente a combatir

Es interesante este rechazo al pensamiento por analogía que hace Sunzi: no es lo mismo gobernar un reino que dirigir un ejército. Esto se puede aplicar a los políticos y economistas de salón que dicen que dirigir la economía de un país es lo mismo que dirigir la economía de una familia o que gobernar un país es lo mismo que gobernar una comunidad de vecinos. Es cierto que puede haber similitudes, pero también hay enormes diferencias. Lo que puede ser excelente en la familia o la comunidad de vecinos puede ser sencillamente inaplicable en una ciudad o en un estado. La idea es, por supuesto, diametralmente opuesta a la que se expresa en el *Dao de jing*: «Regir un estado es como freír un pequeño pez».⁶⁷

Las reglas del ejército

Sunzi recomienda algo que los militares siempre han tenido a gala: un código legal propio al margen de las leyes generales. Es algo que puede contribuir a la eficacia en el ejército, pero que también es fuente de injusticia. En el fútbol también existen leyes propias al margen de la legalidad vigente, por lo que en casos como el del jugador belga Jean-Marc Bosman se tuvo que recurrir a una instancia superior a la legislación nacional y a la deportiva, como el Tribunal de Justicia Europeo, que consideró que la relación de los clubes de fútbol con sus jugadores podía llegar a ser similar a la de un capataz con sus esclavos (al margen de que, como es obvio, un esclavo no recibe una nómina millonaria, pero esa es otra cuestión que no tiene que ver con el fondo ni con el acierto de la sentencia).

- CAO CAO recuerda que la esfera civil y la militar son muy diferentes: «No puedes dirigir un ejército mediante los ritos» de la corte.

Jerarquías

Es importante que las jerarquías se respeten y que no haya un sentimiento de capricho o arbitrariedad. Se detecta aquí una insinuación acerca de los privilegios, quizás de los nobles o de los señores feudales, que intentan imponer sus propias reglas e impiden que en el ejército se reconozcan los méritos verdaderos, quizás obligando, además, a que el general tenga que contar con aristócratas que no están preparados para la guerra.

Si los tres ejércitos
está confusos y perplejos,
los señores feudales
crean problemas.

Eso se llama
«crear caos en el ejército
y alejarse de la victoria».

Los señores feudales

Como se dijo antes, uno de los mayores peligros al iniciar o mantener una guerra lo representan los señores feudales del propio reino: muchos de ellos aprovechan la ocasión para librarse de la tutela del soberano.

Por lo tanto,
hay cinco claves
para predecir la victoria:

quien sabe
cuándo luchar
y cuándo no luchar,
obtendrá la victoria;

quien sabe

como manejar
grandes y pequeñas tropas,
obtendrá la victoria;

quien cuenta
con oficiales y soldados
que comparten un mismo deseo,
obtendrá la victoria;

quien se prepara
y espera la ocasión propicia,
obtendrá la victoria;

quien cuenta
con un general capaz
y un soberano que no interfiere,
obtendrá la victoria.

Estas cinco claves
predicen el camino
de la victoria.

Claves para alcanzar la victoria

Una nueva enumeración, pero esta vez no en gradación decreciente, sino como cinco asuntos de similar importancia para un estratega.

Luchar o no luchar

Saber distinguir la ocasión propicia para iniciar el combate, el *kairós*, exige tener en cuenta muchas circunstancias. De algunas de ellas, como el examen de los cinco factores (dao, tierra, cielo, mando, método) o la

proporción numérica ya nos ha hablado Sunzi; de otros, como los diferentes terrenos, nos hablará más adelante.

Fuerzas grandes o pequeñas

La traducción ofrece diferentes posibilidades, todas interesantes desde el punto de vista de la estrategia. Podemos entender que el estratega debe saber manejar tanto tropas grandes como pequeñas; o bien que el general debe saber en qué momento utilizar una tropa grande y en qué momento una tropa pequeña. Más adelante volveremos sobre este asunto al tratar de las virtudes y defectos del buen estratega.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Se debe decidir el tamaño de las tropas de acuerdo con el terreno, y hay que saber manejar tanto tropas grandes como pequeñas. También dedica el capítulo 5 («Emplear a las masas») al uso de grandes o pequeñas fuerzas. Para las pequeñas fuerzas recomienda una buena defensa y el uso de «métodos indirectos»; para una gran fuerza, dice que conviene que esté bien organizada y emplear los métodos directos (ataque).

Compartir los mismos objetivos

Es necesario que haya cohesión en el ejército, que todos luchen con un mismo objetivo. Más adelante, Sunzi, al observar las señales que podemos *leer* en el campamento enemigo, mencionará diversas situaciones en las que se detecta disensión entre el general y los oficiales, o entre el mando y los soldados, lo que puede debilitar a un ejército.⁶⁸

Siempre ocurre lo inesperado

Esto es lo más difícil de enseñar y de aprender, como ya dijo Sunzi en el primer capítulo. Nunca hay que olvidar que el enemigo también puede ser un buen estratega,⁶⁹ y por lo tanto que los mejores planes pueden

venirse abajo. A ello hay que sumar las cambiantes condiciones atmosféricas (el factor «Cielo») y cualquier otro imprevisto. Clausewitz decía que una cosa es la guerra imaginada y otra la real, y que las cosas pocas veces salen como se han planeado. Clausewitz llamaba a esto «fricción», tomando el término de las ciencias físicas: una cosa es una ley matemática que describe cómo se desliza una bola sobre un plano inclinado, otra muy diferente la fricción que una bola real encontrará en su caída: la rampa no estará bien pulida, la bola no será perfectamente esférica, la mesa no estará completamente plana. Cuando los científicos han intentado reproducir los experimentos de Galileo, han descubierto que sus resultados no son reproducibles en el mundo real y que redondeó las cifras. Al fin y al cabo, las leyes de la física proponen situaciones idealizadas.

A pesar de lo anterior, es interesante darse cuenta de que también para lo imprevisto y la fricción es posible prepararse, entrenarse y mentalizarse, de manera que, cuando no suceda lo que esperábamos, eso no nos bloquee desde el punto de vista psicológico y seamos capaces de reaccionar.⁷⁰ El entrenamiento regular y sistemático es una de las formas de estar preparado para lo imprevisto, además de muy útil para mantener al ejército siempre en buena condición física.

Contar con un general capaz

Por si no ha quedado claro, Sunzi concluye esta parte repitiendo una vez más lo importante que es que el soberano no interfiera en los planes y maniobras, y que el general sea capaz.

Por eso se dice:
«conoce al enemigo
y concóctete a ti mismo,
y no serás vencido
en cien batallas».

Quien se conoce a sí mismo
pero no conoce al enemigo,
vencerá una vez,
perderá otra.

Quien no conoce al enemigo
y no se conoce a sí mismo,
perderá todas las batallas.

Conocer al enemigo y a uno mismo

Esta era la sentencia favorita de *El arte de la guerra* de Mao Zedong.⁷¹ Se repite la frase como lema del guerrero invencible, pero, como ya dijimos antes, se olvida que Sunzi nos ha dicho antes que mejor que vencer en cien batallas es vencer sin llegar a plantear ninguna batalla.

- *QIONG DA YI SHI*: En este texto descubierto recientemente en Guodian, en el antiguo estado de Chu, se dice que el éxito y el fracaso aparecen cada uno en su momento adecuado, pero que para saber reconocerlos «el caballero debe estimar el conocerse a sí mismo», lo que anticipa el célebre poema de Rudyard Kipling *If*, en el que se dice que éxito y fracaso son dos grandes impostores.
- *WUZI*: Se dice que Wu Qi participó en setenta y seis batallas al servicio del estado de Wei, venciendo en sesenta y cuatro, unas cifras muy semejantes a las de Napoleón. También, como el emperador francés, acabó siendo vencido.

Pero a pesar de su impresionante número de batallas victoriosas, Wu Qi parece pensar de manera semejante a Sunzi y no valora las victorias. Llega a decir que al gobernante que obtenga cinco victorias le sobrevendrá el desastre, el que obtenga cuatro verá su estado declinar, el que obtenga tres puede alcanzar la hegemonía, el que obtenga dos puede

reclamar el título de rey y el que obtenga una puede convertirse en emperador. Así que hay que saber detenerse a tiempo para no precipitarse en el desastre *victoria tras victoria*.

- *DAO DE JING*: «Quien conoce a los demás, posee inteligencia. Quien se conoce a sí mismo, posee clarividencia. Quien vence a los demás tiene fuerza. Quien se vence a sí mismo, es fuerte».⁷²
- *EL ARTE DE LA GUERRA II*, de Sun Bin: «El estratega experto puede inferir la debilidad del enemigo observando sus fortalezas, y puede inferir su fuerza observando sus deficiencias».
- ANÍBAL (según Polibio): «Es solo ignorancia ciega creer que puede haber algo de mayor importancia para un general que conocer el carácter y los planes del oponente».

Combinatoria del conocimiento

Sunzi nos ofrece un cálculo de las diferentes posibilidades de mejor a peor, que se podría situar en una tabla, aunque él solo hace explícitas tres posibilidades. La cuarta sería «Conocer al enemigo y no conocerse a sí mismo», que quizás tiene el mismo valor que «Conocerse a sí mismo y no conocer al enemigo», pero la verdad es que no sabemos con seguridad qué pensaría Sunzi de este caso.

	Enemigo	Nosotros	Victorias
Conocer	Sí	Sí	100 de cada 100
	No	No	0 de 100
	No	Sí	1 de cada 2
	Sí	No	¿1 de cada 2?

- *WUZI*: el capítulo 2 del *Wuzi* se dedica al conocimiento del enemigo. Wu Qi demuestra al rey de Wei que conoce las fortalezas y debilidades de los estados vecinos: Qin, Chu, Zhao, Qi, Yan y Han.

- *ESCRITOS SOBRE LAS CINCO RUEDAS*: «Si no conocemos bien a los demás, no podemos conocernos a nosotros mismos».

4. LA SITUACIÓN ESTRATÉGICA

☐☐ *Jūn xíng*

El título, *xíng*, se puede traducir como posición, formación, configuración, apariencia o forma.

El capítulo se ocupa de las posiciones o configuraciones que debe adoptar un ejército, tanto para asegurar su seguridad en la defensa como para aprovechar sus posibilidades de ataque. Es un concepto semejante al de la guerra de posiciones moderna.

Sunzi insiste en la responsabilidad del general para garantizar la defensa y dice que la invulnerabilidad depende de nosotros, pero que eso no garantiza que logremos la victoria, pues se necesita que el enemigo cometa, además, algún tipo de error en su defensa. De ahí la importancia del engaño, como veremos en próximos capítulos.

La segunda parte del capítulo, sin llegar a perder de vista el tema de las posiciones, se dedica a describir al buen general de la Antigüedad y la paradoja de su anonimato. Eso ha hecho pensar a sinólogos como Minford en semejanzas con el *wuwei*, el no hacer o espontaneidad taoísta, que deja que las cosas fluyan sin interferir. Sin embargo, una lectura atenta muestra que pocas veces como aquí Sunzi recomienda con más vehemencia que el general debe actuar con energía y que debe evitar la inacción, para de este modo asegurar su posición. Otro asunto diferente es que el buen estratega se mantenga en el anonimato y no busque la fama, para que así sus múltiples maniobras se mantengan en la sombra y sus estratagemas sean más efectivas.

- CAO CAO piensa que el capítulo trata de las disposiciones militares, de la marcha y la contramarcha, con el objetivo de conocer las debilidades del enemigo y conservar la propia fuerza.

- WANG XI dice que aquí se muestra que la victoria se consigue adaptando las posiciones propias a las del enemigo.

Dice el maestro Sun:
en la Antigüedad
el buen estratega
primero se aseguraba
de no poder ser derrotado;
después esperaba
a que el enemigo
pudiera ser derrotado.

En la Antigüedad...

Los filósofos de la época de Primaveras y Otoños y de Estados Combatientes usaban muy a menudo un tipo de argumentación llamado *daiyan* («hablar en nombre de otro»), que consistía en apelar a «la Antigüedad». Se remontaban a la época gloriosa de los Zhou Occidentales, e incluso a la de los emperadores legendarios, como Yu o el Emperador Amarillo, del mismo modo en que hoy día nosotros hablamos de «los griegos». Confucio recurría al duque de Zhou, hermano del rey Wen, como mentor.⁷³

Este recurso es equivalente a lo que durante la Edad Media europea se llamaba el argumento de autoridad: consiste no en ofrecer verdaderos argumentos, sino en decir que alguien prestigioso decía o hacía tal cosa y que, por lo tanto, debemos imitar su opinión o comportamiento.

En esta ocasión, Sunzi emplea el argumento de manera general, asegurando que el buen estratega de la Antigüedad hacía las cosas de manera adecuada, pero no menciona a ningún estratega concreto. En otro pasaje veremos que recurre al Emperador Amarillo o al Taigong.

Nuestra derrota

depende de nosotros,
nuestra victoria
depende del enemigo.

Por lo tanto,
el buen estratega
logra ser invulnerable,
pero no puede estar seguro
de que su enemigo
sea vulnerable.

☐☐☐ **Bùkě shèng - Invulnerabilidad**

La traducción puede ser *invulnerabilidad*, *inatacabilidad*, *inconquistabilidad*, etc. Lograr que el enemigo no tenga ninguna posibilidad de ataque y garantizar una defensa perfecta que nos permita esperar hasta que el enemigo presente un punto débil que nos permita vencerlo.

Sunzi considera que es imperdonable que un estratega no sepa garantizar su propia invulnerabilidad, porque, al menos hasta cierto punto, está en su mano conseguirlo. Sin embargo, lo que no está en su mano es conseguir que el enemigo sea vulnerable. Si el enemigo no comete ningún error, si es tan buen estratega como lo somos nosotros, no nos ofrecerá un flanco débil. Eso sí, Sunzi recomendará más adelante ciertas cosas que podemos hacer para lograr que el enemigo se convierta en vulnerable, casi siempre aprovechándonos de la sorpresa y el engaño. Pero en último término, la responsabilidad será del enemigo por haberse dejado engañar.

La lucha entre dos estrategias sublimes se parece mucho a una partida de ajedrez por el título mundial: es casi imposible que un jugador encuentre una fórmula invencible y las pocas victorias que se producen se obtienen porque el rival ha cometido algún error, aunque ese error puede ser forzado por el apuro de tiempo o porque hemos logrado desviar

su atención de nuestras verdaderas intenciones. Grandes campeones de ajedrez, como Garri Kaspárov, han declarado que el ajedrez «es tablas», es decir, que uno de los jugadores debe cometer un error para que se produzca una victoria. Si el rival es un ordenador de última generación, será muy difícil que se equivoque y casi imposible que el humano venza, aunque Kaspárov lo consiguió en su duelo con Deep Blue al cambiar una torre por un caballo. Deep Blue aceptó el cambio porque las torres son más valiosas, pero perdió la partida porque la posición era ventajosa para Kaspárov. Sin embargo, la máquina aprendió rápido y en las siguientes partidas recuperó la ventaja y acabó ganando el histórico match. Esa es la razón por la que los campeones mundiales de ajedrez ya no compiten con máquinas: perderían siempre.

En 2016, un programa de ordenador logró vencer al campeón mundial de go, el gran juego de estrategia japonés cuyo origen es el *weiqi* chino, que al parecer ya se jugaba en época de Sunzi. En 2017, los ordenadores lograron la proeza de vencer a los mejores jugadores de póker del mundo. Hay que tener en cuenta que el póker es un juego en el que no todas las piezas están a la vista, lo más cercano a una verdadera guerra.⁷⁴

- ZHANG YU establece dos pares de sinónimos entre invulnerabilidad y conocerse a sí mismo, por una parte, y vulnerabilidad y conocer al enemigo, por otra, lo que es una buena observación, teniendo en cuenta lo que dijo Sunzi en el capítulo anterior acerca de la necesidad de conocerse a sí mismo y al enemigo. Si te conoces, puedes ser invulnerable; si conoces al enemigo, puedes descubrir su vulnerabilidad.
- DU YOU sugiere que el enemigo es vulnerable si podemos observar su disposición en el terreno, aunque parece razonable que la vulnerabilidad tenga relación con ese aspecto pero también con otros factores.

Por eso se dice:
«Se puede saber
cómo vencer

y no poder lograrlo».

Esta es otra de las célebres paradojas de Sunzi, que, como suele suceder, esconde un significado muy razonable.⁷⁵

La paradoja de saber cómo vencer y no poder lograrlo se explica porque, aunque sepamos de qué manera podríamos vencer al enemigo, para lograrlo debemos contar con un error por parte del adversario. También debemos contar con que las condiciones iniciales de nuestro cálculo no varíen y la fricción⁷⁶ o lo imprevisto no entorpezcan nuestros planes. De ahí la importancia de hacer los cálculos, planes y previsiones pero después ser capaces de ponerlos en práctica, así como la capacidad de hacer frente a los imprevistos.

Por otra parte, «Se puede saber cómo vencer y no poder lograrlo» es probablemente una cita de un dicho popular de la época, que expresa claramente la paradoja de un combate entre dos enemigos perfectos.⁷⁷

La invulnerabilidad
es la defensa,
la vulnerabilidad
es el ataque.

Vulnerabilidad es el ataque

De nuevo nos encontramos con una frase que se puede entender de diferentes maneras, no porque su sentido sea complejo o misterioso, o porque no estemos seguros del significado de ciertas palabras, sino por la ambigüedad acerca de quién es el sujeto de la acción. Como en otros casos, aunque no sepamos con exactitud qué opinaba Sunzi, las diferentes interpretaciones enriquecen la lectura y nos hacen descubrir tesoros que quizá nadie dejó allí.⁷⁸

En primer lugar, la frase se puede interpretar, y esa es la opción preferida, como una continuación de las ideas de este capítulo: debemos asegurar nuestra invulnerabilidad, la defensa, y debemos confiar en que el enemigo sea vulnerable, porque eso nos dará una oportunidad para atacarlo. Así, por ejemplo, uno de los errores que cometen los jugadores novatos de ajedrez es diseñar ingeniosos ataques pero no asegurar su propia defensa, con lo que pierden la partida cuando más cerca creían tener el triunfo.

- CAO CAO ofrece otra interpretación: si el enemigo se defiende perfectamente, entonces es invulnerable, pero si me ataca, entonces se hace vulnerable. Mientras permanezca tras sus muros, poco podré hacer, pero si se decide a lanzar un ataque, entonces podré encontrar oportunidades y puntos débiles que aprovechar. Esto podría relacionarse con una idea que se desarrolla en el próximo capítulo: hay que tender cebos al enemigo para que abandone sus posiciones, para que salga de lo que hoy en día se ha popularizado con la expresión «zona de confort», porque de este modo resultará más vulnerable.⁷⁹

Sunzi, en general, nunca aprueba tomar riesgos y prefiere permanecer en una zona de confort, excepto cuando plantea a sus hombres luchar o morir.⁸⁰

La defensa implica
escasez,
el ataque implica
abundancia.

Ames interpreta esta frase como: cuando el enemigo no tiene medios suficientes, debemos atacarlo pero cuando tiene medios suficientes, debemos defendernos. Sawyer propone una interesante variación: si solo disponemos de un determinado número de tropas, tan solo podemos defendernos, pero no atacar.

También, por supuesto, se puede entender que si observamos que el enemigo se limita a defenderse, eso significa que sus medios son escasos, pero que si lanza un ataque es porque cree poseer medios de sobra. En muchas de las historias que se cuentan en los *Registros históricos* de Sima Qian, en el *Comentario de Zuo* (*Zuozhuan*) o en las *Estratagemas de los Estados Combatientes* (*Zhanguo ce*), los estrategas fingen un ataque tan solo para hacer creer al enemigo que no están tan desesperados como parece, o se defienden para hacer creer que son débiles. Ya sabemos que el propio Sunzi recomienda métodos parecidos en el capítulo 2 («Preparativos militares»).

- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Yinqueshan: Este es uno de los pasajes en los que la versión de *El arte de la guerra* de Yinqueshan⁸¹ parece diferir de la versión tradicional de manera notable, aunque no todos los traductores coinciden. Según el grupo Denma, aquí se dice: «Si tus fuerzas son inferiores, ataca». A primera vista puede parecer absurdo, pero tiene cierta lógica, pues permite tanto sorprender al enemigo como no quedar a merced de sus maniobras.⁸²

Un buen defensor se esconde
bajo las Nueve Tierras,
se mueve en los Nueve Cielos.

De este modo,
es necesario protegerse
hasta obtener la victoria.

☐☐ ***Jiǔ dì* - Las nueve tierras**

☐☐ ***Jiǔ tiān* - Los nueve cielos**

Se trata de dos expresiones que se emplean para referirse a los mil y un lugares y recovecos en los que se puede esconder alguien, y a las mil y una circunstancias y lugares por los que alguien se puede mover. No hay

ninguna razón para interpretarlo en un sentido místico.

Los alemanes y franceses que lucharon en las trincheras durante la primera guerra mundial pudieron comprobar lo espantoso que puede ser el que dos ejércitos garanticen una defensa infranqueable, pero no en una ciudad, sino precisamente bajo tierra.

- *WEILIAOZI*: «El despliegue del ejército debe ser tan secreto como las profundidades de la Tierra; tan oscuro como las Alturas del Cielo».
- *LIONEL GILES* interpreta la metáfora de otra manera, que también es coherente con la conclusión final: esconderse bajo las nueve tierras se referiría al secreto en el que debemos mantener nuestras intenciones y nuestras disposiciones de cara al enemigo. En cuanto a los nueve cielos, lo interpreta como que debemos caer sobre el adversario como un rayo.
- *CAO CAO* y *DU YOU* interpretan 地 *dì* como montañas, ríos y otros lugares naturales que nos permiten protegernos y 天 *tiān* como las circunstancias climatológicas o ambientales que nos permiten preparar un ataque más o menos inesperado.
- *DU YOU* relaciona la tierra y la defensa, por un lado, y el cielo y el ataque, por el otro, de una manera muy convincente. Según él, gracias a las características del terreno, puedes favorecer tu defensa, mientras que la climatología puede ayudarte a atacar al enemigo, aprovechando la sorpresa.
- *GILES* también aclara que estas nueve tierras no tienen nada que ver con las nueve situaciones o posiciones (九地, *jiǔ dì*) del capítulo XI, como podría estar tentado a pensar algún lector al ver que se escribe igual.
- *CHEN SONG* traduce: «El despliegue del ejército debe ser tan secreto como las profundidades de la tierra, tan oscuro como las alturas del cielo, con un frente débil pero detrás un gran poder».⁸³

Un buen defensor || un buen atacante

En *El arte de la guerra* de Yinqueshan, más antiguo que el texto que seguimos en esta traducción, se lee el «buen defensor» antes de «se esconde bajo las nueve tierras», pero no aparece la expresión el «buen atacante» antes de «se mueve en los nueve cielos». Es decir, se atribuye al buen defensor tanto el esconderse bajo las nueve tierras como el moverse en los nueve cielos, lo que cambia por completo el sentido de esas cuatro líneas.

En definitiva, en el texto de Yinqueshan el buen defensor es el que se adapta tanto a las condiciones del terreno como a las de la climatología, a la noche y al día, en su afán de convertirse en invulnerable o inatacable, mientras que en la versión tradicional el defensor emplea todo lo que se relaciona con la Tierra, pero es el atacante quien recurre a lo que se relaciona con el Cielo. Parece más razonable la versión de Yinqueshan, en especial por el final: «De este modo es posible *protegerse* hasta obtener la victoria total». En este caso hemos adoptado la variante de Yinqueshan.⁸⁴

Ver la victoria
que todo el mundo ve,
no es excelente.

Luchar y conquistar
y que todo bajo el cielo
proclame tus méritos,
no es excelente.

Por lo tanto,
no hace falta fuerza
para levantar
un plumón otoñal;
no hace falta una vista aguda
para ver
el sol y la luna;
no hace falta un oído atento

para escuchar
el sonido del trueno.

En la Antigüedad,
el buen guerrero
obtenía victorias fáciles.

El buen guerrero

Sunzi recupera al buen guerrero de la Antigüedad como argumento de autoridad para defender sus concepciones. De todos modos, este capítulo ofrece una gran dificultad a la hora de interpretar en qué momento Sunzi se está refiriendo a ese buen guerrero de la Antigüedad y cuándo simplemente al buen estratega o a los métodos de defensa y ataque en general. El sujeto elíptico de todo el capítulo quizás sea ese guerrero de la Antigüedad, o tal vez solo lo sea para ciertos pasajes.

Por lo tanto,
las victorias del buen guerrero
no le daban fama de sabio
ni la categoría de valiente.

Contra la fama

Sunzi desarrolla un argumento que tiene cierto aroma taoísta y que recuerda a algunos pasajes del *Dao de jing*, pues se opone a la imagen popular del estratega célebre por sus hazañas, como lo fueron Sun Wu (según la leyenda) o Sun Bin (según los cronistas). El buen estratega debe permanecer en cierto anonimato y no es conocido por sus grandes gestas. Sus mayores victorias las obtiene sin hacer la guerra y no pasan a la historia de los anales militares. Por eso, un Sunzi anónimo, que no sea

Sun Wu ni Sun Bin, parece más acorde con la filosofía expresada en *El arte de la guerra*. Podría tratarse de alguien como Wu Zixu, el consejero del rey Helü de Wu, o quizás de un completo desconocido.

Sin duda se encuentra aquí una lección importante: muchos de los grandes héroes, quizás la mayoría, son anónimos. Son quienes lograron no tanto hacer frente a un conflicto, sino impedir que tuviera lugar. Quizás lo evitaron gracias a sus políticas sensatas o a su actuar sabio pero discreto, con lo que no se los recuerda porque a los libros de historia solo pasan los que vencen o son vencidos en guerras escandalosas y batallas ruidosas, con algunas excepciones notables, como el Mahatma Gandhi y Nelson Mandela. Pero la mejor guerra, como ya sabemos que opina Sunzi, es la que no tiene lugar y la mayor victoria la que nadie conoce. El summum, sin duda, es cuando ni siquiera el enemigo sabe que ha sido derrotado.⁸⁵

- *DAO DE JING*: «Un buen jefe militar no tiene aspecto fiero, un buen guerrero no hace alarde de su fuerza, un hábil vencedor de su enemigo no entabla con él combate».⁸⁶
- *DAO DE JING*: El sabio «se conoce y no se exhibe, se ama y no se ensalza».⁸⁷

El buen guerrero
vencía
sin cometer errores.

No cometía errores
porque sus victorias
eran inevitables:
vencía a un enemigo
ya derrotado.

El buen guerrero
determina en qué situación

no puede ser derrotado
y no pierde la ocasión
de vencer al enemigo.

Por lo tanto,
el estratega victorioso
vence primero
y después lucha.

El estratega fracasado
primero lucha
y después busca la victoria.

Vence primero, lucha después

Nueva síntesis que muestra la unidad discursiva del libro. Sunzi recupera aquí las ideas del primer capítulo (*Cálculos*) y mucho de lo que ha dicho hasta ahora relacionado con la preparación y la previsión, es decir, la combinación de los métodos ortodoxos y los heterodoxos, tema que se tratará más adelante.

- HE YANXI: Primero hay que preparar los planes para asegurar la victoria y solo después iniciar guerras y batallas. Sin estratagemas y usando solo la fuerza bruta, la victoria no es segura.

El buen estratega
cultiva el dao
y aplica el método.

Dao y método

Se recuperan aquí dos de los cinco factores fundamentales de la guerra, el *dao* y el método. Antes estaba claro que el método correspondía al general y el *dao* parecía referirse al soberano, pero aquí ambos conceptos se aplican al estratega o general.

¿Qué significa *dao* en este contexto? Resulta difícil responder de manera definitiva. Lo más tentador es concluir que el *dao* del general, como el *dao* del soberano, el *dao* de los soldados o el *dao* del pueblo, es algo parecido a la virtud en el sentido clásico, o a la *excelencia* en el mundo actual, por ejemplo, en términos de marketing empresarial o de excelencia universitaria. Aquello que hace que algo sea excelente: el soberano en cuanto soberano y el estratega en cuanto estratega. Eso no estaría lejos de lo que Confucio y otros filósofos chinos llamaban la rectificación de los nombres: que el padre se comporte como padre y el hijo como hijo. Como es obvio, se trata más de una exhortación que de una definición, porque no nos aclara qué debe hacer ese padre para ser buen padre o ese estratega para ser buen estratega.

- DU MU : El *dao* es la compasión y la rectitud; la ley o método es «la suma de las reglas de la organización militar».
- GUANZI: «Tener armas de mala calidad y sin afilar es lo mismo que ofrecer un regalo al enemigo; tener tropas que son inútiles es lo mismo que ofrecer a nuestro general al enemigo; si nuestro general no conoce el arte de la guerra es lo mismo que ofrecer a nuestro gobernante como regalo al enemigo. No acumular y ocuparse de lo militar es lo mismo que ofrecer como regalo el país al enemigo».

Una cita casi idéntica se encuentra en la *Crónica de los Han (Hanshu)* y parece atribuirse a *El arte de la guerra* (y no al *Guanzi*), pero es poco probable que la cita pertenezca al libro escrito por Sunzi.

De este modo,
el estratega
posee el control sobre
la victoria y la derrota.

Maestro de la victoria y la derrota

Aunque resulta tentador interpretar que el buen estratega es un maestro y que sigue el dao tanto en la victoria como en la derrota, parece que Sunzi se refiere, o al menos así lo entienden casi todos los comentaristas, a que el gran estratega es capaz de dictaminar la victoria (la suya) y la derrota (del enemigo).

- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Sun Bin: «Enfréntate al enemigo solo cuando estés seguro de vencer».

Los métodos militares son:

primero, la medida;
segundo, la estimación;
tercero, el cálculo;
cuarto, la comparación;
quinto, la victoria.

La tierra da origen
a la medida,
la medida da origen
a la estimación,
la estimación da origen
al cálculo,
el cálculo da origen
a la comparación,
la comparación da origen
a la victoria.

Medir, calcular, estimar y comparar

Sunzi parece regresar a los cálculos del primer capítulo y ofrece una interesante enumeración de lo que debe hacer un general que sigue su método: medir, calcular, estimar y comparar.

No hay unanimidad entre los traductores y son muchas las interpretaciones acerca de cada uno de los conceptos. En cualquier caso, lo que está claro es que para obtener la victoria hay que hacer una serie de cálculos, en los que la medida puede referirse al terreno, a las distancias, al tiempo que se empleará en llegar a un lugar; los cálculos, al número de tropas, a la cantidad de víveres, al número de días necesarios para un asedio y a muchos otros aspectos; la estimación y la comparación se referirían a la comparación entre las fuerzas propias y las del enemigo, y a la estimación o valoración de nuestras posibilidades de victoria.

Pero Sunzi nos ofrece un argumento consecutivo en el que cada cosa lleva a la siguiente:

La tierra determina la medida,
la medida determina la estimación,
la estimación determina el cálculo,
el cálculo determina la comparación,
la comparación determina la victoria.

Algo así como que el examen de la situación sobre el terreno nos llevará a estimar qué necesitaremos para la guerra y entonces podremos calcular nuestras necesidades y compararlas con las del enemigo, una comparación que nos permitirá saber quién alcanzará la victoria. Este tipo de argumentos consecutivos o sucesivos son frecuentes en la China antigua, pero aunque se parecen en su forma a los de teorías como la de las Cinco Fases, no se basan en la naturaleza de diversos elementos, o en semejanzas más o menos casuales o místicas, sino que se trata de una construcción lógica en la que un paso lleva al siguiente o en el que se describe un protocolo de acciones, como sucede en este caso.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Tras proponer las diversas combinaciones entre atacar con una fuerza más débil o más fuerte a un enemigo, concluye que «la guerra consiste en comparar fuerzas y números».
- *ANALECTAS*: Se puede ofrecer un ejemplo de argumento consecutivo en Confucio para defender su idea de la rectificación de los nombres o del uso correcto de un lenguaje: «Si los nombres no se corrigen, el lenguaje carece de objeto. Cuando el lenguaje carece de objeto, no puede llevarse a cabo ningún asunto. Cuando no puede llevarse a cabo ningún asunto, languidecen los ritos y la música. Cuando los ritos y la música languidecen, los castigos y las penas equivocan su blanco. Cuando los castigos y las penas equivocan su blanco, las personas no saben dónde están. Por ello, un caballero debe ser capaz de expresar cualquier cosa que conciba y debe ser capaz de hacer cualquier cosa que diga. En el tema del lenguaje, un caballero no deja nada al azar».

Por lo tanto,
un ejército victorioso
es como un quintal
comparado con un grano.

Un ejército derrotado
es como un grano
comparado con un quintal.

□ Zhū □ yì - Granos y quintales

Cada intérprete ofrece una medida comparativa diferente. No es un asunto de importancia fundamental, porque de lo que se trata es de comparar una medida pequeña con una muy grande. Un ejército en manos de un buen estratega es, en definitiva, muy superior al ejército enemigo y debe plantearse la guerra de tal manera que esta diferencia se traduzca en victorias claras e inevitables.

Un ejército victorioso
es como el agua que cae
con la fuerza de mil quintales
desde lo alto de una garganta.

Esto es la situación estratégica.

El agua en lo alto

Aquí recurre Sunzi a la célebre metáfora del agua que cae, para referirse a la potencia acumulada por un ejército preparado para vencer y cuyo empuje no podrá ser detenido de ninguna manera.⁸⁸ Es un anticipo del tema que va a tratar en el próximo capítulo, dedicado a la energía potencial, concepto que aquí hemos preferido traducir como «situación estratégica».

- *LÜSHI CHUNQIU*: La metáfora del agua que cae desde gran altura como ejemplo de una fuerza incontenible era uno de los tópicos de la época.
- *LÜSHI CHUNQIU*: Si las personas que están deseando buscar empleo, pudieran obtenerlo gracias a sus superiores, se inclinarían tanto a su favor como lo hace «el agua contenida que cae desde un desfiladero a ocho mil pies de profundidad. ¿Quién podría detenerlos?».
- *ZUOZHUAN*: Se dice que el rey Helü hizo desaparecer en el año 512 a.e. el estado de Xu al construir terraplenes en una altura que retuvieron el agua, para dejarla caer sobre la capital enemiga e inundarla. La estratagema se atribuye a Wu Zixu. Esta es otra llamativa coincidencia entre los consejos de *El arte de la guerra* y las andanzas de los reyes Helü y Fuchai de Wu, que podrían reforzar la hipótesis de que, como se cuenta en la anécdota de las concubinas, Sun Wu trabajó para ambos reyes (o de que Sun Wu es en realidad Wu Zixu, por supuesto).

5. EL POTENCIAL ESTRATÉGICO

☐☐ *Bīngshì*

En este capítulo se examina con mucha atención uno de los conceptos fundamentales de *El arte de la guerra*, ☐ *shì*, que se traduce generalmente por «energía», pero que tiene un significado más amplio: «energía potencial», «potencial», «poder o fuerza dormida/latente/en espera», o incluso «configuración», «situación» y «situación estratégica». También está muy relacionado con lo que Marcel Granet llamó la «propensión de las cosas», aquello a lo que una cosa tiende.⁸⁹ Se trata, en definitiva, de una energía que se acumula o se posee pero que no se emplea hasta que llega el momento adecuado.

Por fortuna, Sunzi emplea diversas metáforas que permiten entender qué sentido da al término: el agua *que puede caer* desde una altura, las rocas *que pueden rodar* en un terreno en pendiente, la ballesta cargada, *que se puede disparar*.

Junto a la energía potencial, Sunzi sitúa, su complemento indispensable: ☐ *jié*, que podríamos traducir como ocasión propicia o momento adecuado, pero también como descarga o disparo, en el sentido de que no solo se trata del momento en el que algo sucede, sino también del hecho mismo de descargar esa energía que hemos acumulado, de soltar el gatillo de la ballesta o dejar caer las piedras cuesta abajo. Cuando se refiere al momento oportuno, Sunzi emplea metáforas que de algún modo también aluden a la energía potencial, como la del halcón que se lanza sobre su presa, descargando en un golpe certero toda la energía que posee o que ha acumulado para la ocasión.⁹⁰

Resulta muy interesante la manera en la que Sunzi combina el par de conceptos energía potencial y momento oportuno con otra oposición fundamental de su arte estratégico, la que se refiere al uso de los métodos ordinarios y los extraordinarios.⁹¹

Sunzi ofrece en este capítulo buenos argumentos para relacionar sus ideas con la historia de las concubinas del rey Helü, pues las metáforas con las que compara a los soldados (agua, piedras, flecha) son un

ejemplo de esa cosificación del guerrero, que se convierte en un engranaje de una maquinaria perfecta, sin otra voluntad que no sea la de obedecer las órdenes.⁹²

Ahora bien, las metáforas elegidas podrían describir tres maneras diferentes en las que un soldado puede actuar: como el agua que se adapta a lo que encuentra y que se desvía según lo hueco y lo vacío; como las piedras que chocan violentamente con cualquier cosa que encuentran en su camino, creando confusión y caos, o como la flecha, que se dirige, certera y sin desviarse, a su blanco. Dicho de otra manera: los soldados pueden ser parte de una masa de agua, piedras sin voluntad o piezas de un mecanismo de precisión. Las tres maneras, y no solo la del agua (que es la favorita de los intérpretes de *El arte de la guerra*) pueden ser útiles para un estratega, y los tres tipos de comportamiento o de mentalidad pueden resultar valiosos en el combate. No podemos saber con certeza si Sunzi quería aludir a esta diversidad de acciones militares (adaptarse con flexibilidad, destruir de manera brutal, acertar con precisión) y tampoco si esta distinción puede esconder una alusión a las tres unidades básicas de los ejércitos en la época de los Estados Combatientes: infantería, caballería y carros de combate.

El lector observará que Sunzi deja muy claro que el buen estratega no vence en las guerras gracias a los soldados, sino debido a cómo emplea a esos soldados para que se adapten a sus planes y maquinaciones estratégicas.

Al leer el capítulo, puede dar la impresión de que Sunzi plantea primero el tema de lo ortodoxo y lo heterodoxo y que después se desvía hacia la energía potencial y la ocasión propicia, como si se hubiera olvidado del tema inicial. Sin embargo, si el lector sigue atentamente nuestros comentarios, creemos que descubrirá una coherencia deslumbrante en el discurso de Sunzi, que también anticipa otro par de opuestos célebre: el de lo lleno y lo vacío.⁹³

Dice el maestro Sun:
dirigir a muchos

es como dirigir a pocos,
consiste en usar
la división y la numeración.

Dirigir a muchos es como dirigir a pocos

En la *Crónica de los Han* se dice que el emperador Gaozu preguntó a su general Han Xin cuantos hombres podía dirigir un gobernante como él. Han Xin respondió que el emperador podría dirigir 100.000 hombres, pero que él podría dirigir «cuantos más, mejor». Es un buen ejemplo del dicho de Sunzi «Gobernar a muchos es como gobernar a pocos».

La razón por la que Sunzi dice que muchos hombres son tan manejables como pocos es que eso es posible gracias a la división y la numeración, así como a las formas y los nombres. Es decir, gracias a la organización y a las formaciones militares.

- ZHANG YU afirma que «dirigir un ejército de un millón de hombres es tan fácil como dirigir a unos pocos soldados».
- WUZI: El control se logra a través del entrenamiento y la organización. Un millón de hombres mal organizados no sirven para nada.
- LOS MÉTODOS DE SIMA: «La victoria de los tres ejércitos es la victoria de un hombre».

□ Fēn □ shù - Dividir y numerar

Gracias a la división y la organización se puede hacer que cada unidad del ejército se controle a sí misma y que, al mismo tiempo, controle y sea controlada por las demás. Dirigir un gran ejército consiste en organizar las diversas secciones en una jerarquía ascendente a partir de los soldados individuales. De este modo, el general, solo dirige a un puñado de hombres: sus oficiales. Después, cada oficial o mando tiene que ocuparse

de la formación que le corresponda en orden decreciente: división, batallón, destacamento, escuadra, brigada, etc. Se podría decir que es la ejemplificación del célebre dicho inglés: «*Take care of the pennies and the pounds take care of themselves*» («Ten cuidado con los peniques y las libras se cuidarán solas»).

Luchar con muchos
es como luchar con pocos,
consiste en usar
formas y nombres.

□□ *Xíngmíng* - Formas y nombres

Los diversos signos, señales, emblemas, banderas, uniformes e insignias permiten que cada soldado pueda identificar a sus superiores, a sus iguales y a sus inferiores y saber rápidamente dónde se debe situar, a quién debe obedecer y a quién mandar, como una pieza en una maquinaria o como una parte de un organismo.⁹⁴

Algunos intérpretes prefieren traducir «estandartes y gongs», en vez «formas y nombres». La razón es que en el *Mozi*, el tratado de estrategia pacifista,⁹⁵ se emplea la expresión con ese sentido, para atribuir a cada formación un escudo o blasón, y para indicar que los soldados reciben órdenes que les permiten organizarse y moverse de manera efectiva: órdenes sonoras (mediante los gongs) y visuales (mediante los estandartes e insignias).⁹⁶

Que los tres ejércitos
resistan al enemigo
sin ser derrotados,
consiste en usar
lo ordinario
y lo extraordinario

□ Qí □ zhèng - Extraordinario y ordinario

Este es uno de los conceptos más importantes de *El arte de la guerra* y quizás el que más polémica ha generado a lo largo de la historia. Se ha examinado de manera minuciosa en la tercera parte del ensayo,⁹⁷ por lo que aquí solo recordaré que es un error identificar sin más estos términos con directo e indirecto o incluso con ortodoxo y heterodoxo. También resulta muy discutible afirmar que Sunzi sea partidario exclusivo de los métodos extraordinarios y que desprecie los ordinarios. En este capítulo, el lector podrá darse cuenta de que el pensamiento estratégico de Sunzi consiste en una combinación ingeniosa y equilibrada entre lo directo y lo indirecto, lo ordinario y lo extraordinario, lo convencional y lo no convencional, lo ortodoxo y lo heterodoxo e incluso la energía potencial y el momento propicio.⁹⁸

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Las tácticas directas e indirectas surgen de los recursos inagotables de la mente. La disposición del ejército debe cambiar en función de los movimientos del enemigo.
- *DAO DE JING*: Laozi señala el uso que se hace de lo ortodoxo, por el estado, y de lo heterodoxo, por la guerra: «Un estado se gobierna por leyes permanentes, en la guerra se emplean tácticas cambiantes». En el contexto en el que se encuentra esta frase, se entiende que Laozi desapruueba los dos tipos de comportamiento, aunque probablemente más el de la guerra, pues enseguida añade: «Con el no-actuar se conquista el mundo». Es decir, cuando no se emplean ni los métodos ordinarios del gobierno ni los extraordinarios de la guerra.
- *WEILIAO*, Cao Cao, Li Quan y Jia Lin opinan que los métodos ordinarios, heterodoxos o directos consisten en el ataque frontal, mientras que los extraordinarios, heterodoxos o indirectos consisten en el ataque desde los flancos o desde la retaguardia.

- HE YANXI, con más agudeza que los comentaristas anteriores, señala que lo indirecto y lo directo pueden invertir sus papeles en función de lo que espera el enemigo: si el enemigo espera algo concreto de nosotros, eso es lo directo, mientras que lo indirecto será aquello que no prevé que hagamos.
- *EL ARTE DE LA GUERRA*: de Sun Bin también señala la importancia de variar las tácticas y adaptarse a las nuevas situaciones: «En los asuntos de la guerra, no existe una estrategia invariable que pueda ser usada en todas las ocasiones».
- TAIZONG, el emperador de la dinastía Tang, recomendaba confundir al enemigo para que lo directo se convierta en indirecto y a la inversa.
- LIONEL GILES también considera que lo directo es aquello que el enemigo espera, mientras que lo indirecto es lo que lo toma por sorpresa de una u otra manera, con lo que coincide con la idea de modernos expertos en estrategia, como Barton Whaley, que consideran que la idea de lo indirecto está estrechamente relacionada con el uso del engaño y la sorpresa.

El choque de un ejército
debe ser como una piedra
lanzada contra un huevo,
consiste en usar
lo lleno y lo vacío.

☐☐ *Xū-shí* - Vacío y lleno

Esta es otra de las oposiciones básicas no solo de *El arte de la guerra*, sino del pensamiento chino, en especial desde las metáforas de *El libro del camino y la virtud (Dao de jing)*, aunque esta oposición entre lo lleno y lo vacío ya había sido empleada por pensadores de diversas tendencias

filosóficas. En esta ocasión en que menciona lo lleno y lo vacío, Sunzi se refiere a que un huevo está casi vacío, a pesar de que presente a la vista una apariencia sólida, por lo que el impacto de un cuerpo lleno, como es una piedra, hará que se rompa: lo lleno de la piedra encontrará lo vacío del huevo. El próximo capítulo se dedica precisamente a lo lleno y lo vacío, así que dejamos para entonces un comentario más a fondo.⁹⁹

En la guerra
se usa lo ordinario
para preparar el combate,
lo extraordinario
para asegurar la victoria.

Preparación e improvisación

Sunzi continúa desarrollando el tema de lo ordinario y lo extraordinario y define lo ordinario o habitual como todo aquello que se puede preparar, planificar, calcular y medir antes de iniciar el combate, mientras que lo extraordinario es todo aquello que no es posible conocer de antemano. Ya nos encontramos con esta distinción en el primer capítulo, cuando Sunzi se refirió a los cálculos que nos permiten conocer nuestras posibilidades antes de iniciarse el conflicto, pero que deberán ponerse en práctica en el combate real. Ya hemos visto que Sunzi daba mucha importancia a otro aspecto de lo ordinario: la preparación de todo lo necesario para poner en marcha un ejército de cien mil hombres, desde el control de gastos hasta la logística y los suministros. De nada sirve ser un buen improvisador si no se dispone de los recursos y de la preparación que permiten aprovechar la ocasión propicia.

- ORSON WELLES decía que tenía la costumbre de elaborar mil y un planes de rodaje, emborronar decenas de hojas, idear todo tipo de desarrollos, pero que después, en el rodaje de la película, siempre hacía algo distinto.

Sin embargo, admitía que ese trabajo previo y en apariencia inútil era lo que le permitía improvisar con seguridad. Los buenos improvisadores saben que su arte se sustenta en un duro trabajo previo y en un entrenamiento continuo.¹⁰⁰

Por lo tanto,
quien usa lo extraordinario
es como el cielo y la tierra:
no tiene límites;
es como los ríos y los mares:
inagotable;
se oculta y aparece
como el sol y la luna,
muere y renace
como las cuatro estaciones.

Cielo, Tierra, Sol y Luna

Las últimas frases, en las que se compara al general con el Cielo y la Tierra, o con el Sol y la Luna, sirven a intérpretes de tendencias simbólicas o místicas para proponer que el general practicaría algo así como un arte mágico. Sin embargo, se trata tan solo de comparaciones entre la gran sabiduría militar de un estratega, que parece inagotable, y su capacidad creativa, que se renueva constantemente, como el Sol y la Luna. Eso no impide, como es obvio, que las comparaciones tengan un valor semántico, emocional y retórico que va más allá de lo literal, al elegirse elementos de la naturaleza tan prestigiosos y tan fundamentales como el Cielo, la Tierra, el Sol y la Luna.

- *ANALES DE WU Y YUE*: el consejero del rey Goujian de Yue, Fan Li, dice: «He oído que las grandes cumbres se desploman, las hojas florecen y se marchitan, el sol del mediodía declina, la luna llena decrece». Señala de

este modo el que considera inevitable declinar y extinción del reino de Wu.

Solo hay cinco notas,
pero las cinco se combinan
y nadie puede oír
todas sus combinaciones.

☐☐ **Wǔshēng - Cinco notas**

En la escala pentatónica china, las notas se corresponden de manera aproximada con do, re, mi, sol y la (*gong, shang, jue, zhi, yu*).

- JAMES RHODES: El pianista y autor del libro *Instrumental* dice algo parecido: «Hay 88 teclas en el piano, pero contienen un universo entero».

Solo hay cinco colores,
pero los cinco se combinan
y nadie puede ver
todas sus combinaciones.

☐☐ **Wǔsè - Cinco colores**

Los cinco colores son: azul, amarillo, rojo, blanco y negro.

Solo hay cinco sabores,
pero los cinco se combinan
y nadie puede saborear
todas sus combinaciones.

☐☐ *Wǔ-wèi* - Cinco sabores

Los cinco sabores son: ácido, amargo, dulce, salado y acre o picante.

Cinco elementos, mil combinaciones

En la China antigua, el pensamiento atomista no se desarrolló con la intensidad con que lo hizo en Grecia y Roma (Demócrito, Leucipo, Epicuro, Lucrecio) o en la India (escuelas vaishesika, nyaya, chárvaka y ajivika, además de jainismo y budismo). Es una ausencia llamativa, en especial por la afición de los filósofos chinos a hacer distinciones y largas listas de cosas, cualidades o acciones. Aquí, sin embargo, nos parece presentir el pensamiento atomista o al menos alguna forma de *reduccionismo*, que es una de las claves del pensamiento científico: la búsqueda de formas o elementos básicos que expliquen lo que existe. Cinco colores dan origen a todos los colores, cinco sabores a toda la riqueza gastronómica y cinco notas a todas las melodías. Existen algunos indicios de pensamiento atomista en el *Zhuangzi* o en los textos moístas, pero quizás este pasaje de *El arte de la guerra* es más explícito.

A primera vista puede parecer que el pensamiento del yin y el yang, ya se trate del popular o de sus diferentes desarrollos teóricos, propone algo parecido a un atomismo de solo dos elementos, es decir que reduce la realidad no a diversos átomos, sino a un sistema binario, como en el atomismo de lo lleno y lo vacío de Demócrito o Leucipo. Sin embargo, incluso Joseph Needham,¹⁰¹ siempre deseoso de encontrar en China cualquier idea o invento de la humanidad, admite que la teoría del yin y el yang nunca se pareció a una teoría reduccionista al estilo de la química, porque yin y el yang siempre fueron «elementos inextricablemente unidos en un continuo», que nunca se presentan «aislados o purificados, ni siquiera en teoría». Lo mismo se puede decir de los cinco elementos o fases y de los 64 hexagramas del *Yijing* o de los

trigramas y las líneas quebradas y continuas que componen cada hexagrama, aunque Leibniz lo identificara (erróneamente) con un sistema matemático binario.

En la guerra
solo existen dos acciones,
ordinarias y extraordinarias,
pero cuando se combinan
resultan inagotables.

Lo ordinario y lo extraordinario

En la sección anterior, Sunzi elogió al estratega que usa lo extraordinario y lo calificó de inagotable como los ríos y los mares, sin límites como el Cielo y la Tierra y en renovación permanente como el Sol y la Luna. Ahora, al compararlo con las infinitas combinaciones de las cinco notas, los cinco colores y los cinco sabores, deja claro que el estratega tiene a su alcance infinitas combinaciones gracias a «lo extraordinario y lo ordinario». Con tan solo esos dos ingredientes (en vez de cinco), las posibilidades son inmensas, en un ciclo sin fin. Como se ha dicho antes, no se puede entender aquí lo extraordinario y lo ordinario como elementos atómicos, sino como situaciones que se suceden una a otra y que el estratega puede en cierto modo manipular. Hay que tener en cuenta que lo ordinario no es una sola cosa y tampoco lo es lo extraordinario, sino que son más bien dos etiquetas que sirven para referirse a los métodos más habituales y a los menos habituales o heterodoxos.¹⁰²

Lo ordinario y lo extraordinario
se originan mutuamente
en un círculo sin fin.
¿Quién podría
agotarlos?

- *EL ARTE DE LA GUERRA II* de Sun Bin: «La combinación de las operaciones extraordinarias y habituales producen posibilidades inagotables».

Un torrente que se precipita
arrastra las piedras en su caída:
esa es su energía potencial.

□ *Shì* - Energía potencial

Este es un concepto básico para Sunzi, y también para Sun Bin.¹⁰³ Se ha traducido de muchas maneras, como «potencial», «potencia», «energía», «energía o potencia latente», pero también «configuración» o «situación», o «circunstancias» o «fuerzas implicadas».

En nuestra opinión, una excelente opción es la de Albert Galvany: «potencial estratégico», que hemos adoptado a veces, según el contexto. Expresa al mismo tiempo la idea de una energía o poder latente del que disponemos y que podemos emplear en el momento oportuno, pero también que se trata de una energía que se refiere a todo lo que puede hacerse efectivo en una batalla o guerra, desde las fuerzas militares a las ventajas sobre el terreno, la climatología o la información de que disponemos. Mark Edward Lewis lo define con gran precisión: «El poder que las circunstancias de la campaña le proporcionan a un ejército». La relación del *shì* con el *jié* es muy estrecha y aunque *shì* entendido como energía potencial es una idea complementaria a la que expresa *jié* o momento adecuado, en ocasiones los dos términos casi se pueden intercambiar, como señala Roger Ames:

Shì puede combinar en una idea el siguiente conjunto de significados:

- 1 «aspecto», «situación», «circunstancias», «condiciones».
- 2 «disposición», «configuración», «forma exterior o aparente».

3 «fuerza», «influencia», «*momentum*»,¹⁰⁴ «autoridad».

4 «ventaja estratégica», «adquisición».

El impacto de un halcón
destroza a su víctima:
es la precisión del momento.

Como un torrente, como un halcón

Tanto el halcón que se lanza sobre su víctima con la precisión de un arma asesina como el torrente de agua que se precipita arrastrando todo a su paso, son dos de las imágenes más recurrentes en los textos chinos para referirse a algo poderoso y que resulta difícil detener. En ocasiones, en un mismo pasaje encontramos torrentes de agua y halcones, como en este capítulo de *El arte de la guerra*.

- *SHIJ*: En la canción *Mian shui* (n.º 183) del *Libro de las odas* se dice: «En gran cantidad las aguas corren hacia el mar, rápido vuela el halcón, y asciende y desciende», pero al final del poema se añade que el torrente avanza por su surco trazado en la tierra y que el halcón en su vuelo evita chocar con los montículos que se le presentan.

□ Jié - Oportunidad / *kairós* / instante adecuado / ocasión propicia / *momentum*

Como ya se ha dicho, Sunzi analiza un par de conceptos en los que un estratega debe ser un maestro. No se trata de dos opuestos como lo lleno y lo vacío o lo débil y lo fuerte, porque la energía potencial y la ocasión propicia o instante adecuado son dos aspectos de ninguna manera opuestos. Podrían considerarse como dos fases que el estratega debe seguir: en primer lugar, debe acumular un potencial estratégico, ya sea

gracias al terreno, la fuerza bélica o cualquier otra circunstancia; en segundo lugar, debe elegir el momento preciso para emplear con la máxima eficacia ese potencial.

El lector recordará que en este capítulo Sunzi se ha referido a la importancia de la organización y la preparación (*dar nombres, dar formas, ordenar, numerar*), es decir, asuntos relacionados con el manejo y la acumulación de un potencial y con los métodos ordinarios, habituales y previsibles, con todo aquello que se puede prever y preparar. Ahora nos dice que esa energía potencial, como la que tiene el agua al caer desde una altura, también debe descargarse en el momento adecuado, como el halcón que cae sobre su presa y como la flecha que se dispara de una ballesta. Para disparar la ballesta debemos cargarla, pero para hacer efectivo su mortal poder acumulado, debemos no solo dispararla, sino *poder*

Este es uno de los capítulos de *El arte de la guerra* que nos revela con más claridad la extraordinaria coherencia subterránea del libro, que está lejos de ser un collar de perlas que tintinean en un plato, como dijo uno de sus comentaristas.¹⁰⁵ También nos hace ver con buenos ojos la hipótesis de que el libro contiene ideas que Sunzi podía desarrollar en una exposición oral ante un soberano. Quizás algunos de esos desarrollos se nos escapan a todos sus comentaristas, pues ya lo dice el propio Sunzi: «Todo el mundo puede ver cómo he alcanzado la victoria, pero nadie puede saber cómo lo he hecho».¹⁰⁶

- *QIONG DA YI SHI*: Este texto, desconocido hasta su descubrimiento en una tumba en Guodian en 1993, se ha traducido como «El éxito y el fracaso aparecen en el momento adecuado» (o «El éxito y el fracaso aparecen cuando les corresponde»). La síntesis de este breve texto sería que el caballero (*junzi*) o el hombre de bien no pueden prever cuándo sucederá lo fausto y lo infausto, pero que sí pueden practicar la virtud y el autoconocimiento.¹⁰⁷

- *LÜSHI CHUNQIU*: «Si eres sabio, entonces conocerás las transformaciones del momento oportuno. Si se conocen las transformaciones del momento oportuno, entonces se sabe cómo aprovechar los cambios de los puntos débiles a los fuertes, el crecimiento y el declive, y se puede entender cómo actuar antes o después, lejos o cerca».
- *SHUJING*: En el *Libro de los documentos* se atribuye un discurso al rey de los Shang Pan Geng, que reinó en fecha tan remota como 1401 a 1374 a.e., en el que, preocupado por la necesidad de trasladar la capital del reino cuanto antes, se refiere a la necesidad de emprender cada acción en el momento adecuado: «La situación es como navegar en un barco: si no atraviesas la corriente en el momento adecuado, perderás todo el cargamento».

Por lo tanto,
 el buen estratega
 posee una energía potencial
 devastadora
 y un dominio del momento
 absoluto.

La energía es
 como tensar la ballesta,
 el *momentum* es
 como soltar el gatillo.

☐ *Nǚ* ☐ *jī* - La ballesta y el gatillo

La ballesta expresa al mismo tiempo la energía potencial y la descarga de esa energía en el momento oportuno. Es decir, la fuerza que mantiene la flecha en tensión y el dispararse de esa fuerza, cuando apretamos el gatillo. Como es obvio, además de la tensión y el disparo, necesitamos otros dos elementos: la ballesta y la flecha. Sin ese artilugio llamado

ballesta, no habrá nada que se ponga en tensión ni nada que pueda ser disparado. La ballesta representa, en el mundo de los mecanismos artificiales, el papel de la montaña en el mundo de lo natural inanimado, o el halcón en el mundo de lo natural animado; la flecha, por su parte, es el equivalente del agua o las piedras en lo alto de esa montaña, o la fuerza que el halcón acumula antes de iniciar su ataque. El disparo, claro está, es como el caer de las rocas o del agua y el lanzarse del halcón en el momento oportuno. En el capítulo 11, Sunzi volverá a usar la metáfora de la ballesta en un sentido parecido.

- SUN BIN desarrolla muy a fondo toda la metáfora de la ballesta, con una atención que parece mostrar que su arte de la guerra fue escrito en una época posterior al de Sunzi, cuando ya las ballestas eran un arma devastadora y conocida por todos. En la tumba del Primer Emperador en Xian, los ballesteros de terracota ocupan la vanguardia: en el primer sector hay 210, al frente de 6.000 guerreros de infantería.¹⁰⁸
- ZHUANGZI compara la inmediatez de la ballesta con cierto tipo de argumentaciones, probablemente con una intención negativa: «Como disparar el gatillo de una ballesta: así son los juicios “Esto es así” / “Esto no es así”». ¹⁰⁹
- STEPHEN OWEN: El gatillo o disparador de la ballesta, *jī*, acabó por ser un sinónimo de «ocasión» o de aquello que da inicio a algo, el brote de un proceso: «Debemos ser capaces de actuar en un momento adecuado para iniciar el proceso que llevará a una determinada conclusión». ¹¹⁰ Se trata, en definitiva, no solo de que exista el mecanismo sino de saber cuándo activarlo, lo que explica que sea fácil entender como una misma cosa el hecho de disparar y el de elegir el momento oportuno para hacerlo.
- WEN FU: Lu Ji (siglo III) emplea *jī* con el sentido de «ocasión», pero refiriéndose al arte literario: «Si se desaprovecha la ocasión y se ponen juntas las cosas demasiado tarde, entonces, lamentablemente, el principio irá después del fin». ¹¹¹

- SIMA QIAN dice que en el año 604 a.e. el Duque Ling de Jin disparaba desde su torre con una ballesta a los viandantes, pero quizás se trata de un anacronismo, porque se cree que entonces todavía no se empleaban ballestas.
- SHENDAO: «Si la flecha de una ballesta débil vuela alto es porque el viento la sostiene». ¹¹² Esta es una reflexión muy interesante que nos obliga a pensar que la energía potencial no solo depende de cosas como la ballesta y la flecha, sino también de otros factores, como el viento. Por eso, el concepto de potencial estratégico debe entenderse en un sentido amplísimo: no solo necesitamos la ballesta, la flecha, la cuerda puesta en tensión y la persona que apretará el gatillo en el momento oportuno (que además tendrá que haberse entrenado a conciencia), sino también el viento o la posición. No obtendremos el mismo resultado si lanzamos la flecha hacia arriba o hacia abajo, con buena visibilidad o sin ella, con viento calmo o con un fuerte vendaval en contra. Por eso creemos que en ocasiones hay que entender potencial estratégico (*shì* 勢) como casi equivalente a la totalidad de los estados de cosas implicados en una situación dada. ¹¹³
- ZHUANGZI: Se dice algo muy semejante a lo que en la nota anterior señala Shendao: «Sobre poco aire, no podrían sostenerse grandes alas. Por eso el pájaro Peng se eleva a noventa mil *li* y apoyado sobre el viento, al que cabalga, con el Cielo arriba, a sus espaldas, emprende, ya sin demora, su marcha hacia el sur».
- *EL ARTE DE LA GUERRA*: de Sun Bin asocia la noción de ventaja estratégica o energía potencial con la ballesta: «Los animales que no están dotados de armas naturales, deben creárselas ellos mismos. Estas son las contribuciones de los sabios. Yi creó el arco y la ballesta y de ahí deriva la noción de ventaja estratégica (勢 *shì*). ¿Cómo sabemos que la noción de ventaja estratégica deriva del arco y la ballesta? Un arquero dispara entre su hombro y su pecho y mata a un soldado situado a cien pasos que ni siquiera sabe de dónde procede la flecha. Por eso se puede decir: el arco y la ballesta ejemplifican la ventaja estratégica».

- *YIJING*: «Las palabras y las acciones del Sabio son como el mecanismo de una ballesta. Honor y vergüenza dependen del disparo del gatillo». Este pasaje habría sido escrito con mucha posterioridad a las primeras versiones del *Yijing* o *Zhouyi*, si aceptamos que la ballesta fue un invento tardío.
- *XUNZI*: En el «Debate acerca de los principios de la guerra», Xunzi dice al general Linwu, defensor de *El arte de la guerra*: «Si el arco y la flecha no están bien ajustados, entonces ni el arquero Yi sería capaz de acertar en medio del blanco». El arquero Yi fue, según las leyendas, el mejor arquero que ha existido.
- *YURI PINES* considera que la mención de la ballesta invalida la atribución de *El arte de la guerra* a Sun Wu, el supuesto estratega que trabajó para el rey Helü de Wu.¹¹⁴

En el caos de la lucha
parece haber
desorden y confusión;
en realidad no lo hay.

En el tumulto y la confusión
parece no haber forma,
pero la posición
es inconquistable.

Apariencia y realidad

Después de haberse ocupado de lo habitual y lo extraordinario y de la energía potencial y el momento adecuado, Sunzi recupera uno de sus temas predilectos: el engaño y la sorpresa. Para Sunzi, engaño y sorpresa están muy relacionados, algo en lo que coincide con los modernos expertos en estrategia, como Barton Whaley, quien piensa que para

sorprender al enemigo casi siempre es necesario haberle engañado antes. Es algo que también saben los guionistas de cine: la sorpresa del espectador depende de lo que no le contamos, de lo que le ocultamos y de lo que usamos para distraer su atención hacia una dirección errónea.

- MEI YAOCHEN explica que gracias a los estandartes o banderas y a los gongs, el estratega puede contemplar el orden que él mismo ha dispuesto, más allá del aparente desorden de la batalla.
- LIONEL GILES dice que quizás se debe traducir el pasaje en imperativo, algo así como: «Lucha en desorden (para confundir al enemigo) y estarás a salvo del verdadero desorden».
- NIU y WANG, traductores del *El arte de la guerra* al chino actual (1991), añaden que la idea es crear una apariencia de confusión.

El desorden nace del orden,
el miedo del valor,
la debilidad de la fuerza.

Orden y desorden
dependen de dividir.

El miedo y el valor,
de la configuración.

La debilidad y la fuerza,
de la disposición.

Caos y orden

Sunzi nos ofrece nuevas paradojas: caos que nace del orden (otros traducen *desorden ordenado*), miedo que nace del coraje (*miedo valeroso*) y debilidad que nace de la fuerza (*debilidad fuerte*). Podemos

entender estas paradojas de dos maneras. En primer lugar, como ejemplos de ese ciclo inagotable entre lo ordinario y lo extraordinario al que se refirió en pasajes anteriores; pero también como apariencias engañosas para el enemigo: parece haber caos y desorden, parece haber miedo y debilidad, pero en realidad hay orden, valor y fuerza.

Una interpretación diferente de las paradojas anteriores sería pensar que Sunzi se está refiriendo a la capacidad del general para crear una disposición de las tropas sin forma aparente, una organización invisible que él puede ver pero el enemigo no. Es decir, algo muy relacionado con la guerra entendida como un sistema de signos que hay que descifrar. Se trata de saber leer la disposición real de nuestras tropas, divisiones, escuadras y batallones bajo ese caos aparente; saber leer también la disposición real del enemigo y, finalmente, hacer creer al enemigo que aquí solo hay caos, para que no pueda percibir nuestras verdaderas disposiciones y nuestras intenciones reales. Uno de los trucos de Napoleón para engañar a sus enemigos consistía en cambiar continuamente los nombres de sus regimientos.¹¹⁵

Sunzi demuestra en este capítulo sus dotes de narrador y parece aplicar el consejo de Longino en *Sobre lo sublime*: emplear un estilo acorde con el tema tratado, es decir, que la apariencia y el estilo se adecuen al asunto que se expone. Así, aunque el lector puede tener la impresión de que en este capítulo se tratan temas dispersos —lo ordinario y lo extraordinario, la energía potencial y el momento adecuado, la apariencia, la realidad y el engaño—, ahora el caos aparente se ordena y Sunzi conecta todos los temas anteriores:

- a) El desorden ordenado y la debilidad fuerte se sostienen en lo que dijo al principio del capítulo: numerar, organizar, dar formas y nombres. El desorden ordenado consiste en «dividir con cuidado», la debilidad fuerte es «la disposición de las tropas». Gracias a la organización interna pero invisible (al menos para el enemigo), podemos tener controladas a nuestras fuerzas y saber que están organizadas bajo ese caos aparente.

b) Descubrimos que el miedo valeroso o el valor que nace del miedo se relaciona con la energía potencial: aunque parece que estamos indefensos, en realidad poseemos un *potencial* que en cualquier momento, o

mejor dicho, en el momento adecuado, podremos desencadenar.

c) Mediante el uso de lo extraordinario que parece ordinario, en este caso el engaño de una posición falsa y los cebos y señuelos («el estratega agita el cebo y el enemigo se lanza a por él»), hacemos que sea el enemigo quien gaste sus fuerzas, su energía potencial, mientras nosotros conservamos la nuestra.

Por lo tanto,
el buen estratega
hace que el enemigo
cambie su posición
mostrándole formas
que lo atraen.

Le ofrece un cebo
y el enemigo
acude a por él,
le obliga a moverse
y lo espera
con todos sus efectivos.

Obliga a moverse al enemigo

Esta parte final ha recibido interpretaciones divergentes. Para algunos, habría que entender algo así como que el estratega hábil pone un cebo al enemigo para atraerlo a una emboscada, y que entonces descarga su golpe sobre él. Otros entienden que se trata de maniobras de distracción para cansar al enemigo y confundirlo, de tal manera que podamos

mantener nuestras fuerzas intactas mientras él se desgasta. Seguramente ambas interpretaciones son compatibles y eficaces desde el punto de vista estratégico.

- MAO ZEDONG decía que había que provocar errores en el enemigo, al revelarle «una forma visible» pero engañosa: «Mostrándole una señal en el este para golpearlo en el oeste». Esa es también una de *Las 36 estrategias*: «Ruido en el este, ataque en el oeste».

Por lo tanto,
el estratega hábil
emplea la configuración
y no solo a los hombres.

Recurre a los hombres
pero confía
en la configuración.

Confía en la configuración
y envía a sus hombres
a la batalla
como si fueran
troncos y piedras.

La naturaleza
de troncos y piedras
hace que en terreno llano
no se muevan;
que en terreno inestable,
si son cuadradas
se detengan;
que rueden
si son redondas.

Por lo tanto,
la energía potencial
de un ejército debe ser
como piedras rodantes
que caen desde lo alto
de una montaña.

Energía potencial y fuerza pura

La conclusión del capítulo es clara: el estratega debe confiar en la organización, en la disposición de las tropas, en los métodos para mover al propio ejército y engañar al enemigo, antes que en la fuerza militar pura o en los soldados.

Eso no quiere decir que sus soldados no estén preparados, bien entrenados y organizados, pero al fin y al cabo, y aquí la cosificación y desnaturalización del soldado es extrema, en realidad son como troncos y piedras: si los situas en una pendiente caerán rodando. Las piezas del juego del go o del ajedrez son importantes, porque sin ellas no se puede siquiera jugar la partida, pero cada pieza hace solo lo que ya sabemos que puede hacer. Si cambiamos las hermosas piezas de un ajedrez de ébano y marfil por tapones de corcho con el nombre de cada pieza, podremos ganar la misma partida empleando las mismas estrategias. Por eso, Sunzi no elogia a los soldados con iniciativa propia, capaces de grandes hazañas, sino a los que siguen las órdenes como piezas de un mecanismo, como las concubinas del rey Helü después de que las dos favoritas perdieran sus cabezas debido a que habían tenido demasiada iniciativa y poca disciplina.¹¹⁶

- DU MU y ZHANG YU destacan que la caída de las piedras no se debe a su naturaleza, sino a la montaña. Lo mismo se aplica, hay que suponer, a la energía desplegada por los soldados en la batalla: tiene que haber soldados, por supuesto, pero el verdadero potencial depende de las disposiciones del estratega.

- *EL ARTE DE LA GUERRA II* de Sun Bin: «Si los oficiales y los soldados son empleados de acuerdo con sus tendencias naturales, las órdenes serán ejecutadas de manera tan natural como la de una cascada de agua».

6. LO LLENO Y LO VACÍO

☐☐ *Xūshí*

Este capítulo se dedica a las estrategias que se pueden emplear para obtener ventaja sobre el enemigo, pero que no dependen de los cálculos, planes y previsiones que hemos hecho antes de la batalla, sino de diferentes trucos y estratagemas. Se ofrecen, en definitiva, algunos ejemplos elocuentes de la infinita variedad de posibilidades de lo extraordinario o inusual.

El título «Lo lleno y lo vacío» se ha interpretado a menudo con un sentido taoísta, pero aunque es cierto que puede existir una cierta relación con las paradojas del taoísmo, al menos en el estilo de ciertos pasajes o sentencias, Sunzi se refiere siempre a asuntos concretos relacionados con la estrategia militar, como la debilidad y la fortaleza o las ventajas y las desventajas de una situación. La labor del estratega no consiste solo en detectar esas debilidades y fortalezas, sino que también debe ser capaz de transformarlas, de convertir lo lleno en vacío, cuando se trata de atacar al enemigo; o lo vacío en lleno, cuando es él quien nos ataca. Lo anterior implica mucha actividad por nuestra parte, puesto que no debemos aceptar las cosas tal como las encontramos, sino que debemos hacer todo lo posible para transformarlas y hacer que nos resulten favorables. También puede suceder que el hecho mismo de conocer las disposiciones y planes del enemigo nos permita vencerlo, adaptándonos a la situación.

☐☐ *Xūshí* - Vacío y lleno

Niu y Wang, traductores de *El arte de la guerra* al chino actual, identifican lo vacío con lo débil, lo desordenado, el hambre, el cansancio, lo poco y lo que está falto de preparación. Lo lleno sería para ellos lo

valeroso, lo fuerte, lo bien preparado, bien alimentado, lo relajado o lo abundante. En este caso, es obvio que Sunzi no se ajusta a la popular visión de lo chino como un elogio del vacío, pues prefiere sin ninguna duda todas las virtudes de lo lleno.

- DU MU interpreta el capítulo como una recomendación de huir de lo lleno y fuerte pero atacar lo vacío y lo débil, o bien como buscar los puntos débiles y fuertes del enemigo.

Dice el maestro Sun:
quien llega el primero
al campo de batalla
espera al enemigo descansado,
quien llega el último
tiene que luchar exhausto.

Espera al enemigo descansado

Tenemos aquí un claro elogio de la puntualidad: quien llega primero tiene las de ganar. Podríamos decir que hay que ser más que puntual: conviene llegar antes de la hora prevista. Este es uno de los aspectos en los que no debemos adaptarnos al enemigo, sino al contrario: será él quien tendrá que adaptarse (con dificultad) a nosotros, los puntuales.

La ventaja que más interesa a Sunzi es que nuestro ejército tendrá tiempo para descansar antes de la batalla. El que llega último no solo no tendrá tiempo para examinar el terreno con tranquilidad o para detectar las trampas que le puede haber tendido su puntual enemigo, sino que, además, llegará con la fatiga propia del desplazamiento y se encontrará en inferioridad física. Una de las técnicas que más se recomienda en la actualidad al prepararse para un examen, una entrevista de trabajo o una situación que pueda preverse conflictiva es llegar cuanto antes al lugar, para poder examinarlo y acostumbrarse a moverse en ese medio. Cuando

se llega el último o con prisa, a las desventajas de la situación se añaden los nervios y el tener que aceptar una posición que quizás no es tan ventajosa como la que ha elegido quien llegó antes.

- JIA LIN señala que si llegamos antes podemos elegir la mejor posición, y que nuestros soldados y caballos pueden esperar la llegada del enemigo más descansados.

El buen estratega
mueve al enemigo
pero no es movido por él;
es capaz de atraer al enemigo
con señuelos;
es capaz de alejarlo
con impedimentos.

Por lo tanto,
si el enemigo descansa,
hace que trabaje;
si está bien alimentado,
hace que pase hambre;
si está quieto,
hace que se mueva.

Mueve al enemigo

Aunque puede parecer que esto es una alusión al *wuwei* o no hacer taoísta (o hacer espontáneo), es más bien lo contrario: nuestra actividad debe ser constante, aunque su objetivo sea lograr que el enemigo se mueva más que nosotros. Sunzi deja muy claro que siempre debemos llevar la iniciativa, que debe ser el enemigo quien corra y se fatigue detrás de

nosotros, y no al contrario. A no ser que en un momento determinado nos convenga hostigarlo para cansarlo: «Si el enemigo está descansado, fatígalo».

En definitiva, debemos llevar a cabo una actividad constante pero bien calculada. Hacer que el enemigo pase hambre, robando su grano, incendiando sus campos, conduciéndolo a lugares en los que no encontrará suministros. También debemos impedir que llegue a los lugares a los que no nos conviene que llegue, enseguida veremos cómo. Es decir, nuestros movimientos no deben depender de las intenciones del enemigo, no debemos movernos como él quiere que nos movamos.

Llevar la iniciativa es uno de los principios básicos del ajedrez, donde en ocasiones se puede hacer un sacrificio o gambito para recuperarla, aunque en un primer momento el enemigo llegue a pensar que su situación ha mejorado gracias a esa captura, como pensó Pang Juan cuando Sun Bin le entregó dos ciudades.¹¹⁷

Sunzi ofrece diversos ejemplos de lo que debemos hacer para que el enemigo nunca domine la situación, como sorprenderlo donde menos lo espera. En el día D, cuando los aliados desembarcaron en las costas de Francia, pusieron en marcha la Operación Bodyguard con el objetivo de distraer la atención de los alemanes, para que no estuvieran seguros de dónde y cuándo se iba a producir realmente el desembarco: entre los lugares sugeridos o *filtrados* estaban el paso de Calais, la costa de Burdeos, la de Marsella o incluso Italia.¹¹⁸

Aparece en un lugar
y obliga al enemigo
a apresurarse;
se apresura para llegar
donde menos lo esperan.

Recorre mil *li* y no se cansa
porque avanza por tierras
en las que no hay enemigos.

Recorre mil *li* sin cansarse

Para recorrer grandes distancias sin cansarse, lo mejor es hacerlo por los lugares en los que se puede evitar el enfrentamiento con fuerzas enemigas. A veces, sin embargo, se llevan a cabo largas marchas, con el cansancio que ello supone, para llegar antes de lo esperado, o para evitar el encuentro con tropas enemigas, aunque ello obligue a tomar caminos tan difíciles como los que tomó Aníbal en su paso hacia Italia.

- *GUANZI* señala que quienes atacan un punto fuerte siempre encontrarán resistencia, pero que quienes «aprovechan los puntos débiles se moverán como los espíritus».

Sus conquistas son fáciles
porque ataca
lo que nadie defiende.

Su defensa es sólida
porque defiende
lo que nadie ataca.

El buen atacante
ataca lo que el enemigo
no sabe defender.

Ataca lo que nadie defiende

Es evidente que el enemigo estará más preparado para defender aquellos puntos que considera vitales, por lo que detectar los lugares que el enemigo no considera dignos de ser defendidos será siempre más interesante, si esos lugares son de alguna manera importantes para la estrategia enemiga. El beneficio será el de obtener una ventaja que al enemigo le ha pasado inadvertida. Un ejemplo podría ser cortar sus

comunicaciones o sus fuentes de suministro en un lugar al que no presta atención. También se puede forzar al enemigo a defender ciertos lugares mediante un movimiento falso de tropas, para, al mismo tiempo, desplazar en secreto las tropas hacia los lugares que ahora han quedado sin defensa.

- *LAS 36 ESTRATAGEMAS*: Coincide con la estratagema n.º 8: «Repara la carretera y preséntate en Chencang». ¹¹⁹
- *GUANZI*: «Si se atacan puntos fuertes, incluso los débiles se volverán fuertes, pero si se atacan los puntos débiles, incluso los fuertes se debilitarán. Por lo tanto, considera la fuerza del enemigo como fuerza y su debilidad como debilidad».
- *ZHUANGZI*: Aquí se cuenta la célebre anécdota del carnicero que mantenía su cuchillo afilado durante años porque era tan hábil en su manejo al despiezar un buey que, en vez de cortar, lo que hacía era separar, avanzando con habilidad entre las juntas. La historia se cuenta en otros libros, como el *Huainanzi* o en el *Guanzi*, precisamente en un contexto militar como el que aquí estamos analizando.

El buen defensor
defiende lo que el enemigo
no sabe atacar.

Defiende lo que nadie ataca

El inverso de la maniobra anterior es más sofisticado, pues consiste en no verse obligado a defender lugares estratégicos, por haber distraído la atención del enemigo en otra dirección. De este estilo son los trucos del mago Maskelyne, que se dice que se aplicaron durante la segunda guerra mundial para crear un falso puerto de Alejandría y así proteger el verdadero de los bombardeos alemanes. ¹²⁰

¡Cuánta sutileza!
No tener forma.
¡Cuánto misterio!
No tener sonido.

Sin forma

No tener forma es uno de los principios básicos del arte del engaño: del mismo modo que debemos detectar y descifrar la forma del enemigo, es necesario ocultar la nuestra.

El samurái japonés Miyamoto Musashi, vencedor en más de sesenta combates a muerte y autor del clásico de la estrategia *Escritos sobre las cinco ruedas*, insiste una y otra vez en el ritmo sin ritmo. Es importante no tener un ritmo que el enemigo pueda detectar, no caer en hábitos, repeticiones, métodos y señales que puedan ser detectados. Si me balanceo hacia un lado con un compás repetitivo cada vez que voy a asestar un golpe, mi rival solo tendrá que detectar ese patrón para alcanzarme justo cuando levanto la guardia. Si modifico regularmente el ritmo, entre uno y otro cambio de compás, mi oponente también podría encontrar mi punto débil. De ahí la importancia de tener un ritmo sin ritmo, que no se detecte ni en su regularidad ni en sus cambios.

El no tener sonido se puede interpretar de manera literal o metafórica. Como una alusión más a pasar inadvertido, o como a no hacer ningún ruido, por ejemplo al desplazar las tropas durante la noche, o permanecer en silencio antes de lanzar un ataque en una emboscada que hemos preparado al enemigo.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Si los oficiales y los soldados se mantienen en calma y no hacen ningún ruido, el enemigo no podrá conocer nuestros preparativos».

- *GUOYU*: En la guerra final de Yue contra Wu, el rey Goujian hace avanzar a sus tropas, divididas en tres ejércitos, y permite que su enemigo Fuchai vea a las tropas de la izquierda y la derecha, pero hace avanzar un tercer ejército por el centro, «sin tambores ni ruido, para atacarlos de manera imprevista». Las tropas de Wu, que no esperaban ser atacadas en un tercer frente, abandonan el campo y retroceden en mitad del caos.
- *BRUCE LEE*: «Vacía tu mente, carece de forma, sin forma como el agua. Pones agua en una botella y se convierte en la botella. La pones en una tetera y se convierte en la tetera. El agua puede fluir o puede golpear. Sé agua, amigo».

Por lo tanto,
el buen estratega
decide el destino
del enemigo.

[El buen estratega]

En todo este capítulo, hay que suponer que existe un sujeto elíptico que es «el buen estratega». Al no tratarse de un libro académico, hemos evitado ponerlo entre corchetes en la traducción, para así facilitar la lectura y hacerla más agradable.

... decide el destino del enemigo

En esta afirmación se resume de manera excelente la idea de que el buen estratega o general no solo maneja sus propias tropas, sino también en cierto sentido las del enemigo, controlando todos sus movimientos y haciendo que trabaje en nuestro beneficio sin saberlo.

Avanza
sin que nada le resista,
porque ataca lo vacío;
retrocede
sin que puedan perseguirlo,
porque es demasiado rápido
para que lo alcancen.

Ataca lo vacío

Ya conocemos la metáfora del ejército que cae como una corriente imparable de agua, adaptándose a lo lleno y a lo vacío.¹²¹ Aquí Sunzi vuelve a emplearla para referirse al buen estratega que busca los lugares no defendidos (*vacíos*), lo que le permite avanzar. Tenemos que visualizar las fortalezas enemigas, sus tropas y sus ciudades como si fueran las irregularidades del terreno que pueden detener el curso de una corriente de agua. Por lo tanto, al observar esas irregularidades, esos «llenos», lo que debemos hacer es evitarlos. De este modo, nuestro ataque será irresistible, porque no habrá nadie allí que pueda resistirlo.

También se puede aplicar la frase al encontronazo de nuestras tropas con las del enemigo. En vez de chocar contra sus fuerzas más poderosas,¹²² podemos desbaratar las más débiles primero, aplicando una estrategia similar a la de Sun Bin y los caballos del rey: emparejar a nuestras mejores fuerzas con las intermedias del enemigo y a las intermedias con las más débiles (las más vacías), y emplear nuestras fuerzas más débiles para distraer a las fuerzas más poderosas (más «llenas») del enemigo.¹²³

Demasiado rápido

La rapidez es un principio fundamental para un buen estratega y es un perfecto ejemplo de la combinación de los métodos ortodoxos y heterodoxos.¹²⁴ Gracias a la rapidez se pueden aplicar muchos de los métodos heterodoxos, y eso explica que la caballería acabara convirtiéndose más en fuerza ligera que en fuerza de choque, capaz de azuzar y a veces espantar al enemigo y desordenarlo. Su rapidez le permite todo tipo de maniobras tácticas, aunque no siempre se puede vencer a una infantería disciplinada en el choque directo, como demostró Wellington en Waterloo, cuando logró que su infantería rechazara uno tras otro los embates de la caballería napoleónica a pesar del espanto que aquellos ataques causaban en la tropa.

Aunque Sunzi no lo diga de manera explícita, parece que hay que entender que esa retirada tan rápida se explica no solo por la velocidad, sino también por su consejo de retroceder donde hay hueco o vacío, es decir buscando las zonas no defendidas y evitando a los enemigos.

Por lo tanto,
si queremos luchar,
el enemigo no podrá evitarlo
ni siquiera tras una alta muralla
y un profundo foso,
si atacamos lo que él
está obligado a proteger.

Tras una muralla y un profundo foso

Si tenemos en cuenta el rechazo que Sunzi ha mostrado al asedio a ciudades enemigas,¹²⁵ parece que esta frase la debemos entender como una paradoja que nos dice que el enemigo tendrá que luchar incluso si se protege tras una muralla, porque nosotros no asediamos esa muralla, sino

que le obligamos a salir de su espacio protegido al atacar puntos vitales que no defiende, por ejemplo los campos que proporcionan alimento a sus soldados: «Ataco lo que él está obligado a proteger».

Esa fue la táctica que empleó Sun Bin cuando las tropas de Wei asediaban la capital de Zhao. En vez de acudir en defensa de Zhao, Sun Bin aconsejó atacar la capital de Wei, que debido a que sus tropas estaban en territorio enemigo no tenía defensa. Es precisamente la estratagema n.º 2: «Asedia Wei para rescatar a Zhao».¹²⁶ La estratagema, además, tiene una segunda parte: atacar al ejército que acude al rescate de la capital, una táctica que empleaba el Ejército Rojo de Mao y que era conocida como «Asedia la ciudad y ataca a las tropas de rescate».

En otros casos, lo que hacemos no es intentar derribar las murallas, sino llevar el peligro a otro lugar no tan bien defendido, con lo que, al mismo tiempo, forzamos al enemigo a desprotegerse, por ejemplo si cortamos sus suministros de agua y alimentos o si bloqueamos el camino que permite llegar a los refuerzos.

Si no queremos luchar,
podemos defendernos
aunque solo nos proteja
una línea trazada en el suelo:
el enemigo no nos atacará
si distraemos su atención.

Una línea trazada en el suelo

La línea trazada en el suelo no tiene propiedades mágicas, por supuesto, sino solo metafóricas: Sunzi se refiere de manera ingeniosa a que si logramos que el enemigo mire hacia otro lado, en vez de a nuestra más preciada posesión, eso nos permite defendernos sin necesidad de ningún soldado. El método es una de *Las 36 estratagemas*: «La ciudad vacía»,

en la que para distraer la atención del enemigo, confundirlo y hacerlo cambiar de intención, fingimos ser más débiles de lo que somos, para que crea que estamos preparando una emboscada.¹²⁷

Un principio de la prestidigitación consiste en hacer que el público o la víctima mire hacia otro lado, por ejemplo al distraerlo con movimientos circulares de una mano (que atraen más la atención) mientras la otra mano se mueve discretamente en línea recta.¹²⁸ También en la persuasión subliminal se hace que la víctima vea algo casi sin ser consciente de ello, o que no lo vea completo y, de este modo, lo malinterprete así.

- GILES dice que aquí lo que se propone es literalmente usar un farol, y sugiere que Sunzi hoy en día podría ser un gran jugador de póker.

El enemigo tiene forma
pero yo no tengo forma.

Sin forma

Ya se ha hablado del concepto estratégico sin forma en apartados anteriores. Hay que insistir en que se trata de no tener forma *reconocible para el enemigo*. En esta parte, Sunzi nos revela que precisamente el hecho de no tener forma hace que el enemigo no sepa dónde y cómo golpearnos, lo que le puede obligar a dividir sus fuerzas, proteger lugares que no nos interesan o buscarnos en donde no estamos, con lo que su superioridad numérica se puede perder. Del mismo modo, si somos nosotros quienes disponemos de superioridad numérica, debemos aprovecharla.

- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Sun Bin: «Dominar a lo que tiene forma mediante aquello que no tiene forma es una operación sorpresa».

El enemigo está dividido
pero yo estoy unido.

Me concentro como uno,
el enemigo se divide en diez:
así diez atacan a uno.

Si yo tengo mucho
y el enemigo tiene poco,
con muchas fuerzas
ataco a pocas.

Diez contra uno

Al no revelar nuestra forma al enemigo y sí conocer la suya, podemos hacer que se divida, y entonces golpear cada una de esas unidades con una fuerza superior.

- LENIN aplicaba el principio de la separación de fuerzas en la estrategia política: «Marchar separados, golpear juntos».
- RAND CORPORATION, una organización muy ligada a la estrategia militar de Estados Unidos, recomienda la táctica de *swarming* o enjambre: la división en unidades pequeñas capaces de autonomía propia, que golpean al enemigo desde diferentes lugares, sembrando el caos, para después reagruparse y realizar un ataque frontal, o volver a dividirse cuando son perseguidos.

El lugar que quiero atacar
no debe ser conocido;
si no es conocido,
el enemigo debe proteger

muchos lugares:
yo solo atacaré algunos
pero el enemigo
debe proteger muchos.

Ocultar el objetivo

Siguiendo metódicamente con su argumento, Sunzi comienza a explicar que debemos atacar lo que el enemigo no defiende. Es fundamental que no solo detectemos un punto no defendido por el enemigo, sino que también logremos ocultar nuestras intenciones. Estamos aquí en el terreno del sigilo pero también del espionaje, la desinformación y la contrainformación. Como he tratado estos asuntos en extenso a lo largo del ensayo y como reaparecerán en el capítulo 13, aquí solo nos referiremos a alguna cuestión puntual.¹²⁹

Si protege su vanguardia,
debilita su retaguardia;
si protege su retaguardia,
debilita su vanguardia;
si protege su flanco derecho,
debilita su flanco izquierdo;
si protege su flanco izquierdo,
debilita su flanco derecho;
si protege una parte.
debilita otra parte.

Vanguardia y retaguardia

Sunzi concibe a los ejércitos como organismos con cabeza, cuerpo y cola, e incluso, como veremos más adelante, usará la metáfora de la serpiente Shuairan para ilustrar este importante concepto.¹³⁰ Podríamos decir, con una palabra muy de moda hoy en día, que su visión es holística, que contempla el todo y no solo las partes dispersas. Por eso sabe que cuando la vanguardia está en problemas, la retaguardia debe reaccionar, y a la inversa; sabe que cuando el cuerpo principal de un ejército es golpeado, eso puede afectar tanto a la vanguardia como a la retaguardia.

Una de las maneras de debilitar al enemigo consiste, como ya hemos visto, en dividirlo,¹³¹ pero otra es atacar una de sus partes, de preferencia la más débil, para obligar a las otras a reaccionar. Se pueden imaginar mil y una variantes en las que esta estrategia resulta útil: si no podemos luchar con éxito contra su cuerpo de élite de la vanguardia, podemos desbaratar su retaguardia, robar sus suministros, causar un daño tan devastador que el enemigo se vea obligado a emplear parte o todas las fuerzas de vanguardia, abandonando la presa que tenía cogida entre los dientes: si no puedes herirle en la cabeza, golpéale en los pies. Más adelante veremos que esta metáfora de la vanguardia, el cuerpo principal y la retaguardia es utilizada por Sunzi con un propósito opuesto: no el de debilitar al enemigo, sino el de hacer más fuerte a nuestro propio ejército.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: No hay ningún principio superior a la unidad en el empleo de las tropas: «Las tropas unidas se mueven como un organismo».

<p>Si tienes pocos, debes protegerte; si tienes muchos, se protege el enemigo.</p>
--

Pocos y muchos

Aunque se podrían plantear de nuevo muchas dudas acerca de quién es el atacante y quién el atacado, parece que hay que entender que se trata de incitar al enemigo a que nos ataque, obligarle a actuar para que muestre sus puntos débiles. Parece demasiado obvio interpretar que la debilidad del enemigo nace de nuestro ataque, aunque ese es un principio estratégico indiscutible, en especial si contamos con superioridad. Por ejemplo, si superamos al enemigo hay que rodearlo o atacar, como ya nos ha dicho Sunzi.

Si hemos logrado que el enemigo no perciba nuestra forma y nosotros sí la suya, que nuestro ejército esté unido (aunque su forma real no sea visible) y el del enemigo esté desunido, entonces podremos lograr superioridad al golpear cada una de sus partes divididas. Eso es lo que parece que debemos entender aquí: no que contemos con superioridad numérica, sino que debemos dividir las fuerzas del enemigo y mantener las nuestras unidas. De este modo será sencillo ir liquidando una a una a esas fuerzas claramente inferiores: «Ataco a pocos con muchos y mi oponente será débil». Es una idea que coincide con las ideas napoleónicas de concentración de la fuerza y ataque sobre el punto clave del enemigo.

Por lo tanto,
si se conoce el lugar
y se conoce el día
de la batalla,
podemos prepararnos
para el combate
tras recorrer mil *li*.

Si no se conoce el lugar
y no se conoce el día
de la batalla,
la izquierda no puede
rescatar a la derecha,
la derecha no puede

rescatar a la izquierda,
la vanguardia no puede
rescatar a la retaguardia,
la retaguardia no puede
rescatar a la vanguardia.

¿Y qué decir si las tropas
están separadas
por una decena de *li*
o incluso menos?

El día y lugar de la batalla

La síntesis de este capítulo recoge lo que se ha dicho en las secciones anteriores y enlaza la recomendación de llegar los primeros al lugar de la batalla con los consejos acerca de la vanguardia y la retaguardia: uno de los problemas de llegar más tarde al terreno de combate es que el enemigo estará allí como un organismo completo, pero sin una forma visible, mientras que el ejército que llega después podrá ser atacado antes de que tenga tiempo de unir su vanguardia —que avanza con rapidez— con la retaguardia, que avanza más lenta. A eso hay que sumar el cansancio por el camino recorrido. Ahora bien, Sunzi no se refiere solo a la rapidez, sino que también tiene en cuenta la información, lo que es una anticipación del tema del espionaje, la información y la contrainformación, que nos permiten conocer el lugar en el que deberemos luchar, o bien conducir al enemigo hacia el lugar que nosotros hayamos elegido.

En consecuencia,
aunque las tropas de Yue
son muchas,
¿acaso no podemos

conseguir la victoria?

La guerra de Wu contra Yue

Tras todas las reflexiones anteriores, que podemos aplicar al «buen estratega», entender de manera neutra o quizás atribuir a alguien que habla en primera persona, de manera sorpresiva Sunzi desciende a la realidad histórica inmediata y hace una mención explícita a un momento que solo pudo tener lugar en un margen estrecho de fechas: los años que van desde la primera guerra entre el estado de Wu contra Chu hasta los años de la derrota definitiva de Wu a manos de Yue.¹³² Al investigar la identidad de Sun Wu he examinado en detalle esa curiosa mención histórica que podría refrendar la hipótesis de que Sun Wu escribió el libro, o bien que quien lo escribió tenía amplios conocimientos históricos acerca de un reino ya desaparecido.

En definitiva, Sunzi propone que, dado que las fuerzas de Yue son muy superiores, en primer lugar hay que evitar el enfrentamiento y después desmembrar el cuerpo del ejército de Yue, dividirlo, desunir cabeza y cola, impedir que vanguardia y retaguardia se protejan una a otra, y solo entonces golpear esas partes debilitadas. No sabemos si alguien hizo caso de estos consejos y tampoco si esta alusión se refiere a la primera guerra de Helü contra Yue, donde resultó herido de muerte, a la venganza de Fuchai de Wu contra Goujian de Yue, o bien a la definitiva venganza de Goujian contra Fuchai, que acabó con la victoria de Yue y significó la desaparición del poderoso reino de Wu.¹³³

Se dice «la victoria
puede ser creada»:
incluso aunque el enemigo
sea superior
podemos evitar
el enfrentamiento.

La victoria puede ser creada

Incluso en una situación de gran desventaja, como parece ser esta, Sunzi insiste en que no debemos conformarnos con lo existente y que podemos crear una nueva situación en la que la ventaja del enemigo no le sirva para vencernos o en la que nuestra debilidad no nos lleve a la inevitable derrota. Como es obvio, ante una superioridad abrumadora del enemigo, lo primero que Sunzi recomienda es evitar el enfrentamiento.

Por lo tanto,
investigo al enemigo
para descubrir
los fallos en sus planes;
provoco al enemigo
para descubrir
su manera de actuar;

hago que muestre su forma
para descubrir
donde es más vulnerable;

lo pongo a prueba
para descubrir
la fortaleza y debilidad
de su situación.

Las debilidades del enemigo

Aunque los consejos que ofrece Sunzi pueden servir para cualquier estrategia y situación bélica, da la impresión de que sigue hablando de la guerra entre Wu y Yue. Sin duda, Yue era en ese momento superior en

efectivos o en potencia bélica, pero el estratega exhorta a su príncipe o soberano (¿Fuchai?) a emplear todos los recursos del arte de la guerra: el espionaje («descubre los fallos en sus planes»); la manera de atacar y defenderse, o de reaccionar ante una determinada situación («ponlo a prueba», «provócalo»); la necesidad de descubrir sus debilidades y fortalezas («sus terrenos de vida y muerte»), o sus formas y disposiciones («haz su forma visible»).

Por el contrario, hay que dedicar el mismo esfuerzo a conseguir que el enemigo no obtenga esa información de nosotros. Como dice Sunzi en su más célebre frase, debemos conocernos a nosotros mismos y al enemigo. Quizás no podamos evitar que el enemigo se conozca a sí mismo, pero al menos podemos lograr que no nos conozca a nosotros. Con esto empezaremos a adquirir ventaja, que podremos aumentar mediante el engaño y todo tipo de estratagemas.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA* recomienda poner a prueba al enemigo con todo tipo de escaramuzas, como avanzar y retroceder, moverse y observar si el enemigo duda, o lanzar un ataque sorpresa para comprobar si está preparado y en orden.

Por lo tanto,
la mejor configuración
del ejército
es no tener forma.

Si no tienes forma
no puede observarte
el espía más sutil,
no puede hacer planes contra ti
ni el más sabio.

Aprovechar la forma del enemigo
para alcanzar la victoria
es algo que el hombre vulgar

no puede comprender.

El sabio no tiene forma

Hay que entender en su pleno sentido la recomendación de no tener forma. Ya hemos visto que Sunzi nos decía que bajo el aparente desorden había orden y que debemos evitar que el enemigo sepa dónde golpear. Estos y otros ejemplos muestran que el no tener forma no solo consiste en mantenernos en la invisibilidad, algo que pocas veces es posible, sino que es más importante crear formas engañosas, confusas, que no permitan al enemigo hacerse un mapa mental de la situación a la que se enfrenta.

Todo el mundo puede ver
cómo he alcanzado la victoria,
pero nadie puede saber
cómo lo he hecho.

Por lo tanto,
las campañas victoriosas
son irrepetibles:
su forma se adapta
a circunstancias infinitas.

Nadie sabe cómo lo he hecho

Esta es la esencia y el arte del gran estratega, saber adaptarse a circunstancias cambiantes, detectar lo que se debe hacer en cada momento. Poseer un método, tener reglas y hacer planes, pero también ser capaz de modificarlos y elaborar otros según las circunstancias o la información que obtiene del enemigo o de sus propias tropas.

Una vez que ha terminado la batalla y que conocemos su desarrollo y su resultado, podemos entender por qué un ejército venció o por qué el enemigo no logró proteger su flanco; también podemos explicar cómo lo hemos golpeado y cómo hemos evitado el golpe. Ahora bien, en esas descripciones solo se percibirá la forma externa, el resultado, pero no la manera subterránea, las diferentes maquinaciones, estratagemas y movimientos que han llevado a nuestra victoria. Por eso, una estrategia que ha obtenido éxito en una batalla no garantiza que lo tenga en otra, pues como concluye Sunzi: «Las campañas victoriosas son irrepetibles: su forma se adapta a circunstancias infinitas». Nuevas circunstancias, nuevas formas. Esa es la sabiduría del estratega supremo. Por eso dice Sunzi, quizás con justificada soberbia: «Todo el mundo puede ver cómo he alcanzado la victoria, pero nadie puede saber cómo lo he hecho».

- *LA CIENCIA DE LA GUERRA*: Según Giles, el coronel Henderson decía en *La ciencia de la guerra*: «Las reglas de la estrategia son pocas y sencillas. Se pueden aprender en una semana. Pero este conocimiento no puede enseñar a un hombre a manejar un ejército como lo hacía Napoleón, del mismo modo que un libro de gramática no puede enseñarle a escribir como Edward Gibbon».

La forma del ejército
es como el agua:
el agua huye de lo alto
y se precipita hacia lo bajo.

La forma del ejército
huye de lo sólido
y ataca lo hueco.

La guerra busca lo fuerte
y ataca lo débil,
el agua para fluir
adapta su forma

al terreno,
el guerrero para vencer
se adapta al enemigo.

Por lo tanto,
del mismo modo que el agua
no tiene forma constante,
la guerra no tiene siempre
el mismo potencial estratégico.

Quien aprovecha
los cambios del enemigo
para obtener la victoria
es llamado «supremo».

La metáfora del agua

Aquí nos encontramos con la metáfora del agua expresada con toda claridad. Del mismo modo que el agua se adapta a las irregularidades del terreno y fluye aprovechando lo vacío, a aquello que no le ofrece resistencia, así el buen estratega descubre, pone a prueba y se adapta a las condiciones del enemigo. Una misma estrategia puede convertirse en triunfo ante un enemigo y en fracaso frente a otro.

Todos los comentaristas destacan esta adaptabilidad del agua, que deben tener nuestros soldados y nuestras posiciones, para detectar los puntos débiles del enemigo, pero casi ninguno destaca que esa adaptabilidad del agua también nos puede ayudar a manejar al enemigo: si es él quien imita al agua que se adapta a las dificultades del terreno, entonces nosotros podemos conducirlo mediante cebos («canalizaciones o surcos») hacia emboscadas de todo tipo.¹³⁴

- *DAO DE JING*: «El hombre de bondad superior es como el agua. El agua en su quietud favorece a todas las cosas, ocupa el lugar despreciado por los hombres y así está cerca del dao».
- *DAO DE JING*: «Nada hay en el mundo más blando y suave que el agua, pero nada puede superarla en el combate contra lo duro y resistente... El agua vence a lo más duro, lo débil vence a lo fuerte».
- *MENCIO*: En una ocasión, Gaozu le dijo a Mencio: «La naturaleza humana es como el agua que se arremolina. Abre un canal en el este y fluirá hacia el este; abre un canal en el oeste, y fluirá hacia el oeste. La naturaleza humana no distingue entre el bien y el no-bien, del mismo modo que el agua no distingue entre el este y el oeste». Mencio respondió: «Si golpeas el agua y la lanzas hacia arriba, subirá por encima de tu cabeza, y si la estancas y la canalizas puedes obligarla a subir hacia arriba. Pero ¿es esta la naturaleza del agua? Es la fuerza la que hace que eso suceda. Cuando la gente es forzada a hacer lo que no es bueno, lo mismo sucede con su naturaleza».
- *EL ARTE DE LA GUERRA II*: «En los asuntos de la guerra no existe una ventaja estratégica invariable en la que podamos confiar siempre».

Entre los cinco elementos
ninguno prevalece siempre,
entre las cuatro estaciones
no hay una estación fija.
Hay días cortos y largos,
la luna muere
y nace de nuevo.

Los cinco elementos

Los cinco elementos son: tierra, agua, fuego, madera y metal.

Con este ciclo interminable de los cinco elementos que se suceden unos a otros, Sunzi se refiere a que todo cambia y nada permanece y que debemos adaptarnos a las circunstancias, detectar los cambios y anticiparnos a ellos, e incluso provocarlos. El mismo sentido tienen las metáforas del paso de las estaciones y del aparecer y desaparecer del Sol y de la Luna. No hay ningún indicio de que Sunzi quiera señalar que el estratega deba adaptarse al siguiente elemento en un proceso ordenado, como en la teoría de los Cinco Elementos, aunque algunos intérpretes lo entienden así. Es decir, en nuestra opinión, Sunzi no está recomendando que si estamos en la fase de la madera debamos esperar a la fase del fuego.¹³⁵ Más bien parece estar recuperando lo que dijo en el capítulo 5, cuando en su definición del estratega sostenía que era inagotable «como el sol y la luna» y «como las cuatro estaciones» en su ciclo interminable.

Hay que tener en cuenta, por otra parte, que si un estratega se mostrara tan previsible como la sucesión de los cinco elementos, entonces sería una víctima fácil para su enemigo, y también lo sería si imitara la regularidad del aparecer del Sol y la Luna, pues revelaría un ritmo que el enemigo podría aprovechar y se perdería el factor sorpresa. Por lo tanto, la definición del estratega como «celestial» (que nosotros hemos preferido a otras traducciones como «supremo», «inescrutable» o «divino») tiene que ver con el hecho de que Sunzi enseguida lo compara con cosas *celestiales*,¹³⁶ como las cuatro estaciones, los cinco elementos o el día y la noche. Pero insistimos en que la fuerza de la metáfora no es la sucesión concreta de una fase a otra (lo que sería demasiado previsible), sino en el cambio en sí, que nunca se detiene y es constante, como las artimañas del general.

- *EL ARTE DE LA GUERRA II*: «En el esquema de los cielos y la tierra, cuando algo alcanza su cénit, entonces disminuye, cuando algo alcanza su plenitud, entonces colapsa. Esto se ejemplifica por el Sol y la Luna. Crecer y decrecer se suceden uno a otro. Esto se ejemplifica por las cuatro estaciones. Unas prevalecen, otras dejan de hacerlo. Esto se ejemplifica por la sucesión de las Cinco Fases».

7. EL EJÉRCITO EN COMBATE

☐☐ *Jūn zhēng*

Los primeros seis capítulos de *El arte de la guerra* se han dedicado a los planes y los preparativos militares, a la importancia de las formaciones o posiciones militares, a la energía potencial, a la determinación del momento adecuado y a detectar cuáles son nuestras fuerzas y nuestras debilidades, así como las del enemigo, además de recomendar el manejo del engaño y la astucia como rasgos fundamentales de cualquier estrategia. Cuando todo lo anterior ha quedado resuelto, llega el momento del combate. Ahora hay que poner en práctica los planes y los cálculos, enfrentarse a la realidad en vez de a lo imaginado. Afrontar todo aquello a lo que Clausewitz llamaba «fricción», término que tomó prestado de la física: del mismo modo que un plano perfectamente liso o una esfera sin irregularidades solo existen en las fórmulas matemáticas pero no en la realidad observable, en la hora de la batalla cualquier cosa nos puede defraudar: el clima nos puede sorprender con una tormenta, el terreno con extensiones llenas de fango en las que es imposible avanzar y los soldados con un terror incontrolable ante el espectáculo de un ejército enemigo más fiero de lo esperado.

A pesar de que el contenido del capítulo resulta bastante evidente, el título se ha traducido con diversas variantes: «El enfrentamiento» (Minford, Levi), «La pugna de los ejércitos» (Ramírez Bellerín) o «El enfrentamiento militar» (Galvany).

Dice el maestro Sun:
en la guerra
el general recibe
la orden del soberano,
recluta las tropas
las reúne y organiza
y establece el campamento,
pero lo más difícil es el

combate.

La fricción

Sunzi vuelve a recapitular la situación que precede a la guerra. El soberano da la orden de que las operaciones militares se pongan en marcha, pero es el general quien organiza el ejército, recluta a los soldados y establece el campamento (se supone que todavía en el territorio propio). Comienza entonces lo más difícil: la lucha armada. Es decir, poner en práctica los planes y los cálculos, manejarse y enfrentarse a la realidad y no a lo imaginado, a lo que Clausewitz llamaba «fricción». La lucha armada puede traer, nos dice Sunzi, beneficios y peligros, así que hay que considerarla con mucha atención.

La dificultad del combate
consiste en enderezar lo sinuoso
y obtener ventajas de la adversidad.

Enderezar lo torcido

Si todo estuviera recto, si todo funcionara bien, no habría ninguna necesidad de enderezarlo, pero el problema es que las cosas se tuercen, se rompen, se niegan, de manera involuntaria o voluntaria, a actuar como nosotros queremos que actúen. El estratega debe ser capaz de enderezar lo torcido o lo sinuoso y de obtener lo bueno de lo malo y «las ventajas en la adversidad». La metáfora, como suele suceder en *El arte de la guerra*, no se queda ahí, sino que se prolonga. Lo torcido es también un camino que nos lleva a nuestro objetivo, pero que puede ser secreto o inesperado, como el de Aníbal cuando escogió el camino más difícil para llegar a Italia.

Lo torcido se aplica al enemigo, al que se le ofrecen señuelos que lo atraen o lo desvían, que hacen que se descuide, se confíe o que caiga en nuestras emboscadas y trampas.

☐ *Yū* ☐ *zhí* - Sinuoso y recto

Este podría ser un nuevo par de opuestos que añadir a nuestro amplio catálogo: lo recto frente a lo torcido o lo sinuoso frente a lo directo.¹³⁷

- CAO CAO y DU MU consideran que Sunzi se está refiriendo al engaño, a fingir lentitud y ser rápidos, pero es dudoso que ese sea el único significado de lo sinuoso y lo recto, aunque es cierto que los primeros ejemplos que va a poner Sunzi tienen que ver con estas ideas.
- *DAO DE JING*: «Lo que se pliega se conserva entero, lo que se dobla permanece recto».¹³⁸

Por lo tanto,
toma una ruta sinuosa
y pon señuelos al enemigo,
ofrécele ganancias,
para salir después que él
pero llegar antes.

Llegar antes

Se trata de llegar antes que el enemigo, incluso si se sale después que él. Para lograrlo hay que distraerlo con aparentes ventajas o ser capaz de recorrer las distancias a más velocidad de lo que el enemigo pueda imaginar.

- DU MU cuenta que en el año 270 a.e. las tropas de Qin lograron vencer a las de Zhao al fingir que acampaban y se detenían para descansar. Como sabía que los espías estaban contando esto a las tropas de Zhao, el general de Qin obligó a sus hombres a marchas forzadas y logró alcanzar a las tropas de Zhao por sorpresa y vencerlas.

En esto consiste
saber manejar
lo recto y lo torcido.

El combate puede
traer beneficios
y traer peligros.

Las maniobras tácticas

Se trata de lo que en la moderna estrategia se llama la guerra de movimientos, frente a la guerra de posiciones. Debemos movernos, desplazar nuestras tropas de la manera adecuada (sin forma, por caminos torcidos) y hacer moverse al enemigo de la manera que le resulte menos beneficiosa.

Si para obtener una ventaja
marchas con todo tu ejército,
puedes llegar tarde.

Si para obtener una ventaja
descartas parte del ejército,
perderás tu equipamiento.

¿Cómo obtener ventaja?

Sunzi nos plantea una disyuntiva para la que no hay una respuesta segura. Se trata de uno de esos casos en los que el buen estratega debe valorar los beneficios y los daños y decidir sobre el terreno la estrategia a seguir. Se trata de elegir entre llegar antes pero en malas condiciones, o llegar después pero en buenas condiciones.

Si un ejército se apresura para ser el primero en el terreno de batalla (como antes nos recomendó Sunzi) o para sorprender al enemigo con un golpe inesperado, el riesgo es grande, pues la velocidad de la marcha impedirá que el ejército permanezca agrupado y las unidades más lentas, como los transportes acorazados, llegarán más tarde. Eso podría compensarse por el factor sorpresa, pero corremos el riesgo de que no haya tal factor sorpresa, de que el enemigo haya sido advertido por espías de nuestra llegada, o de que se haya anticipado y nos sorprenda a nosotros. En tal caso, nos veríamos en una situación realmente difícil, con nuestras tropas ligeras poco frescas y sin el refuerzo de nuestros batallones principales.

- **NAPOLEÓN BONAPARTE:** Se ha analizado en el ensayo la oposición velocidad/ sorpresa frente a lentitud/fuerza en la batalla de Waterloo.¹³⁹ Aquí resumimos lo que se refiere a la rapidez. Napoleón llegó al terreno de combate muy pronto con la intención de luchar con las fuerzas británicas de Wellington antes de que se le pudieran unir las prusianas de Blücher. Su rapidez le impidió transportar los pertrechos necesarios para pasar una noche de tormenta brutal, que fue terrible para su ejército y que lo dejó agotado en el combate a la mañana siguiente. Por el contrario, Blücher también hizo marchas forzadas y logró esquivar al segundo ejército francés, y llegó antes de lo esperado. Con su ataque por la retaguardia, obligó literalmente al emperador francés a huir, sin ni siquiera tener tiempo para recoger su oro.
 - **DU YOU:** El enemigo puede aprovechar que tu ejército está separado y rehuir el combate con tus tropas ligeras y devastar las que se han quedado atrás. También a la inversa: concentrar toda su fuerza contra tus tropas de vanguardia.
-

Cuando ordenas a tus hombres
cargar con sus armaduras
en marchas forzadas
día y noche sin descansar
a doble velocidad:

si marchas cien *li*
para obtener una ventaja,
entonces los generales
de los tres ejércitos
serán capturados.

Los hombres más fuertes
llegarán los primeros,
los hombres más débiles
llegarán los últimos:
solo uno de cada diez llegará.

Si marchas cincuenta *li*
para obtener una ventaja,
el general de la vanguardia
será derrotado:
solo la mitad llegará.

Si marchas treinta *li*
para obtener una ventaja,
solo dos de cada tres hombres
llegarán.

Por lo tanto,
un ejército
sin su equipamiento
está perdido,
sin sus provisiones

está perdido,
sin sus suministros
está perdido.

Cien *li*, cincuenta *li*, treinta *li*

Un aspecto importante a valorar si emprendemos un viaje a marchas forzadas es la distancia que tenemos que recorrer. Sunzi nos facilita un cálculo de cuanto perderemos si recorremos 30, 50 o 100 *li*, es decir unos 15, 25 y 50 kilómetros.

- 100 *li*: perderás a los generales de los tres ejércitos y perderás 9 de cada 10 hombres.
- 50 *li*: el general de la vanguardia será derrotado. Llegará uno de cada dos soldados.
- 30 *li*: se perderá una tercera parte del ejército.

De estas cifras se deduce que resulta muy poco recomendable hacer marchas forzadas y que la ventaja tiene que ser realmente sustancial, por ejemplo capturar al gobernante enemigo o escapar de una trampa mortal. En este último caso, el de la huida, al que Sunzi no se refiere de manera explícita, serían capturadas las fuerzas de la retaguardia por avanzar más lentamente.

- SUN BIN: Se alude a este pasaje de forma explícita en *El arte de la guerra II*, cuando dice: «Un buen estratega debe saber cómo sacar ventaja de las circunstancias. *El arte de la guerra* dice que aquel que emprende una marcha de cien *li* para obtener una ventaja, perderá a sus generales y que aquel que hace una marcha de cincuenta *li* perderá la mitad de sus tropas». Eso hace concluir a Sun Bin que si desean penetrar profundamente en el estado de Wei¹⁴⁰ deberán disponer de alimentos para cien mil personas el primer día, para cincuenta mil el segundo día y para treinta mil el tercero.

Sin conocer las intenciones
de los señores feudales,
no puedes establecer alianzas;
sin conocer
montañas y bosques,
precipicios y obstáculos,
marismas y pantanos,
no puedes mover al ejército;
sin contar con guías locales,
no puedes aprovechar
las ventajas del terreno.

Conocimiento e información

Este párrafo comienza en el texto original con un «por lo tanto», que aquí no parece una consecuencia de lo que se ha dicho antes. Más bien se entendería un «Ahora bien» o algo semejante, porque Sunzi, tras hablar de las ventajas y desventajas de hacer o no marchas forzadas, lo que nos dice es que la información es fundamental antes de realizar cualquier movimiento. Este es quizás el primer momento en el que se detectan ciertas lagunas o una falta de enlace claro en *El arte de la guerra*, quizás debidas a la transmisión del texto, porque enseguida Sunzi va a cambiar de tema para hablar de las cualidades del general. Ya antes se percibían ciertos cambios en el estilo, pero el hilo argumental parecía firme. Quizás faltan algunas conexiones o quizás algo ha cambiado de lugar. Sin embargo, el problema sería anterior no solo a Cao Cao, sino al texto de Yinqueshan, pues en él también se sigue esta estructura.

En cualquier caso, este párrafo, muy interesante en su síntesis de todo aquello que debemos conocer, de la información que debemos poseer, parece más relacionado con el capítulo 13, dedicado a los espías, la información y la desinformación.

Entre los aspectos que debemos conocer, Sunzi señala las verdaderas intenciones de los señores feudales, con lo que quizás se refiere a los señores feudales del territorio enemigo, aunque podría tratarse también (o al mismo tiempo) de los de nuestro propio estado.

La importancia de los guías locales es fundamental, aunque hay que tener cuidado pues podrían conducirnos a una trampa.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Recomienda disponer de topógrafos que recopilen información acerca de los lugares por los que va a pasar el ejército, prestando especial atención a las ventajas y desventajas de cada terreno.

Por lo tanto,
en la guerra
emplea el simulacro,
busca la ventaja
en tus movimientos
cambiando entre
división y unidad.

□ *Zhà* - El simulacro

Acercas de simulacros, engaños y fintas se ha hablado en varios lugares.¹⁴¹

□□ *Fēnhé* - Unir y separar

Aunque esta distinción puede parecer equivalente al par dividir y numerar que hemos examinado en el capítulo 5, en realidad tiene un sentido no del todo coincidente. En aquella ocasión se trataba de dividir y numerar, o fraccionar si se prefiere (□□ *fēnshù*) para así poder manejar grandes tropas, por ejemplo gracias a la cadena de mando que va desde

los altos oficiales a las diferentes unidades, pero en este caso se trata de separar o unir (風林 fēnhé) a nuestras tropas en función de las necesidades de la batalla y de las diversas escaramuzas.¹⁴² También se aplicaba el precepto táctico de avanzar separados pero atacar unidos.

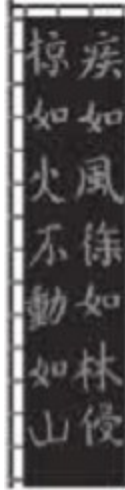
Sé rápido como el viento,
denso como un bosque,
insaciable como el fuego,
sólido como la montaña,
inescrutable como la oscuridad,
fugaz como el relámpago
y el trueno.

风林火山 Fēng lín huǒ shān - Viento, bosque, fuego, montaña

Sunzi multiplica las comparaciones con fenómenos naturales para ilustrar cómo debe comportarse un buen estratega y qué cualidades debe poseer. En algunos casos, la traducción no ofrece apenas dudas: la rapidez del viento, la solidez de una montaña o la ferocidad o voracidad del fuego. No todos los traductores y comentaristas están de acuerdo, sin embargo, en que la cualidad del bosque sea el ser compacto, aunque parece bastante razonable: compacto, denso, tupido, quizás sólido y firme, pero también silencioso, es decir, como un ejército capaz de acercarse al enemigo con toda su inmensa fuerza sin apenas ser advertido.

Fūrinkazan

Se atribuye al *daimyo* o señor feudal japonés Takeda Shingen el haber adoptado en su estandarte de batalla este pasaje de *El arte de la guerra*, aludiendo al viento, el bosque, el fuego y la montaña (*Fūrinkazan* 風林火山) para decir algo así como:



«Muévete con la rapidez del viento,
permanece denso como el bosque
ataca con la ferocidad del fuego,
defiéndete con la solidez de una montaña».

Quedarían fuera tanto la inescrutabilidad de la noche o la oscuridad como la fugacidad o imprevisibilidad del rayo.

Aunque se atribuye el uso de este estandarte al período Sengoku (1467 a 1568), la primera mención del *Fūrinkazan* se encuentra tan solo en 1953, en una novela histórica de Yasushi Inoue.

Inescrutable como la oscuridad

Esta es una de las características fundamentales del buen estratega o del general capaz.¹⁴³

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: Se compara al sabio que antes de atacar se mantiene inexpresivo o inescrutable con un águila que planea lento sobre sus alas, o con un gato que se mantiene agazapado y con las orejas bajas.

☐☐ Léitíng - Trueno y rayo

Pudiera ser que la cualidad señalada aquí fuera la imprevisibilidad en vez de la fugacidad. Existe una cierta contradicción en pensar que el trueno sea imprevisible, puesto que el trueno es casi por definición previsible, puesto que siempre es anunciado por el relámpago debido a que, aunque sucedan al mismo tiempo, el sonido se transmite a menor velocidad que la luz (suponemos que esta explicación no era conocida en la China de Sunzi, pero sí que ambos fenómenos estaban asociados, como es obvio).

Pero ¿qué valor tendría la fugacidad desde un punto de vista estratégico? Tal vez lo que se llama «*hit and run*», golpear y correr, no permanecer en un mismo lugar, causar un daño intenso pero desaparecer tan rápido como se ha llegado, sin dar oportunidad al enemigo de devolver el golpe, lo que en el fondo es un valor muy cercano a la imprevisibilidad.

- DU YOU cita un proverbio atribuido al Taigong: «No puedes tapar tus oídos ante el trueno ni tus ojos ante el relámpago, de tan rápidos que son».
- LIONEL GILES: «Haz que tus planes sean tan oscuros e impenetrables como la noche y cuando te muevas hazlo como el trueno».

Saquea los pueblos
y reparte el botín,
extiende el territorio
y reparte los beneficios,
sopesa la situación
y entonces muévete.

La victoria pertenece a aquel
que prevé las estratagemas
de lo sinuoso y lo recto:
esto es el arte del combate.

Botín y beneficios

En el capítulo 2 ya se habló de la importancia de saquear el territorio enemigo para mantener alta la moral, al hacer sentir a los soldados que la guerra les reporta beneficios a pesar de los riesgos. Al mismo tiempo, sirve para debilitar la moral del enemigo y reducir sus suministros.

La administración militar dice:

«Si las palabras
no se oyen,
usa gongs y tambores;
si la vista no distingue,
usa banderas y estandartes».

□□ *Jūn-zhèng - Libro de la administración militar*

El hecho de que Sunzi cite un libro anterior es una prueba, que parece irrefutable, de que *El arte de la guerra* no fue el primer manual de estrategia chino. Solo podría rechazarse esta conclusión si se demostrara que el pasaje fue interpolado posteriormente, pero no parece haber ninguna razón para pensar tal cosa. Los expertos sospechan que *El arte de la guerra* contiene bastantes citas, tal vez de otros libros, de frases hechas o refranes y quizás incluso de algo parecido a lo que los chinos llaman *chengyu*, pequeñas píldoras de sabiduría que se transmiten de generación en generación y que no se pueden entender sin conocer el contexto, por ejemplo: «Tres personas hacen un tigre»,¹⁴⁴ una ingeniosa conclusión que se deduce de esta historia:

En la época de los Estados Combatientes, Pang Cong, un funcionario del estado de Wei, antes de partir en un viaje oficial le preguntó a su rey:

—Señor, si una persona llegase a palacio y le dijera que un tigre vaga por el mercado de la ciudad, ¿creería sus palabras?

—No, claro que no, eso es imposible —respondió el rey.

El funcionario preguntó de nuevo:

- Si otra persona le dijera que también ha visto a ese tigre, ¿qué pensaría?
—Comenzaría a dudar —reconoció el rey.
—¿Qué pasaría si tres personas afirman que han visto a un tigre?
—Sin duda creería que es cierto.
Pang Cong respondió:
—Entonces, tres personas hacen un tigre.¹⁴⁵

Las 36 estratagemas también resumen en cuatro caracteres anécdotas semejantes. Autores como Ramírez Bellerín han buscado en *El arte de la guerra* las partes en las que más se detecta la forma versificada, que quizás revelarían un origen externo al libro o quizás todo lo contrario, es decir, frases pronunciadas por el maestro Sun. En China, el verso ha tenido más prestigio que la prosa casi de manera ininterrumpida hasta el siglo xx, aunque quizás en la época de los Estados Combatientes fue cuando la preeminencia del verso estuvo más en entredicho.

Los gongs y los tambores,
las banderas y los estandartes,
son como las orejas y los ojos
para un ejército.

Los ojos y las orejas del ejército

La cita del libro de *La administración militar* se refiere al uso de banderas o estandartes y gongs y tambores como métodos para dirigir a un ejército, algo que preocupaba a los estrategas. Se habla de ello extensamente en el *Mozi*, donde se emplean para dar indicaciones para la defensa, no para el ataque.

Considerar que las señales visuales y las sonoras son como los ojos y las orejas de los soldados es una buena metáfora, aunque parece más adecuada la comparación final que hace Sunzi, cuando explica que lo que hacen las banderas y gongs es adaptarse a los cambios que se producen

en las orejas y ojos de los soldados, que en la confusión del campo de batalla pierden casi todas las capacidades perceptivas, por lo que se les deben transmitir mensajes más llamativos y perceptibles.¹⁴⁶

Aunque Sunzi no se refiera a ello, podemos suponer que el estratega no solo emplea señales sonoras y visuales, sino que también observa y descifra las del enemigo. Asimismo, es de sentido común suponer que en este arte de la mentira que es la guerra, se puede engañar al enemigo con falsas señales enviadas a nuestros soldados, del mismo modo que los jugadores de un equipo de baloncesto cambian los números con los que se indican las jugadas de tanto en tanto, para que el rival no se los aprenda. También Napoleón tenía la costumbre de cambiar los nombres y señales de sus unidades para desconcertar al enemigo.

- *SHIJING*: en varias canciones del *Libro de las odas* se describen los emblemas que llevaban los carros, como en la que cuenta una expedición de Nan Zhong contra tribus bárbaras (n.º 168), donde se mencionan diversas figuras representadas en los estandartes, que solían señalar la presencia de los gobernantes (tortugas y serpientes), los ministros y los altos oficiales (halcones) y, en el carro del rey, un dragón.
- *ZUOZHUAN*: «Los ojos y las orejas del ejército están con nuestras banderas y tambores, y avanzamos y retrocedemos con ellos», dice el auriga Xie Zhang, para negarse a retroceder a causa de una herida.
- *GUOYU*: «El corazón de los tres ejércitos está con el carro. Sus ojos y sus orejas están con las banderas y los tambores. Si el carro no muestra signos de retroceder y los tambores no marcan sonidos de retirada, nuestro esfuerzo militar tendrá
- *LOS MÉTODOS DE SIMA* explica que hay siete tipos de tambores: para dirigir a los estandartes y banderas, para los carros de guerra, para dirigir la infantería, para organizar las formaciones, para detenerse o para atacar.

- *GAILU*: Aconseja emplear los tambores y los estandartes y banderas para confundir y engañar al enemigo: «Golpea los tambores en la oscuridad para atacar sus orejas. Dispón formaciones de combate de día para poner a prueba sus orejas y ojos. Confúndelos con insignias extrañas para hacer que sus tropas se equivoquen».

Cuando todos los hombres
son como un solo hombre,
los valientes no avanzan
por su cuenta;
los cobardes no retroceden
por su cuenta.

Este es el arte de manejar
a las masas.

Los valientes no avanzan

A Sunzi no le gustan los héroes ni los soldados con iniciativa, sino los que obedecen. Un valiente puede comprometer los planes de su general y además dar un ejemplo de indisciplina: si él no obedece las órdenes y es recompensado, parece legítimo que cualquier otro tampoco lo haga. Gongs, tambores, banderas y estandartes sirven también para que esos soldados con iniciativa la refrenen y no puedan escudarse en la ignorancia para sus acciones temerarias llevadas a cabo por su propia iniciativa.¹⁴⁷

- *XUNZI*: «La obediencia a las órdenes es lo principal y las grandes hazañas lo secundario. Avanzar cuando no ha sido ordenado debe ser castigado como retroceder cuando no ha sido ordenado».

- *GUOYU*: Cuando el rey Goujian de Yue preparó a su ejército para el combate final contra Fuchai de Wu, proclamó: «Aquellos que desobedezcan cuando se ordene marchar o detenerse, retroceder o detenerse, o ir hacia la derecha o hacia la izquierda, serán decapitados; sus mujeres y sus hijos serán vendidos como esclavos».

Los cobardes no retroceden

Del mismo modo que los valientes no avanzan, guiados por señales sonoras y visuales, tampoco los cobardes retroceden.¹⁴⁸

El arte de manejar a muchos

Ya en los capítulos iniciales, Sunzi nos dijo que dirigir muchos hombres era tan fácil como dirigir a pocos. Entonces era debido a la división, la numeración y la organización en diversas unidades y en jerarquías sucesivas, pero ahora vemos que también sirve de ayuda el uso de señales sonoras y visuales.

Por lo tanto,
en la batalla,
durante la noche
usa antorchas y tambores;
durante el día,
banderas y estandartes.

De esta manera
se transforman
los ojos y las orejas
de nuestro ejército.

Antorchas y tambores

Por la noche, como es obvio, las banderas y estandartes pierden gran parte de su efectividad, por lo que son sustituidas por las antorchas.

Se puede arrebatar
su energía
a los tres ejércitos,
se puede arrebatar
su inteligencia
al general.

La energía
por la mañana
es intensa,
por la tarde
es débil,
por la noche
se marchita.

Por lo tanto,
el buen estratega
evita
la energía intensa,
golpea
cuando es débil
o marchita.

Esto es el dominio
de la energía.

La energía de los soldados

En esta sección, Sunzi nos revela otro pequeño secreto que puede parecer evidente, pero que no siempre se tiene en cuenta: la energía de los soldados varía a medida que van transcurriendo las horas del día. Es intensa por la mañana, decrece al mediodía y se debilita mucho cuando anochece, momento en el que, además, los soldados sienten nostalgia por sus hogares.

Evita la energía intensa

Así como debemos estar atentos a la energía de nuestros soldados y evitar emplearlos cuando esa energía está en su momento más bajo, de manera inversa debemos atacar al enemigo en sus momentos de baja energía, por ejemplo cuando nuestro general ha hecho que los soldados recuperen la energía en los momentos en los que deberían estar en vigilia, permitiéndoles dormir durante el día y lanzando entonces un ataque sorpresa nocturno.

Como es obvio, también debemos evitar atacar al enemigo cuando esté en el máximo de su energía.

- *CANON INTERNO DEL EMPERADOR AMARILLO (HUANGDI NEIJING LING SHU)*: En este tratado de acupuntura y moxibustión atribuido al Emperador Amarillo, pero probablemente escrito hacia el siglo I a.e., se cita un pasaje de *El arte de la guerra* (aunque se nombra como *Reglas Militares*) muy semejante a los que estamos comentando aquí, y además se compara el arte del médico con el del estratega:

En las *Reglas Militares* se dice: «No te enfrentes a aquellos cuyo *qi* está exaltado. No ataques a tropas desplegadas en perfecta formación de combate». En las *Reglas de la perforación [acupuntura]* se dice: «No perfores cuando el calor es extremo. No perfores cuando cae el sudor». ¹⁴⁹

- *NAN JING*: El mismo pasaje se cita en otro libro médico atribuido al Emperador Amarillo.

La energía

La energía se expresa en esta ocasión con el carácter *qì* (氣), fundamental en el pensamiento chino, pues basta con pensar en el Qigong o Chi Kung (氣功 *qìgōng*), las técnicas para controlar la energía física y mental que van desde la gimnasia o el ejercicio físico a la medicina tradicional china, la relajación, el control de la respiración o la meditación budista o taoísta. El significado del término *qi* es semejante al de soplo, aire o viento, cercano al *pneuma* griego, por lo que también se ha identificado con el alma, el espíritu o la energía vital. En su origen, sin embargo, parece proceder de la palabra para designar el vapor.¹⁵⁰ En este pasaje, a Sunzi le interesa señalar el hecho de que la energía física y mental de los soldados varía en función del momento del día o del esfuerzo realizado.

El buen estratega
enfrenta el caos
con disciplina,
enfrenta el tumulto
con calma.

Esto es el dominio
de la inteligencia.

La inteligencia

La mente del general es más compleja que la de oficiales y soldados, pero también se puede atacar y debilitar. Más adelante Sunzi nos dará consejos específicos según el tipo de general, pero aquí compara lo que nuestro general debe poseer y aquello de lo que debe carecer el general contrario para que tengamos ventaja: disciplina frente a caos, calma contra desorden. El consejo se puede aplicar tanto a enfrentar el caos y el desorden propio como el del enemigo mediante la calma y la disciplina.

La inteligencia o mente se expresa en chino con la palabra corazón (心 *xīn*), del mismo modo que en el hebreo bíblico, o como Aristóteles consideraba que la sede de la mente o inteligencia estaba en el corazón.

El buen estratega
espera al enemigo distante
cerca del campo de batalla,
espera descansado
a un enemigo fatigado,
espera bien alimentado
a un enemigo hambriento.

Esto es el dominio
de la fuerza.

El dominio de la fuerza

También se vence en el terreno de la fuerza si se siguen algunos de los consejos que se dieron en pasajes anteriores:

- a Confrontar la distancia con la lejanía:* es decir, que el ejército enemigo recorra grandes distancias y el nuestro no. Por ejemplo, tendiéndole cebos o encontrando caminos sinuosos pero más fáciles de recorrer.
- b Confrontar la fatiga con el descanso:* que nuestro ejército esté descansado y el del enemigo fatigado. Por ejemplo, por haber llegado antes al terreno de batalla.
- c Confrontar la abundancia con el hambre:* que dispongamos de alimentos y suministros y el enemigo no. Por ejemplo, gracias al saqueo.

El buen estratega
no va al encuentro
de estandartes bien alineados;

no golpea
a una formación perfecta.

Esto es el dominio del cambio.

El dominio del cambio

El estratega o general debe observar atentamente los signos que le revelan la situación del enemigo. A veces esos signos o señales son evidentes, como una formación militar desplegada en perfecto orden («una formación perfecta»), pero otras veces se trata de pequeños indicios, como el polvo o el humo que procede del campamento rival. Los momentos en los que se percibe el cambio (☐ *biàn*) son precisamente los más propicios para tomar la iniciativa, ya se trate de atacar, de defender o de desplazarse para aprovechar una situación que se ha hecho favorable (o para evitar quedar en inferioridad de condiciones). Se trata, por supuesto, de lo que Sunzi recomienda una y otra vez: «Conocer al enemigo».

Estas son las reglas de la guerra:

no avances cuesta arriba,
no te enfrentes a un enemigo
que tenga una colina detrás,
no persigas a un enemigo
que finge huir,
no ataques a tropas de élite,
no muerdas un señuelo,
no ataques a un ejército
que regresa,
deja una vía de escape
a un ejército cercado,
no presiones a un enemigo

si está desesperado.

Esto es el arte de la guerra.

Esto es el arte de la guerra

Sunzi resume todos los aspectos tratados en los últimos pasajes, en los que ha mostrado aquello en lo que debemos ser maestros:

- 1 El dominio de la energía, saber cuándo existe más o menos energía.
- 2 El dominio de la inteligencia, de la reflexión, la disciplina y la psicología.
- 3 El dominio de la fuerza, saber cuándo el enemigo (o nuestro ejército) está más descansado.
- 4 El dominio del cambio, de las variaciones en uno u otro bando.

Si a todo lo anterior le añadimos el arte de dominar a las masas mediante banderas, estandartes, división y unión, tenemos que concluir de manera magnífica que «Esto es el arte de la guerra».

Como síntesis del capítulo, Sunzi ofrece unas cuantas reglas básicas en el combate. Algunas ya las ha mencionado, pero otras apenas estaban insinuadas o son nuevas. Intentamos aquí recuperar las razones que explican cada regla:

- a) No avances cuesta arriba pues te expones a muchos peligros: el cansancio de tus hombres, el peligro de que te lancen rocas, agua o cualquier elemento que pueda rodar. No tendrás una buena visión del enemigo y él sí podrá observar tu disposición. Las desbandadas de un ejército cuesta abajo, perseguido por un enemigo que viene desde lo alto, son muy peligrosas. En el capítulo 12 veremos que a ello se añade el peligro del fuego.
- b) No ataques a un enemigo que tenga a sus espaldas una colina: por las mismas razones que en el caso anterior y porque la colina le servirá de protección al tenerte en la posición inferior y no poder ser atacado por su retaguardia.

c) No persigas a un enemigo que finge huir. O mejor se podría decir: cuando un enemigo huye, asegúrate de que no está fingiendo y, en cualquier caso, no te precipites en la persecución de un enemigo que huye. A ser posible, reserva siempre una parte de tu fuerza y de tu impulso.

- *CANON INTERNO DEL EMPERADOR AMARILLO*: En este tratado de medicina, la manera en que debemos atacar a un ejército poderoso que nos enfrenta se compara con el uso de las agujas en la acupuntura: no se deben emplear las agujas cuando el *qi* o energía maligna (por ejemplo una enfermedad que cursa con fiebre elevada) está en su máximo. Tampoco cuando la enfermedad todavía no se ha retirado por completo: «Cuando se aproximan no deben ser enfrentados, cuando se retiran no deben ser perseguidos».

d) No ataques a tropas de élite. Obviamente, son las más peligrosas y conviene ser muy prudente en el enfrentamiento con ellas.

- *GAILU*: «No ataques a formaciones imponentes».

e) No muerdas un señuelo: es obvio, pero se refiere a que estés siempre alerta y que desconfíes de todo, que tengas cuidado con las aparentes ventajas.

f) No ataques a un ejército que regresa: tiene su hogar a la vista y, por ello, sus fuerzas y decisión serán mayores.

g) Deja una vía de escape a un ejército cercado: el enemigo desesperado puede luchar hasta la muerte. Fuchai empleó este método contra Chu: dejó que el enemigo atisbara una vía de escape y después cayó sobre él, una vez rota la tensión que lo habría llevado a resistir.¹⁵¹

h) No presiones a un enemigo desesperado: por las mismas razones ya expuestas.¹⁵²

- *ZUOZHUAN*: «Incluso una bestia lucha cuando es atrapada. ¿Cómo no lo haría el primer ministro de un dominio?» (Duque Xuan, año 12).

- FUCHAI, el rey de Wu, dijo casi la misma frase tras vencer a las tropas de Chu.¹⁵³

8. LAS NUEVE VARIACIONES

□□ *Jiǔ biàn*

El título de este capítulo ha causado discusiones entre los intérpretes. El problema es de dónde sale el número «nueve».

En opinión de Minford, Sunzi se refiere a diez prohibiciones, pero descarta la última: «Hay órdenes del soberano que no se deben obedecer», que, según él, se aplicaría a todas las anteriores.

Otros intérpretes piensan que hay que entender el «nueve» del título de la misma manera que en los *nueve cielos* y las *nueve tierras*, es decir, como una alusión a un número muy elevado pero indeterminado, casi como un sinónimo de cualquier situación imaginable.

- WANG XI: El nueve se refiere simplemente a un número elevado («En la guerra hay infinitas variaciones»).

Dice el maestro Sun:
en la guerra,
el general recibe
la orden del soberano,
recluta las tropas
y organiza el ejército.

El general y el soberano

Es el soberano quien da inicio a la guerra, pero es el general el que la organiza.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «El soberano no puede determinar los asuntos militares, pues todos dependen del general. Cuando el general se acerca al enemigo y decide entablar combate, no puede tener dos mentes».

En terreno devastado,
no acampa;
en terreno de encrucijada,
busca alianzas;
en terreno aislado,
no permanece;
en terreno cercado,
planea estrategias;
en terreno mortal,
lucha.

☐☐ *Pǐ dì* - Terreno devastado

Es un terreno en el que no se pueden obtener alimentos y que es demasiado inhóspito para asentarse. Este terreno vuelve a mencionarse en el capítulo 11.

☐☐ *Qú dì* - Terreno de encrucijada

Se trata de un territorio que se encuentra entre tres o más estados. Una de las fronteras es la del reino con el que se combate, pero las otras no son necesariamente las del atacante, sino que pueden ser de estados o feudos fronterizos con las tierras del enemigo, por lo que es un buen momento para establecer alianzas. Este terreno vuelve a mencionarse en el capítulo 11.

☐☐ *Jué dì* - Terreno aislado

Mal terreno también para permanecer, en el que no pueden llegar los suministros o en el que no es fácil moverse en caso de ser atacado. Por eso es mejor abandonarlo cuanto antes. Este terreno vuelve a mencionarse en el capítulo 11.

☐☐ *Wéi dì* - Terreno cercado

Permanecer en un terreno cercado por montes o accidentes naturales que no nos dejan una salida clara, es como encerrarse uno mismo en una prisión. Este terreno vuelve a mencionarse en el capítulo 11.

☐☐ *Sǐ dì* - Terreno mortal

Casi todos los intérpretes están de acuerdo en que Sunzi se refiere al terreno en el que tendrá lugar la batalla. El general, por tanto, debe emplear todas las estratagemas para triunfar. Este terreno vuelve a mencionarse en el capítulo 11.

Hay caminos
que no se deben tomar,
hay ejércitos
que no se deben atacar,
hay ciudades
que no se deben asediar,
hay terrenos
que no se deben disputar,
hay órdenes del soberano
que no se deben obedecer.

Lo que no se debe hacer

Hay que saber cuáles son los caminos, ejércitos enemigos, ciudades y terrenos perjudiciales o peligrosos, para poder evitarlos. Sunzi termina su enumeración de prohibiciones con un ataque a la intervención del soberano en la guerra, indicando de manera explícita que hay órdenes que el general no debe obedecer.

- *LAS CUATRO VARIACIONES DE YINQUESHAN*: En uno de los fragmentos encontrados de Yinqueshan, pero que no pertenecen al ejemplar de *El arte de la guerra* en 13 capítulos, se repite este pasaje casi exacto, pero también se describen los caminos que no se deben seguir, las tropas que no hay que atacar, las ciudades que no hay que tomar, los territorios que no hay que disputar y las órdenes del soberano que no hay que obedecer:
 - Los caminos que no se deben seguir son aquellos que no resultan fiables al avanzar y que nos sitúan en una posición en la que también retroceder resulta peligroso.
 - Las tropas que no debemos atacar son aquellas que tienen superioridad táctica, algo que solo podemos apreciar si estamos a una cierta distancia, por lo que no debemos atacar cuando no disponemos de esa perspectiva (por hallarnos demasiado cerca).
 - Las ciudades que no debemos tomar son aquellas que, a pesar de poder ser capturadas, no reportan ningún beneficio para la vanguardia de nuestro ejército y tampoco pueden ser conservadas por nuestra retaguardia. Es un esfuerzo inútil.
 - Los territorios que no hay que disputar son aquellos que carecen de cualquier interés estratégico o en los que es imposible mantenerse o alimentarse.
 - En cuanto a las órdenes del soberano que no se deben cumplir, son las que contradicen las anteriores «cuatro variaciones», es decir, todo lo que se ha explicado respecto a caminos, tropas, ciudades y territorios.

El general que conoce
las ventajas
de las nueve variaciones,

sabe manejar el ejército.

El general que ignora
las ventajas
de las nueve variaciones,
puede conocer
la forma del terreno
pero no aprovechar
sus ventajas.

Las nueve variaciones

Ya nos hemos preguntado al comienzo de este capítulo a qué nueve variaciones se refiere Sunzi. Hasta ahora ha enumerado nueve elementos: cinco terrenos diferentes y cuatro asuntos en los que hay que obrar con mucha prudencia (camino, ejército, ciudades y terrenos) y ha mencionado una décima cosa que debe tener en cuenta el buen estratega: no obedecer las órdenes del soberano. Podríamos excluir de las nueve variaciones este último aspecto, como hace Minford, ya que puede entenderse como una consecuencia de las nueve situaciones anteriores. O bien podemos aceptar que el nueve se refiere simplemente a un número indeterminado.

El general que ignora
las nueve variaciones,
incluso conociendo
las cinco ventajas
no puede obtener
lo mejor de sus hombres.

Las cinco ventajas

Tampoco aquí es seguro a qué cinco ventajas se refiere Sunzi. Una posibilidad es que se refiera a los cinco factores que mencionó en el primer capítulo: el dao, el cielo, la tierra, el mando y el método. Otra posibilidad es que se refiera a los cinco terrenos que acaba de mencionar: devastado, de encrucijada, aislado, cercado y mortal.

Por lo tanto,
quien es sabio
siempre considera
las ventajas
y las desventajas.

Tiene en cuenta las ventajas
para actuar con seguridad,
tiene en cuenta las desventajas
para evitar las pérdidas.

Doblega
a los señores feudales
con castigos,
los mantiene ocupados
con alianzas,
los atrae
con beneficios.

El método de la guerra
consiste
en no confiar
en que el enemigo
no acuda,
sino esperarle preparado;
no confiar
en que el enemigo
no ataque,

sino conseguir una posición
inexpugnable.

Daños y beneficios

Parece que debemos entender los beneficios y daños de emprender una guerra. Se alude de manera especial a los señores feudales, probablemente los del propio estado, a los que el buen estratega debe causar daño, o al menos debilitar, para prevenir sus rebeliones, y a los que mantiene siempre ocupados para que no puedan tramar nada contra él. En la historia de Sun Wu y las concubinas ya vimos que el rey Helü dudaba si iniciar la guerra contra Chu porque sospechaba que los señores feudales le podían estar incitando a la guerra para así debilitarlo, enviándolo a una campaña en el extranjero, lo que les permitiría iniciar una rebelión.¹⁵⁴

En cualquier caso, la mención a los señores feudales parece tener el propósito de recordar que es tan importante saber defenderse cómo atacar, y que nunca hay que confiar en lo que puedan o no puedan hacer los demás, ya se trate de señores feudales o de enemigos, sino que hay que estar preparado para cualquier eventualidad.

Existen cinco peligros
para un general:
si es temerario,
puede ser asesinado;
si es cobarde,
puede ser capturado;
si es colérico,
puede ser provocado;
si es honesto,
puede ser humillado;
si le preocupa su pueblo,

puede ser atormentado.

Por lo tanto,
estos son
los cinco peligros
del general
que conducen
a la catástrofe.

Los peligros de un general

Sunzi ya nos ha dicho que tan importante como conocer al enemigo es conocernos a nosotros mismos. Aquí insiste en el asunto y examina las debilidades de un general que pueden llevarlo a la perdición y al desastre en la guerra. Estas debilidades a veces parecen virtudes, de ahí la importancia de detectar el peligro que encierran.

- *LAS REGLAS DE ORO PARA EL ÉXITO EN LOS NEGOCIOS*: Fan Li, el consejero del rey Goujian y gran economista, recomienda tener «habilidad para conocer el carácter de las personas. Debes descubrir evidencias de esas características a partir de la experiencia».

Temeridad

Pensadores como Aristóteles han distinguido entre valentía y temeridad. La primera es una cualidad positiva, pero la segunda es solo valentía irracional o irrazonable.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: No se debe emplear como generales a aquellos que son fuertes y valientes pero que contemplan la guerra con ligereza y toman riesgos innecesarios en el campo de batalla

Cobardía

Si la temeridad es el exceso de la valentía, la cobardía lo es de la prudencia. Un general que actúa llevado por el miedo a morir es también una víctima fácil.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Si el general tiene miedo a la muerte y carece de coraje, sus tropas se mantendrán dubitativas.

Cólera

La ira o cólera es otra emoción que nos hace olvidar lo razonable y prescindir del cálculo y la evaluación objetiva de cada situación porque pervierte nuestra percepción y acción.

- *XUNZI*: «Si los impulsos del deseo triunfan sobre el cálculo, el resultado será el desastre».
- *HAN FEIZI*: Refiriéndose al soberano, Han Fei también advierte del peligro de que sea en exceso irritable: «Si el soberano puede ser provocado fácilmente y es aficionado a tomar las armas y descuidar la agricultura y el entrenamiento militar para aventurarse sin preparación en guerras e invasiones, la ruina es posible».
- *HEGUANZI*: Pang Xuan, general del estado de Zhao, dice que la manera más efectiva de hacer la guerra consiste en cegar o confundir al gobernante del estado rival: «Hacer que cambie sus hábitos, que se vuelva violento y arrogante y que sea incapaz de pensar sabiamente».

Sentido del honor

En la China antigua existía un concepto del honor exagerado, equivalente a la honra de la España del Siglo de Oro, que hacía que se llevaran a cabo acciones desmesuradas para salvaguardar el honor, como la venganza y el suicidio.¹⁵⁵ Al parecer este tipo de actitudes eran frecuentes entre los primeros Zhou, los orientales, una época que recuerda al Japón de los

samuráis, capaces de suicidarse o cortar cabezas por una pequeña deshonra. En la época de Primavera y Otoño, y en especial en los Estados Combatientes, este tipo de emociones se fueron atemperando y se convirtieron en blanco de burlas.¹⁵⁶ Pero sin duda no desaparecieron por completo, por lo que un general con un exagerado sentido del honor seguía siendo un blanco fácil. Además, se supone que a las personas honestas resulta más fácil manipularlas.

Preocupación por sus hombres

Demasiada benevolencia hacia sus soldados puede hacer que un general sea débil. En el próximo capítulo, Sunzi insistirá en que hay que ganarse la admiración de los soldados, pero que también se deben aplicar los castigos con rigor y eficacia.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: El general que es demasiado benevolente y es incapaz de causar sufrimiento puede ser debilitado.

La derrota del ejército
y el asesinato del general
serán la consecuencia
de estos cinco peligros.
Deben ser examinados.

Examinar a los que mandan

Del mismo modo que tenemos que seleccionar a los soldados y entrenarlos, debemos hacer pruebas de selección o *casting* de generales y oficiales, para evitar que incurran en algunos de los defectos que pueden ser fatales en una guerra.

Por otra parte, todos estos peligros de un general sirven no solo para evitar los problemas entre nuestros generales y mandos, sino que también podemos aprovecharlos cuando es el enemigo quien posee tales defectos. Debemos atacar el sentido del honor de sus generales, enfurecerlos, amenazarlos con un peligro real o imaginario o tentarlos para que se lancen de cabeza en una trampa o emboscada, aprovechando su temeridad.

- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Los peligros del general son que no posea mejores conocimientos que su tropa, que sea testarudo en sus decisiones, que tenga miedo a la muerte y que luche sin usar la estrategia.
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Los diez errores del general son los siguientes: ser valiente y tratar la muerte de manera ligera; ser imprudente e impaciente; ser codicioso y deseoso de obtener beneficios; ser benevolente y no poder infligir sufrimiento; ser sabio pero tener miedo; ser confiado y tener ganas de confiar en los demás; ser escrupuloso e incorruptible pero no amar a los hombres; ser sabio pero indeciso; ser resolutivo y autosuficiente; ser temeroso y confiar la responsabilidad a otros hombres». Además, este libro atribuido al estratega Taigong ofrece una enumeración de otros defectos del general y recomienda cómo someterlos a un examen previo.

9. EL EJÉRCITO EN MARCHA

□□ *Xíngjūn*

El ejército ya está en movimiento, ya sea en el interior de un estado enemigo o todavía en el propio territorio.

Este capítulo se divide en dos grandes partes. En la primera, Sunzi va a continuar ocupándose de ese asunto tan fundamental para él que es el terreno, y se va a referir a los cuatro tipos de posiciones que debemos adoptar según nos encontremos en montañas, ríos, pantanos y marismas,

o en terreno llano. Según él, gracias a saber moverse y maniobrar en estas cuatro posiciones, el Emperador Amarillo venció a poderosos enemigos.¹⁵⁷

Tras describir estos cuatro tipos de terreno, Sunzi se ocupa de los lugares más peligrosos para un ejército y en los que se debe tener una prudencia extrema, los llamados territorios *celestes*, lugares de características muy especiales y temibles.

La segunda parte del capítulo se ocupa de la semiótica o el lenguaje de signos de la guerra: cómo podemos detectar mediante diversos signos en qué situación se encuentra el enemigo y si es un momento propicio para atacar o para permanecer a la espera.¹⁵⁸

En la conclusión, como hace en otros capítulos, Sunzi vuelve a referirse a algunas cualidades que debe poseer un buen estratega.

Dice el maestro Sun:
en lo que se refiere
a la posición del ejército
frente al enemigo,
aléjate de las montañas,
mantente cerca de los valles,
acampa en lo alto
y en zona soleada,
no ataques cuesta arriba.

Estas son las posiciones
del ejército
en las montañas.

Zonas montañosas

Sunzi recomienda que siempre nos situemos en la posición más elevada respecto al enemigo y en zona soleada, pero sin alejarse demasiado de los valles. Las razones son diversas, pero todas más o menos evidentes:

- Ves al enemigo con claridad: desde lo alto puedes observar los movimientos del ejército rival y descubrir sus intenciones.
 - Es más fácil descargar un golpe cuesta abajo que al contrario («no avances cuesta arriba»), así como tirar piedras, agua o flechas.
 - En las alturas, el aire suele ser más sano y su movimiento impide que se propaguen las enfermedades.
 - Si estás en el lugar soleado, aparte de otras ventajas, será el enemigo el que pueda quedar cegado por los rayos del sol al mirar hacia lo alto.
 - Sin embargo, es en los valles donde suele encontrarse alimento, agua y hierba para los caballos y otros animales, por lo que no conviene quedarse aislado en una zona montañosa. Como señala Giles, hay que acampar en elevaciones, pero no en lo alto de las colinas.
- *LOS MÉTODOS DE SIMA* recomienda mantener el viento a la espalda, las montañas detrás, las alturas a la derecha y los desfiladeros a la izquierda.
 - *WUZI*: «Permanece cerca de los valles, pero no en ellos».

Aléjate de los ríos,
mantente lejos del agua;
si el enemigo
atraviesa el río
y viene hacia a ti,
no lo ataques
en medio del agua:
deja que cruce
la mitad de sus tropas
y entonces golpéalo
con ventaja.

Si deseas combatir,
no te enfrentes
al enemigo
cerca del río:
acampa en lo alto
en lugar soleado
y no te sitúes
contracorriente.

Estas son las posiciones
del ejército
en los ríos.

En los ríos

En los ríos conviene estar en la parte alta y ceder al enemigo la parte baja. Muchas de las razones son similares a las relacionadas con las montañas, incluyendo que es más fácil la navegación corriente abajo («no avances contra corriente hacia el enemigo»).

Se han ofrecido otras razones: si estás en la parte inferior, el enemigo puede envenenar las aguas del río o abrir los diques y provocar una inundación que arrase tu campamento o haga zozobrar tus barcos.

- DU MU y DU YOU dicen que si estamos cerca del río el enemigo temerá cruzarlo, y por eso debemos mantenernos un poco alejados: para tentarlo.

Atácalo cuando cruza el río

Esta es una de las estrategias más repetidas de la antigua China y ya antes de Sunzi se empleaba. Es también la séptima estratagema de *Las 100 estratagemas heterodoxas*, un manual de estrategia de la época Ming.¹⁵⁹

Se supone que en época antigua, este tipo de artimañas estaban prohibidas por las leyes del honor; como se cuenta en la célebre anécdota, el Duque Xiang de Song impidió en el año 638 a.e. a su general que atacara a las tropas de Chu cuando estaban cruzando un río, a pesar de que las fuerzas enemigas eran superiores. La consecuencia de esta cortesía fue la derrota total de las tropas de Song.

- *ZUOZHUAN*: Cuando los hombres de Song reprocharon a su soberano no haber atacado al ejército de Chu cuando cruzaba el río, el Duque Xiang respondió: «El hombre superior no causa una segunda herida y no toma prisionero a nadie con el pelo gris. Cuando los antiguos disponían a su ejército en el campo, no atacaban a un enemigo durante la revista de tropas, y a pesar de que yo solo soy un pobre representante de una dinastía caída, no haré sonar mis tambores contra un ejército que no está preparado».
- MAO ZEDONG exclamó en una ocasión: «¡Nosotros no somos como el Duque de Song!», refiriéndose a que en la guerra no hay principios que seguir, excepto el de vencer.¹⁶⁰
- *WUZI*: Cuando están cruzando el río y solo han pasado la mitad, deben ser atacados.

No te enfrentes contracorriente

En una ocasión Wu atacó a Chu, pero los oráculos predijeron que el resultado de la batalla no sería favorable. El comandante Sima respondió: «Estamos río arriba, ¿qué puede haber desfavorable?». Atacó y venció.

Aléjate de las marismas,
huye rápidamente,
no te detengas.

Si tienes que luchar

en mitad de las marismas,
mantente cerca
de las plantas acuáticas,
con los árboles detrás.

Estas son las posiciones
del ejército
en las marismas.

Pantanos y marismas

Este es un terreno muy peligroso, del que conviene huir cuanto antes. La mención de zonas pantanosas y selváticas podría revelar guerras con un estado sureño, como Chu o Yue.

Las plantas acuáticas cercanas revelan que el terreno es más o menos firme y poco profundo.

- *EL ARTE DE LA GUERRA* de Yinqueshan: Hay un pasaje bajo el epígrafe «Formas del terreno 2» que se compone de dos partes, la que se refiere a las colinas y la de los pantanos: «Mantén las colinas y las elevaciones a tu derecha y a tu espalda, mantén el agua y los pantanos frente a ti y a la izquierda». Como se ve, la posición recomendada no es la misma en lo que se refiere a los pantanos.
- *SHIJI*: Sima Qian cita en sus *Registros históricos* un pasaje que coincide con el encontrado en Yinqueshan, lo que parece probar, como dice Petersen, que el historiador disponía de un ejemplar más similar al de Yinqueshan que al que usó después Cao Cao, responsable de la versión en 13 capítulos transmitida durante casi dos milenios. O bien que Sima Qian tenía acceso a dos versiones parecidas, pero diferentes en algunos aspectos.

En terreno llano

ocupa un lugar estable,
con elevaciones
a tu derecha y a tu espalda:
la muerte delante,
la vida detrás.

Estas son las posiciones
del ejército
en el terreno llano.

Terreno llano

Obviamente, debemos buscar el mejor terreno para que los carros y la caballería se desplacen. En cuanto a tener tierras elevadas a la derecha, se ha dicho que era por la posición del escudo, sostenido en la mano izquierda, de manera que el soldado quedaba protegido por ese lado y contaba con la protección de la montaña en el lado derecho.

Muerte y vida

Literalmente se lee: «La muerte delante, la vida detrás», pero los comentaristas son casi unánimes y consideran que esas expresiones se refieren a «terreno en descenso delante y terreno elevado detrás». Sin embargo, hay que tener en cuenta que la explicación de esa expresión procede del *Huainanzi*, un texto escrito mucho tiempo después de *El arte de la guerra*, ya en época Han, por lo que hemos preferido mantener la expresión original «muerte y vida».

- *GAILU*: Coincide en la recomendación de situarse con las elevaciones a la derecha, pues la formación alineada a la izquierda de una colina es llamada «Buscando la muerte».

- *LOS MÉTODOS DE SIMA* recomienda acampar en un terreno que sea como el caparazón de una tortuga: en la parte superior de la concavidad.

Gracias a las ventajas
de estas cuatro posiciones
el Emperador Amarillo
logró vencer
a los Cuatro Emperadores.

El Emperador Amarillo

Sunzi emplea de nuevo el llamado argumento de autoridad, que en China era llamado *daiyan*: usar el pasado para explicar el presente.¹⁶¹ Si en ocasiones anteriores aludía tan solo a los buenos estrategas de la Antigüedad, aquí recurre al personaje más amado de la China antigua y todavía hoy en día considerado como el antepasado de los chinos, Huangdi, el Emperador Amarillo. Esto puede ser un indicio de que existían tratados atribuidos al Emperador Amarillo, aunque probablemente no sería ninguno de los que hemos mencionado: *El talismán oculto del Emperador Amarillo*, *Los cuatro libros del Emperador Amarillo* y el

Wojijing.¹⁶²

Los ejércitos prefieren
los terrenos elevados
y evitan los bajos,
aprecian los soleados
y rechazan los oscuros,
acampan en terrenos fértiles
y ocupan posiciones sólidas
donde no están expuestos
a las cien enfermedades.

De esta manera se obtiene
una victoria segura.

Si hay colinas y montículos,
diques y terraplenes,
mantenlos a tu espalda
y a la derecha,
y ocupa el lugar soleado.

De esta manera
ayudas a tu ejército
con las ventajas del terreno.

Si quieres atravesar el río
pero llueve aguas arriba
y el río se desborda,
espera a que se calme.

☐ *Yáng* ☐ *yīn* - Lo soleado y lo oscuro

De nuevo las palabras empleadas son yang (soleado) y yin (oscuro), pero parece claro por el contexto que Sunzi se refiere a la zona iluminada y en sombra. Comentaristas como Zhang Yu añaden que yang es el este y el sur, mientras que yin es el oeste y el norte. Marcel Granet y Jean Levi recurrieron a una ingeniosa traducción, las expresiones *adret* y *ubac*, procedentes del francés antiguo y que se refieren a la cara soleada y en sombra de una montaña, que es precisamente el origen de las palabras yin y yang en China. Aunque el sol y la sombra se desplazan a lo largo del día, en el hemisferio norte (donde está Francia y sin duda también las tierras en las que fue escrito *El arte de la guerra*) hay un lado que recibe más sol, que suele ser el lado sur de la montaña. Al gozar de más horas de sol, el lado *adret* es más seco y crecen árboles que necesitan menos agua, como los pinos silvestres, mientras que en el lado *ubac*, generalmente en el norte, crecen plantas más acostumbradas a la

humedad. La solana, en catalán o español, es sinónimo de *adret*, mientras que umbría es la ladera sombreada, equivalente a *ubac*. Por ello, una buena traducción para yang y yin sería la solana y la umbría.

Insistimos, en cualquier caso, que a Sunzi le resultan ajenas desde el punto de vista estratégico las especulaciones místicas acerca de los opuestos yin y yang y que siempre que habla de algo parecido es para rechazarlo. Esas concepciones sí aparecen con algo más de fuerza en *El arte de la guerra II*, de Sun Bin.¹⁶³

Cuando te encuentres
en terrenos abruptos
que forman
de manera natural:
pozas,
prisiones,
redes,
sumideros,
grietas,
aléjate cuanto antes,
no te acerques.

Los territorios celestes

No resulta fácil traducir los términos geográficos o topográficos que enumera Sunzi. Se trata de caracteres que, excepto el primero, van siempre junto al carácter para «cielo», «celeste» o «celestial» (☰ *tiān*). Podría referirse a todos esos lugares naturales, es decir, que no han sido creados o modificados por los seres humanos. Hay que tener en cuenta que en la China antigua las obras de construcción ya eran notables: desvío de ríos, presas, carreteras, lagos artificiales, murallas... Así que «celestes» podría significar sencillamente naturales, pues el Cielo se identificaba en ciertos contextos con la naturaleza o lo natural. Sin

embargo, también podría tratarse de lugares especialmente peligrosos y el apelativo «cielo» podría tener relación con lo grandioso, lo que está fuera de lo normal o lo extraordinario: pozos, fisuras o grietas descomunales.

También se ha sugerido, como Galvany, atribuir todas estas amenazas del terreno a una zona peligrosa en sí.

Sun Bin enumera cinco terrenos mortales, que parecen coincidir con los de Sunzi, y que llama las Cinco Tumbas.

Las aclaraciones de los comentaristas clásicos de *El arte de la guerra* nos pueden servir de ayuda, aunque hay que tener en cuenta que todos ellos escribieron muchos siglos después de Sunzi.

Torrentes celestes

- CAO CAO y MEI YAOCHEN dicen que son grandes torrentes o cascadas en precipicios.

Pozas celestes

- CAO CAO y MEI YAOCHEN dicen que se trata de lugares encerrados por laderas escarpadas en los que el agua procedente de los torrentes forma pozas o piscinas.

Prisiones celestes

Lugares rodeados de altas laderas o precipicios en tres de sus lados, «en los que es fácil entrar pero difícil salir».

Redes celestes

- MEI YAOCHEN dice que se trata de zonas de vegetación tan densa que las lanzas no pueden ser utilizadas.

Trampas celestes

- MEI YAOCHEN sugiere que se trata de lugares con matorrales bajos y espesos y fangosos que no pueden ser atravesados por carros ni por caballos.

Grietas celestes

- MEI YAOCHEN dice que se trata de desfiladeros estrechos entre grandes acantilados.

Si nos alejamos
y el enemigo se acerca,
en caso de lucha,
el enemigo tendrá detrás
esos lugares.

Entre la espada y la pared

Aunque existen diversas interpretaciones, la más razonable es que Sunzi se refiere a que si nuestro ejército ha dejado atrás los terrenos peligrosos y el enemigo nos persigue, entonces podemos dar media vuelta para afrontarlo, porque si le obligamos a retroceder tendrá detrás esos terrenos peligrosos.

Si tu ejército debe atravesar
estrechos desfiladeros,
zonas pantanosas,
cañaverales,
bosques densos,
maleza espesa,

ten prudencia
y examina todo con cuidado:
son lugares para
traidores y emboscadas.

Traidores y emboscadas

Ciertos terrenos no solo son peligrosos por sus características propias, sino porque permiten al enemigo esconderse, o aprovecharlos para emboscadas y trampas.

Si el enemigo está cerca
y sin embargo no se mueve,
es porque disfruta
de una situación estratégica.

Si el enemigo está lejos
y nos tienta al combate,
quiere que avancemos
porque se encuentra
en un terreno favorable
que le concede ventaja.

Lectura de signos

Comienza aquí una parte muy interesante de *El arte de la guerra*, relacionada con la lectura de signos, un arte que se puede comparar con el arte de la deducción del detective Sherlock Holmes¹⁶⁴ y con los métodos y trucos que recomendaba el general Baden-Powell en los libros que dieron origen al movimiento de los *boy scouts* o *escultismo* hacia 1906.¹⁶⁵ Lionel Giles, el primer gran traductor al inglés del libro de

Sunzi, señalaba la semejanza de estos pasajes con las ideas de los célebres exploradores, que también coinciden con la imagen de los indígenas de Estados Unidos popularizada por las películas del Salvaje Oeste, capaces de descifrar cualquier signo o seguir cualquier rastro.¹⁶⁶

- *WUZI*: «A partir de hechos visibles y evidentes, puedo deducir lo oculto».
- *ZHANG YU* cree que este capítulo se divide en dos partes. La primera trata de las posiciones, mientras que la segunda comienza aquí y se refiere al enfrentamiento con el enemigo.

Si muchos árboles
se mueven,
el enemigo se acerca.

Los árboles

Los árboles se mueven porque el enemigo los está apartando o derribando. Mair lo ha comparado con el avance del bosque de Birnam en *Macbeth*.¹⁶⁷

Si hay barricadas
en la hierba,
quiere confundirnos.

Si los pájaros
alzan el vuelo,
es una emboscada.

Si los animales
corren asustados,
es un ataque sorpresa.

Pájaros y animales

Un comportamiento inesperado de los animales puede revelarnos los movimientos del enemigo.¹⁶⁸

Si el polvo
se eleva a gran altura,
se acercan carros.

Si el polvo
se extiende a baja altura,
se acerca la infantería.

Si el polvo
forma pequeños montones,
se está recogiendo leña.

Si el polvo
es escaso y disperso,
el enemigo está acampando.

El polvo y el humo

Se habla en detalle de las señales que se pueden leer en el polvo y el humo en el ensayo: «Un humo revelador».¹⁶⁹

«Si el polvo forma pequeños montones, se está recogiendo leña.»

Aunque se ha creído que podría tratarse de una táctica que consiste en arrastrar troncos para simular un ejército en marcha,¹⁷⁰ parece más razonable suponer que se refiere a la recolección de leña, en la que

participan pequeños grupos que eligen uno u otro lugar de manera más o menos caprichosa, levantando pequeñas nubes de polvo al derribar los árboles y arrastrar la madera.

Palabras humildes
y preparativos,
se dispone a atacar.

Palabras agresivas
y amagos de ataque,
se dispone a retroceder.

Si los carros ligeros
parten los primeros
y se sitúan en los flancos,
son formaciones de batalla.

Propuestas de paz
sin negociaciones,
es una estratagema.

Signos del enemigo

El comportamiento del enemigo también puede ser muy revelador y muchas veces las apariencias exponen una realidad oculta. Las descripciones y explicaciones de cada comportamiento son tan explícitas que no precisan de más aclaración. Ahora bien, hay que recordar que cualquiera de estos signos puede convertirse en su inverso: si el enemigo sabe que nosotros interpretaremos estos indicios de la manera que aquí se describe, entonces puede fingir esas acciones para engañarnos. O podemos fingir nosotros para engañarle a él.¹⁷¹

Carreras de un lado a otro
y despliegue de tropas,
el ataque es inminente.

Si la mitad avanza
y la mitad retrocede,
es un señuelo.

Si los soldados descansan
en sus alabardas,
están hambrientos.

Si los aguadores
beben antes,
el ejército está sediento.

Si pueden obtener ventaja
pero no avanzan,
están agotados.

El campamento enemigo

Finalmente, hay signos en el campamento enemigo que nos pueden revelar que su situación no es buena.

- ZHANG YU: Si los que recogen el agua necesitan beber antes de regresar para repartir el agua, ya podemos imaginar la sed entre el ejército.

Si hay bandadas de pájaros
en el campamento,
está vacío.

Los pájaros

Como señala Chen Hao, este es un buen signo que nos puede revelar si el enemigo nos está engañando o no. Si los pájaros se mueven a su antojo por el campamento enemigo, eso significa que el ejército lo ha abandonado de verdad y que no está emboscado.

Si se escuchan gritos
durante la noche,
tienen miedo.

Si hay disturbios,
el general es débil.

Si estandartes y banderas
se mueven sin cesar,
hay gran desconcierto.

Si los oficiales
se muestran furiosos,
están fatigados.

Gritos y disturbios

En opinión de Du Mu, esto significa que los soldados no pueden descansar y que se dan coraje unos a otros con gritos, aunque también puede indicar disensiones o falta de disciplina, lo que se revela en la confusión entre las tropas o el desorden de las enseñas y banderas.

- DU MU recuerda que en el *Comentario de Zuo* se cuenta que el Duque Zhuang de Lu venció al ejército de Qi cuando vio que sus banderas y estandartes estaban en desorden, lo que le indicó que lo mismo sucedía con sus tropas.

- *WUZI*: Se debe atacar cuando las banderas y estandartes del enemigo se mueven caóticamente.

Si matan a sus caballos
y comen su carne,
el ejército no tiene provisiones.

Si no cuelgan sus cazos
y no regresan a sus tiendas,
están desesperados.

Grano, caballos y carne

Giles aclara que esto muestra los problemas del enemigo, porque lo habitual es que los caballos coman hierba y los hombres el grano. Algunos comentaristas no están seguros de si el texto original se refiere a comer la carne de animales, como las cabras o cerdos, o los propios caballos, lo que revelaría una situación desesperada.

Si los hombres cuchichean
y murmuran unos con otros,
el general ha perdido su confianza.

Muchas recompensas,
es una situación difícil.

Demasiados castigos,
es una situación crítica.

Mostrarse primero violento
y luego temer a sus hombres,
revela incompetencia extrema.

Recompensas o castigos

El buen uso de las recompensas y castigos es fundamental para un general y para gobernar un estado, como ya dijo Sunzi en el primer capítulo. Su uso desordenado o excesivo puede revelar que se están dando recompensas para evitar motines, o que se castiga en exceso porque se ha perdido la autoridad moral sobre el ejército.

Si los emisarios
traen mensajes conciliadores,
necesitan recuperar fuerzas.

Si el enemigo acude furioso
a nuestro encuentro
y permanece inmóvil
sin entablar combate,
y sin retroceder,
debes examinar la situación
con prudencia.

En la guerra,
contar con más efectivos
no garantiza la victoria:
además, debemos
mantenernos unidos,
evaluar a nuestro rival
y ganarnos la confianza
de la tropa.

Quien no reflexiona
y subestima al enemigo,
sin duda será capturado.

No subestimes al enemigo

A pesar de todos los signos, no debemos confiarnos, pues pueden ser falsos signos o el enemigo, a pesar de la mala situación, puede estar dispuesto a luchar hasta la muerte.

- *ZUOZHUAN*: «Las abejas y los escorpiones tienen veneno, ¡cuánto más tendrá un estado hostil! Incluso un oponente enclenque no debe ser subestimado».

Si castigas a la tropa
sin ganarte su confianza,
no te obedecerán,
si no te obedecen,
no serán eficaces.

Si cuentas con su confianza
pero no aplicas
los castigos adecuados,
no serán útiles.

Por lo tanto,
aplica la virtud civil
y la disciplina militar
y lograrás la victoria.

Si durante el entrenamiento
las órdenes
se aplican con rigor,
el ejército obedecerá.

Si durante el entrenamiento
las órdenes
no se aplican con rigor,
el ejército no obedecerá.

Aplicar con rigor las órdenes
logra la armonía en el ejército.

Disciplina y confianza

La disciplina es uno de los aspectos fundamentales del método de Sunzi, como ejemplifica de manera extrema la historia de las concubinas del rey Helü.¹⁷² Por eso, aunque Sunzi dice que el general debe ganarse la autoridad moral sobre los soldados, también insiste una y otra vez en la importancia de no descuidar la disciplina, llevados por la benevolencia o el afecto hacia sus soldados. Es por eso que entre los cinco factores fundamentales de la guerra que Sunzi enumera en el primer capítulo, a veces se traduce el quinto, el *método*, como *disciplina*.

- *WUZI*: «El buen estratega combina la cultura (□ wén) con el temperamento marcial (□ wǔ): la profesión de las armas exige una combinación de dureza y suavidad».
- *MAX WEBER* opina que lo que transformó la guerra moderna no fue la pólvora, sino la disciplina: «La pólvora y todas las artes de combate adquirieron significado solamente a partir del momento en que comenzó a haber disciplina».

10. LA FORMA DEL TERRENO

□□ *Dìxíng*

El lector ya se habrá dado cuenta de que el terreno es un asunto al que el maestro Sun concede una importancia vital. Además del capítulo anterior, en el que explicaba cómo puede maniobrar un ejército en diferentes tipos de terreno, y del capítulo siguiente, en el que hablará de los nueve tipos de terrenos o escenarios bélicos, dedica este capítulo a examinar diversos terrenos. ¿Cuál es la diferencia entre los terrenos que examina aquí y los otros?

En cierto modo se podría decir que en el capítulo anterior se refería a los terrenos peligrosos, como selvas, pozas y pantanos, lugares que debemos evitar, mientras que aquí su visión es más amplia y nos habla de *territorios* en los que podemos establecernos o plantear batalla, pero que no se limitan a particularidades tan específicas. Jean Levi emplea en su traducción al francés la palabra *scenario*, que parece muy adecuada, en especial teniendo en cuenta el actual sentido militar del término *escenario*, que en los últimos años se ha hecho muy popular aplicado a otros ámbitos, como el del análisis político: «¿Qué escenarios se nos presentan a partir de la crisis actual?». Para Sunzi sería algo así como: «¿En qué situación estratégica nos encontramos o nos podemos encontrar, teniendo en cuenta no solo la forma del terreno, la disposición y fuerza de nuestras tropas, sino también la situación y posición del enemigo?». El término podría ser casi sinónimo de «teatro de operaciones» y compararlo, ya que mencionamos el teatro, con la puesta en escena de una obra de ficción, donde disponemos no solo de un espacio, sino de ciertos elementos, como los objetos del decorado o la iluminación, que ayudarán a nuestros actores a representar la obra incruenta que los soldados de Sunzi representan en un teatro de operaciones mucho más sangriento, jugándose no su fama o su prestigio, sino su vida. A pesar de todo lo anterior, hemos preferido reservar la palabra *escenario* para el siguiente capítulo: «Los nueve escenarios».

En la segunda parte de este capítulo, Sunzi se ocupa de otro de los cinco factores fundamentales de la guerra: el mando. Es decir, las cualidades del general y la relación entre los mandos y la tropa. En esta ocasión, examinará seis grandes errores que debemos evitar cuidadosamente.

El capítulo termina con la síntesis de los temas tratados, además de una reflexión acerca del general como padre de sus soldados. Un padre, eso sí, que no duda en enviarlos a la muerte.

El maestro Sun dice,
el terreno puede ser:

accesible,
intrincado,
indeciso,
estrecho,
accidentado,
distante.

Las piezas sobre el tablero

En la descripción de los terrenos o escenarios, parece como si Sunzi describiera un tablero de ajedrez o de *weiqi* (el juego chino que es el origen del go japonés), aunque aquí se trataría de *tableros* diferentes, uno para cada tipo de terreno, sobre los que debemos decidir nuestros movimientos o nuestra manera de actuar. En algunos casos tenemos que tomar la iniciativa y mantener siempre la ventaja que hemos alcanzado, mientras que en otras ocasiones es preferible permanecer a la defensiva y no caer en las trampas y tentaciones que nos ofrece el enemigo. Más bien al contrario: debemos llevarlo a él a nuestra trampa, conduciéndolo a un terreno en el que pierda su ventaja o en el que nosotros gocemos de plena seguridad.

- GILES se muestra muy molesto con este capítulo en su traducción e incluso atribuye al carácter nacional chino una cierta dejadez imaginativa, pues considera que la enumeración de los terrenos que aquí se hace es incoherente: unos terrenos tienen que ver con la topografía (intrincado, accidentado), pero otros no (distante, indeciso). Sin embargo, este problema se soluciona si, como hemos dicho en la introducción al capítulo, pensamos en territorios, *escenarios* o teatro de operaciones, más que en el terreno desde el punto de vista puramente topográfico.

El terreno
al que podemos llegar

tanto nosotros
como el enemigo,
se llama accesible.

En el terreno accesible,
el primero que llega
debe ocupar
los lugares altos y soleados
y asegurar
las vías de suministro
para luchar con ventaja.

☐☐ *Tōng xíng* - Terreno accesible

Es el terreno bien comunicado, al que se puede acceder con facilidad y en el que se pueden recibir suministros y refuerzos.

- MEI YAOSHEN: Terreno en el que hay muchas carreteras y otras maneras de establecer comunicaciones, por ejemplo, ríos, puentes o senderos en la montaña.
- NAPOLEÓN BONAPARTE: «El secreto de la guerra reside en las comunicaciones». ¹⁷³

El terreno
en el que es fácil avanzar
pero difícil retroceder
se llama intrincado.

En el terreno intrincado,
si el enemigo no está preparado,
ve contra él y vencerás;
si está preparado

y vas contra él, perderás
y no podrás retroceder.

☐☐ *Guà xíng* - Terreno intrincado

También se puede traducir como engañoso, enmarañado o traicionero. Zhao Benxue sugiere que se trata de un territorio en el que es fácil entrar pero no tan fácil salir, por ejemplo porque descendemos taludes que después no son fáciles de ascender en caso de que debamos retirarnos o seamos perseguidos.

- MEI YAOSHEN: Un terreno en el que resulta fácil caer atrapado como en una red.

El terreno en el que
ni nosotros ni el enemigo
tenemos ventaja,
se llama indeciso.

En el terreno indeciso
no debemos atacar
aunque el enemigo
nos ofrezca ventaja.

Debemos retirarnos
para atraerlo,
y atacar con ventaja
cuando se mueva
la mitad de su ejército.

☐☐ *Zhī xíng* - Terreno indeciso

Es un territorio en el que resulta difícil tomar una decisión para cada uno de los bandos enfrentados. Sucede cuando no resulta del todo claro si estamos en ventaja o en desventaja o si nuestros movimientos pueden concedernos esa ventaja. Esa ambigüedad del territorio, esa ausencia de elementos que nos empujen a actuar de una u otra manera provoca indecisión. Por eso, dice Sunzi, lo mejor es retroceder dejando señuelos para el enemigo, para que se decida a abandonar su posición, y entonces desencadenar nuestro ataque cuando menos lo espere.

Debemos ser los primeros
en ocupar el terreno estrecho,
bloquear los pasos
y esperar la llegada
del enemigo.

Si el enemigo
ya lo ha ocupado
y bloquea los pasos,
no debemos perseguirlo;
si no bloquea los pasos,
debemos perseguirlo.

☐☐ *Ài xíng* - Terreno estrecho

Un territorio encerrado entre grandes paredes. Parece tratarse no tanto de un desfiladero entre montañas, sino de un valle, un lugar en el que se puede plantear batalla, siempre y cuando seamos nosotros quienes lleguemos primero y tengamos el control de los pasos. Si es el enemigo quien bloquea los pasos, es preferible rehuir la batalla.

- *WUZI*: Wu Qi dice que en este terreno, que él llama «Estufa celestial», ni siquiera debemos entrar.

Debemos ser los primeros
en llegar al terreno accidentado,
ocupar los lugares altos y soleados
y esperar al enemigo.

Si el enemigo
ya lo ha ocupado,
no lo persigas
y retírate para atraerlo.

☐☐ *Xiǎn xíng* - Terreno accidentado

Es el terreno en el que hay desfiladeros, colinas, ríos, alturas y pendientes. Como ya sabemos, es necesario que ocupemos las alturas soleadas (yang), por lo que si el enemigo se nos ha anticipado, lo mejor es retirarse. A los peligros de emboscadas, lanzamiento de piedras o agua se unen los de posibles desprendimientos naturales, desbordamiento de ríos y tormentas inesperadas, que en una posición rodeada de alturas o en un valle profundo puede resultar fatal.

En terreno distante,
si nuestras fuerzas
son semejantes a las del enemigo,
no debemos tomar la iniciativa:
no habrá ventaja en luchar.

☐☐ *Yuǎn xíng* - Terreno distante

Si consideramos, como se dijo antes, que Sunzi se está refiriendo a escenarios o teatros de operaciones, es más fácil entender una expresión como terreno distante, que a Giles y a Minford les parece (al igual que

«terreno indeciso») un poco fuera de lugar en la descripción de un terreno. Nos encontramos en un territorio extenso, sin determinaciones geográficas claras y a una gran distancia del enemigo, por lo que no está claro qué estrategia debemos seguir, pues si avanzamos seremos nosotros quienes nos agotemos frente a un enemigo que se mantiene fresco. Naturalmente, estas consideraciones tienen sentido si las fuerzas son equivalentes, de ahí que Sunzi se refiera a la fuerza o energía (*shi*) de los dos ejércitos como equilibrada. Algunos intérpretes consideran que esa energía podría referirse al terreno, pero nos parece más razonable que se refiera al ejército, o bien a ambos aspectos.

Estos son los seis principios del conocimiento del terreno; es responsabilidad del general examinarlos.

Los seis principios

Tras examinar estos seis tipos de terreno o, como hemos dicho en este caso, *territorios* o *escenarios*, Sunzi insiste en que es tarea del buen estratega conocerlos. Quizás conviene señalar que todos estos pasajes referidos a los diversos territorios pertenecen al lado ortodoxo del arte militar, puesto que son parte de lo que el general debe conocer para estar preparado frente a lo imprevisto. También aquí la palabra empleada por Sunzi es *dao*, que en esta ocasión hemos preferido traducir como «conocimiento», pero podríamos también decir «el arte del terreno». Una vez más, podemos observar la polisemia de *dao*: no es lo mismo el *dao* del terreno que el *dao* de la guerra o el *dao* del general o el del «gobernante».

Un ejército se expone:
a la huida,

a la insubordinación,
a la parálisis,
al colapso,
al caos,
a la desbandada.

Estas seis calamidades
no proceden
ni de la tierra ni del cielo,
sino que dependen
del general.

Seis calamidades

Después de revisar los escenarios bélicos, Sunzi se ocupa del cuarto factor fundamental de la guerra, el mando, y en parte del quinto, el método. También enumera los defectos o malas cualidades de un general en su manera de actuar como estratega.

Si el potencial es el mismo,
cuando un ejército
se enfrenta a otro
diez veces superior,
la consecuencia
será la huida.

□ Zǒu - Huida

Aunque la número 36 de *Las 36 estratagemas* es la huida, Sunzi no se refiere aquí al recurso estratégico que consiste en huir, sino más bien a la desbandada del ejército, a una derrota que le obliga a emprender la

retirada por culpa de las decisiones incorrectas del general. Pone el ejemplo de lo que sucede al enfrentarnos a un ejército que posee nuestra misma energía potencial o *shi* (generales de astucia semejante, soldados de parecida calidad, armas, método y organización similares), pero que difiere en número y nos supera en una proporción de diez a uno. En ese caso, ordenar un ataque o aceptarlo es una irresponsabilidad del general que conducirá inevitablemente al desastre y la consiguiente desbandada de nuestro ejército.

- LI QUAN: Cuando nos encontramos en una desproporción de este tipo, no debemos aceptar un combate directo, sino hacer uso de cualquier otra estrategia o estratagema.
- WANG XI: Es mejor que huyamos antes de luchar, aceptando la estratagema 36, antes que vernos obligados a huir en desbandada tras un combate desastroso.

Si los soldados son fuertes
y el mando es débil,
la consecuencia
será la insubordinación.

Tropas fuertes, mando débil

En el capítulo anterior, Sunzi nos dio indicaciones para detectar esta situación observando las señales en el campamento enemigo.

☐ *Chí* - Insubordinación

Ya nos ha alertado anteriormente Sunzi de lo que sucede cuando el general no aplica los castigos con el suficiente rigor y cuando no se gana el respeto de sus soldados. En ausencia de un mando claro, los oficiales y

soldados más decididos ocuparán ese vacío y la indolencia y la insubordinación serán un peligro constante.

- GIBBON: En la sucesión de emperadores romanos, contada por Edward Gibbon en su *Historia de la decadencia y ruina del Imperio romano*, asistimos a la sucesión de generales que se hacen con el poder imperial ante la debilidad de sus soberanos, pero después vemos cómo los oficiales sustituyen a los generales e incluso presenciamos motines de soldados que derriban a sus oficiales y conducen al trono de Roma a uno de sus compañeros de armas.
- MINFORD prefiere traducir «impotencia» en lugar de «insubordinación», de manera muy interesante, pues señala que la palabra china significa literalmente un arco que no ha sido tensado. Por tanto, sería impotencia en el sentido de *sin poder*, sin potencia latente: un arco o una ballesta que carece de energía potencial y que por tanto resulta inútil como arma. Ya vimos en el capítulo 3 que Sunzi nos advertía de la importancia no solo de aprovechar la ocasión propicia para lanzar la flecha, sino también de tener la flecha preparada. En este sentido, podríamos decir que el general posee la ballesta y la flecha (un ejército capaz), pero no ha sabido cargarla, por lo que resulta inútil.

Si los soldados son débiles
y el mando es fuerte,
la consecuencia
será la parálisis.

□ ***Xiàn* - La parálisis**

También puede suceder lo contrario a lo explicado en el punto anterior: podemos contar con un gran general y con estupendos oficiales, pero una tropa muy deficiente.

Como se dijo al examinar los primeros capítulos de *El arte de la guerra*, Sunzi no se ocupa, al menos de manera explícita, del entrenamiento de las tropas, pero pasajes como este son una muestra de que le concedía gran importancia, lo que también se revela, por supuesto, en la anécdota de las concubinas: para vencer en cualquier guerra, lo primero que necesitamos es contar con un ejército bien entrenado y disciplinado.

- *ANALECTAS*: «Enviar a alguien que no ha sido apropiadamente instruido a la guerra es mandarlo a la tumba», nos dice Confucio.
- *XUNZI*: Describe las tropas de élite formadas por el rey Hui de Wei, que podían llevar una armadura pesada, una ballesta grande al hombro y cincuenta flechas; alabardas a su espalda, casco y espadas a los lados, además de provisiones para tres días. Eran capaces de recorrer 100 *li* en un solo día.

Si los altos oficiales
son iracundos y desobedientes,
y al encontrarse con el enemigo
toman la iniciativa,
llevados por el resentimiento,
sin que el general
sepa si es posible vencer,
la consecuencia
será el colapso.

□ *Bēng* - El colapso

También pueden surgir problemas no ya entre los mandos y los soldados, sino entre el general y sus oficiales, lo que conducirá al colapso. Este era un peligro muy frecuente en la China antigua, pues se contaba con oficiales que pertenecían a diferentes feudos o eran aliados no siempre

satisfechos con su posición jerárquica. En el campo de batalla, el general debe tomar las decisiones sin atender a las órdenes del soberano, pero los oficiales deben obedecer al general.

Cuando cada oficial toma decisiones por su cuenta sin tener en consideración la estrategia general, la mejor manera de describir el resultado es colapso.

- SUN WU en las guerras de Wu: En la guerra entre Wu y Chu en la que supuestamente participó Sun Wu como consejero, hemos visto un ejemplo de este problema por partida doble y con distinto resultado. En el bando de Chu, la envidia que un príncipe sentía hacia el general en jefe lo llevó a atacar antes de lo pactado previamente. En el bando de Wu, por su parte, Fuchai ordenó el ataque desobedeciendo los deseos del rey Helü. La victoria fue para Fuchai, lo que muestra, como ha dicho Sunzi y volverá a decir enseguida, que en la guerra es bueno desobedecer al soberano, pero no al general.¹⁷⁴

También en el capítulo anterior Sunzi nos indicó cómo detectar que hay problemas entre general, oficiales, soberanos y soldados en el campo enemigo. Es decir, que todos los errores que nosotros debemos evitar puede cometerlos el enemigo y nosotros debemos ser capaces de descubrirlos mediante el uso de espías o una observación atenta.

Si el general es débil
y carece de autoridad,
si no hay reglas fijas
para oficiales y soldados,
si reina el desorden
entre las tropas,
la consecuencia
será el caos.

□ Luàn - Caos

El general debe esforzarse en que sus órdenes sean claras, para que no confundan a sus oficiales ni a su ejército. La claridad de las órdenes, el carácter decidido de generales y oficiales y la falta de vacilaciones son fundamentales para mantener la disciplina y confianza del ejército. Aunque la prudencia es una de las grandes virtudes de cualquier estratega y Sunzi nos ha advertido de los peligros de la temeridad, el estratega debe transmitir siempre seguridad, pues sus hombres se están jugando la vida.

- SUN WU en las guerras de Wu: En la historia de las concubinas del rey Helü, Sun Wu dice que si el general ha explicado bien sus órdenes y no se siguen, la culpa es de los soldados, pero si no las ha explicado bien, entonces la culpa es suya.
- WEILIAOZI: Si el oficial da las órdenes sin vacilaciones, los hombres no necesitan escucharlas por segunda vez; si actúa sin vacilaciones, los soldados nunca perderán su deseo de luchar.
- WUZI: «El peor error en una guerra es la vacilación, las peores desgracias para un ejército proceden de la indecisión».
- «La fortuna ayuda a los audaces» («*Audentis fortuna iuvat*»): La célebre frase de Virgilio señala la importancia de no mantenerse en la indecisión, y en ciertas circunstancias, actuar con determinación.

Si el general
no sabe evaluar al enemigo
y envía a pocos contra muchos,
si lo débil golpea a lo fuerte,
si los mejores hombres
no están en la vanguardia,
la consecuencia

será la desbandada.

Estos son los seis principios que llevan a la derrota:
es responsabilidad del general examinarlos.

□ **Běi - La desbandada**

En el capítulo 6 Sunzi se refería al manejo de pequeñas y grandes tropas por parte del general y veíamos que existía cierta ambigüedad acerca de si se refería a que un general debe saber dirigir tropas pequeñas o grandes, o si la cuestión era que el general supiera *cuándo* debía utilizar tropas pequeñas y *cuándo* emplear tropas grandes. Aquí parece que se confirma esta segunda interpretación, pues Sunzi señala el peligro de un general que usa de manera absurda una fuerza inferior contra una más poderosa.

La vanguardia

La fuerza de choque de la vanguardia puede ser de importancia fundamental en una batalla. Los cuerpos de élite, entre ellos la caballería y los que soportan el primer choque, pueden ser determinantes.¹⁷⁵

- ZHANG YU y GILES sostienen que es de vital importancia situar a los mejores hombres en la vanguardia, por el efecto de contagio en sus compañeros al iniciar de manera poderosa el combate, así como para desmoralizar al enemigo.

La forma del terreno puede ayudar al ejército.

La forma del terreno

Sunzi concluye de manera elocuente que el terreno, el factor Tierra, es un verdadero aliado del ejército, y que debemos considerarlo tan fundamental como el número de nuestras tropas o las armas de que disponemos. Por eso debe ser examinado con la máxima atención. Resulta, como ya hemos dicho, difícil encontrar un aspecto al que Sunzi dedique tanta atención como a todo lo que se relaciona con el terreno, el territorio o los escenarios bélicos.¹⁷⁶

- CHEN HAO señala que las ventajas que se derivan del clima y las estaciones no son tan importantes como las del terreno. Es cierto que sorprende un poco la falta de atención que Sunzi muestra a ese otro factor fundamental, el Cielo, que aunque es imprevisible en muchos aspectos (tormentas, lluvias, sequía), en otros puede ser examinado e influir en la batalla.

Evaluar al enemigo,
favorece la victoria;
analizar los peligros,
los lugares estratégicos,
lo distante y lo cercano:
esto es el arte
de un gran general.

Quien en la guerra
conoce estos factores,
obtiene una victoria segura.

Quien en la guerra
ignora estos factores,
obtiene una derrota segura.

El arte de un gran general

O, si se prefiere, de manera literal: «El dao de un gran general».

Si el arte militar
indica una victoria segura,
pero el soberano
dice que no debes luchar,
es necesario luchar.

Si el arte militar
indica una derrota,
pero el soberano
dice que debes luchar,
es necesario no luchar.

□ Jiāng □ zhǔ - El general y el soberano

Nuevo pasaje en el que Sunzi dice de manera expresa que el general debe desobedecer al gobernante o soberano siempre que lo considere necesario para obtener la victoria en la guerra.

- ZHANG YU recurre a un dicho para apoyar esta opinión: «Los decretos del Hijo del Cielo no se escuchan en el campamento militar» (el Hijo del Cielo es el soberano).
- MINFORD nos recuerda la máxima número 72 de Napoleón: «Un general no debe ser excusado de su responsabilidad por una orden emitida por su soberano o ministro, cuando estos se encuentran muy lejos del terreno de operaciones y conocen poco o nada de los más recientes acontecimientos».

- *XUNZI*: El filósofo confuciano Xunzi, en una discusión con un seguidor de Sunzi, plantea de manera muy diferente las situaciones que permiten a un general desobedecer al soberano. Esas situaciones son los «Tres Extremos»: en una situación mortal, el general no puede ser forzado a tomar una posición que es inconquistable; no puede ser forzado a enfrentarse al enemigo en una situación en la que la victoria es imposible, y tampoco puede ser forzado a engañar al pueblo.
- *GUOYU*: El consejero del rey Goujian de Yue y general de sus ejércitos en la guerra final contra Fuchai de Wu, también recibe la orden de Goujian de establecer la paz con su enemigo, pero Fan Li decide desobedecer y conquistar la capital de Wu. Tras su triunfo, ofrece humildemente su cabeza a Goujian, aceptando la sentencia de muerte, pero el rey de Yue no solo le perdona, sino que le ofrece la mitad de su reino. Lo que no sabemos es si el supuesto autor de *El arte de la guerra*, Sun Wu, todavía trabajaba para el derrotado rey Fuchai durante este trágico momento y se enfrentó y fue derrotado por Fan Li.
- *PUAUL WATZLAWICZ* cuenta que, en el Imperio austrohúngaro, una de las máximas distinciones militares, la Orden de María Teresa, premiaba al soldado o estratega militar que había obtenido un gran éxito desobedeciendo las órdenes de sus superiores. Al mismo tiempo, desobedecer las órdenes de los superiores estaba castigado con la ejecución. Así que cualquier desobediencia debía conducir a un gran éxito si se quería salvar la vida, algo que logró Fan Li al conquistar Wu.

Por lo tanto,
 el general que avanza
 sin buscar la fama
 y que retrocede
 sin temer la infamia,
 que solo piensa
 en proteger al pueblo
 y servir a su soberano,

es el tesoro del estado.

La joya de la corona

Tras insistir en la importancia de examinar el terreno, Sunzi termina con un nuevo elogio al general, al que llega a comparar con el tesoro de la nación, lo que podría ser un eco literario, dice Jean Levi, de los trípodes sagrados que en época Zhou y Han eran el tesoro de la nación.

Considera a tus soldados
como a niños pequeños
y te seguirán
a los valles más profundos;
cuida a tus soldados
como a tus hijos queridos
y te acompañarán
hasta la muerte.

Si eres indulgente
pero no eres capaz
de establecer tu autoridad,
si les quieres
pero no eres capaz
de imponer tus órdenes,
si hay confusión
y no eres capaz
de dominar el desorden,
los soldados
serán como niños traviesos
y no resultarán útiles.

El general es como un padre

Sunzi exhorta al general para que trate a sus soldados como a sus propios hijos, con benevolencia, participando de sus dificultades y ayudándolos y compartiendo sus momentos buenos y malos, pero también con una férrea disciplina que impida que se conviertan en niños malcriados.

- *WUZI*: El estratega Wu Qi era como un padre para sus hombres, aunque se trataba de un amor que podía llevar a la muerte:

Uno de sus soldados de infantería sufría un absceso. Wu Qi lo chupó para dejarlo limpio. Cuando la madre del soldado escuchó la noticia se desvaneció. Un hombre dijo: «Tu hijo es un soldado de infantería, y el general en persona ha chupado su absceso para limpiarlo. ¿De qué te inquietas?». La madre replicó: «No es como tú crees. El año pasado el maestro Wu chupó un absceso de mi marido para limpiarlo y mi marido luchó sin nunca retroceder hasta que el enemigo lo mató. Ahora el maestro Wu ha succionado el absceso de mi hijo también, pero no sé dónde morirá mi hijo. Eso es lo que me inquieta». ¹⁷⁷

- *EL PRÍNCIPE*, de Maquiavelo: «De aquí surge una controversia: si es mejor ser amado que temido o viceversa. Se contesta que correspondería ser lo uno y lo otro, pero como resulta difícil combinar ambas cosas, es mucho más seguro ser temido que amado».
- ZHANG YU: «El gran general es tanto amado como temido. Eso es todo».
- DU MU cita al DUQUE LI: «Aquellos que me temen a mí, no temen al enemigo. Aquellos que temen al enemigo, no me temen a mí».

Si sabemos
que nuestros soldados
pueden atacar,
pero no sabemos
si es posible atacar
al enemigo,
estamos
a mitad de la victoria.

Si sabemos
que es posible
atacar al enemigo,
pero no sabemos
si nuestros soldados
pueden atacar,
estamos
a mitad de la victoria.

Si sabemos
que es posible
atacar al enemigo
y también sabemos
que nuestros soldados
pueden atacar,
pero no sabemos
si el terreno es adecuado
para la batalla,
estamos
a mitad de la victoria.

Por lo tanto,
quien conoce la guerra,
cuando se mueve
nunca se equivoca;
cuando se pone en acción,
nunca es vencido.

Por eso se dice:
«Quien conoce al enemigo
y se conoce a sí mismo
nunca será vencido,
quien conoce el cielo
y conoce la tierra,
logrará una victoria completa».

Conocerse a sí mismo y al enemigo

Sunzi termina el capítulo retomando la idea de que debemos conocer al enemigo y también a nosotros mismos. Eso nos asegurará la victoria en cien batallas, dice, repitiendo el dicho del capítulo 3, pero relacionándolo ahora con lo que dijo en el capítulo 6 acerca de la vulnerabilidad y la invulnerabilidad. Cuando el general sabe que es invulnerable (porque se ha asegurado de serlo) y cuando sabe que el enemigo es vulnerable, entonces tan solo necesita algo más: conocer el terreno. Sunzi, por tanto, añade un ingrediente extra para convertirse en un general que vence en cien batallas: la victoria solo será completa si nos conocemos a nosotros mismos y nuestro ejército, si conocemos al enemigo... y si también conocemos el terreno.

Es difícil expresar con más claridad la importancia que el factor Tierra tiene en cualquier operación militar. Sunzi va a dedicar también el próximo capítulo al terreno («Los nueve escenarios»). Sin embargo, la conclusión de este capítulo 10 nos hace dudar de si se han perdido pasajes relacionados con el Cielo (con la climatología), pues hay que observar que Sunzi dice: «*Quien conoce el cielo y conoce la tierra, logrará una victoria completa*».

- MEI YAOSHEN: Si nos conocemos a nosotros mismos y al otro, pero no el terreno, entonces la derrota todavía es posible.

11 LOS NUEVE ESCENARIOS

☐☐ *Jiǔ dì*

Este capítulo puede resultar un poco repetitivo después del anterior. Si entonces Sunzi se refirió a seis tipos de terreno, ahora va a examinar nueve tipos. Se ha intentado justificar esta diferencia de seis a nueve de diversas maneras. Zhang Yu dice que en el capítulo anterior Sunzi

describe terrenos en los que puede tener lugar el enfrentamiento con el enemigo, mientras que aquí examina la energía potencial. Se trataría de la diferencia entre lo estático y lo dinámico aplicado al territorio de combate. Sin embargo, Lionel Giles no considera estas explicaciones satisfactorias y no cree que el problema se resuelva si distinguimos entre *terrenos* y *situaciones*, pues en el capítulo 10 Sunzi se refiere al terreno *indeciso*, que expresa una situación estratégica, mientras que, por el contrario, el terreno *cercado* del capítulo 11 es una determinación geográfica.

Minford intenta solucionar la cuestión diciendo que los Nueve Terrenos puede ser una alusión a las nueve mansiones astrológicas del cielo, pero es difícil entender qué tipo de explicación es esa y de qué manera aclara la descripción de estos nueve terrenos. Otros intérpretes se resignan y recuerdan lo que dijo el padre Amiot, primer traductor al francés del libro: «Es un error general de los autores chinos el de repetir el mismo principio, la misma argumentación, las mismas palabras, una y otra vez».

La confusión, en cualquier caso, podría deberse a una transmisión incorrecta del original de *El arte de la guerra*, que en los últimos capítulos parece haber perdido coherencia y destreza de estilo. Tal vez los copistas unieron textos procedentes de diversas versiones o quizás, como sucedió hace siglos con descubrimientos arqueológicos realizados por los propios chinos, como el de los *Anales de bambú*, se encontraron tiras de bambú desordenadas, al haberse podrido las cuerdas que las unían, y se ordenaron de cualquier manera. Eso podría explicar el hecho de que las mismas ideas parecen repetirse varias veces con ligeras variaciones, como si se hubieran consultado dos o tres versiones diferentes. Por otra parte, si hacemos caso del intento de datación de cada capítulo de *El arte de la guerra* realizado por los Brooks, vemos que en su opinión el capítulo 10 fue escrito en 342 a.e. pero el 11 en 330 a.e.

Nosotros hemos preferido adoptar la denominación de «terrenos» para el capítulo 10 y de «escenarios» para este capítulo 11. En el primer caso se trataría en gran medida de cuestiones topográficas y puramente geográficas que afectan al terreno, mientras que en el segundo caso Sunzi

parece referirse a escenarios bélicos o a situaciones estratégicas más complejas, a lo que se conoce como el «teatro de operaciones». No es una solución perfecta, pero creemos que puede resultar útil y que en muchas ocasiones es muy adecuada.

Además de todo lo relacionado con las situaciones o escenarios bélicos, este capítulo ofrece muchas ideas interesantes, como la atención al aspecto psicológico de la guerra y el tratamiento de la inescrutabilidad del general.

Dice el maestro Sun:
el arte de la guerra distingue:
escenario de dispersión,
escenario de deserción,
escenario estratégico,
escenario abierto,
escenario de encrucijada,
escenario crítico,
escenario de destrucción,
escenario cercado,
escenario mortal.

Los nueve escenarios

Estos son los nueve tipos de terreno, pero entendidos de una manera amplia, como situaciones en las que se puede encontrar un ejército o como escenarios bélicos. Varios ya se han mencionado en otros capítulos, en especial en el anterior, mientras que otros tienen algunos rasgos comunes o son por completo diferentes.

Cuando los señores feudales luchan en su propio territorio, es un escenario de dispersión.

□□ *Sàn dì - Escenario de dispersión*

Entre los textos encontrados en la tumba de Yinqueshan en 1972, varios recogen conversaciones entre Sun Wu y el rey Helü de Wu, que son conocidos como *Preguntas del rey Helü*.¹⁷⁸ Algunos autores consideran que se trata de falsificaciones muy posteriores al libro de Sunzi, mientras que otros opinan que podrían pertenecer a una versión perdida y más extensa de *El arte de la guerra*, o que podría tratarse de fragmentos de aquel ejemplar que se menciona en un catálogo de la época Han, compuesto por 80 secciones.¹⁷⁹

En *Las preguntas del rey Helü*, el soberano interroga a Sun Wu acerca de cómo se debe actuar en diferentes terrenos o situaciones, que se corresponden en parte con las que se enumeran en este capítulo.

- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: El rey Helü dice que, debido a que las tropas están en su propio territorio y cerca de sus hogares y piensan en regresar, pueden negarse a luchar, y por eso hay que asegurar la posición. Pero ¿qué sucede si el enemigo ataca nuestros pueblos, saquea los campos y corta las líneas de comunicación? Es decir, si nuestros rivales hacen lo que Sunzi recomienda que hagamos nosotros. El estratega responde que en una situación como esa estaremos en desventaja, porque el enemigo, debido a que ha penetrado profundamente en nuestro territorio, está unido. En consecuencia, debemos asegurar la fortificación de nuestras ciudades, cuidar y proteger nuestro grano y cortar las líneas de suministro del enemigo, hasta que no quede nada que saquear en los campos y el ejército enemigo empiece a sufrir hambre y penurias. Cuando sepamos que su situación empieza a ser preocupante, no debemos responder a sus provocaciones, sino tenderle señuelos y preparar emboscadas. Solo debemos enfrentarnos en terreno abierto en caso de que seamos superiores. También podemos aprovechar la niebla y la oscuridad para atacar.

Es un pasaje en el que se expresa con claridad la paciencia y prudencia que debemos tener para esperar el momento oportuno, el *kairós*, que nos permita descargar la energía que hemos acumulado. Eso sí, hay que tener en cuenta que, al estar en nuestro propio territorio, en principio contamos con más recursos y nuestro único inconveniente grave es la poca convicción de nuestras tropas para acudir al combate.

La conclusión que extraemos al examinar esta primera pregunta que el rey Helü hace a Sun Wu es que cualquier cosa que hagamos nosotros, también puede hacerla el enemigo, así que si nos internamos en territorio enemigo, deberemos buscar soluciones para enfrentarnos a un adversario que puede querer aplicar estos consejos que acaba de dar Sun Wu, pero ahora contra nosotros.

- CAO CAO dice que el terreno disperso es el cercano a los hogares de los soldados, por lo que la desertión es posible, o al menos la falta de ganas de combatir y las distracciones.

Cuando el ejército entra
en territorio enemigo
pero no en profundidad,
es un escenario de desertión.

□□ Qīng dì - *Escenario de desertión*

También se ha traducido como terreno «ligero» porque hemos penetrado ligeramente en territorio enemigo; o «fácil» o «de fácil retorno» porque es fácil regresar en caso de peligro. La diferencia con el escenario anterior es que ya hemos pasado las fronteras y estamos en territorio enemigo.

- LI QUAN dice que este terreno es aquel en el que el ejército ha entrado en territorio enemigo, pero no en profundidad.

- DU MU aconseja cortar los puentes y quemar los barcos para que los soldados sepan que no podrán regresar a casa si no derrotan al enemigo. Es lo que hizo Hernán Cortés al quemar los barcos.¹⁸⁰
- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: El rey le pone las cosas difíciles a Sun Wu pues le propone una situación en la que apenas hemos entrado en territorio enemigo, nuestros hombres añoran su hogar y no tenemos un camino seguro por el que avanzar, mientras que la retirada resulta fácil y tentadora. Además, los generales, oficiales y soldados no comparten una misma intención. Por su parte, el enemigo ha fortificado sus ciudades, se ha organizado bien y ataca nuestra retaguardia. ¿Qué debemos hacer? Sun Wu responde que al entrar en territorio enemigo no debemos apresurarnos hacia las ciudades y fuerzas contrarias, para que nuestros hombres vayan acostumbrándose a la situación. También debemos exagerar nuestros problemas: parecer vacilantes y dubitativos ante el enemigo, como si deseáramos regresar a nuestro territorio. Al mismo tiempo debemos organizar una fuerza ligera de caballería y hacer que se apodere de las reservas del enemigo y de sus caballos. Nuestros oficiales y soldados, al ver este pequeño triunfo, se contagiarán del entusiasmo. Entonces debemos seleccionar a nuestros mejores soldados de infantería para que preparen una emboscada. Si el enemigo cae en nuestra trampa, se le debe atacar. También podemos atacar sus puestos de vigilancia, para forzarlo a responder y tenderle una emboscada.

Cuando los dos bandos
pueden obtener ventaja,
es un escenario estratégico.

☐☐ *Zhēng dì - Escenario estratégico*

- CAO CAO dice que se trata de un terreno propicio para vencer a un enemigo superior gracias a alguna estratagema, y que conviene ocuparlo o dominarlo para contar con esa ventaja.
- GILES pone como ejemplo de este terreno el paso de las Termópilas, donde unos cientos de soldados espartanos, tespios y tebanos detuvieron al inmenso ejército persa durante el tiempo necesario para que el resto de los estados griegos se preparara para la invasión.
- WU QI: «Para aquellos que tienen que luchar en una proporción de uno contra diez, no hay nada mejor que un paso estrecho».
- LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ: ¿Qué sucede si el enemigo llega antes, sitúa a sus tropas y se prepara para cualquier maniobra?, pregunta el rey Helü. Sun Wu responde que es fundamental llegar el primero y que, de no ser así, debemos ser prudentes y no atacar. Se puede fingir una retirada o atacar algo que el enemigo valore para que decida abandonar su posición, como hizo Sun Bin al atacar la capital enemiga cuando asediaban la suya.¹⁸¹ Se puede arrastrar leña para crear nubes de humo que entorpezcan su visión, o preparar una emboscada. Tomar lo que el enemigo desee, coger lo que el enemigo descuide. Si nosotros llegamos primero a ese enclave estratégico y el enemigo intenta emplear trucos como los anteriores, entonces debemos permanecer en nuestra posición y emplear tropas ligeras para tender emboscadas.

Cuando cada bando
se puede mover con libertad,
es un escenario abierto.

☐☐ Jiāo dì - Escenario abierto

- DU MU dice que es terreno llano, bien provisto de agua, en el que es fácil plantear batalla y construir fortificaciones.

- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: El rey dice que ya sabe que en este terreno hay que cortar las comunicaciones del enemigo e impedir sus movimientos, y que debemos levantar defensas y asegurar los pasos en los desfiladeros. Pero, si no hemos previsto todo lo anterior y el enemigo puede moverse y nosotros no podemos hacerlo y si, además, las fuerzas son igualadas en número, ¿qué debemos hacer? La respuesta de Sun Wu es que en ese caso debemos organizar una fuerza ligera y preparar trampas y emboscadas, manteniendo nuestra posición de defensa pero fingiendo que estamos en graves dificultades. Entonces el enemigo vendrá contra nosotros y podremos tenderle una nueva emboscada.

Cuando un terreno
es clave para tres estados
y el primero que llega
obtiene el dominio,
es un escenario de encrucijada.

□□ *Qú dì - Escenario de encrucijada*

Es un terreno fronterizo, de confluencia entre feudos o estados, en el que, además de estrechar los lazos con los aliados, debemos crear disensiones en el bando contrario.

- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: De nuevo el rey dice que ya sabe que hay que llegar primero a este terreno, pero pregunta qué debemos hacer si el enemigo ya está allí. Sun Wu replica que en estos terrenos fronterizos el primero que llega no se refiere estrictamente al que llega con su ejército, sino también al que ha enviado emisarios para establecer alianzas con los poderes de la zona y relaciones de amistad. Una vez conseguido esto, aunque nuestras tropas lleguen más tarde, tendremos poderosos refuerzos y el enemigo no contará con aliados. La ventaja será nuestra. Es decir, los espías y negociadores tienen que hacer su trabajo.
-

Cuando un ejército
entra profundamente
en territorio enemigo
y deja detrás
ciudades amuralladas,
es un escenario crítico.

☐☐ Zhòng dì - Escenario crítico

Es un escenario en el que el riesgo de desastre para nuestras fuerzas o las contrarias es máximo.

- CAO CAO: Un territorio en el que la retirada es difícil porque avanzar es peligroso y retroceder ya no es posible.
- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: El rey plantea a Sun Wu lo siguiente: no solo hemos entrado en territorio enemigo hasta un punto en el que ya no podemos retroceder, sino que además se han cortado nuestras líneas de comunicación. ¿Cómo podemos hacer para alimentarnos del enemigo y no ser derrotados? Sun Wu replica que los hombres deben usar todo su coraje y lanzarse en grupos escogidos al pillaje. Los soldados que logren mejores botines deben ser recompensados, para que nadie desee regresar, al darse cuenta de las ventajas que se pueden obtener. También se deben construir fosos y fortificaciones para demostrar, tanto a nuestro ejército como al enemigo, que no tenemos intención de regresar, sino de permanecer mucho tiempo. Como en casi todas las ocasiones anteriores, Sun Wu recomienda que las tropas ligeras tiendan emboscadas y ataquen al enemigo que intenta cortar nuestras líneas de comunicación, líneas que nosotros debemos intentar restablecer.

Cuando hay montañas y bosques,
precipicios y desfiladeros,
pantanos tenebrosos

que no se pueden atravesar,
es un escenario de destrucción.

□□ Pǐ dì - Escenario de destrucción

- CAO CAO y JIA LIN consideran que se refiere a un terreno poco sólido, quizás inundado o pantanoso, por el que resulta muy difícil desplazarse.
- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: Si estamos en un terreno montañoso, con ríos, desfiladeros, acantilados, avanzamos por caminos difíciles y con nuestros soldados exhaustos; si el enemigo está frente a nosotros, nos ha preparado emboscadas en la retaguardia, está preparado a nuestra izquierda y ha tomado posiciones a nuestra derecha. Si, además, sus mejores carros y fuerzas de caballería protegen el paso. ¿Qué debemos hacer?

La situación parece desesperada, pero Sun Wu tiene una respuesta: debemos lanzar los carros ligeros alejándolos seis o siete kilómetros de nuestra fuerza principal. Deben mantenerse allí y esperar al enemigo, vigilarlo en el paso y dividirlo en dos destacamentos a derecha e izquierda. El general debe permanecer atento y esperar un momento *vacío*, es decir, un momento de descuido o relajación por parte del enemigo, para lanzar su mejor golpe. Entonces las otras divisiones deben incorporarse al ataque hasta que el enemigo quede exhausto.

Cuando la entrada a un lugar
es por pasos estrechos
y solo es posible la retirada
por rutas tortuosas
en las que pocos hombres
pueden detener a muchos,
es un escenario cercado.

☐☐ *Wéi dì - Escenario cercado*

- DU MU dice que es un terreno en el que resulta difícil entrar o salir y en el que es fácil tender emboscadas, pero también sufrirlas.
- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: Si estamos en un terreno cercado, con un poderoso enemigo detrás y pasos peligrosos delante. Si el enemigo ha cortado nuestras líneas de suministro y quiere obligarnos a combatir y hace sonar sus tambores ruidosamente, pero sin avanzar, para observar nuestra reacción. ¿Qué debemos hacer? Sun Wu responde que debemos cerrar los pasos para mostrar que no hay lugar por el que escapar. De este modo, nuestro ejército sabrá que su única posibilidad es luchar. Entonces, durante varios días hay que apagar los fuegos para que no haya humo y así hacer creer que somos débiles. Esto hará que el enemigo se confíe y baje su alerta y concentración. Es el momento de emplear nuestras tropas ligeras y preparar emboscadas, moviéndonos con gran estruendo, de manera que podamos atacar al enemigo desde todos los lados.

Pero el rey pregunta entonces qué sucede si es el enemigo el que prepara emboscadas y todo tipo de engaños y nos aturde con sus tambores y ondear de banderas, hasta el punto de que no sabemos qué dirección tomar con seguridad. Sun Wu responde que entonces lo mejor es que mil hombres porten banderas y estandartes, dividirlos en grupos y hacer que bloqueen las rutas estratégicas, usando de nuevo a las tropas ligeras para atacar al enemigo, y entonces hostigarlos pero sin atacarlos. Si el enemigo nos responde, entonces no hay que dejarles retroceder. Esta es la manera de derrotar su estrategia.

Cuando para sobrevivir
tenemos que luchar
y morimos si no luchamos,
es un escenario mortal.

□□ *Sǐ dì - Escenario mortal*

Un terreno en el que lo único que podemos hacer es luchar, como dicen Cao Cao y Li Quan, porque tenemos enfrente una montaña infranqueable, ríos a los lados y la retirada es imposible.

- *LAS PREGUNTAS DEL REY HELÜ*: Estamos en territorio enemigo, pero hemos sido rodeados por completo por un doble cordón de tropas. No hay manera de escapar, debemos luchar. ¿Qué hacer?

Sun Wu responde que hay que cavar fosos y levantar muros de defensa, pero no moverse del lugar. Hablar con los soldados y comunicarles de manera clara lo desesperado de la situación. Matar a los bueyes, quemar los carros, ofrecer un banquete a los soldados, quemar las reservas de grano y vaciar los almacenes. Cortar el pelo a los soldados,¹⁸² mostrar que lo único que vamos a hacer es luchar. Así lograremos, dice Sun Wu, que los hombres se contagien del ardor de la desesperación. Afilemos las armas, preparemos las armaduras y unamos a los hombres en un deseo de victoria común. Después debemos atacar por los dos flancos al enemigo, entre gran griterío y tambores. El enemigo quedará aterrado ante la ferocidad del ataque. Al mismo tiempo, tropas escogidas atacarán la retaguardia enemiga. Esto es lo que se llama «conseguir salvarse gracias a la desesperación». Sun Wu recuerda entonces un dicho: «Aquel que está en una situación desesperada y no encuentra una buena estratagema, está perdido; aquel que está perdido y no puede luchar hasta la muerte, está acabado».

Por lo tanto,
en un escenario de dispersión
no hay que luchar;
en un escenario de deserción
no hay que detenerse;
en un escenario estratégico
no hay que atacar;
en un escenario abierto

no hay que interferir;
en un escenario de encrucijada
hay que establecer alianzas;
en un escenario crítico
hay que saquear;
en un escenario de destrucción
hay que moverse;
en un escenario cercado
hay que usar estratagemas;
en un escenario mortal
hay que luchar.

Algunas conclusiones

Sunzi ofrece ahora una síntesis de lo que debemos hacer en cada uno de los nueve terrenos. Antes de terminar este capítulo, volverá a ocuparse del asunto y podremos entender qué significa exactamente cada una de las recomendaciones aquí enumeradas, como «no detenerse».

«En escenario estratégico no hay que atacar.»

Algunos comentaristas se han preguntado a qué se debe que Sunzi diga que en el escenario estratégico no se debe atacar. La razón parece ser que cuando el enemigo ocupa ese terreno cuenta con ventaja, mientras que si somos nosotros quienes lo ocupamos lo mejor será mantenernos en él, ya que podríamos perder la ventaja si lo abandonamos para lanzar un ataque. Un terreno estratégico podría ser la fortaleza de Alamut, en la que los seguidores ismaelitas de Hasan-i Sabbah, el Viejo de la Montaña, conocidos popularmente como los asesinos o *hashashin*, resistieron cualquier ataque hasta la llegada de los mongoles de Hulagu Jan, ante los

que el último gobernante de la fortaleza se rindió sin lucha. Otro ejemplo es la ciudad de Constantinopla, que resistió más de un milenio cualquier asedio, hasta la conquista turca en 1453.¹⁸³

Aquellos que en la Antigüedad
eran llamados grandes estrategas
impedían que se conectasen
la vanguardia y la retaguardia
del ejército enemigo,
que colaborasen
las grandes y pequeñas divisiones,
que se ayudasen
las tropas de élite y las comunes,
que se apoyasen
los oficiales y la tropa.

El enemigo dividido
no podía unirse de nuevo;
cuando estaba unido,
no podía actuar.

Dividir

La idea de dividir al enemigo ya se expresó en capítulos anteriores, en especial en el 3, el 5 y el 6. Aquí se considera una de las tácticas fundamentales para debilitar el poder del enemigo. Del mismo modo que nosotros tenemos que permanecer siempre unidos, debemos conseguir que el enemigo no lo esté. Por eso, debemos separar su vanguardia y su retaguardia, impedir la conexión entre las grandes y las pequeñas divisiones y entre las tropas de élite y el grueso del ejército. También debemos fomentar la división entre la tropa y los oficiales, o entre el general y los oficiales. La manera de alcanzar estos objetivos no será

siempre la misma. En unos casos podemos lograrlo mediante un ataque directo o indirecto, en otros casos nuestro esfuerzo puede dirigirse contra las vías de comunicación, y en otras situaciones, como veremos en el capítulo 13, se trata más bien de un trabajo de espionaje, desinformación y contrainformación.

Aquellos estrategas se movían
cuando había algo que ganar;
se detenían
cuando no había nada que ganar.

Los grandes estrategas

Sunzi, al recurrir como otras veces a los estrategas de la Antigüedad más o menos legendaria, quiere ahora resaltar de manera específica una característica que, se supone, se había perdido en su tiempo, la de esperar al momento oportuno, tener paciencia, no precipitarse, no gastar inútilmente las fuerzas de los soldados, no alertar de manera imprudente al enemigo antes de tiempo. De nada sirve lanzar ataques que quizás parezcan a primera vista brillantes pero con los que no se puede obtener nada realmente importante.

Me atrevo a preguntar:
«¿Cómo enfrentarse
a un enemigo numeroso
y bien preparado?».

¿Quién pregunta? ¿Quién responde?

De pronto descubrimos a alguien que interpela con claridad al supuesto autor del libro. ¿Quién es el que pregunta? Se ha sugerido que se trata del rey Helü o de un soberano que pide más información, de manera parecida a como sucede en *Las preguntas del rey Helü*, ese texto encontrado en Yinqueshan en el que el rey pregunta acerca de diferentes situaciones tácticas. En ese caso, las preguntas irían dirigidas a Sun Wu.

Esta interpelación tan directa podría ser un indicio de que en el texto original de *El arte de la guerra* quizás había más preguntas explícitas que tal vez se han perdido o eliminado, aunque tampoco hay que descartar la explicación contraria, es decir, que tanto este pasaje como *Las preguntas del rey Helü* sean adiciones posteriores.

Algunos traductores prefieren traducir: «Me atrevo a preguntar», ante lo que algunos autores han argumentado que es absurdo que un rey o un soberano de un estado se muestre tan humilde ante un inferior, como sería un general o un estratega. Sin embargo, en diversos textos de la época de Primavera y Otoño o de Estados Combatientes es frecuente encontrar a soberanos que se humillan ante los sabios y parecen pedir perdón a cada instante. En el *Mengzi*, el libro atribuido al confuciano Mencio, este filósofo se muestra a menudo despectivo e incluso insultante con los reyes.¹⁸⁴ No podemos estar seguros de si realmente los encuentros eran así o si los autores de los textos se permitieron deformar la realidad para situar a sus maestros por encima de cualquier gobernante, pero, en definitiva, no es infrecuente esta deferencia y humildad de los soberanos hacia los sabios en otros textos de la China antigua. Por otra parte, ya sabemos que los consejeros a menudo empleaban diversos trucos para evitar ofender al soberano, como atribuir sus propias opiniones a emperadores o sabios legendarios.¹⁸⁵

Yo respondo:
«Apodérate de algo que valore
y así será más manejable;
la velocidad es
la esencia de la guerra;

aprovecha que el enemigo
no esté preparado,
muévete por rutas inesperadas,
ataca lo que no defiende».

La rapidez

La rapidez en la guerra es fundamental y muchas operaciones triviales no lo son cuando se llevan a cabo con tal rapidez que el golpe resulta imparables por lo inesperado. Muchos ejércitos han logrado salvarse gracias a la rapidez.

Como muestra Barton Whaley, la sorpresa casi siempre está asociada al engaño¹⁸⁶ y la velocidad es uno de los mejores métodos para sorprender al enemigo. A primera vista, la rapidez no es un engaño, pues el enemigo sabe dónde estamos aunque nosotros le sorprendamos llegando antes de lo imaginado a un lugar, pero un análisis más profundo nos revela que casi sin excepción se trata de un engaño que tiene su origen en la falsa percepción que el enemigo tiene de nuestra capacidad de movimiento. Muchas veces, la sorpresa depende de las expectativas erróneas. Por otra parte, en ciertas ocasiones no podemos ir más rápido, pero podemos hacer creer al enemigo que vamos a avanzar mucho más lentamente de lo que en realidad podemos avanzar, y así sorprenderlo.¹⁸⁷

La rapidez que permite llevar a cabo acciones heterodoxas se sostiene en un método ortodoxo: un entrenamiento continuo, que permite a los soldados responder en las ocasiones en las que se les demanda un esfuerzo extra.¹⁸⁸

- DU MU : «Esta es una profunda verdad de la guerra y el secreto del arte del general».

Ataca lo que no se defiende

Ya vimos en el capítulo 4, al hablar de ataque y defensa, que hay que atacar lo que no se está defendiendo y defender lo que no será atacado.

- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG*: «Lanza un ataque repentino donde menos se espera».

El arte de la invasión
consiste en penetrar
profundamente
para lograr
un ejército unido
y no ser vencido
por el enemigo,
en saquear
las tierras fértiles
para garantizar
el avituallamiento
de los tres ejércitos,
en cuidar las provisiones
y el descanso,
en conservar la energía
y aumentar la fuerza.

Mueve a tu ejército,
planea estratagemas
para ser indescifrable.

Penetrar profundamente

Se ha interpretado este pasaje como una descripción, pero también como una exhortación o recomendación.

Como descripción nos recuerda que, a medida que se penetra en territorio enemigo, la unión entre la tropa se va haciendo más y más intensa, puesto que los soldados se encuentran lejos de su territorio y dependen de sus compañeros, de los oficiales y del general para su supervivencia.

En tanto que recomendación, se estaría diciendo que el general y los oficiales deben prestar mucha atención a mantener unido al ejército porque los riesgos que supone la desunión aumentan a medida que entramos en tierra hostil.

En cualquier caso, aquí se aclara aquella recomendación que dio Sunzi en la síntesis de los nueve escenarios: en el escenario de desertión, es decir, cuando hemos penetrado poco en territorio enemigo, no hay que detenerse pues los soldados podrían pensar en regresar a sus hogares. Hay que penetrar más profundamente para que se queden en cierto modo huérfanos y consideren al general como a su padre, como el único que puede hacer que regresen a sus hogares tras una campaña victoriosa. Más adelante comprobaremos que Sunzi expresa de manera explícita esta idea.

Enfrenta a tus hombres
a la muerte,
en lugares sin salida.
Ante la muerte,
¿qué no conseguirán?
Oficiales y soldados
mostrarán toda su fuerza.

Oficiales y soldados
en situación desesperada
no tendrán miedo:
en cualquier lugar
se mantendrán firmes.

Si penetran profundamente

en territorio enemigo,
mantendrán su resolución
y lucharán hasta el final.

Situación desesperada

Sunzi recomienda el método de poner a los soldados y oficiales ante una situación tan desesperada que tengan que elegir luchar con todas sus fuerzas o morir, para que así den lo mejor de sí mismos. Ya hemos visto consejos semejantes al hablar de quemar las naves para mostrar de manera clara que no hay posibilidad de huir o regresar a no ser que se venza al enemigo. Es algo que se puede aplicar en cualquier situación, incluso cotidiana, como cuando en un trabajo nos encontramos ante un *deadline* (línea mortal, literalmente) o plazo límite de entrega que nos impide seguir procrastinando o buscando excusas para no emplearnos a fondo. También, como es obvio, tiene que ver con el mecanismo del estrés, descubierto en el siglo XX, que hace que nuestro organismo reaccione con recursos insospechados.

Sin embargo, este es un principio al que no podemos recurrir siempre. En los ejércitos modernos se intenta que los soldados sientan que no están situados una y otra vez en la delgada línea que separa la vida de la muerte, porque también es recomendable que crean que saldrán con vida de la siguiente batalla gracias a su superioridad numérica, militar o estratégica. Esta confianza es beneficiosa y hace que un ejército luche con más eficacia a medio y largo plazo que cuando cree que solo les queda vencer o morir.¹⁸⁹

El lector, por otra parte, quizás haya advertido que el consejo de Sunzi de poner a los soldados en peligro de muerte para que se revuelvan como fieras y den lo mejor de sí mismos, se debe aplicar de manera inversa cuando somos nosotros quienes contamos con ventaja, y por eso también recomienda no poner al enemigo ante una situación de vida o

muerte, puesto que esos soldados darán también entonces lo mejor de sí mismos, cosa que, por supuesto, no nos conviene. Por eso resulta útil dejar siempre al enemigo una salida aparente o una esperanza de escapar.

Por lo tanto,
sin que se les presione,
los soldados
estarán alerta;
sin que se les exija,
cumplirán su deber;
sin que se les obligue,
se ayudarán;
sin que se les ordene,
obedecerán.

Cómo mandar sin mandar

Sunzi enumera las ventajas que podemos obtener si seguimos los consejos anteriores. A estas conclusiones se les podría aplicar alguna etiqueta de aroma taoísta, como la que he propuesto en el titular, «Cómo mandar sin mandar», porque lo que nos dice Sunzi es que los soldados harán todo lo que tienen que hacer sin que sea necesario ordenárselo, sin exigírselo y sin que haya que perseguirlos de un lado a otro con órdenes y castigos. El secreto, sin embargo, no está en la no acción, sino en todo lo contrario: consiste en llevarlos a situaciones en las que actuarán por su propia voluntad debido a que se encuentran aislados en territorio enemigo o en un peligro extremo.

Prohíbe los augurios,
haz que no duden
y marcharán a cualquier lugar,
incluso hacia la muerte.

Contra la superstición

Sunzi se muestra de nuevo contrario a los métodos de adivinación y a cualquier superstición, que no solo no tienen ninguna utilidad real para ganar una batalla o una guerra, sino que además pueden tener un efecto psicológico negativo sobre el ejército. Por otro lado, incluso en el caso de que los augurios fueran correctos, podríamos interpretar el pasaje de una manera cínica: «Si los augurios dicen que vamos a ganar la batalla pero que casi todos los soldados morirán, mejor que ellos no se enteren».

El hecho de que otros tratados militares de la época Zhou recomienden la adivinación puede indicar que son anteriores a *El arte de la guerra*, pero también, aunque parezca paradójico, que son posteriores: creencias semejantes parece que existían en Primavera y Otoños, pero que decayeron mucho durante la época de los Estados Combatientes, aunque volvieron a adquirir notoriedad ya cerca de la unificación de China, con la escuela del yin y el yang y las cinco fases y la de *huanglao* o taoísmo militar.¹⁹⁰ El Primer Emperador combinaba un espíritu práctico y empírico, representado por los consejeros Lisi, Han Fei e incluso Lü Buwei, con ciertas creencias supersticiosas.

- *WEILIAOZI*: «No fue por las posiciones celestes [astrología], los tiempos auspiciosos, el yin y el yang o la aparición de cometas: las victorias del Emperador Amarillo fueron una cuestión de esfuerzos humanos, eso es todo». Y añade Weiliao que el Emperador Amarillo dijo: «Situarse a los espíritus y los fantasmas en primer lugar no es tan bueno como investigar antes que nada nuestro propio conocimiento».¹⁹¹
- *WUZI*: Wu Qi dice que antes de la guerra hay que consultar a los adivinos en el templo ancestral. Pero después añade: «Mis métodos son más que mera palabrería; empleando mis métodos podrás ver resultados inmediatos».

- *ANALECTAS*: «El Maestro (Confucio) nunca habló de milagros, violencia, desórdenes ni espíritus».

Nuestros oficiales
no dejan sus posesiones
porque detesten las riquezas,
no renuncian a sus vidas
porque desdeñen una larga vida.

Riqueza y larga vida

Este pasaje ha recibido diversas interpretaciones. En algunos casos se traduce como si se constatará que los oficiales o soldados no disponen de riquezas y que tampoco esperan una larga vida, pero parece más razonable entender que lo que quiere decir Sunzi es que los oficiales no renuncian sin más a las riquezas que poseen, ni que los soldados no deseen una larga vida. Lo que sucede es que, llevados por las circunstancias, unos y otros se ven obligados a separarse de lo que tienen o a enfrentarse a la muerte. Esta interpretación coincide con lo que se dice a continuación acerca de los llantos que preceden al inicio de la guerra.

- WANG XI dice que los soldados deben tener lo que necesitan y nada más. Si se preocuparan por riquezas excesivas, entonces querrían conservar la vida fuese como fuese y su ardor en la batalla disminuiría. Aunque nosotros creemos que es más correcta la interpretación que hemos explicado más arriba, no se puede olvidar que el Señor de Shang proponía mantener en la pobreza al pueblo para que acabara por desear los beneficios que podría obtener en la guerra.¹⁹²
- ZHANG YU coincide con la interpretación que hemos elegido: si los soldados luchan y exponen su vida no es porque no les guste la vida, sino porque no tienen otro remedio.

- *YIJING*: «En la alegría de superar las dificultades, el pueblo olvida que su vida está en riesgo».

El día que se declara la guerra,
si los soldados están sentados,
las lágrimas humedecen su ropa,
si están tumbados,
las lágrimas corren por sus mejillas;
pero cuando son lanzados
a una situación sin salida,
luchan con el coraje
de Zhu y Gui.

Soldados que lloran

Esta es una curiosa reflexión y también muy sensata: el hecho de que la guerra es sufrimiento, dolor y muerte¹⁹³ y por una vez nos parece ver la humanidad de los soldados. Es un momento que recuerda el del *Salmo 137*: «Junto a los ríos de Babilonia, allí nos sentábamos, y aun llorábamos, acordándonos de Sión», o el pasaje de la *Epopéya de Gilgamesh*: «Gilgamesh, entonces se sentó y lloró. Y las lágrimas resbalaban por sus mejillas». También los héroes de la *Ilíada* lloran.

Parece que estamos contemplando un instante de vida, con esos soldados que lloran sentados y esos otros tumbados o reclinados. Pero el hecho de que algunos soldados u oficiales estén sentados y otros reclinados o tumbados quizás se pueda interpretar como que se refiere al momento en el que se proclama la declaración de guerra, tal vez en las salas de la corte, donde algunos de los presentes, en razón de su cargo, permanecen sentados, mientras que otros están reclinados o arrodillados, o bien que esas posiciones se refieren más bien a las formas de vasallaje ante el soberano.

Lucharán como Zhu y Gui

El momento de compasión se acaba bruscamente: hay que lanzar a los soldados a la muerte, y entonces olvidarán todos sus lamentos y llantos y lucharán hasta morir.

- ZHU: Una nueva referencia histórica que nos lleva a la época de Primaveras y Otoños y al reino de Wu y a los años en los que se dice que allí estuvo Sun Wu. El aquí mencionado Zhuan Zhu fue contratado por el que luego se convertiría en el rey Helü para que asesinara al rey Wang Liao en el año 515 a.e. El asesinato se debía cometer escondiendo una daga en un pescado servido en un banquete. Zhuan Zhu logró sacar la daga y matar al rey, pero después murió a manos de la guardia real.¹⁹⁴
- GUI: El otro personaje es Cao Gui, quien, después de que el estado de Qi venciera al estado vecino de Lu en 681 a.e. y le arrebatara parte de su territorio, se acercó al triunfador, el Señor de Huan, y lo amenazó con una daga, exigiéndole que deshiciera la anexión por considerarla injusta. El Señor de Huan aceptó y Cao Gui se retiró sin que nadie le hiciera daño.

El buen estratega
es como la serpiente Shuairan.

La serpiente Shuairan
vive en el monte Heng.
Si golpeas su cabeza,
te ataca su cola;
si golpeas su cola,
te ataca su cabeza;
si golpeas su cuerpo,
te atacan su cola y su cabeza.

Me atrevo a preguntar:

«¿Puede un ejército imitar a la serpiente Shuairan?».

Yo respondo: «Sí puede».

□□ *Shuàirán* - La serpiente Shuairan

Este es un animal del que se discute si es o no mítico. Se supone que es una serpiente que habita en las montañas Chancan y que tiene la particularidad de que se defiende rápidamente con la cabeza si le atacan la cola, con la cola si le atacan la cabeza, o con la cabeza y la cola si le atacan el cuerpo. Es el ejemplo perfecto de un organismo en el que todas las partes contribuyen a un mismo fin, en este caso su propia supervivencia.¹⁹⁵ El ejército, por supuesto, debe ser como un organismo y por eso la serpiente Shuairan es una metáfora de las formaciones militares.

- MEI YAOCHEN: «¿Es posible hacer que la vanguardia y la retaguardia de un ejército reaccionen de manera rápida cuando se ataca a la otra, como si fueran partes de una misma criatura viviente?».

Las gentes de Wu
y las gentes de Yue
se detestan unas a otras,
pero si viajan
en el mismo barco
y les sorprende
una tormenta,
se ayudarán
como la mano izquierda
ayuda a la derecha.

La guerra entre Wu y Yue

Una nueva pregunta (¿del rey Helü, de su heredero Fuchai?) lleva a Sunzi a referirse a un momento histórico muy específico, al mencionar a las personas de Wu y Yue, que se detestan mutuamente.

Como sabemos, la leyenda de las concubinas sitúa a Sun Wu en la corte de Helü, al comienzo de la guerra entre Wu y Chu, pero el verdadero conflicto tuvo lugar después, entre Wu y Yue, y acabó con la desaparición del reino de Wu. Esta es una pista que nos podría permitir datar *El arte de la guerra*, aunque no hay unanimidad al respecto.¹⁹⁶

Al hablar de la serpiente Shuairan, Sun Wu alude a la enemistad entre Wu y Yue, pero para señalar que esa enemistad se podría superar si se aplicara lo que los psicólogos llaman un «superobjetivo»: un desafío mayor, como una barca que se hunde y que obliga a colaborar a quienes viajan en ella aunque se odian tanto como las gentes de Wu y Yue.¹⁹⁷

- GILES interpreta este pasaje como referido al propio ejército: los hombres de un ejército colaboran unos con otros porque su supervivencia depende de ello, como nos ha explicado Sunzi en las secciones anteriores.

Por esta razón,
no es suficiente
con atar a los caballos
y enterrar
las ruedas de los carros.

Trabar a los caballos

Al parecer se trata de técnicas destinadas a impedir la huida de los soldados. Al estar los caballos trabados y las ruedas de los carros atrancadas en el barro, no es posible usarlos para escapar de la batalla.

Se han sugerido otras interpretaciones, como que se trata de un sistema de defensa que consistiría en situar los carros en una formación semejante a la que se hizo popular en las películas del Salvaje Oeste, con los carromatos formando un círculo defensivo.

La metáfora, en cualquier caso, parece apuntar en la misma dirección que lo que antes se dijo acerca de ejercer el mando sin ejercerlo, es decir, la insistencia en que las buenas técnicas para dirigir a un ejército y ejercer el mando consisten en que los soldados colaboren en una causa común, movidos por su deseo de supervivencia y por intereses compartidos.

El arte de manejar un ejército
consiste en lograr que los soldados
actúen como uno solo;
el conocimiento del terreno
permite obtener lo mejor
de lo duro y de lo blando.

☐ *Gāng* ☐ *róu* - Lo duro y lo blando

La alusión a lo duro y lo blando, al encontrarse como conclusión del capítulo, parece tener un sentido muy general y no referirse tan solo a situaciones como la de un ejército que aprovecha los puntos débiles del enemigo para golpear con toda su fuerza. Lo duro y lo blando serían, en este caso, lo favorable y lo desfavorable, las condiciones que nos ayudan y las que parecen perjudicarnos, los momentos en los que somos superiores y aquellos en los que estamos en inferioridad.

Por lo tanto,
el hábil estratega
lleva de la mano
a sus tropas

como a un solo hombre,
sin que puedan
hacer otra cosa.

Sin opción

Este pasaje confirma la idea expresada en apartados anteriores, según la cual Sunzi considera que el arte del buen estratega consiste en llevar a sus hombres a situaciones en las que no tendrán más remedio que actuar de la manera que él desea que actúen.

Es la tarea del general
ser cauteloso y discreto,
recto y justo;
debe confundir
las orejas y los ojos
de los oficiales y soldados
para mantenerlos
en la ignorancia.

Debe cambiar
sus objetivos,
alterar sus planes,
para que nadie
los descubra.

Debe trasladar
su campamento,
tomar rutas sinuosas
para que nadie
sepa lo que pretende.

El valor de la ignorancia

Sunzi vuelve a ocuparse de las cualidades del general. En esta ocasión desarrolla un tema muy interesante: la necesidad del secreto, el misterio y el silencio, la inescrutabilidad del general, no ya solo para el enemigo, sino para su propio ejército.

Los planes del general no deben poder ser previstos por el enemigo, pero sus propios oficiales tampoco deben conocerlos. La razón más obvia es que podría haber espías infiltrados. Otra razón es que cuando no se conocen con exactitud los objetivos, tampoco se sabe si se ha fracasado o no. Si se anuncia una meta a todo el que quiera oírlo, la decepción puede ser muy grande de no alcanzarse. Los prestidigitadores y magos saben que casi nunca deben decir qué es lo que va a suceder exactamente; de este modo, pueden presentar un resultado que ellos mismos no esperaban como si fuera un gran éxito.

Otra de las razones que motivan el secreto es que muchos soldados no querrían seguir avanzando o participando en una maniobra que puede llevarles a una muerte casi segura; a veces incluso segura, como en las ciudades que Sun Bin sacrificó para hacer crecer el orgullo y la confianza de su enemigo Pang Juan.¹⁹⁸

En cualquier caso, el general no debe olvidar que en el campo contrario también puede haber buenos estrategas, así que tiene que descartar las primeras estratagemas que se le ocurran. Debemos rechazar lo primero que nos ofrece la intuición, como un buen detective (Sherlock Holmes: «Nunca me fío de las primeras impresiones»), o como un buen guionista («Siempre rechazo las primeras ideas para un desenlace»), porque eso se le ocurrirá también a nuestro enemigo (o a nuestra audiencia). Nuestro plan debe resultar insondable. Más adelante Sunzi insistirá en que debe ser insondable también para nuestros soldados y oficiales, no solo por el temor al espionaje, sino porque la sorpresa es un buen factor psicológico en ciertos momentos para tropas decaídas o que piensan que la salvación es ya imposible.

En el momento de la batalla,

el líder de un ejército
actúa como quien sube
a una gran altura
y se deshace de la escalera.

Se interna profundamente
en territorio enemigo
y lanza a sus hombres
como si accionara
el gatillo de una ballesta.

Quema sus barcos,
agujerea sus calderos,
los conduce como a ovejas,
los lleva por aquí,
los lleva por allá
y no saben a dónde van.

Tirar la escalera

El sentido de la metáfora en este caso parece ser el que ya hemos visto en varias ocasiones en este capítulo: mostrar que la única opción es vencer o morir: no hay camino de regreso fácil. Enseguida se confirma con la mención de quemar los barcos y accionar el gatillo de la ballesta.

La misión del general
es cohesionar a los tres ejércitos
y lanzarlos al peligro.

Los nueve escenarios,
las ventajas
de avanzar o retroceder
y el conocimiento

de las emociones humanas
son asuntos
que deben examinarse.

Las emociones humanas

Puede parecer sorprendente que, junto a las nueve situaciones o escenarios y las ventajas de avanzar o retroceder, Sunzi aluda al conocimiento de las emociones humanas, pero en realidad ese es el tema que ha estado tratando a lo largo de casi todo el capítulo al recomendarnos que la mejor manera de dirigir un ejército consiste en poner a los hombres en determinadas situaciones, como ante la muerte o lejos de sus hogares, porque eso hará que actúen de la manera que queremos. Sunzi, más que confiar en discursos o arengas, a la manera de grandes estrategas como Alejandro Magno, Julio César e incluso Napoleón Bonaparte, considera que la situación o el potencial estratégico son mucho más efectivos que cualquier discurso o recompensa y castigo. De todos modos, ya vimos en el capítulo 2 que Sunzi también considera importantes los discursos y arengas, cuando recomienda despertar la cólera de los soldados o su deseo de recompensas para animarlos a luchar.

El arte de la invasión dice:
penetración profunda
provoca cohesión,
penetración ligera
provoca dispersión.

Cuando dejas
tu estado detrás
y atraviesas
territorio enemigo,

es un escenario ligero.

Cuando se accede
desde cualquier dirección,
es un escenario de encrucijada.

Cuando se penetra
profundamente,
es un escenario crítico.

Cuando se penetra,
superficialmente,
es un escenario de deserción.

Cuando detrás de ti
hay fortificaciones
y delante pasos estrechos,
es un escenario cercado.

Cuando no hay salida,
es un escenario mortal.

El arte de la invasión

Antes de terminar este largo capítulo, el más extenso de *El arte de la guerra*, Sunzi ofrece una nueva síntesis, que aunque es un poco repetitiva, no carece de interés, pues ciertos asuntos se expresan aquí con más claridad y algunos pasajes sirven para decidir cómo interpretar algunas ideas expresadas anteriormente.

Por lo tanto,
en un escenario de dispersión,
unifico las voluntades.

En un escenario de deserción,
refuerzo la cohesión.

En un escenario estratégico,
vigilo la retaguardia.

En un escenario abierto,
cuido la defensa.

En un escenario de encrucijada,
refuerzo mis alianzas.

En un escenario crítico,
aseguro los suministros.

En un escenario de destrucción,
me alejo rápidamente.

En un escenario cercado,
bloqueo los pasos.

En un escenario mortal,
me dispongo
a luchar hasta la muerte.

Por lo tanto...

Y una nueva síntesis, la penúltima de este capítulo. Ahora desde el punto de vista del terreno, de las nueve situaciones o escenarios y de lo que debe hacer el general en cada una de ellas.

Las emociones de los soldados
les hacen resistir
si están rodeados;

luchar
si no esperan ayuda;
obedecer
si están en peligro.

... y por lo tanto

Y otra síntesis más, pero ahora desde el punto de vista de la reacción de los soldados ante las acciones que hemos llevado a cabo en las situaciones anteriores.

Si no se conocen
los planes
de los señores feudales,
no se pueden establecer
alianzas.

Si no se conoce
la forma
de montañas y bosques,
de precipicios y obstáculos,
de pantanos y marismas,
no se puede movilizar
un ejército.

Si no se dispone
de guías locales,
no se pueden aprovechar
los diferentes terrenos.

La importancia de la información

Se aleja Sunzi del asunto que ha estado tratando en este capítulo, aunque solo aparentemente, porque la información a la que aquí se refiere es vital para un ejército que pretende internarse en territorio enemigo o defender el propio. En primer lugar, conviene conocer las verdaderas intenciones de los señores feudales para no establecer alianzas que al final se pueden volver contra nosotros. En segundo lugar, se debe contar con guías locales y con un profundo conocimiento del territorio en el que vamos a movernos.

Si alguien no conoce
todas estas cosas,
no puede liderar las tropas
de un rey hegemónico.

El ejército
de un rey hegemónico,
si ataca a un gran estado,
impide que se unan
las tropas enemigas
y lo intimida
para que no se alíe
con otros estados.

☐☐ **Bàwáng** - Un rey hegemónico

La alusión a un rey hegemónico puede referirse a cualquiera de los gobernantes de los estados más importantes de la época de Primaveras y Otoños. El hegemón era el gobernante que se convertía, previo acuerdo de los otros estados, en el representante del poder Zhou, que ya era solo simbólico. Es coherente con la atribución de *El arte de la guerra* a Sun Wu, el estratega del rey Helü de Wu, pues a pesar de ser un estado sureño, recién incorporado a los estados tradicionales de los Zhou, Wu

reclamaba un parentesco con los fundadores. Además, tras la guerra contra Chu y la muerte del rey Helü en la primera guerra contra Yue y las campañas victoriosas de su heredero, Fuchai reclamó la hegemonía y quizás la obtuvo, privando de ese prestigioso cargo al antiguo estado de Jin.¹⁹⁹ Por ello, esta alusión de Sunzi podría ir dirigida tanto a Helü, que deseaba convertirse en rey hegemónico, como a su heredero Fuchai, aunque parece detectarse un cierto tono de reproche, como si estuviera señalando al rey que no ha hecho sus deberes y que no está preparado para una invasión en condiciones. Es tentador pensar que ese rey fuera Fuchai y que Sunzi (o su alter ego Sun Wu) le estuviera reprochando sus campañas contra los estados del norte, descuidando las alianzas de otros estados dispuestos a aprovechar la ausencia del rey para invadir Wu, como así hizo el rey Goujian de Yue.

Por lo tanto,
no te esfuerces
en formar alianzas
con todo bajo el cielo.

No dependas
del poder ajeno:
confía en tu propio poder
para intimidar al enemigo.

Entonces serás capaz
de conquistar sus ciudades
y destruir su estado.

Alianzas

Aunque las alianzas son un elemento clave en cualquier estrategia militar, y aunque Sunzi las admite como métodos de la guerra, desconfía de ellas. Cuando se refiera a los espías, en el capítulo 13, advertirá acerca de lo

peligroso que es establecer alianzas cuando no se conocen con certeza las intenciones de los diferentes señores feudales. En cualquier caso, aquí parece dejar claro que un rey hegemónico solo debe depender de sí mismo y no sostenerse en alianzas y que debe impedir que sus enemigos se alíen o pongan en marcha ejércitos, cortando el mal de raíz al imponer su poder en todo momento. No en vano el significado de *bawang* o rey hegemónico es «el que gobierna mediante la fuerza».

Ofrece recompensas
más allá de las leyes,
da órdenes
más allá de las normas,
dirige a los tres ejércitos
como si fueran
un solo hombre,
encarga tareas
sin explicar el porqué
muestra los beneficios
pero no las desventajas.

Más allá de la leyes

Este pasaje subraya el comportamiento imprevisible del estratega, su sometimiento a ninguna regla o hábito, su capacidad de sorpresa y su inescrutabilidad. Es uno de los momentos en los que Sunzi se expresa con menos disimulo y de manera más maquiavélica. Sin embargo, este tipo de comportamiento puede dejar de dar tan buenos resultados cuando el enemigo ya cuenta con ello, es decir, a medio y a largo plazo.²⁰⁰

- ZHANG YU señala que las intenciones y planes no deben ser divulgados antes de tiempo.

Si los lanzas
a un escenario desesperado,
lograrán sobrevivir.

Si los lanzas
a un escenario mortal,
lograrán sobrevivir.

Aunque se encuentren
en desventaja,
convertirán la derrota
en victoria.

Ante la muerte, lucharán

- *CRÓNICA DE LOS HAN*: Se cuenta una curiosa anécdota del gran estratega Han Xin, que ayudó al emperador Gaozu a establecer la dinastía Han. En una ocasión en la que se encontraba en un grave peligro ante una fuerza enemiga temible, dispuso a sus hombres siguiendo indicaciones absolutamente contrarias a las que recomienda Sunzi, a pesar de ser un gran admirador y lector de *El arte de la guerra*. Los situó con un río a sus espaldas, en vez de mantenerlo enfrente y a la derecha. Sin embargo, sus hombres lucharon con bravura y obtuvieron una completa victoria. Tras la batalla, y ante la extrañeza de sus oficiales, que le recordaron los consejos de Sunzi, respondió: «Me temo, caballeros, que no han estudiado ustedes con atención *El arte de la guerra*. ¿Acaso no está escrito allí: “Lanza a tus hombres a un terreno peligroso y sobrevivirán, lánzalos a un terreno mortal y lograrán vivir”? Si no hubiera situado a mis tropas en una situación en la que se vieran obligadas a luchar por sus vidas, si hubiera permitido a cada hombre moverse a su antojo, se habría producido una gran desbandada y habría sido imposible hacer nada con ellos».
-

El éxito en la guerra
se obtiene:
fingiendo adaptarse
a las intenciones
del enemigo,
golpeando
en su punto débil.

De esta manera,
se puede matar
a los generales
incluso a mil *li*
de distancia.

Esto se llama:
«usar la astucia
para conseguir
grandes cosas».

A mil *li* de distancia

Otra de las célebres sentencias de Sunzi es la de matar al general enemigo a mil *li* de distancia. Es algo que tiene más que ver con la astucia y las estratagemas y que recupera aquello que se dijo en el primer capítulo: una de las mejores maneras de vencer en la guerra es atacar los planes del enemigo, fingir adaptarse a sus designios para sorprenderle en el momento o de la manera más inesperada.

El día en que declares la guerra,
cierra los pasos fronterizos,
cancela los salvoconductos,
impide el paso de emisarios,

muéstrate firme en el consejo
para mantener el control.
Si el enemigo abre una puerta,
debes entrar sin dudarlo.

Salvoconductos

Giles explica que se trataba de piezas divididas en dos, a modo de tarjetas, que el viajero recibía del guardia al salir o al entrar por el paso fronterizo o la ciudad, y que debía devolver al regresar o irse de nuevo.

El consejo

Podría referirse a la firmeza que el general debe mostrar en el consejo de notables frente a los señores feudales y los otros consejeros del rey, aunque también se ha interpretado como llevar a cabo con rigor en el templo los cálculos de los que se habla en el primer capítulo, para examinar la situación y comparar las fuerzas propias con las del enemigo antes de tomar cualquier decisión.

Apodérate primero
de lo que el enemigo
valore más
y no aceptes negociaciones.

Lo máspreciado para tu enemigo

La idea aparece en *Las preguntas del rey Helü*, y también hemos visto que se empleó en una de las campañas de Sun Bin cuando se decidió atacar la capital rival para aliviar el asedio a la propia capital.²⁰¹

- CHEN HAO sugiere que este bien apreciado por el enemigo no se refiere necesariamente a ventajas estratégicas, sino también a personas o cosas importantes.

Adáptate al enemigo
hasta poder plantear
una batalla decisiva.

Batallas decisivas

Como ya sabemos, y como se insistirá más adelante, Sunzi insiste una y otra vez en que solo se debe luchar cuando estemos por completo seguros de que la victoria será nuestra. Mientras tanto, debemos evitar el combate, buscar las debilidades del enemigo y conducirlo a todo tipo de trampas, emboscadas o engaños. Siempre hay que esperar el momento oportuno, la ocasión propicia. También puede sorprender a algunos esta mención a un concepto tan «napoleónico» o «clauswitziano» como la batalla decisiva.

Por lo tanto,
debes comportarte
como una doncella inocente,
pero cuando el enemigo
abra la puerta
corre como una liebre:
será demasiado tarde
para que pueda defenderse.

Una doncella y una liebre

Aquí sí que, sin ninguna duda, Sunzi alaba una cualidad consideraba femenina: la de la muchacha inocente e ingenua que parece no esconder nada y de la que nadie desconfía. Mediante esta fingida inocencia se logra que el enemigo no sospeche nuestras intenciones, que se descuide y deje un resquicio o una puerta abierta, por la que debemos entrar sin dudar.²⁰²

12. EL ATAQUE CON FUEGO

☐☐ *Huǒ gōng*

En este breve capítulo, Sunzi se ocupa de asuntos que se relacionan con uno de los cinco factores fundamentales que menciona en el primer capítulo de *El arte de la guerra*. Se trata del factor más descuidado, el Cielo, es decir, la climatología y todo lo que se relaciona con las estaciones, como el viento, o la luz y la oscuridad. Pero su intención aquí es señalar los días o los momentos más o menos propicios para un ataque con fuego.

En la parte final hace un llamamiento a la responsabilidad y la prudencia, tanto por parte del gobernante como del general. Autores como Minford, Yates y Lau consideran que este capítulo está muy corrupto y desordenado y que quizás eso se debe a una mala ordenación de las tiras de bambú de un documento antiguo.

Dice el maestro Sun:
hay cinco maneras
de atacar con fuego.

La primera,
quemar a los soldados.

La segunda,
quemar los suministros.

La tercera,
quemar los carromatos.

La cuarta,
quemar los arsenales.

La quinta,
quemar las comunicaciones.

□ **Huǒ - El fuego**

No es seguro que Sunzi pretenda ordenar en esta ocasión las diferentes maneras de atacar con fuego según su importancia, ni que considere, en consecuencia, que lo mejor que podemos hacer sea quemar a los soldados. Si tenemos en cuenta su tendencia a elegir aquello que supone menos esfuerzo, gastos y costo en vidas humanas, el orden de preferencia podría ser el contrario: lo más preferible es quemar las comunicaciones y lo menos preferible quemar a los soldados.

Suministros

Según Du Mu, se refiere al grano y el forraje que transporta el ejército.

Líneas de comunicación

Minford señala que hay muchas interpretaciones divergentes, pero que podría referirse a todo tipo de vías de comunicación, carreteras, puentes o barcos.

Para atacar con fuego
hay que tener preparados
los materiales incendiarios.

Hay estaciones adecuadas
para preparar el fuego.

Hay días propicios
para encender el fuego.

Preparación y ocasión

El material necesario para provocar un incendio debe ser previsto de antemano, para estar preparados cuando llegue la ocasión adecuada.²⁰³ Quizás sea posible un ataque improvisado con fuego en ciertas situaciones, pero Sunzi considera que hay estaciones especialmente propicias, en las que el fuego causará un efecto mucho mayor, y también días más adecuados.

- DU MU dice que con materiales incendiarios Sunzi se refiere a madera, telas, aceite, grasa y todo lo que puede servir para iniciar un incendio poderoso.

La mejor estación,
cuando el clima es seco;
el mejor día,
cuando la luna
está en el Cesto, el Muro,
las Alas o el Carro:
en estas cuatro constelaciones
sopla el viento.

Las constelaciones: ㊦ *jī* ㊦ *bì* ㊦ *yì* ㊦ *zhěn* - Cesto, Muro, Alas, Carro²⁰⁴

Las constelaciones mencionadas se corresponden con Sagitario, Pegaso, Cráter y el Cuervo. Son cuatro de las 28 constelaciones en las que dividían los astrónomos de la China antigua la esfera celeste, muy semejantes a las *nakshatras* de la India, por lo que Joseph Needham considera que prueban una relación entre estas dos civilizaciones muy anterior a la admitida actualmente. ¿Tiene algún sentido lo que dice Sunzi acerca del viento poderoso en función de las constelaciones? Hay que tener en cuenta que no se trata de una interpretación astrológica, sino astronómica: esas constelaciones marcan ciertos momentos del año.

Victor Mair señala que no existe ninguna evidencia de que el viento sople con más fuerza en los días en los que la luna se sitúa bajo las cuatro constelaciones mencionadas por Sunzi.

- *GAILU*: Propone atender a otros astros: «Esto es lo que se llama utilizar los ocho momentos propicios del cielo. Cuando Júpiter está a la izquierda y cuando las Cinco Fases están a la derecha, puedes luchar. Cuando el Pájaro Rojo está enfrente, cuando el Tambor Celestial está a tus espaldas, puedes luchar. Cuando el Dragón Verde está a la izquierda y cuando el Tigre Blanco está a la derecha, puedes luchar. Cuando la Lanza está en lo alto y la Gran Formación está detrás, puedes luchar». Incluso aconseja aprovechar los eclipses: «Cuando haya un eclipse solar o lunar, puedes luchar».

En el ataque con fuego
hay que conocer
cinco situaciones.

Si el fuego
se produce en el interior
del campamento enemigo,
hay que apoyarlo
desde el exterior
con un ataque rápido.

Si el fuego comienza
pero el enemigo
permanece tranquilo,
no hay que atacar:
debemos dejar
que las llamas
alcancen su máxima altura
y entonces decidir
si es mejor atacar
o no atacar.

Fuego desde el interior

Hay que suponer que hemos logrado tener espías infiltrados o traidores en el campamento enemigo, o que nuestros exploradores han logrado entrar en él y encender un fuego. Para que el efecto sea devastador, debemos lanzar un ataque desde el exterior lo antes posible, dice Du Mu, antes de que el pánico se controle y la calma sea restablecida. A pesar de ello, Sunzi advierte enseguida de que si no hay signos de desorden y caos, entonces es mejor no atacar y permanecer a la espera.

Si el ataque con fuego
puede empezar desde fuera,
no hay que esperar
a iniciarlo dentro,
pero hay que emplearlo
en el momento propicio.

Si el fuego se extiende,
nunca ataques
con el viento en contra.

Si el viento es constante

durante el día,
se calmará
durante la noche.

«No esperes a que el fuego comience»

Du Mu y Zhang You dicen que Sunzi se refiere a que si compartimos con el enemigo un terreno que puede ser quemado, debemos anticiparnos y quemarlo nosotros antes para evitar convertirnos en víctimas del fuego. También puede ser una medida de precaución quemar los bosques o matorrales que rodean nuestro campamento para que, de este modo, un incendio provocado por el enemigo no nos alcance al estar protegidos por nuestro cortafuegos. Sunzi, en cualquier caso, recomienda permanecer siempre vigilante, en especial durante los días más propicios para que un fuego se extienda.

Cualquier ejército
debe conocer
las cinco variaciones
del fuego
para protegerse.

Las cinco variaciones del fuego

A algunos lectores no les queda claro cuáles son exactamente las cinco maneras de atacar con fuego. Son estas:

- Atacar si el fuego se produce en el interior del campamento enemigo.
- Permanecer a la espera si no se observan signos de pánico ante el fuego.
- Prender un fuego desde fuera si es el momento oportuno, y para evitar ser nosotros víctimas de él.
- No combatir con fuego con el viento en contra.

- Tener en cuenta que el viento no se mantendrá con la misma intensidad durante la noche como durante el día.

Por lo tanto,
un ataque con fuego
demuestra perspicacia,
un ataque con agua
demuestra fuerza:
el agua permite
aislar al enemigo,
el fuego permite
destruirlo.

Agua contra fuego

Aunque el agua también resulta útil en un ataque contra el enemigo, el fuego lo es mucho más.

- *ZUOZHUAN*: En el año 30 del Duque de Zhao (512 a.e.) se cuenta que el rey Helü de Wu empleó el agua para acabar con el estado de Xu: «Levantó terraplenes en las colinas para cubrir la capital bajo el agua». La estratagema tuvo éxito y significó la desaparición del antiguo estado de Xu, situado al norte de Wu, lo que permitió a Helü dirigir su atención hacia Chu. Según Yinke Deng, Sunzi fue quien propuso esta estratagema a Helü, aunque en el *Zuozhuan* se menciona a Wu Yun (Wu Zixu). En este caso, el agua demostró ser más poderosa que el fuego.
- CAO CAO dice que el agua puede aislar y dividir, pero no destruir los efectivos del enemigo, como sí hace el fuego.
- SUN WU en las guerras de Wu: En una batalla entre Wu y Qin en la que se dice que estaba presente Sun Wu junto al consejero de Helü Wu Zixu, las tropas de Qin usaron el fuego y vencieron a Sun Wu.²⁰⁵ En otra ocasión

fue Helü quien usó el agua, quizás aconsejado por Sun Wu, con un resultado tan devastador como el del fuego.²⁰⁶

Lograr victorias
y obtener triunfos
pero no actuar
hasta el final,
es un derroche fatal.

Actuar hasta el final

Mei Yaochen dice que es un desastre emplear métodos como el del agua o el fuego, tener al alcance la victoria y, a pesar de ello, no actuar con la suficiente decisión para asegurarla por completo. Si contamos con todas estas ventajas y hemos movilizado un ejército, si hemos consumido el dinero del tesoro público y hemos conducido a los hombres a la muerte, lo menos que debemos hacer es llevar ese esfuerzo hasta su lógica consecuencia: la victoria definitiva.

- *ZIZHI TONGJIAN (ESPEJO GENERAL PARA AYUDAR AL GOBIERNO)*: En este libro se recuerda la guerra entre Goujian de Yue y Fuchai de Wu para mostrar que hay que tener cuidado con perdonar al enemigo vencido, como hizo Fuchai. Tras muchos años de esclavitud, se dice, Goujian recuperó el trono de Yue y venció a Fuchai de Wu. Cuando se disponía a perdonarlo, su consejero Fan Li le dijo: «El sabio siempre debe aprovechar los momentos y las ocasiones favorables» y le recordó que Fuchai había perdonado al propio Goujian tiempo atrás. Puesto que Goujian había recuperado su poder gracias a aquella benevolencia de Fuchai, ¿no podría suceder lo mismo si Goujian perdonaba ahora a Fuchai? Goujian aceptó el consejo y ofreció a Fuchai tan solo un exilio miserable, que él rechazó para después suicidarse.²⁰⁷

- *HAN FEIZI*: El rey Helü de Wu, al contrario que su sucesor Fuchai, sí hizo caso a su consejero Wu Zixu cuando, en una campaña contra Ying, tras vencer en tres batallas preguntó si debía retirarse sin más lucha. Wu Zixu le respondió que quien quiere ahogar a alguien no debe solo darle agua tres veces, sino sumergirlo por completo hasta la muerte.

Por eso se dice:

«El gobernante iluminado reflexiona,
el general capaz
actúa».

Si no hay beneficio,
no se mueven.

Si no hay victoria,
no se esfuerzan.

Si no hay peligro,
no luchan.

El gobernante reflexiona, el general actúa

Se insiste en lo dicho en el pasaje anterior: a veces se pierden guerras porque el general no ha podido actuar hasta el final debido a que el soberano se lo ha impedido, lo que coincidiría con muchos pasajes de Sunzi en este sentido. Sin embargo, también se puede entender, y esa es nuestra opinión, que el gobernante debe reflexionar profundamente antes de iniciar una guerra y que, una vez sopesados los factores a favor y en contra, el general debe actuar hasta el final para ganar la guerra y obtener los máximos beneficios. El problema es que no siempre es fácil saber cuándo se debe detener una guerra. En ocasiones, incluso llegar hasta el final puede tener efectos contraproducentes. En el caso al que se alude en el comentario anterior, la benevolencia de Fuchai permitió que Goujian

devolviese el golpe, pero a George Bush padre se le criticó por haber vencido fácilmente a Irak en la guerra del Golfo, liberando Kuwait, pero no llegar hasta el final y derribar el régimen de Sadam Huseín. Su hijo llevó la guerra hasta el final, deshaciendo incluso todas las estructuras de poder de Irak, pero en opinión de muchos estrategas, eso fue un error que creó una inestabilidad permanente en la región. Tras la segunda guerra mundial, la controvertida decisión de MacArthur y Estados Unidos de mantener en el poder al emperador Hirohito fue celebrada como una medida inteligente, que evitó una situación como la de Irak, que se llenó de exsoldados sin futuro y de opositores al nuevo régimen expertos en la lucha militar.

Un gobernante
no moviliza a su ejército
llevado por la cólera;
un general
no acude al combate
dominado por la ira.
Si hay algo que ganar,
se mueven;
si no hay nada que ganar,
se detienen.

Después de la cólera
puede llegar la felicidad,
después de la humillación
puede haber alegría,
pero un estado destruido
no puede ser
restaurado,
ni un hombre muerto
volver a la vida.

Por lo tanto,

el gobernante iluminado
es prudente,
el general capaz
permanece alerta.

La prudencia en la guerra

Sunzi termina este capítulo con un nuevo llamamiento a la prudencia y el cálculo, a no dejarse llevar por la furia y a valorar cuidadosamente el empleo de la fuerza o el sacrificio de los soldados. Todo lo que aquí se dice parece confirmar la interpretación que hemos hecho del pasaje anterior, en el sentido de que gobernante y general deben actuar con prudencia y cálculo, complementándose en esa tarea común que es la guerra.

- CAO CAO y ZHANG YU comentan este pasaje señalando que nunca debemos dejarnos llevar por emociones en una guerra, sino examinar con objetividad las posibles ganancias y pérdidas.
- JUN ZHI: En este *Tratado del Ejército*, libro que es citado en el *Zuozhuan* (año 28 del Duque Xi), se hacen tres llamamientos a la prudencia: «Cuando llegues al punto apropiado, detente»; «Cuando sepas que las dificultades son insuperables, retírate»; «No se puede rivalizar con quienes poseen la virtud».

De esta manera
se logra mantener
un estado en paz
y un ejército intacto.

¿Llamamiento a la paz?

El final muestra de nuevo la preferencia del maestro Sun por las guerras incruentas, incluso por las que nunca tienen lugar, como ya dijo en el capítulo 1.

13. EL USO DE ESPÍAS

☐☐ *Yòng jiān*

Este es uno de los capítulos más interesantes de *El arte de la guerra*, en el que Sunzi señala de manera contundente la importancia que tiene la información en cualquier conflicto, un concepto de relevancia extrema en la actual guerra de la información en las redes.

Sunzi comienza recordando los problemas y dificultades que supone cualquier conflicto militar e insiste en el aspecto económico, que puede empobrecer a un país. Enseguida aclara que existe una manera de gastar menos y tener más garantías de éxito: crear una buena red de espionaje. Mediante un argumento que no tiene nada que envidiar a la oratoria clásica grecolatina, el maestro Sun defiende que el gasto más eficaz que podemos hacer consiste en pagar a los espías y en crear lo que denomina la «madeja invisible», es decir, una compleja red de información y contrainformación.

Se describen en este capítulo cinco categorías principales de espías, entre ellos los espías dobles, tan de moda en las novelas del siglo XX, como las de John Le Carré.

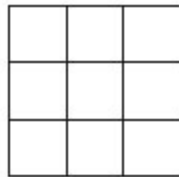
Dice el maestro Sun:
organizar un ejército
de cien mil soldados
y trasladarlo
a mil *li* de distancia
supone un gasto diario
de mil monedas
para el pueblo

y para el estado.
Habrá disturbios
dentro y fuera del país;
en los caminos
el pueblo quedará exhausto;
setecientas mil familias
no podrán cumplir sus tareas.

El pueblo quedará exhausto

Según Mei Yaochen, su cansancio se deberá a que las gentes estarán obligadas a transportar mercancías necesarias para la guerra.

Setecientas mil familias



Este cálculo se debe a que se organizaba a los agricultores en grupos de ocho familias, en forma de cuadrado en torno a un cuadrado central. El cuadrado central era, o bien para el uso común, o bien para el estado. Si, como se dijo en el primer capítulo, organizamos un ejército de cien mil hombres, eso significa que uno de los cuadrados irá a la guerra y que setecientas mil familias (los siete cuadrados exteriores que siguen trabajando) tendrán que trabajar más para suplir el esfuerzo de los ausentes y para alimentar a la familia que mantiene a su hijo varón en la guerra (el octavo cuadrado exterior). Por no hablar de los recursos extraordinarios que la propia guerra demanda. Puesto que este sistema agrícola fue abolido por Shang Yang en el año 340 a.e. en Qin, y

posteriormente en otros estados, esta alusión podría indicar una fecha anterior para la redacción de *El arte de la guerra*, es decir, más cercana al legendario Sun Wu, estratega del rey de Wu.

Un ejército puede luchar
durante varios años
hasta que se produzca
una batalla decisiva.

Una batalla decisiva

Sunzi no descarta que se produzcan guerras prolongadas e incluso parece admitir que eso es lo habitual, aunque recomienda evitarlas pues considera que solo provocan ruina y desolación. En cuanto a la batalla decisiva, este es un concepto que ya vimos al final del capítulo 11 y que define la estrategia napoleónica: concentración de la fuerza, detección y ataque al punto clave y destrucción del ejército enemigo. Eso sí, Napoleón tuvo casi siempre la fortuna de que sus enemigos estuvieran dispuestos a perder una y otra vez, es decir, que aceptaban enfrentarse a él en batallas decisivas, algo con lo que no pueden contar otros estrategas, pues los enemigos que están en inferioridad de condiciones suelen recurrir a estrategias como la guerra de desgaste o la evitación del encuentro bélico, como recomienda Sunzi.

- BISMARCK: «El ejército austríaco se inventó para que Napoleón ganara todas las batallas».

Quien, debido a su avaricia
y a su soberbia,
no gasta algunas monedas
para conocer
la situación del enemigo,

carece de humanidad:
no es un buen general
para el pueblo;
no es un buen sirviente
para su soberano;
no es el maestro
de la victoria.

Un gasto necesario

Frente a los gastos infinitos de una guerra, nos dice Sunzi con vehemencia, es absurdo no emplear unas cuantas monedas para conocer la verdadera situación del enemigo. Es decir, nos aclara Wang Xi, para pagar a los espías.

Giles examina este argumento de Sunzi, que fácilmente podríamos imaginar pronunciado por un estratega griego en la Asamblea o por Cicerón en el Senado romano, y que viene a decir que la guerra es costosa, que empobrece al estado y que hace pasar hambre al pueblo, por lo que no gastarse unos cientos de monedas para contratar a espías, y aumentar así de manera notable nuestras posibilidades de victoria, es «un crimen contra la humanidad». Giles piensa que este pasaje muestra que para Sunzi el verdadero objetivo de la guerra es la paz.

- *GUANZI*: Un buen estratega puede conocer muchas cosas si «desembolsa dinero y riqueza para emplear a aquellos de oídos agudos y vista penetrante». Y concluye: «Aquellos que son expertos en el uso de sus fuerzas armadas no necesitan penetrar las murallas de sus enemigos para tener ojos y oídos».

Por lo tanto,
lo que permite
a los soberanos ilustrados

y a los generales hábiles
alcanzar el éxito
y superar a todos
es su conocimiento previo.

☐☐ *Xiānzhī* - El conocimiento previo

Sunzi deja muy claro que el conocimiento previo se obtiene de informadores y espías y descarta que se pueda obtener mediante métodos de adivinación.²⁰⁸

El conocimiento previo
no se puede obtener
ni de fantasmas ni de espíritus,
no se puede alcanzar
mediante comparación,
no se puede deducir
a través de cálculos:
debe obtenerse
de los hombres
que conocen la situación
del enemigo.

☐ *Guǐ* y ☐ *shén* - Fantasmas y espíritus

Este es otro de los momentos en los que Sunzi se muestra contrario de manera explícita a los métodos de adivinación, oráculos y rituales de cualquier tipo.

- ZHANG YU: «De nada le sirven las oraciones y los sacrificios a quien mira sin ver y oye sin escuchar».

... □ *xiàng* - ni por analogía

Tras rechazar la superstición, podríamos pensar que Sunzi va a defender que el conocimiento previo se puede obtener mediante el cálculo o la deducción, pero enseguida dice que la única manera de obtener información real de la situación en la que nos encontramos y en la que se encuentra el enemigo consiste en la investigación sobre el terreno y en el uso de espías.

- CAO CAO: El conocimiento previo no se puede obtener ni con plegarias o ruegos ni por razonamiento deductivo.
- LI QUAN explica que la distancia o la longitud pueden medirse, pero que las disposiciones del enemigo solo las podemos conocer gracias a los espías.

Solo puede obtenerse de los hombres

El conocimiento previo solo puede obtenerse de los hombres, de los informadores, de los exploradores, de los guías locales, y en especial de los espías.

- WELLINGTON: «Todos los asuntos de la guerra, e incluso todos los asuntos de la vida, consisten en averiguar lo que no sabes mediante lo que haces; eso es lo que llamo adivinar qué hay al otro lado de la colina». ²⁰⁹ En la batalla de Waterloo, Napoleón no supo que al otro lado de la colina estaban escondidos los fusileros de Wellington y eso hizo que, al ordenar una de sus célebres cargas, su Vieja Guardia se viera obligada por primera vez a retroceder.
- MEI YAOPEN dice que el conocimiento acerca de los espíritus se puede obtener mediante la adivinación; el de los fenómenos naturales, a través de la deducción razonada; los principios acerca del mundo natural, mediante los cálculos y la medición; pero que el conocimiento militar «solo puede obtenerse gracias a los espías».

Hay cinco
tipos de espías:
espías nativos,
espías internos,
espías dobles,
espías muertos,
espías vivos.

Las cinco clases de espías

Sunzi enumera a los diferentes espías, con algo de misterio, por ejemplo al llamar a unos espías *muertos* y a otros *vivos*. Como suele suceder, enseguida explicará a qué se refiere, y por eso hemos preferido mantener en la traducción ese tono sugerente que luego se aclarará.

Estos cinco tipos de espías
deben trabajar
sin que nadie conozca
sus métodos:
a esto se le llama
«la madeja invisible».
Son el tesoro del soberano.

☐☐ *Shén jì - La madeja invisible*

Nadie debe saber cómo trabajan los espías ni quiénes son. El secreto a su alrededor debe ser absoluto. Es la madeja invisible (o la trama, la red, la maraña, el ovillo).

- MEI YAOSHEN: Es una madeja de hilos que debe ser muy apreciada por el gobernante.
- GILES recuerda a Baden-Powell y los *boy scouts* y el método de Oliver Cromwell de tener *maestros de la exploración* que recopilaban todo tipo de informaciones.
- *LOS MÉTODOS DE SIMA*: Para hacer la guerra debemos espiar a distancia, por eso, dice, se deben usar las tropas para atacar desde fuera y a los espías para atacar desde dentro (del terreno enemigo).
- *LIBRO DE LOS HECHOS DE ARMAS Y DE CABALLERÍA* (1410): Cristina de Pizan dice que el buen comandante debe enviar espías y exploradores «aquí y allí para conocer la situación del enemigo» y así saber cómo atacar por sorpresa, aprovechando que el enemigo «esté comiendo, o que esté durmiendo, o fatigado tras una marcha, o cuando sus caballos se alimentan, o cuando creen que están a salvo», y así aprovechar la ventaja.

Los espías nativos
se reclutan
entre los habitantes
del estado enemigo.

☐☐ *Xiāng jiān* - Espías nativos

Son los que habitan en el estado enemigo.

- DU MU : Trata al pueblo enemigo con benevolencia y podrás usarlo para espiar. Se supone que Du Mu se refiere al pueblo que vive en los estados invadidos.

Los espías internos
se reclutan
entre los oficiales
del enemigo.

☐☐ *Nèi jiān - Espías internos*

Internos, infiltrados o interiores. Son los que se reclutan entre los oficiales de nuestro enemigo. Como sucede con cualquier consejo de Sunzi, se puede aplicar al enemigo, pero también a nuestro propio bando. Si detectamos entre los nuestros a personas que trabajan para el enemigo, podemos usarlas de diversas maneras. Du Mu sugiere que les proporcionemos información falsa para que se la transmitan al enemigo. No serán en este caso espías *muertos* (véase más adelante) puesto que estarán en nuestra corte y no serán ajusticiados al descubrirse la mentira, pero sí nos serán útiles, al menos durante un tiempo.

- DU MU sugiere que estos espías pueden ser oficiales que han sido degradados, o criminales que han escapado al castigo. También las concubinas que desean oro o aquellos que se sienten despreciados. Incluso todos aquellos que creen que un cambio de soberano o una derrota de su estado les puede beneficiar de alguna manera, o quienes prefieren tener garantías y protectores en los dos bandos.
- *LAS SEIS ENSEÑANZAS DEL TAIGONG* recomienda hacer alianzas en secreto con los ministros más respetados.

Los espías dobles
se reclutan
entre los espías
del enemigo.

☐☐ *Fǎn jiān - Espías dobles*

Se reclutan entre los espías que ha enviado contra nosotros el enemigo.

- LI QUAN dice que hay que tratar a los espías del enemigo con mucha generosidad para que se decidan a cambiar de bando.

Los espías muertos
transmiten al enemigo
la información falsa
que hemos creado.

☐☐ *Sǐ jiān - Espías muertos*

Reciben información falsa y la difunden entre el enemigo, así que lo más habitual es que al final sean ejecutados. Ramírez Bellerín propone «pasivos» en vez de «muertos».

- DU MU aclara que estos espías no se sacrifican por amor a nuestra causa, sino que tenemos que hacerles creer que la información que transmiten es verdadera. Si supiesen que es falsa, se negarían a ir a una muerte segura.
- ZHANG YU dice que el rey de Han envió en 203 a un tal Li Yiqi para entablar negociaciones de paz con Qi, pero que en secreto el rey de Han preparó un ataque sorpresa. El rey de Qi, al darse cuenta del engaño, hizo hervir vivo a Li Yiqi.

Los espías vivos
van y vienen
con información.

□□ Shēng jiān - Espías vivos

Son los que regresan con la información y van y vienen de un estado a otro. Como es obvio, los espías *muertos* piensan que son espías *vivos*. Ramírez Bellerín propone «activos» en vez de «vivos».

- DU MU dice que estos espías pasan de un campo al otro y que deben ser muy hábiles y astutos. A veces pueden fingirse locos, pero tienen que ser valientes y fuertes, acostumbrados a pasar hambre y frío y a ser humillados.

De la boca a la oreja

Así es como dice Du Mu que debe ser el trato con los espías, es decir que la información pase directamente de la boca del espía a la oreja del estratega o general.

- GILES cita al mariscal Turenne, el gran estratega francés, que usaba muchos espías y recomendaba mantener como rehenes a las familias de los espías para así tenerlos mejor controlados.

Por lo tanto
en los tres ejércitos,
nadie debe tener
más confianza
que los espías.

Nadie debe recibir
más recompensas
que los espías.

Nadie debe ser tratado
con más discreción
que los espías.

Sin sabiduría
y sin inteligencia
no es posible
emplear espías.

Sin humanidad
y sin justicia
no es posible
manejar espías.

Sin sutileza
y sin ingenio
no es posible
distinguir la verdad
en la información
de los espías.

¡Sutil! ¡Sutil!
No hay asunto
en el que los espías
no se puedan emplear.

Sutileza máxima

Es preciso ser capaz de distinguir lo verdadero de lo falso para no ser víctima de los espías y evitar caer en la trampa del enemigo, puesto que un espía doble puede ser también un espía triple. O puede que se trate de un espía *muerto*, enviado por el enemigo para hacer pasar por verdadera la información falsa. Nunca hay que olvidar que, aunque los espías nos permiten conocer la verdad, también pueden transmitir mentiras, a nuestro favor o en contra nuestra.

Si un plan secreto

se divulga antes de tiempo,
el espía y sus cómplices
deben ser ajusticiados.

Riesgos de ser espía

Hay que tratar muy bien a los espías, pero si la información que poseen se difunde de manera desafortunada, hay que matarlos cuanto antes.

Si se desea
destruir un ejército,
atacar una ciudad,
matar a una persona,
antes debemos conocer
nombres y apellidos
de quienes rodean al general,
su séquito y sus lugartenientes,
los guardianes de las puertas
y a todos sus sirvientes.

Debemos enviar
a nuestros espías
para que obtengan
esa información.

Debemos descubrir
a los espías del enemigo
que están entre nosotros,
sobornarlos y protegerlos
para que se conviertan
en espías dobles.

Así podremos conseguir,

gracias a sus revelaciones,
espías nativos e internos.

Utilidad de los espías

Además de usar espías, debemos descubrir a los del enemigo, para lo que resultan muy útiles los espías dobles, aquellos que hemos captado para nuestra causa entre los espías del enemigo. Por eso debemos descubrir a esos espías y, en vez de matarlos, seducirlos con grandes recompensas.

También debemos conocer hasta el último detalle del campo enemigo: los nombres de los generales, de sus oficiales, de la gente de la corte... cualquier información es útil.

- CONFUCIO: Entre los medios justos de una guerra justa, para los confucianos estaba el garantizar la inmunidad de los emisarios del enemigo, tanto física como psicológicamente. Esta exigencia, como es obvio, permite que los espías puedan trabajar con total libertad y seguridad.

Lo anterior, que parece un disparate desde el punto de vista de la estrategia, no lo es tanto, pues como señala James Aho,²¹⁰ «una conocida propuesta sociológica establece que si dos fuerzas en conflicto pueden conocer con exactitud el estado de la otra parte, disminuye la probabilidad de un enfrentamiento». La razón es que el más débil se dará cuenta de que no tiene nada que ganar con una guerra, mientras que el más fuerte limitará sus demandas a lo que realmente puede obtener y exigir, evitando las pérdidas causadas por una guerra. Tal vez debido a lo anterior, las normas confucianas llegan a considerar causa justa para una guerra la violación de la inmunidad de los diplomáticos y enviados, lo que es sin duda una paradójica manera de iniciar una guerra por no haber seguido las normas para evitar una guerra.

Gracias a sus revelaciones

podremos crear engaños
y que los espías muertos
los divulguen
entre el enemigo.

Gracias a sus revelaciones
podremos lograr
que los espías vivos
entren en acción
en el momento adecuado.

El soberano
debe conocer las actividades
de estos cinco tipos de espías,
pero todo este conocimiento
depende de los espías dobles,
que deben ser tratados
con la máxima consideración.

Espiar a los espías

Sunzi nos propone una aguda gradación en el uso de los espías y nos explica cómo unos espías nos conducen a los otros. La clave está en los espías *dobles*. Gracias a ellos podemos obtener información en el campo enemigo, pues, como es obvio, fingen que todavía trabajan para nuestros rivales. Su información nos permite reclutar espías *nativos* entre la gente del estado rival, pero también *internos*, en la corte o las instituciones más importantes. Además, mientras que algunos de estos espías se convertirán en espías *vivos*, otros los emplearemos como espías *muertos*, es decir, para divulgar falsa información.

En la Antigüedad
la dinastía Yin ascendió

gracias a Yi Zhi,
que servía a los Xia.

☐☐ *Yi Zhi*

Yi Zhi se rebeló contra el tirano Jie Gui, último rey de los Xia, y en consecuencia fue traidor a su pueblo al convertirse en espía para los Shang. Después se convirtió en ministro de Cheng Tang, el primer emperador de los Shang (a los que Sunzi llama Yin). La dinastía Xia es anterior a la Shang y esta anterior a los Zhou, bajo la que vivió el maestro Sun.

La dinastía Zhou ascendió
gracias a Lü Ya,
que servía a los Yin.

☐☐ *Lü Ya*

Lü Ya es Jiang Ziya o Lu Shang, es decir el Taigong, un legendario estratega, que habría sido anterior a Sunzi.²¹¹ El Taigong ayudó al rey Wen y a sus sucesores a acabar con el último rey y tirano de los Shang, Zhou Xin. Sunzi, como ya hemos visto en el caso anterior, se refiere a los Shang llamándolos Yin, del mismo modo que hacen otros autores de su época. La doble denominación Yin-Shang se ha intentado explicar de muchas maneras: algunos piensan que se debe a un traslado de la capital Xia, pero otros creen que puede tratarse de dos dinastías diferentes. Los cientos de miles de huesos oraculares Shang que se han encontrado pertenecen a la última parte de la dinastía Yin-Shang.

Se ha dicho que mencionar al Taigong como espía es una ofensa y que quizás revela la envidia de Sunzi hacia el único estratega que podría hacerle sombra, pero después de los muchos elogios que Sunzi ha

dedicado a los espías y teniendo en cuenta la conclusión final, donde dice que de los espías depende todo lo que hagan un ejército y un estratega, no parece que el tono sea despectivo, sino más bien admirativo.²¹²

- *EL ARTE DE LA GUERRA DE YINQUESHAN*: En la versión encontrada en la tumba de la época Han se añaden otros espías a esta enumeración histórica: «Si el reino de Yan prevaleció fue porque Su Qin estaba en el reino de Qi». Este Su Qin era un espía que trabajó para Yan y al que ejecutaron cuando fue descubierto, hacia el año 284 a.e. Esta mención nos obligaría a retrasar la redacción de *El arte de la guerra*, acercándola hacia la época de las últimas guerras que preceden a la unificación de China en 221 a.e., a no ser que, como sugiere Ramírez Bellerín, se trate de una adición muy posterior al texto original.²¹³
- JIA LIN: Un ejército sin espías es como un hombre sin ojos o sin orejas.

Por lo tanto,
el soberano iluminado
y el general virtuoso
reclutan a sus espías
entre los mejores hombres,
y así obtienen
los más excelentes
resultados.

Esto es esencial
para la guerra
y de ello depende
cualquier movimiento
de los tres ejércitos.

Parte 4

LAS 36 ESTRATEGEMAS CHINAS

Capítulo 9

SOBRE LAS 36 ESTRATAGEMAS CHINAS

Las estratagemas son desvíos que a menudo conducen con más seguridad al objetivo que el camino ancho y directo.

FEDERICO EL GRANDE¹

El principio fundamental del arte mágico es la desorientación.

BLACKSTONE EL MAGO

El 16 de septiembre de 1961, el periódico *Guangming Daily*, órgano oficial del Partido Comunista Chino, publicó un elogioso artículo acerca de *Las 36 estratagemas*. Se trataba de treinta y seis consejos de estrategia militar que servían para escapar de situaciones comprometidas, vencer en terrenos difíciles o hacer frente a enemigos superiores. A partir de esa recensión, las estratagemas comenzaron a popularizarse y en los últimos años se han convertido en uno de los textos de estrategia más populares del mundo. Hoy en día, en China se repiten las 36 estratagemas como si se tratara de refranes ancestrales (quizás algunas lo son, como veremos más adelante), aplicables a cualquier situación de la vida. Al menos dieciséis de esas estratagemas se han encontrado en la novela *Canción de hielo y fuego*, el primer tomo de la saga de George R. R. Martin *Juego de tronos*, y parece evidente que, o bien el escritor las usó como inspiración, o bien expresan verdades universales que se pueden aplicar no solo a las guerras convencionales, sino también a las ficticias, así como a los negocios, la política e incluso la vida cotidiana.

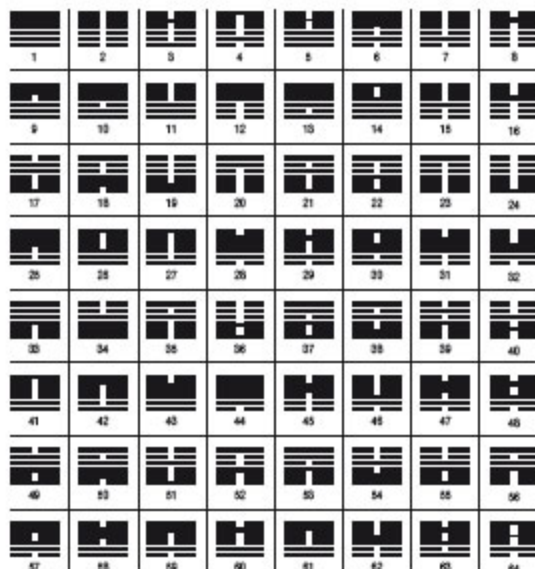
A pesar de que se sabe que la recensión se publicó en 1961, se cree que esta lista de 36 estratagemas fue encontrada en unas excavaciones realizadas en la primera mitad del siglo xx en la provincia de Shaanxi, pero se ignora quiénes participaron en el descubrimiento. Tan solo se tiene la certeza de que un editor local lo imprimió en 1941 y durante veinte años no llamó la atención de casi nadie.

En cuanto al origen remoto de *Las 36 estratagemas*, podría deberse a un curioso equívoco. En el *Libro de Qi*, un texto escrito durante la dinastía Qi del Sur (479-502),² se dice que a un general llamado Wang Jingze le contaron que los familiares del emperador habían huido por temor a las represalias de sus enemigos y que él comentó: «De las 36 estratagemas de Tan Daoji, la huida es la mejor». Tan Daoji era un gran estratega que se hizo célebre por su habilidad militar y su capacidad de sobrevivir en circunstancias imposibles. En una ocasión, en el año 431, Tan se vio obligado a ordenar a sus tropas que se retiraran porque el enemigo, siguiendo una de las tácticas recomendadas por Sunzi, había cortado sus fuentes de suministro. La retirada de Tan Daoji demostró que en ciertas situaciones la mejor estrategia consiste en huir, pero también reveló su ingenio con otra estratagema. Como sabía que los enemigos estaban muy cerca y que le perseguirían a prudente distancia hasta que se le agotasen todas las provisiones y quedase a merced de ellos, Tan Daoji ordenó que durante la noche los soldados llenasen con arena todos los carros y sacos de provisiones, que ya estaban casi vacíos, y que después pusieran el poco grano restante sobre la arena, para que quedara a la vista. Cuando los enemigos se acercaron, creyeron que las fuerzas de Tan disponían de suficientes provisiones y pensaron que no tenía sentido prolongar la persecución, así que se retiraron. Esta podría ser, por cierto, la estrategia número 29: «Cubrir el árbol con flores», es decir, aunque el árbol esté seco, adornarlo con flores falsas.

Algunos piensan que Tan Daoji recopiló personalmente las estratagemas militares, pero también se cree que cuando el general Wang Jingze se refirió a las «36 estratagemas de Tan Daoji», lo hizo como quien dice que aquel estratega conocía «un montón de estratagemas». Los chinos, como todas las culturas, tienen diversas expresiones para referirse a cantidades más o menos indeterminadas. Cuando dicen «los diez mil seres», se refieren a toda la humanidad o a todos los seres de la naturaleza, y cuando emplean números redondos como «mil», muchas veces no significa exactamente mil kilos, mil metros o mil soldados, sino que alude a un número indeterminado pero bastante elevado, del mismo modo que en

español empleamos expresiones como «trocientos» o «trocientos mil». En este contexto, la cifra 36 expresaría algo así como «un buen número de estratagemas».

Otra hipótesis más sofisticada asegura que el número de las estratagemas se explica porque hay 36 trigramas del *Yijing* que son de algún modo yin, lo que se asocia con el engaño, la mentira y lo femenino, como ya hemos visto al ocuparnos de la relación entre *El arte de la guerra* y las teorías del yin y el yang.³ O bien porque al componer los hexagramas del *Yijing* se usa una notación en la que el número 6 expresa el «Gran Yin», lo femenino, lo torcido, lo engañoso, lo negativo frente al 9, que expresa el «Gran Yang», lo masculino, lo recto, lo veraz, lo positivo.⁴ Por ello, puesto que el seis es lo femenino, se supone que 6×6 es el yin elevado al máximo.



Jean Levi, en su traducción al francés de *Las 36 estratagemas*, también recurre al *Yijing*, pero ofrece una explicación diferente. En su opinión hay 36 hexagramas básicos, es decir, posibles conjuntos de tres líneas mediante los que se pueden formar los 64 hexagramas del *Yijing*. La razón de que haya 36 trigramas básicos es un poco enrevesada, así que la explicaré con algo más de detalle que el propio Levi.

El *Yijing* tiene 64 hexagramas, es decir, figuras formadas por seis líneas partidas o continuas.⁵ De esos 64 hexagramas, existen 28 que muestran un hexagrama diferente al darles la vuelta:

el hexagrama 11 ☵☳, al revés se convierte en el hexagrama 12 ☳☵

Es decir, si contamos esos 28 hexagramas y sus inversos, obtenemos 56. Los otros 8 hexagramas que faltan para completar los 64 del *Yijing* son aquellos que no cambian aunque les demos la vuelta, debido a que el trigramas superior y el inferior son iguales, por ejemplo, el hexagrama 1 ☰ y el 2 ☷, que no tienen inverso, como es obvio (los otros seis son el 27, 28, 29, 30, 61 y 62).

La conclusión es que los 28 hexagramas que cambian al invertirse sumados a los 8 que no cambian son los 36 hexagramas *básicos*, lo que coincide con el número de las estrategias. Muy ingenioso, sin duda, pero es probable que se pueda obtener cualquier número deseado mediante una combinación de estos o aquellos hexagramas. En cualquier caso, la razón de que se recurra al *Yijing* al tratar las 36 estrategias es que cuando estas se publicaron venían acompañadas por un breve texto que hace referencia a los hexagramas del *Yijing*, aunque es casi seguro que se trata de un añadido posterior realizado por algún erudito aficionado al célebre oráculo.⁶

¿QUIÉN ESCRIBIÓ *LAS 36 ESTRATEGEMAS*?

El propósito de este documento es instruir al lector para que aprenda a realizar una variedad de actos secretos e indetectables. En resumen, se trata de unas instrucciones para el engaño.

JOHN MULHOLLAND, mago y espía,
Manual Oficial de la CIA para el engaño y la astucia

Además de a Tan Daoji, la lista conocida como *Las 36 estrategias* se ha atribuido a autores como Zhuge Liang, de la época de los Tres Reinos (220-280), uno de los grandes rivales de Cao Cao, y también uno de los comentaristas de *El arte de la guerra*. También se ha atribuido al mismísimo Sunzi, ya se trate de la persona indeterminada que escribió los trece capítulos de *El arte de la guerra*, o bien del legendario Sun Wu que trabajó para el rey Helü, o incluso de Sun Bin, el estratega mutilado.

Para decidir en qué época fueron reunidas, la mejor ayuda son las propias estratagemas, puesto que varias de ellas hacen referencia a acontecimientos históricos. Una de ellas, por ejemplo, se refiere a un acontecimiento que protagonizó el Duque Xian de Jin (679 a 651 a.e.).⁷ Sin embargo, otra se refiere sin duda a una historia protagonizada por Sun Bin en el año 324 a.e.⁸ Esta mención explícita a una de las hazañas de Sun Bin nos permite descartar al Sun Wu que se entrevistó hacia el año 506 a.e. con el rey Helü como autor de *Las 36 estratagemas*, puesto que no pudo haber mencionado un acontecimiento que tuvo lugar más de cien años después de su muerte. Al mismo tiempo, la mención a un acontecimiento de la carrera militar de Sun Bin parece un poderoso indicio para pensar que el libro pudo ser compilado por él o por admiradores suyos, quizás poco después de su muerte. Sin embargo, otras alusiones históricas hacen imposible esta datación, pues se refieren a acontecimientos muy posteriores a la carrera de Sun Bin, como la estratagema número 8: «Reparar las grandes carreteras y escabullirse a través del paso de Chencang», que alude a un acontecimiento que tuvo lugar hacia el año 206 a.e., tras la caída del Imperio de Qin.⁹ Esta anécdota retrasa la compilación definitiva de *Las 36 estratagemas* al menos hasta la época Han y hace más verosímil la hipótesis según la cual se trataría de una recopilación de estratagemas clásicas, transmitidas de manera individual o en pequeños grupos a lo largo del tiempo. Una estratagema se refiere sin duda a una ingeniosa argucia de Zhuge Liang, el gran rival de Cao Cao.¹⁰ Así que podemos estar tentados de aceptar que el compilador de las estratagemas fue Tan Daoji, aquel estratega de la época de las Dinastías del Norte y el Sur, que huyó de sus enemigos y que les engañó al hacerles creer que tenía grano en abundancia, pero, lamentablemente, encontramos una estratagema perteneciente a la dinastía Tang (618 a 907): «Usa un ladrillo para conseguir un jade».¹¹ Quizás debemos concluir que lo que quiso decir el general Wang Jingze no fue que de las 36 estratagemas de Tan Daoji la mejor era la huida, sino que de las 36 estratagemas, la mejor era la de Tan Daoji, la huida.

En resumen, la lista de las 36 estratagemas es probablemente posterior a la época Tang, quizás de la época Ming (1366-1610), pero eso no impide que pudiera existir una versión anterior, quizás más breve, tal vez escrita

por Tan Daoji o por el propio Sunzi (ya se trate de Sun Wu, Sun Bin o cualquier otro).

Por otra parte, se sabe que algunas de las 36 estratagemas han circulado como refranes, proverbios o frases hechas desde tiempos inmemoriales, como «Esconde un puñal tras una sonrisa»,¹² que se han encontrado en textos muy antiguos.

Capítulo 10

LAS 36 ESTRATAGEMAS: **TRADUCCIÓN COMENTADA**

I. ESTRATAGEMAS PARA VENCER

1. Engaña al cielo para cruzar el mar

La historia detrás de esta frase se refiere a una ocasión en la que el emperador Taizong de la dinastía Tang dudaba si emprender una expedición marítima contra Corea. Uno de sus consejeros le invitó a su residencia junto a la costa. Taizong llegó a aquel lugar increíble sin darse cuenta de que se trataba de un gran barco camuflado, que se hizo a la mar, haciendo inevitable la expedición bélica.

Hay aquí un juego conceptual entre dos pares de palabras: por un lado, «cielo» y «mar», como fenómenos de la naturaleza; por el otro lado «emperador» y «mar» en relación con la expedición. El emperador es el cielo, porque la denominación del soberano en China es precisamente Hijo del Cielo y a menudo se lo identifica con el Cielo mismo o con un poder impersonal que legitima su poder a través del llamado Mandato del Cielo. Por eso, engañar al cielo es engañar al emperador.

La estratagema apunta al hecho de que lo que está a la vista sin disimulo despierta menos sospechas, por lo que es bueno que no nos disfracemos como espías de opereta o que el secreto con el que trazamos nuestros planes atraiga la atención. Es mejor actuar con naturalidad.

El ejemplo más célebre de esta estratagema quizá sea el que se encuentra en «La carta robada», el cuento de Edgar Allan Poe protagonizado por el comisario Dupin, en el que una carta que todos buscan está a la vista, junto a otras cartas vulgares. Como todos buscan la carta en los escondrijos más insólitos, no dan con ella. Otro ejemplo es la historia

que ya hemos contado de Nasrudín, cuando pasaba una y otra vez la frontera a lomos de un asno y los guardias nunca lograban encontrar aquello con lo que estaba traficando. Naturalmente, estaba haciendo contrabando de asnos.

2. Asedia Wei para liberar Zhao

Esta estratagema hace referencia a un acontecimiento que se remonta al año 354 a.e., cuando el rey de Wei, aconsejado por Pang Juan, el gran rival de Sun Bin, atacó al pequeño reino de Zhao y asedió su capital. El rey de Zhao pidió ayuda a su poderoso vecino Qi, que envió al príncipe Tian Ji como general y a Sun Bin como consejero. Aunque Tian Ji se disponía a atacar a las tropas de Wei que estaban sometiendo a un duro cerco la capital de Zhao, Sun Bin le aconsejó actuar de otra manera:

Como casi todas las tropas de Wei están fuera del país comprometidas en el asedio, su propia defensa es ahora débil. Si atacamos la capital de Wei, obligaremos a su ejército a regresar para defender su propia capital, abandonando así el asedio sobre Zhao.

Siguiendo este consejo, las tropas de Tian Ji y Sun Bin se dividieron en dos y una atacó la capital de Wei, mientras que el resto del ejército permaneció al acecho, en el camino que iba desde la capital de Zhao a la de Wei. Cuando Pang Juan supo que su capital estaba siendo atacada, interrumpió el asedio de Zhao y regresó para socorrer a su soberano, pero sus tropas, exhaustas después de un año de guerra y tras un regreso tan precipitado, fueron sorprendidas por el ejército emboscado de Sun Bin y sufrieron una derrota humillante.

Cuando en 1972 se descubrió en la tumba de Yinqueshan *El arte de la guerra II* de Sun Bin, se conocieron más detalles acerca de este conflicto, en el que Sun Bin también engañó a su rival Pang Juan una y otra vez.¹

Esta estratagema sintetiza varios conceptos a la vez. Por un lado, la recomendación de no atacar los puntos fuertes del enemigo, sino los débiles: golpear lo vacío o lo débil en vez de lo lleno. Por otro lado, el consejo de Sunzi de atacar lo que no se defiende (que se complementa con

defender lo que nadie ataca). Además, se puede relacionar con el principio de dividir al enemigo para poder golpear de manera localizada cada una de las formaciones militares dispersas.

3. Mata con un puñal prestado

Se cree que la historia detrás de esta estratagema está protagonizada por uno de los principales discípulos de Confucio, Zigong,² que emprendió por orden de su maestro una complejísima labor diplomática para salvar al estado natal de Confucio, Lu. Los hechos ocurrieron en los años del máximo poder del estado de Wu, cuando reinaba allí Fuchai, y tal vez Sun Wu seguía siendo su estratega, así que podría definirse casi como un enfrentamiento entre Confucio y Sunzi. Todo empezó cuando Confucio supo que el gobernante del poderoso reino de Qi se disponía a conquistar Lu. Envio entonces a su discípulo Zigong a Qi para disuadir a Tian Chang de que atacara Lu. Zigong viajó a Qi y le dijo a Tian Chang que, puesto que había usurpado el poder recientemente, no le convenía emprender una campaña fácil y victoriosa contra Lu porque eso reforzaría a sus generales y señores feudales. Era mejor que atacara a un estado poderoso como Wu, para que el poder de sus propios señores de la guerra se viera debilitado. A Tian Chang le gustó el plan, pero dijo que era difícil cancelar los preparativos contra Lu sin una buena excusa, así que el discípulo de Confucio le respondió que no se preocupara porque él se encargaría de hacer que el rey Fuchai de Wu le atacara y así le daría una excusa perfecta. A continuación, Zigong acudió a la corte de Fuchai y consiguió convencerlo de que no debía atacar a su vecino, el rey Goujian de Yue, sino mejor a Qi, pues, de no hacerlo así, Qi se haría más fuerte tras conquistar a Lu. La tercera etapa del viaje llevó a Zigong a Yue, donde se entrevistó con el rey Goujian y lo convenció para no despertar sospechas en Wu y ofrecer a Fuchai participar en la expedición contra Qi. También le dijo a Goujian que podría aprovechar la ausencia de Fuchai en la guerra con Qi para atacar a Wu con otras tropas. La cosa no quedó ahí, porque Zigong todavía viajó a un quinto estado, el de Jin, para convencerlo de enfrentarse a Wu cuando Fuchai se debilitase en la lucha contra Qi. Después, Zigong regresó a Lu y

se supone que le contó a su maestro Confucio todo lo que había hecho. El resultado fue que Qi y Wu se enfrentaron y Qi fue derrotado, lo que reforzó en el poder a su gobernante Tian Chang; después, Jin atacó por sorpresa a las tropas de Fuchai y Yue aprovechó la ocasión para atacar y conquistar la capital de Wu. De esta manera tan rocambolesca, usando un estado para luchar contra otro («un cuchillo prestado»), Zigong logró salvar a Lu. La historia la cuenta Sima Qian en sus *Registros históricos*, pero existen muchas dudas acerca de que no se trate de una interpolación.

Otro hecho histórico que podría aplicarse a esta estratagema, de manera casi literal, es cómo el rey Helü de Wu mató a su predecesor en el trono: escondiendo un cuchillo en un gran pescado para que durante el banquete un sicario lo pudiera usar contra el rey.³

El sentido de la estratagema queda muy claro, pero hay que subrayar que se trata de atacar por delegación, de manera vicaria, más que usando uno mismo un arma prestada. Es difícil encontrar una palabra que exprese esa idea tan bien como vicario, pero «Matar con un cuchillo vicario» suena un poco extravagante. También podría ser «Matar con un cuchillo ajeno», siempre que se entendiera que ajeno implica no que nos presten el cuchillo, sino que lo maneja otra persona. Una traducción menos literal, pero quizás más cercana a la intención, sería: «Golpear con el puño de otro».

4. Espera descansado a que el enemigo se canse

La anécdota que se supone detrás de esta estratagema también está protagonizada por el estado de Wu en su conflicto con Chu. Las tropas de Chu, al ver que las de Wu se encontraban a solo 30 *li* de distancia, decidieron establecer el campamento, para protegerse también de la intensa lluvia. Cuando las tropas de Wu llegaron y vieron la sólida disposición del enemigo, retrocedieron. Fue entonces cuando un consejero de Chu recomendó perseguir a las tropas de Wu, que tenían que estar agotadas tras el ataque y la retirada. Así se hizo y la victoria fue para el ejército de Chu.

En *El arte de la guerra*, Sunzi muestra su coincidencia con este planteamiento, por ejemplo cuando insiste en llegar primero al lugar en que se desarrollará la batalla para así poder esperar descansados a la llegada del

enemigo y atacarlo antes de que pueda recuperar sus fuerzas.

5. Aprovecha el incendio para saquear

Jean Levi sitúa también en las guerras de Wu el origen de esta estratagema. En concreto se refiere a la venganza de Goujian contra el rey Fuchai y al momento en el que, gracias a las diversas estratagemas ideadas por Fan Li y sus consejeros, lograron que el desorden e incluso el hambre se extendieran entre los habitantes de Wu, así como el disgusto hacia su rey Fuchai.⁴ También se puede aplicar a muchos otros momentos de la historia antigua de China en los que un estado ha aprovechado la situación crítica de otro para atacarlo sin piedad. Cuando se leen libros como el *Comentario de Zuo* o las *Estratagemas de los Estados Combatientes*, sorprende la cantidad de ocasiones en las que un estado invade otro aprovechando que acaba de morir el gobernante y que el heredero todavía no se ha asentado en el trono, algo que en principio contravenía las reglas del honor. De hecho, eso fue lo que hizo el propio rey Helü de Wu cuando atacó Yue, nada más subir al trono Goujian.⁵

La estratagema también nos recuerda que hay que estar siempre atento a la debilidad del enemigo y aprovechar el momento oportuno, el *kairós* o el *jie*⁶ para que un ataque se convierta en devastador.

6. Haz ruido en el este, ataca en el oeste

Aunque se suele aplicar a un conflicto que tuvo lugar en la dinastía de los Han occidentales (206 a.e. a 24), podríamos aplicar esta estratagema a acontecimientos en los que pudo participar Sun Wu, el estratega al que muchos identifican con Sunzi. En la batalla en la que Goujian de Yue se enfrentó a Helü de Wu, Goujian envió una tras otra oleadas de suicidas que se degollaban ante las tropas de Wu en medio de horribles alaridos. Se trataba de una maniobra de distracción para desplazar en secreto un contingente de tropas, que atacaron al desprevenido ejército de Helü desde la retaguardia.⁷

Todas las maniobras, fintas y engaños que sirven para distraer la atención de nuestro enemigo aplican esta estratagema, desde el desembarco de Normandía hasta cualquier manera de desinformar al enemigo atrayendo su atención hacia el lugar equivocado.

II. ESTRATAGEMAS PARA ENGAÑAR AL ENEMIGO

7. Crea algo a partir de nada

Es una estratagema que coincide en parte con otras estratagemas, pues se trata de hacer que el enemigo crea que hay algo donde no hay nada, por ejemplo un ejército poderoso en una ciudad vacía (véase estratagema n.º 32), o bien al contrario, que crea que no hay ningún peligro cercano cuando en realidad sí lo hay, de tal manera que esa amenaza parezca surgir de la nada, como en la estratagema «Reparar las carreteras y presentarse en Chencang» (n.º 8), y por supuesto, toda estratagema ilusionista, como «Cubrir el árbol con flores» (n.º 29) o las que emplean la desinformación y contrainformación para engañar o confundir al adversario.

Levi y otros autores suponen que la fórmula puede aludir al verso del *Dao de jing*: «Bajo el cielo, todos los seres surgen del ser. El ser surge de la nada».⁸

8. Repara la carretera y preséntate en Chencang

La alusión a un acontecimiento aquí es explícita. Se trata de un episodio que tuvo lugar en la llamada guerra de Contención entre Chu y Han (206 a 202 a.e.), después de que la dinastía del Primer Emperador fuera derribada. Tras la caída de la dinastía que unificó China, el territorio volvió a dividirse en muchos estados enfrentados aunque bajo la tutela del autonómado rey de Chu del Oeste. El soberano de Han, Liu Bang, fingió reconstruir unas carreteras dañadas por la reciente guerra, lo que hizo que su rival se confiara pensando que aquello retrasaría cualquier intento militar. Sin embargo, en secreto Liu Bang desplazó tropas a la ciudad de Chencang y

allí comenzó su campaña para reunificar todo el territorio, lo que consiguió en 202 a.e., dando comienzo al Imperio Han bajo el nombre de Emperador Gaozu y dando inicio a la que muchos consideran la más brillante de las dinastías chinas, la Han.

Jean Levi opina que esta estratagema es una muestra de cómo lo ordinario y lo extraordinario pueden intercambiar sus papeles. Atacar Chencang habría sido el movimiento previsible y ortodoxo por parte de Liu Bang, pero como antes creó la falsa impresión de que sus intenciones eran otras (reparar las carreteras), lo previsible se convirtió en imprevisible. Por eso dice Barton Whaley que detrás de una sorpresa casi siempre hay un engaño.⁹

9. Contempla el fuego desde la orilla opuesta

Se considera que esta estratagema hace referencia a una de las batallas más célebres de la historia china, inmortalizada por la novela más famosa de todos los tiempos: *El romance de los Tres Reinos*. Se trata de la batalla de los Acantilados Rojos del año 208 en la que se enfrentaron las fuerzas de Cao Cao, el célebre compilador y comentarista de *El arte de la guerra*, y las de Liu Bei y Sun Quan, que contaban con los consejos de otro gran experto en *El arte de la guerra*, Zhuge Liang. Aunque las fuerzas de Cao Cao eran inmensamente superiores, el comandante enemigo observó que los barcos de Cao Cao estaban atados unos a otros, probablemente para prevenir el mareo o mantener la formación, así que comunicó a su enemigo que se rendía y envió un escuadrón de barcos para entregarse. En realidad se trataba de barcos llenos de leña, telas y materiales incendiarios, que se prendieron y se dejaron ir hacia la flota de Cao Cao, provocando un incendio devastador. Se suele considerar que esta batalla impidió que Cao Cao reunificase China, dando inicio al período de los Tres Reinos.

10. Esconde un puñal detrás de una sonrisa

Se cree que la formulación de esta estratagema procede de un poema de uno de los más célebres poetas de la dinastía Tang, Bai Juyi, en el que se describe a un funcionario llamado Li Yufu que siempre se mostraba amable y sonriente pero que después ejercía todo tipo de abusos y crueldades, «escondiendo un puñal tras la sonrisa».¹⁰

Sunzi también recomienda algo semejante: «Debes comportarte como una doncella inocente, pero cuando el enemigo abra la puerta corre como una liebre: será demasiado tarde para que pueda defenderse». Por eso advierte que debemos desconfiar cuando es el enemigo quien se muestra humilde: «Palabras humildes y preparativos, se dispone a atacar».

11. Seca el ciruelo a cambio del melocotonero

No cabe duda de que esta estratagema debe inspirarse en alguna historia tradicional, pero no hemos logrado encontrar su origen. Sin embargo, su significado sí que es muy claro. Se trata de sacrificar una pieza de poco valor para lograr una ventaja, como hizo Sun Bin al sacrificar dos ciudades para que su enemigo Pang Juan se confiara.¹¹ Es lo que en ajedrez se llama gambito, que permite ganar una buena posición o recuperar la iniciativa sobre el tablero a cambio de una pieza.¹²

12. Aprovecha la ocasión para robar una oveja

La estratagema parece aludir a un sinvergüenza que atravesó un rebaño de ovejas y al salir se llevó una de las ovejas fingiendo que ya había entrado con ella.

Se trata de nuevo de aprovechar cualquier ocasión para obtener un beneficio.

III. ESTRATAGEMAS DE ATAQUE

13. Golpea la hierba para asustar a la serpiente

El origen podría ser una anécdota que se cuenta en el *Tratado de los funcionarios*¹³ según la cual había un magistrado llamado Wang Lou que vivía enfangado en la corrupción. Como sus subordinados no se atrevían a acusarlo directamente, idearon la estratagema de enviarle una carta acusando al contable de corrupción. Al leerla, el funcionario se asustó y respondió: «Tan solo habéis agitado las hierbas, pero yo ya estoy como una serpiente aterrorizada».¹⁴

Sunzi recomienda examinar con especial atención los terrenos propicios para emboscadas: «Si tu ejército debe atravesar estrechos desfiladeros, zonas pantanosas, cañaverales, bosques densos, maleza espesa, ten prudencia y examina todo con cuidado: son lugares para traidores y emboscadas».¹⁵ También es conveniente poner a prueba al enemigo: «Provoco al enemigo para descubrir su manera de actuar... lo pongo a prueba para descubrir la fortaleza y debilidad de su situación».¹⁶

14. Devuelve el alma a un cadáver

En este caso, el origen podría ser la leyenda de Li Yue, un hombre capaz de viajar en el plano astral mientras su cuerpo permanecía en animación suspendida. En una ocasión, uno de sus discípulos quemó el cuerpo pensando que su maestro había muerto. Al regresar del plano astral y no poder reintegrarse en su cuerpo, Li Yue se vio obligado a hacerse con el cuerpo de un mendigo cubierto de llagas.

La idea que expresa la estratagema es que realidad y apariencia no se corresponden, pero también la de la utilidad de lo aparentemente inútil y que en ciertas ocasiones debemos actuar protegidos tras un hombre de paja.

También se ha interpretado de una manera metafórica, entendiendo por «alma» un hombre ambicioso y por «cadáver» un feudo o estado débil, del que es fácil apoderarse para luego ascender en la carrera de conquista, o bien aceptar un puesto quizás no de gran importancia para entrar en una organización y una vez dentro iniciar el ascenso. Levi también lo compara con la crema para las manos de la que habla Zhuangzi en una de sus célebres anécdotas.¹⁷

15. Atrae al tigre fuera de la montaña

En este caso no parece necesario buscar un origen concreto a este consejo fácil de entender. Se trata de hacer salir al enemigo de su posición segura, provocarlo, ofrecerle un cebo y así llevarlo a nuestro terreno. Una de las maneras es, según el consejo de Sunzi, atacar lugares que tenga que defender.

16. Para atrapar algo, déjalo escapar

Ya conocemos la aplicación de esta estratagema en Sunzi y también en las campañas militares de Fuchai. No hay que acosar al enemigo vencido, puesto que se revolverá y luchará hasta la muerte; es mejor hacerle creer que va a poder escapar y entonces descargar el golpe definitivo o lograr su rendición.

17. Usa un ladrillo para conseguir un jade

Se cuenta que durante la dinastía Tang un poeta llamado Chang Jian quería aprender del gran poeta Zhao Gu y conseguir un poema escrito de su mano. Para lograrlo, visitó el templo en el que se alojaba Zhao Gu y, sobre un muro de ladrillo, escribió los primeros versos de un poema, pensando que si su admirado Zhao Gu lo leía se sentiría impelido a completarlo, y así sucedió. De este modo Chang Jian logró con un ladrillo (el del muro donde escribió el poema) un jade (el magnífico poema de Zhao Guo).

Se refiere a cualquier estratagema para conseguir algo valioso empleando algo sin valor.

18. Captura al jefe para atrapar a los bandidos

El sentido de esta estratagema es que muchas veces lo más fácil para vencer al enemigo no es enfrentarse a su ejército, sino eliminar a su jefe o de alguna manera deshacerse de él. Por eso dice Sunzi que si atacamos los

planes del enemigo es posible matar al general enemigo, incluso «a mil *li* de distancia»; y también enumera las maneras de aprovechar las debilidades del general enemigo para volverlas en nuestro favor. Las campañas de desprestigio, las traiciones de quienes lo rodean, enemistarlo con su soberano, cualquier estratagema es buena para remover el suelo bajo sus pies.

IV. ESTRATAGEMAS PARA CONFUNDIR

19. Quita la leña que está bajo la olla

Se ha atribuido el origen de la expresión a la súplica que un dignatario envió al rey Wu (502 a 549) de los Liang para que retirara su apoyo a un potentado que hasta entonces había contado con todo el favor real, porque «se detiene la ebullición si quitamos la leña que está bajo la olla, del mismo modo que se suprime la mala hierba cortando las raíces».

Si no hay leña bajo la olla, el agua no puede hervir, y lo mismo sucede si, en vez de atacar el punto fuerte del enemigo, se lo aparta de su combustible, de lo que lo alimenta o mantiene, se le quita lo que le hace fuerte, se debilitan sus alianzas.¹⁸ Puede tratarse de las vías de suministro, de los refuerzos que espera o del agua que recibe mediante canales. Pero también puede consistir en privarlo de sus mejores consejeros, como en el caso de la estrategia de Goujian y Fan Li, que lograron que Fuchai desconfiara de su mejor consejero Wu Zixu y lo obligara a suicidarse. De este modo pudieron llevar sus planes adelante. Es posible que al mismo tiempo que se deshicieron de Wu Zixu también lograran que el estratega Sun Wu abandonara la corte, pues había sido recomendado por el consejero caído en desgracia.

20. Pesca en aguas turbulentas

El sentido de la expresión, que también existe en castellano, en inglés y en muchos otros idiomas y culturas es obvio: aprovechar el desorden o la desunión para obtener una ventaja. Cuando Helü de Wu se lanzó a la conquista de la capital de Chu, tanto Wu Zixu como Sun Wu le aconsejaron que aprovechara las rencillas internas, aliándose con los feudos de Tang y Cai, que estaban descontentos con el rey de Chu. Lo mismo hizo el rey Goujian de Yue cuando atacó y conquistó Wu aprovechando la desunión y el desafecto de sus habitantes.

21. Como la cigarra dorada, deja la piel

La cigarra dorada se desprende de todo su cuerpo para renovarse, dejando allí una réplica vacía de sí misma.

Su aplicación al terreno de la estrategia consistiría en una maniobra de distracción para entretener al enemigo, ofreciéndole un botín¹⁹ o haciendo que ataque aquello que en realidad no queremos conservar ni defender.²⁰

También se puede aplicar a algo que ha sucedido muchas veces en la historia de China, el traslado de la capital: en vez de hacer frente a una invasión imparable, se entrega la capital como la vieja piel de una cigarra o como la piel de una serpiente, y se levanta de nuevo en otro lugar.

En el *Zhuangzi* se dice: «Soy así sin saber por qué. Soy como el caparazón de la cigarra, como la piel de la serpiente. Parezco, pero no soy».²¹

22. Cierra la puerta para atrapar al ladrón

Llevar al enemigo a un lugar en el que no cuenta con apoyos ni ayuda y cortarle las vías de comunicación, para entonces acabar con él, o bien conducirlo a una emboscada.

El espadachín japonés Miyamoto Musashi ofrece una interesante reflexión relacionada con esta estratagema:

Las gentes se imaginan la ferocidad de un ladrón acorralado en un edificio. Piensan que el ladrón es feroz, pero poneos en el sitio del ladrón. Se encuentra solo, frente a todo el mundo, y se siente completamente aterrado de verse rodeado sin encontrar ninguna salida. Los que atacan son como halcones y el que se encuentra rodeado es como un faisán.²²

23. Ten amigos lejos para vencer cerca

Es la conocida política de aliarse con los vecinos de nuestros vecinos: el enemigo de mi enemigo es mi amigo. Aliarse con estados distantes que pueden debilitar a los que nos rodean y nos amenazan.

Aquí se podría aplicar la gira diplomática de Zigong, el discípulo de Confucio, que se ha contado en la estratagema «Matar con un cuchillo prestado». También el rey de Chu pidió ayuda al de Qin cuando fue invadido por las tropas de Helü (n.º 2) de Wu, campaña dirigida por Wu Zixu y Sun Wu, el supuesto autor de *El arte de la guerra*.

24. Solicita permiso de paso para conquistar Guo

Se refiere a una estratagema de la época de Primaveras y Otoños que empleó el Duque Xian de Jin. El estado de Jin, uno de los más poderosos en ese momento, tenía dos molestos vecinos al sur, Yu y Guo, que deseaba conquistar. El más inaccesible era Guo, así que el duque decidió ganarse la confianza del gobernante de Yu mediante valiosos regalos y entonces le pidió permiso para que sus tropas atravesaran su territorio, con la intención de sorprender a Guo por donde menos lo esperaba. Un consejero del gobernante de Yu recomendó a su soberano que no lo permitiera, y le recordó un proverbio: «Cuando no hay labios, los dientes pasan frío», es decir, si dejamos que el Duque Xian conquiste Guo, nos quedaremos sin labios que nos protejan y seremos los siguientes en ser conquistados. El gobernante de Yu no hizo caso a su consejero y permitió que las tropas de Jin atravesaran su territorio en su camino hacia Guo. El Duque Xian pasó con sus tropas, conquistó Guo y al regresar (o tal vez tres años después, como asegura Han Fei), atacó y conquistó la capital de Yu, lo que le sirvió

para recuperar los costosos regalos con los que le había sobornado. Como dijo uno de sus consejeros, los regalos «tan solo habían estado depositados temporalmente en la corte de Yu». ²³

Se trata de toda estratagema en la que escondemos nuestra intención principal bajo otro pretexto.

V. ESTRATAGEMAS DE CONQUISTA

25. Sustituye las vigas con madera podrida

La metáfora se refiere a sustituir las vigas o pilares de una estructura por otras podridas que hagan que la estructura se debilite o se derrumbe.

Jean Levi opina que no tiene mucha aplicación en el terreno militar pero sí «en la esfera policial, política, económica y social», porque se refiere a la infiltración en el terreno enemigo. En este sentido señala en especial a los partidos comunistas como expertos en esta táctica, infiltrándose en todo tipo de organizaciones para debilitarlas desde dentro, y en ocasiones incluso absorberlas. Es lo que los trotskistas llamaban *entrismo*. Un ejemplo muy notable sucedió, en efecto, en los orígenes del Partido Comunista chino, cuando se dieron instrucciones desde Moscú a los comunistas chinos para que se afiliaran al Kuomintang —la organización de su gran rival Chiang Kai-shek— y lo debilitaran, aunque al mismo tiempo, Stalin apoyaba o fingía apoyar a Chiang Kai-shek. También hace referencia a los espías dobles.

26. Regaña a la morera para corregir a la sófora

Uno de los ejemplos a los que se recurre para ilustrar esta estratagema es precisamente la historia de Sun Wu y las concubinas. Para hacer que el resto de las mujeres y que el propio rey Helü y sus futuros soldados aprendieran lo importante que era la disciplina, cortó la cabeza a las dos favoritas, aplicando de manera literal el dicho «Aprender en cabeza ajena». Lo mismo hizo Wu Qi con un príncipe de la corona que llegó tarde a unos

ejercicios militares. Muchas veces se usa con la intención expresa de dar una lección y afianzar el poder del general o soberano, pero otras veces sirve para amenazar de manera indirecta a alguien que, al menos por el momento, queda fuera de nuestro alcance.

27. Finge locura pero conserva la cordura

También conocida como «Fingirse loco, estar cuerdo», o con una variación: «Fingirse tonto pero no loco».

Existen muchos ejemplos de esta estratagema, aunque es posible que se refiera de manera concreta, o bien al Taigong o bien a Sun Bin. También lo hizo el emperador romano Claudio para sobrevivir en la corte, al menos según lo cuenta Robert Graves en *Yo Claudio*, y lo hizo el bíblico David para que los filisteos no desconfiaran de él:

David tuvo gran temor de Aquis, rey de Gat. Así que cambió su conducta delante de ellos, fingiéndose loco cuando estaba con ellos. Hacía marcas en las puertas de la ciudad y dejaba caer su saliva sobre su barba (*Samuel*, 21).²⁴

También, por supuesto, lo hace Hamlet para no despertar las sospechas de su tío y poder vengar a su padre.

El gran filósofo Zhuangzi recomienda la virtud de ser inútil, como lo es un árbol feo cuya madera no sirve para nada, pues «el árbol de sándalo perfuma el hacha que lo corta».²⁵ Sunzi recomienda en la misma línea fingirse incapaz cuando se es capaz o débil cuando se es fuerte.

Se ha comparado con la técnica del célebre detective televisivo Colombo, que siempre se finge estúpido pero que acaba resolviendo todos los casos.²⁶

28. Sube al tejado y quita la escalera

La enunciación de esta estratagema seguramente tiene su origen en una anécdota protagonizada por Liu Qi, un oficial que pidió le ayuda a Zhuge Liang, el gran estratega rival de Cao Cao. Como Zhuge Liang no quería prestarle su ayuda, Liu Qi lo invitó a subir a una torre para contemplar sus

jardines y entonces ordenó a sus sirvientes que retiraran la escalera. Una vez que los dos estuvieron a solas en lo alto de la torre, le preguntó si podía darle algún consejo ahora que nadie podía oírlos. Zhuge Liang aceptó y le proporcionó información fundamental.

Se puede aplicar a todos los casos en los que conviene impedir que el enemigo use los recursos que nos han permitido obtener una ventaja, por ejemplo, un puente para cruzar un gran río: conviene, como en la célebre película *El puente sobre el río Kwai*, impedir que el enemigo pueda usarlo.

Se ha interpretado como la estrategia de impedir al propio ejército la posibilidad de regresar, para así conseguir que se comprometa a fondo en vencer a toda costa, como recomienda Sunzi²⁷ o como hizo Hernán Cortés al quemar las naves para dejar claro que ya no había huida posible.

Sunzi también menciona de manera expresa la importancia de retirar la escalera: «En el momento de la batalla, el líder de un ejército actúa como quien sube a una gran altura y se deshace de la escalera».²⁸

Ahora bien, en la historia de los reyes legendarios de China, se cuenta la historia de Shun, un hombre al que el emperador Yao convirtió en su heredero. Resulta que el padre y el hermano de Shun, antes de ser emperador, intentaban asesinarlo una y otra vez, pero él respondía con respeto y cariño. En una ocasión, su hermano le pidió ayuda para apagar un tejado que se estaba incendiando, pero después retiró la escalera y lo abandonó entre las llamas. La ocasión fue feliz para la historia de la invención, pues Shun fabricó con su sombrero de ala ancha y su túnica, un extraño artefacto que podríamos considerar el primer paracaídas de la historia.²⁹ Es un buen ejemplo de que incluso en una situación desesperada, atrapados y sin escalera con la que regresar, no debemos pensar que todo está perdido.

29. Cubre el árbol con flores

Se dice que el Emperador Yangdi (599 a 618), de la dinastía Sui, en sus espectaculares fiestas de otoño o invierno cubría los árboles con flores de seda para que pareciera que florecían como en la primavera.

Se trata de poner lo más vistoso o intimidante del ejército a la vista del enemigo o cualquier estratagema ilusionista, como la de la falsa ciudad de Alejandría del mago Maskelyne.³⁰ Es equivalente también al lobo que se viste con piel de cordero o a aparentar ser fuerte cuando eres débil, como recomienda Sunzi.³¹

Jean Levi dice que algunos interpretan «árbol» con el sentido de un país sin hombres talentosos y las «flores» como el reclutamiento de esos hombres, como sucedía tan a menudo en China con los sabios itinerantes, desde Confucio a Han Fei, Sun Wu, Wu Zixu o Sun Bin, entre muchos otros. O como el señor de Shang, que fue reclutado por Qin y cimentó el poder de ese estado, o la academia Jixia creada en Qi, donde quizás se escribió *El arte de la guerra*.³²

30. Convierte al huésped en anfitrión

Se trata en este caso de entrar en el terreno enemigo como invitado y entonces aprovechar la situación para vencerlo o conquistarlo. En muchas ocasiones, un aliado llamado para defender un reino se ha convertido en su conquistador. En otras ocasiones, como dice Sunzi, hay que lograr que nos dejen pasar, «comportarse como una doncella» y una vez dentro, aprovechar la situación.³³

VI. ESTRATAGEMAS EN LA DERROTA

31. La estrategia de las mujeres hermosas

Encontramos esta estratagema en las guerras entre Wu, Chu y Yue, en las que se dice que participó Sun Wu. En este caso sucedió cuando Fuchai de Wu venció a Goujian de Yue y lo convirtió en su esclavo. Entre las maneras de preparar la venganza, Fan Li llevó a la corte de Fuchai a Xi Shi, una de las cuatro bellezas de la antigua China, que debilitó la voluntad del rey e intrigó para que desconfiara de su principal consejero, Wu Zixu.

32. La estratagema de la ciudad vacía

El origen de esta estratagema es la célebre artimaña que puso en marcha Zhuge Liang, el Dragón Dormido, para defender una ciudad con apenas unos cuantos soldados frente a un ejército enemigo de miles de efectivos.³⁴ En *El arte de la guerra* parece aludirse a algo semejante (a pesar de que eso debió suceder muchos siglos antes de Zhuge Liang) cuando se dice: «Si no queremos luchar, podemos defendernos aunque solo nos proteja una línea trazada en el suelo: el enemigo no nos atacará si distraemos su atención».

33. La estratagema de los agentes dobles

Alude, claro está, a los espías dobles, aquellos que dicen trabajar para el enemigo pero que en realidad están a nuestro servicio. Se considera que uno de los agentes dobles más importantes de la historia de la época Zhou fue Su Qin (380 a 284 a.e.), que logró mediante diversas maniobras de persuasión forjar una alianza entre seis estados para luchar contra el poder creciente de Qin, el estado que acabaría unificando China. Se trataba de una alianza vertical en la que participaban los estados de Qi, Chu, Yan, Han, Zhao y Wei. En el campo contrario estaba otro gran engañador, Zhang Yi, que forjó las llamadas alianzas horizontales, en las que la estrategia consistía en unirse a Qin, para lo que también negoció con Han, Zhao, Wei, Chu, Yan y Qi. Aunque la victoria final fue para Qin, todavía hoy en día se duda acerca de las verdaderas intenciones y a quién servían realmente Su Qin y Zhang Yi. No en vano los dos eran discípulos del gran maestro de la persuasión Guiguzi, supuesto maestro también de Sun Bin y su gran rival Pang Juan.³⁵

Aunque se llegó a pensar que las enrevesadas historias de Su Qin eran una fabulación, en la tumba de Yinqueshan se encontraron cartas que se le atribuyen. También en el ejemplar de *El arte de la guerra* encontrado en Yinqueshan se dice, en el capítulo de los espías, tras mencionar al Taigong y otros agentes dobles:³⁶ «Cuando Yan ascendió, Su Qin estaba en Qi».

Esto ha hecho pensar que *El arte de la guerra* pudo ser escrito mucho después de Sun Wu e incluso de Sun Bin, durante o después del reinado del rey Min (300-284 a.e.)³⁷ de Qi, para quien habría trabajado Su Qin.

34. La estratagema de hacerse daño

Consiste en hacerse daño uno mismo para lograr que el adversario se confíe. Uno de los ejemplos más notables de la antigua China es el de Jing Ke, el hombre que intentó asesinar al rey de Qin y futuro Primer Emperador de China. Para lograr ser recibido en la corte y poder acercarse al rey de Qin, Jing Ke necesitaba algo realmente convincente y llegó a la conclusión de que eso solo podía ser la cabeza cortada de Fan Wuji, un traidor por el que el rey de Qin había ofrecido una gran recompensa. Jing Ke habló con Fan Wuji y él se mostró dispuesto a suicidarse para que después le cortaran la cabeza y así vengarse del rey de Qin. A pesar de que Jing Ke logró gracias a esta estratagema acercarse al rey de Qin y sacar una daga escondida en un mapa, no logró cumplir su misión debido a la intervención de un médico del rey que lanzó su caja de medicinas al asesino.

35. La estratagema de encadenar estratagemas

También conocida como «estratagemas encadenadas» o «encadenar juntos los barcos del enemigo».

En la batalla de los Acantilados Rojos,³⁸ cuando Cao Cao decidió encadenar sus barcos, lo hizo porque se lo recomendó Pang Tong. Pero Pang Tong era un agente doble que trabajaba para el enemigo. Debido a este encadenamiento, toda la flota ardió.

Su sentido es el de encadenar una estratagema tras otra hasta que el enemigo queda en la mayor confusión, que cuando crea haber dado con nuestro plan, descubra que las cosas de nuevo no son lo que parecen.

36. Huir puede ser la mejor estrategia

También conocida como «si todo falla, huye». Es la estrategia que se atribuye al supuesto autor de *Las 36 estratagemas* Tan Daoji y que ya se ha contado en la presentación de las estratagemas.³⁹ También nos advierte de que no debemos acudir a una batalla que se sabe perdida.

La epopeya nacional china es la interminable huida del ejército comunista para escapar del cerco de Chiang Kai-shek, conocida como la «Larga Marcha».

También, por supuesto, puede tratarse de una falsa huida, como la de los griegos en la guerra de Troya, cuando fingieron embarcarse de regreso a sus tierras, dejando un gran caballo de madera en la orilla, algo acerca de lo que advierte Sunzi: «No persigas a un enemigo que finge huir».⁴⁰

También el rey Hui de Wei, para no enfrentarse al poder creciente de Qin, trasladó su capital de Anyi a Daliang y su estado pasó a llamarse Liang.

Capítulo 11

LAS 100 REGLAS DEL ENGAÑO Y LA ESTRATEGIA

La numeración continúa a partir del número 37, considerando que las 36 primeras reglas de estas 100 estrategias son las 36 estratagemas chinas. Se mantiene un tono bélico acorde con *El arte de la guerra*, aunque los términos empleados, como «tropas», «ejércitos», «ofensivas», pueden ser sustituidos por otros equivalentes en el mundo de los negocios, la empresa o la vida social. Se trata, por supuesto de reglas de estrategia, lo que no quiere decir que los autores nos identifiquemos con ellas desde un punto de vista ético.

37. Conócete a ti mismo y a tu adversario, las fortalezas y las debilidades¹

Es uno de los consejos más célebres del maestro Sun, que como es obvio recuerda al consejo que suele atribuirse a Sócrates pero que estaba inscrito en el templo de Apolo en Delfos, y que también se atribuye a la sacerdotisa Femonoe, supuesta hija del propio dios. La tarea de conocerse a sí mismo pasa por un continuo examen introspectivo pero también por una observación cuidadosa de lo que hacemos, que conviene registrar de alguna manera para no dejarnos engañar por los diferentes sesgos psicológicos (algunos de ellos se explican en estas reglas). Esta observación meticulosa y desapasionada debe aplicarse también a los demás y a los adversarios en caso de enfrentamiento.

38. Conoce todos los elementos en juego (clima y terreno)²

Investiga de manera especial el terreno en el que te vas a mover. Para ello busca guías locales, hazte con mapas, planifica el movimiento de las tropas teniendo en cuenta por dónde se desplazarán. Imagina cualquier circunstancia climatológica, incluso las más inesperadas, y diseña un plan alternativo y de emergencia para cada una de ellas.

39. Busca aliados, pero no confíes a ciegas en ellos

Desconfía de tus amigos y aliados. Es bueno tenerlos, pero conviene no compartir con ellos información que puede volverse contra ti. También hay que saber que, aunque sean sinceros en un primer momento, pueden después cambiar de opinión y traicionarte. Por eso debes estar preparado para que se comporten como han prometido y para que no lo hagan. Prepara planes alternativos en previsión de cualquier cambio en las alianzas.

40. Debilita las alianzas de tu adversario

Del mismo modo que debes cuidar de tus alianzas, intenta debilitar las de tus adversarios. Crea disensiones entre ellos, premia o soborna a los más débiles para alejarlos de los que adquieren más poder, difunde rumores que les hagan desconfiar a unos de otros.

41. Sé impenetrable para propios y extraños, pero finge que eres previsible

No dejes que nadie conozca tus intenciones últimas, pero siempre es preferible que piensen que no eres impenetrable, que te conocen, que saben cuáles son tus intenciones, porque eso les hará estar menos alerta o te permitirá tenderles trampas.

42. No presumas de tus éxitos

Ten cuidado con la vanidad. Por una parte, porque si divulgas tus éxitos, todos estarán más prevenidos contra ti. Además, porque al divulgar esos éxitos haces que todos conozcan cómo actuaste, lo que hará que no puedas actuar de la misma manera en otra ocasión. Tercero, porque la presunción te afectará psicológicamente, aunque no seas del todo consciente de ello, y hará que estés menos alerta o que sufras una decepción.

43. Presume de tus éxitos

Puede resultar útil en algunas circunstancias, por ejemplo si es una maniobra para intimidar al enemigo, o para convencer a tus aliados en un momento de crisis. Pero su mayor efectividad es cuando esa presunción sirve para confundir al enemigo, que cree poder aprovecharse de tu soberbia.

44. Busca siempre una posición ventajosa

Disponer de una situación mejor que la del adversario puede suponer una ventaja decisiva. Esta situación no se refiere solo a un lugar concreto, como el lado soleado de la montaña, sino a otros elementos que a primera vista no son importantes pero que pueden ser fundamentales según como se desarrolle el conflicto. Por ejemplo, una salida de emergencia por la que escapar, buenas comunicaciones para evitar quedar aislado y sin suministros.

45. Entrénate y entrena a tu ejército en todo momento

Un imperio se pierde en un día, pero ese día se ha gestado a lo largo de muchos años. Entrénate constantemente y también a tu ejército. Debe estar preparado para cualquier circunstancia o conflicto inesperado. El descuido de la preparación y el entrenamiento es una de las cosas que no se puede solucionar en el último momento ni con la mejor de las intenciones.³

46. Ataca antes de lo que se espera, o después de lo que se espera, o no ataques si es lo que se espera, o ataca en el lugar en el que menos esperan tu ataque

Llega antes de lo previsto al lugar de la batalla. Juega con los tiempos y con las expectativas. No seas previsible, busca los momentos y los lugares peor defendidos.

47. No subestimes los aspectos materiales y la logística

Calcula siempre a partir de la peor de las previsiones. Alguien decía que hay que situarse en el peor escenario imaginable y entonces prepararse para algo el doble de malo. Todo siempre cuesta mucho más de lo que creemos, tanto una obra en una casa como escribir un libro o un guion o la incursión en territorio enemigo. Necesitarás siempre mantener abiertas las vías de comunicación y suministro y tener preparadas reservas extras y vías alternativas.

48. Siempre ocurre lo inesperado: prepárate para lo imprevisible

No improvises la improvisación. En muchas ocasiones tendrás que improvisar ante una nueva situación, pero las mejores situaciones surgen cuando hemos ensayado o previsto cualquier situación imaginable. Nuestra obligación es prepararnos para todo aquello que se puede prever. Lo imprevisible es, por definición, todo aquello que no se puede prever, pero sí es posible tener en consideración factores que parecen alejados de la situación actual. Un modo de hacerlo es recordar experiencias pasadas; otro, revisar situaciones estratégicas históricas. También debemos tener en cuenta lo que Clausewitz llamaba la fricción: los planes raramente se cumplen, las cosas en el campo de batalla no suceden como en un tablero virtual, cualquier pequeño detalle puede entorpecer la estrategia mejor planeada. El mundo real no es liso y pulido, sino rugoso y lleno de defectos.

49. Prepárate para fracasar

Ten siempre preparada una alternativa por si fracasa tu plan. Nunca ataques con toda la fuerza y reserva siempre una parte. Emplea cuartos estancos, como en los barcos, de tal modo que la inundación de uno no se extienda a toda la embarcación. Debes estar siempre preparado para que suceda lo inesperado y que los mejores planes se vengán abajo por circunstancias imprevisibles. Por eso conviene que siempre tengas una fuerza de reserva o un plan B.

50. Antes de dar un golpe, prepara el siguiente y prevé la reacción de tu enemigo

No te conformes con un solo movimiento, intenta anticipar acción y reacción. Nunca pienses que tu golpe será decisivo.

51. Ofrece sin lucha lo que más aprecias y defiende encarnizadamente lo que te resulta indiferente

En ciertas ocasiones puede ser útil hacer algo irracional o irrazonable para evitar ser por completo previsible.

52. Ataca cuando el enemigo está en una posición desfavorable: en un mal terreno, cruzando ríos, organizándose, mal alimentado...

Observa y elige los momentos en los que tu adversario está en mayores dificultades. No desperdicias las buenas ocasiones para estar en ventaja.

53. Pon a prueba a tu adversario para saber cómo reacciona ante situaciones diferentes

Lanza fintas, falsos golpes, provoca a tu adversario, hazle salir de su guarida,⁴ haz que tenga que reaccionar, mostrarte su situación, la disposición de sus tropas, la fuerza de su ejército.

54. No confíes a ciegas en tus propias opiniones y mucho menos en tus propias estadísticas

Existen muchísimos sesgos psicológicos de los que no somos conscientes y que estropean incluso la observación más atenta. Por ejemplo, está demostrado que creamos recuerdos falsos, por lo que incluso el convencimiento absoluto de que algo lo hemos visto o vivido puede no ser cierto. La estadística es sin duda uno de los instrumentos más increíbles creados por la humanidad, pero hay que saber aplicarla bien.

55. Llévate bien con todos

No desprecies a nadie porque nunca se puede saber si quien ahora es tu adversario mañana puede ser tu aliado. El respeto es una de las más potentes argamasas en cualquier relación.

56. Sé generoso

La generosidad consiste en que des algo a cambio de nada, como se dice en el budismo, no en que ofrezcas regalos con una finalidad evidente. Muchas veces el objetivo de esa generosidad será simplemente ganarse la confianza o el aprecio de los otros.

57. No abuses de una posición de poder

Estos abusos se volverán contra ti cuando necesites la colaboración de las personas de las que has abusado o a quienes no has tenido en cuenta cuando estabas en una posición ventajosa.

58. Si eres soñador, no confíes en que tu aliado sea otro soñador: sus sueños serán diferentes

Muchas alianzas se basan en un sueño común, en un objetivo, como derribar al tirano, pero una vez que se ha logrado ese objetivo, surgen las discrepancias acerca de qué hay que hacer. Es sencillo hablar de la necesidad de la rebelión o la revolución, pero casi nadie coincide en lo que hay que hacer después del triunfo. Tu mejor aliado se puede conseguir en tu peor enemigo.

59. Cualquier aliado puede convertirse en adversario, cualquier adversario puede convertirse en aliado

No pienses que todo está definido desde el principio: las alianzas cambian, las situaciones estratégicas evolucionan.

60. Si eres egoísta, no creas que otro egoísta es tu mejor aliado: él puede desear lo que tú deseas y arrebatártelo

Puedes usar las ambiciones y el egoísmo de los demás para obtener ventajas, pero no creas que por ofrecer a alguien una ventaja será de fiar: tal vez él desee lo que le ofreces pero también desee lo que tú deseas.

61. No confundas el cómo desearías que fueran las cosas con el cómo son realmente. No confundas los deseos con las realidades

El deseo de que las cosas sucedan como queremos o como hemos previsto es una influencia muy fuerte que puede impedir que observemos con objetividad y distancia lo que tenemos delante.

62. No te fíes de tu intuición, pero escucha lo que te dice

La intuición es un mecanismo mental relacionado con los prejuicios y muy semejante. Por un lado, nos proporciona ideas que proceden de nuestras experiencias pasadas o del trabajo subterráneo de nuestro cerebro, pero por otro lado, no funciona tan bien cuando nos hallamos ante una situación realmente nueva. Por eso conviene escuchar a la intuición, pero también ponerla a prueba.

63. No te dejes llevar por los prejuicios y las ideas aprendidas

Los prejuicios nos impiden ver lo que tenemos delante tal cual es. Es cierto que muchos prejuicios nacen de la experiencia, pero cada nueva situación es siempre una *nueva* situación, que debe examinarse teniendo en cuenta la experiencia adquirida y al mismo tiempo considerando que podría suceder algo diferente. Hay muchos tipos de prejuicios o sesgos que nos influyen. Francis Bacon, por poner un ejemplo, distinguió entre cuatro clases de prejuicios o ídolos: los ídolos de la tribu, los del teatro, los del foro y los de la caverna.⁵

64. Actúa en el momento oportuno: aprende a distinguir ese momento

Este es un aspecto fundamental, quizás uno de los dos o tres aspectos más importantes. De nada sirve una estupenda estratagema, táctica o estrategia si no se aplica en el momento oportuno. Y de manera inversa, una estrategia o una situación no muy favorable puede convertirse en ventajosa si se lleva a cabo en el momento preciso.

65. Observa los gestos, la ropa y las actitudes de los demás

Existen muchos signos en el comportamiento de los demás que nos proporcionan información inesperada. La manera de vestir, la manera de comportarse, incluso la manera de hablar y otros muchos aspectos.⁶

66. Contrasta siempre distintas fuentes de información

No te alimentes de una única fuente de información, consulta muchas diferentes. Contrasta cada noticia, ten cuidado con los medios de información más cercanos a tu propia forma de pensar e intenta recibir de manera neutral y no condicionada la información procedente de los medios que más te desagradan.

67. Observa con atención el resultado de tus estrategias y estratagemas

Es decir, aprende de la experiencia. Muchas veces no observamos lo que sucede sino lo que ya habíamos decidido que iba a suceder, con lo que no aprendemos realmente de la experiencia y nos engañamos a nosotros mismos.

68. Escucha lo que dicen los demás y luego observa lo que hacen

Este es un buen consejo de Confucio, quien decía que al principio escuchaba a los demás y pensaba que harían lo que decían, pero que con el tiempo se dio cuenta de que palabra y actos raramente se correspondían. No te fíes de promesas, por muy vehementes que sean. Observa a los demás para saber en quiénes se da lo que Demócrito consideraba la virtud del sabio, la *tritogenia* o correspondencia entre pensamiento, palabra y acción; y en quiénes no coincide lo que dicen y lo que hacen o lo que piensan y lo que hacen. Como es obvio, no puedes leer directamente el pensamiento ajeno, a no ser que seas un telépata o un neuropsicólogo con los más modernos aparatos, pero sí puedes deducir el pensamiento de alguien a través de sus acciones pasadas.

69. Cuidado con el sesgo de éxito: el que algo haya funcionado en una ocasión no significa que funcionará siempre

Este es uno de los sesgos más peligrosos y se basa en una falacia lógica: observamos que muchos ejemplos de éxito contienen un mismo elemento y entonces inferimos que ese elemento ha sido la causa del éxito. Pero en muchas ocasiones, un examen atento nos revela que los ejemplos de fracaso *también contenían ese elemento*. El fracaso muchas veces comparte las mismas características que el éxito, así que hay que buscar la explicación en otra parte.

70. Cuidado con el sesgo de confirmación: no te limites a observar y a considerar lo que confirma aquello que piensas, volviéndote ciego a lo que no lo confirma

Cuando estamos convencidos de que una estrategia o estratagema es buena, o cuando creemos que algo es de una determinada manera, solemos volvernos ciegos a todo lo que refuta esa convicción y solo observamos o registramos aquello que lo confirma. De este modo aumenta nuestra estadística de éxitos constantemente, pero no la de fracasos porque no registramos esos fracasos.⁷

71. Cuidado con el sesgo retrospectivo. Vigila la tendencia a considerar que un hecho pasado era previsible: te lo parece porque sabes qué sucedió

Este sesgo o falacia se expresa en una célebre frase latina: *Post hoc, ergo propter hoc*, que se puede traducir más o menos como «Una vez que algo ha sucedido, entonces resulta sencillo explicar por qué ha sucedido». Es decir, cuando examinamos el pasado, solo tenemos que mirar una cadena de acontecimientos, la que tuvo lugar, por lo que resulta fácil explicar cada pequeño detalle y trazar una cadena de causa/ efecto muy convincente, puesto que conocemos ya el desenlace. Pero quienes vivían en el pasado, se enfrentaban a múltiples líneas narrativas posibles, como se explica en la siguiente estratagema.

72. Cuidado con el sesgo retrospectivo-prognóstico. El hecho de que el pasado te parezca previsible no significa que puedas prever el futuro

Como se ha dicho en la estratagema anterior, el hecho de que sea fácil prever el pasado no significa que el futuro resulte igual de previsible. Cuando miramos hacia el futuro, tenemos delante mil y una posibilidades; por ejemplo, mi adversario puede atacarme de frente, por cualquiera de las alas o desde la retaguardia, es decir, al menos cuatro posibilidades (porque también podría combinar dos o más ataques). Si ahora nos situamos mirando hacia el pasado, entonces sabemos que solo sucedió una de esas cosas, y sí que es fácil explicar o inventar por qué sucedió.

73. Cuidado con el sesgo de la regularidad (o ilusión de serie)

El hecho de que encuentres ciertas regularidades en el examen de determinadas situaciones no significa que hayas descubierto un patrón oculto: puede ser una regularidad casual o deberse a la tendencia a encontrar patrones en sucesos aleatorios.

La coincidencia de sucesos en el tiempo o en el espacio no implica que estén encadenados necesariamente, ni que uno se siga de otro de manera obligatoria.

74. Ten cuidado con las relaciones de causa y efecto y distínguelas del pensamiento correlativo simple

Una relación de causa/efecto no se puede extraer simplemente porque un suceso siga a otro temporalmente o porque coincidan en el espacio.⁸ Muchas supuestas relaciones de causa/efecto en realidad son casualidades o correlaciones. Uno de los mayores peligros para cualquier estrategia es pensar que, puesto que ha vencido usando una estrategia, entonces su victoria se debe a que ha usado esa estrategia: en muchas ocasiones esa victoria se debe a otras causas o a la torpeza del enemigo.

75. No dividas el universo en lo útil y lo inútil: todo puede ser útil para una mente atenta

Esta es una regla básica para los guionistas: todo lo que existe (e incluso lo que no existe) puede ser útil para un guion. No debemos separar la realidad en herramientas y no herramientas: todo puede ser una herramienta. Uno de los mayores peligros es no ver la utilidad de algo porque hemos definido (casi siempre de manera inconsciente) esa cosa como no útil o inútil. Decía el samurái Miyamoto Musashi que, aunque existían escuelas que recomendaban usar la espada corta y otras que recomendaban usar la espada larga, su escuela era la que decía que lo importante era no morir, con espada larga o con espada corta: «No puedes morir dejando una espada sin usar a tu lado».

76. Busca el ritmo en todas las cosas

Descubre los ritmos y los hábitos de tu adversario. Evita tener un ritmo detectable por tu adversario. Si muestras un ritmo detectable, que sea como una estratagema de engaño. Busca también el ritmo de tu adversario y contraataca en un momento vacío.

77. No reveles nunca tus verdaderos planes

La única manera completamente segura de guardar un secreto es no contárselo a nadie. No lo olvides.

78. Trabaja el aspecto psicológico y refuerza la seguridad mental de los tuyos, al mismo tiempo que debilitas la de tus enemigos

El aspecto psicológico o anímico no lo es todo, pero puede ser fundamental si el resto de las condiciones son iguales. Como dijo Wellington, la presencia de Napoleón era equivalente a 40.000 soldados por su efecto

sobre los combatientes.⁹

79. Piensa en cómo lo imposible podría convertirse en posible

No consideres algo imposible sin haberlo examinado a fondo. Nuestra tendencia natural instintiva e intuitiva nos hace descartar de antemano muchas contingencias, considerándolas imposibles. Sin embargo, muchas de ellas no son imposibles si se examinan en detalle o desde otro punto de vista o perspectiva. Muchas veces, la calificación de imposible procede de un error de observación o método, o puede estar causada por nuestros prejuicios.

80. No reacciones de la misma manera dos veces, y mucho menos tres

En ciertas ocasiones puede ser útil actuar dos veces de la misma manera, para hacer que el adversario espere que volvamos a actuar igual y a veces sorprenderlo, pero hay que ser extremadamente cuidadoso, porque esa segunda vez puede ser ya nuestra perdición. Las repeticiones casi siempre deben usarse a modo de fintas o engaños, sin emplearlas a fondo, reservándose parte de la fuerza.

81. Utiliza el combate como entrenamiento para la batalla decisiva

Cualquier situación de conflicto es una lección para el futuro y ofrece la posibilidad de ponernos a prueba para situaciones futuras realmente comprometidas.

82. Informa a tu adversario de tus planes

Aunque parezca paradójico, se ha llegado a pensar que en ciertas ocasiones lo mejor es informar al adversario de cuáles son tus fuerzas. En gran medida, eso es lo que se hizo durante la guerra fría, donde, más que esconder los recursos nucleares, lo que se hacía era revelarlos e incluso exagerarlos. No se trataba de dar un golpe por sorpresa y de esconder la verdadera fuerza, sino de evitar un conflicto de consecuencias imprevisibles.

83. No luches contra tu adversario

Cuando te opones de manera sistemática a todo lo que hace tu adversario acabas por convertirte en su víctima. Incluso tus victorias se convierten en derrotas, porque estás reaccionando como un mecanismo previsible y acrítico, haciendo siempre lo contrario de lo que hace él. Debes examinar las situaciones sin tener en cuenta cuál es la elección de tu adversario, sino examinando si esa elección es buena o mala para él o para ti mismo. Por eso, en muchas ocasiones, lo razonable será estar de acuerdo con tu adversario.

84. Ten siempre presente que tu adversario puede estar loco

No que se finja loco, sino que realmente lo esté. Si tu estrategia depende de que en el otro lado haya alguien racional y razonable, puedes descubrir que no es así y que sus reacciones, por lo tanto, son imprevisibles. Puede ser alguien dispuesto, por ejemplo, a morir o a sacrificar a sus hombres sin pensar en su propio bienestar o beneficio.

85. Descubre los defectos de tus adversarios

Esto puedes conseguirlo de muchas maneras, mediante espías infiltrados y agentes dobles, poniéndolo a prueba, buscando información acerca de él (algo muy fácil hoy en día en las redes sociales).

86. Haz que el enemigo siempre tenga que pensar en otras cosas

Distrae la atención de tu enemigo y haz que ocupe sus horas y su esfuerzo en asuntos que en realidad no tienen importancia, pero que son molestos y enojosos, para que no tenga tiempo de pensar en lo realmente importante. Difunde rumores que le hagan desconfiar de todo y ocuparse de nimiedades.

87. No te enfrentes a tus adversarios si puedes seducirlos o comprarlos

Esta ha sido la política más aplicada por China a lo largo de su historia. Le ha dado excelentes resultados, pero también de tanto en tanto, cada dos o tres siglos, ha tenido la consecuencia de que los pueblos sobornados o incorporados han decidido apoderarse del estado, como hicieron los mongoles o los manchúes.

88. Busca la sorpresa a través del engaño

La sorpresa es aquello que no se espera. No es algo que exista por sí mismo: se halla en la mente del sorprendido. Por eso, puedes convertir lo habitual, lo que todo el mundo espera, en extraordinario si haces que esa posibilidad desaparezca de la mente del adversario. Una buena estrategia cuando solo puedes hacer una cosa consiste en hacer creer a tu adversario que vas a hacer otra cosa (que en realidad no puedes hacer), y entonces sorpréndelo haciendo aquella primera cosa que podría haber sido en exceso previsible. Finge debilidad si eres fuerte y fortaleza si eres débil.¹⁰

89. Averigua lo que piensan de ti sin que se den cuenta de que lo sabes

Resulta muy útil saber la idea que tienen los demás de ti.

90. Atrae el ataque adversario hacia tus aliados sacrificables

Líbrate de los mayores golpes desviándolos hacia otros, aliados o enemigos.

91. Recuerda que tu enemigo puede ser tan buen estratega como tú

No subestimes a tu enemigo. Todos los grandes estrategas pueden encontrarse con uno que los supera. Una buena práctica es ponerte en el lugar de tu enemigo, imaginar que él conoce todas tus intenciones y que sabe todo lo que vas a hacer, y entonces pensar cómo podría vencerte. Recuerda el teorema minimax¹¹ y piensa siempre en la mejor respuesta posible de tu adversario.

92. Guarda los mejores trucos para los momentos decisivos

Incluso aunque puedan resultarte útiles en ciertos momentos, hay ciertos trucos y estratagemas que solo se pueden emplear una vez y que pueden ser decisivos en una situación de crisis. Por eso, no los desperdicies a pesar de que te ofrezcan un beneficio inmediato. Esconde muchas de tus habilidades para que los adversarios no se preparen contra ellas. Contén tu soberbia y presunción y sé modesto.

93. Busca maneras de observarte a ti mismo que no dependan de tu memoria

Emplea tablas para registrar los hechos, protocolos de acción, algoritmos de decisión y datos objetivos y contrastables. Piensa no solo en cómo confirmar tus hipótesis, sino en cómo podrían ser refutadas. Si una hipótesis no puede ser refutada, su utilidad es prácticamente nula.¹²

94. Eres el rehén de tus promesas

Ten cuidado porque cuantas más expectativas despiertes, más fácil será la decepción. Muchas veces es mejor no esperar nada y recoger los frutos del triunfo discretamente.

95. Si no consigues mostrar con hechos aquello de lo que presumes, perderás la confianza; si pierdes la confianza, nadie colaborará contigo

A corto plazo las estratagemas pueden ser muy efectivas, pero también debes demostrar que se puede confiar en ti, en especial si no dispones de una fuerza absolutamente superior.

96. Si tienes superioridad militar, la victoria está en tus manos

Aunque no todos los objetivos son conseguibles, porque la superioridad militar no solo depende de una fuerza superior sino también de vías de comunicación, etc. Pero a igualdad de otras circunstancias, no debes ser derrotado si tu fuerza es superior.

97. Aprende a leer los signos

Los signos revelan las intenciones, los movimientos y la situación de tu adversario. Pero si descubres que te está enviando falsos signos, debes fingir que crees que son verdaderos y que está logrando engañarte.¹³ Observa también tus propios signos que llegan al adversario, para modificarlos y adaptarlos a tus intereses mediante el engaño, la desinformación y la contrainformación.¹⁴ Y también los signos naturales que pueden indicarte algo sobre el enemigo o sobre la situación que se avecina.¹⁵

98. Crea un buen ambiente antes de empezar a pelear

En muchas ocasiones, un entendimiento previo facilita las cosas. Recuerda el arte de la persuasión de Guiguzi¹⁶ y la táctica de las relaciones sociales en Japón que consiste en crear primero un buen ambiente antes de plantear los conflictos, algo que desconcertaba a los empresarios de Estados Unidos en la década de 1960, pero que es muy razonable: «Si alguien piensa bien de mí, interpretará favorablemente los estímulos ambiguos que yo le envíe; si no piensa bien de mí, interpretará torcidamente aun mis más favorables comunicaciones». ¹⁷ Tuve ocasión de observar esta técnica cuando trabajé con el payaso Miliki en un programa de televisión: ante una reunión previsiblemente conflictiva, siempre comenzaba por contar alguna anécdota divertida que rebajaba la tensión y atenuaba el conflicto, además de hacer que los participantes tuvieran ganas de ponerse de acuerdo para seguir bromeando.

99. Aprende de la experiencia y de la teoría

Teoría y práctica, experiencia y análisis son fuentes de conocimiento igualmente válidas. Debes extraer lecciones de la experiencia, es decir, principios y leyes generales, y la percepción de ciertas regularidades y características comunes a partir de casos individuales.

En cuanto a la teoría, no te limites a interpretarla en su literalidad e intenta también aplicarla a otras situaciones, y en especial a las conocidas y familiares y a tu propia experiencia.

100. No uses estratagemas

No hay que abusar de las estratagemas. Alguien que siempre usa estratagemas acaba por ser vigilado de manera especial y el adversario se prepara para cualquier cosa imaginable procedente de él. Por eso, incluso cuando uses estratagemas, debes intentar que no se sepa que las has empleado, que pasen inadvertidas. Por otra parte, las estratagemas suelen funcionar en el corto plazo, pero pierden efectividad en el medio plazo y muchas veces resultan fatales en el largo plazo. Cuando todos desconfían de

ti y esperan cualquier traición, acaban por unirse contra ti. Una gran fiabilidad y honestidad muchas veces es a largo plazo la mejor estrategia. Es cierto que las estrategias pueden inclinar la balanza, pero es conveniente construir una posición sólida, un ejército poderoso, contar con la confianza del pueblo y con la lealtad de los aliados para que esas estrategias no produzcan éxitos efímeros. Como dice Han Fei: «Todo el mundo en el reino habla de estrategia y en todas las familias hay hombres que tienen copias de los libros de Sun y Wú, pero el ejército es cada vez más débil. Esto se debe a que muchos hablan de la guerra, pero pocos se cubren con armaduras».¹⁸

AGRADECIMIENTOS

Tanto la traductora de *El arte de la guerra*, Ana Aranda Vasserot, como el autor de *El arte del engaño*, Daniel Tubau, queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento a todas las personas que nos han ayudado a lo largo de la escritura de este libro.

Es imposible mencionarlos a todos, pero queremos recordar a John Lagerwey, Olivia Milburn, Thomas Huynh, Gary Gagliardi y Victor Mair, que respondieron amablemente a nuestras consultas.

A nuestros amigos Huang Jiayang y Chen Yimin y al decano de la Sanda University de Shanghai, Chen Quan, con quienes tuvimos el privilegio de compartir varias etapas de este viaje tras las huellas del enigmático maestro Sun. También a nuestros editores, Francisco Martínez Soria, Jordi Berché Mayoral y Laura Lobo Jarne, por su atención constante y sus certeras sugerencias, así como a nuestro querido amigo Samuel Velasco, por sus ilustraciones y por compartir una misma pasión por el conocimiento.

De manera especial queremos mencionar a Pedro Ceinós, por su lectura y sus siempre útiles comentarios a las primeras versiones del libro.

Y, por supuesto, a todos los traductores, estudiosos e investigadores que contribuyen a la difusión de la cultura china en el mundo y en España, donde todavía no ha recibido la atención que merece.

También queremos dejar constancia de una influencia más sutil, la de los factores Tierra y Cielo de los que habla el maestro Sun, pues este libro ha viajado durante varios años por España (Madrid, Barcelona, Málaga y Almería), Cuba (La Habana y San Antonio de los Baños), Argentina (Córdoba y Buenos Aires) y China (Shanghai, Suzhou y Zhaoxing).

BIBLIOGRAFÍA

Con esta bibliografía, el lector puede orientarse en la lectura del ensayo y en la traducción comentada de *El arte de la guerra*. Nos hemos limitado a los libros que fueron escritos antes de la unificación de China en 221 a.e., con algunas excepciones.¹

COLECCIONES O COMENTADORES

Clásicos de los Zhou (Los Cinco Clásicos): se trata de los cinco clásicos de los Zhou que Confucio quería transmitir a la posteridad. Son el *Yijing (I Ching)* o *Libro de los cambios*, el *Shujing* o *Libro de los documentos*, el *Shijing* o *Libro de las odas*, el *Liji* o *Libro de los ritos*, y el *Chunqiu* o *Anales de Primavera y Otoño* del estado natal de Confucio, Lu. Existió un sexto clásico, el *Yuejing* o *Libro de la música*, que no se conserva.

Clásicos Confucianos: los cuatro libros que expresan el pensamiento de Confucio y su escuela. Son las *Analectas* o *Lunyu*, el *Daxue* o *La Gran Enseñanza*, el *Zhongyong* o *La Doctrina del Medio*. Durante la dinastía Song (960 a 1279) se añadió a los clásicos confucianos el *Mengzi* o *Mencio*.

Inscripciones Shang: se han encontrado decenas de miles de inscripciones de la época Shang grabadas en plastrones de tortugas o huesos de animales. Son oráculos a los antepasados.

Inscripciones Zhou: existen miles de inscripciones en bronce Zhou que resultan de un extraordinario interés, a pesar de tratarse casi siempre de textos muy breves.

Los once comentadores de *El arte de la guerra*, muy posteriores al libro: Cao Cao (155-220), Meng Shi (dinastía Liang [502-557]), Li Quan (fl. 750), Jia Lin (final del siglo VIII), Du You (735-812), Du Mu (803-

852), Chen Hao (Tang), Mei Yaochen (1002-1060), Wang Xi (fl. 1082), He Yanxi (siglo XI) y Zhang Yu (dinastía Song del Sur [1127-1279]).

LIBROS Y TEXTOS CLÁSICOS CITADOS EN *EL ARTE DEL ENGAÑO*

Dao de jing (El libro del camino y la virtud): también conocido como *Laozi* y traducido como *El libro del camino y del poder*. Es el libro más importante del taoísmo. Hay muchas dudas acerca de su datación y su autor.

Chunqiu (Anales de Primavera y Otoños): crónicas del estado de Lu, donde nació Confucio. Son crónicas difíciles de leer, pero hay varios comentarios que las hacen más entretenidas. El más célebre es el *Zuozhuan* o *Comentario de Zuo*. Otro es el *Gongyangzhuan*.

«*Entrevista entre Sun Wu y el rey Helü*»: texto encontrado en la tumba de Yinqueshan en el que el rey Helü y Sun Wu conversan.

Gai lu (o Helü o Gelu o Wu Zixu o El arte de la guerra de Wu Zixu): encontrado en las excavaciones de Zhangjiashan en 1983 y publicado por primera vez en 2003. Es una conversación entre el rey Helü y su consejero Wu Zixu, el hombre que presentó al rey Helü a un estratega llamado Sun Wu, supuesto autor de *El arte de la guerra*.

Guliangzhuan (Comentario de Guliang a Primavera y Otoños): durante el reinado del Emperador Xuan de la dinastía Han se convirtió en la interpretación oficial del *Chunqiu* o *Primavera y Otoños*.

Gongyangzhuan: es el comentario de Gongyang al *Chunqiu*, las crónicas del estado de Lu. Se interesa por cuestiones morales y de interpretación.

Guanzi (Libro del maestro Guan): se atribuye a Guan Zhong, consejero del Duque Huan de Qi (685 a 643 a.e.). Hay un capítulo llamado «Can Huan» que se ocupa de manera especial de asuntos de estrategia militar en el que se cita un tratado militar (*bingfa*) que no es seguro que se pueda identificar con *El arte de la guerra*.

Guicang o *Retorno a lo oculto*: también traducido como *Retorno a la tumba*. Libro oracular que se empleaba en la época Shang. Se creía perdido para siempre, pero fue encontrado un ejemplar en una tumba de Wangjiatai (Hubei) en 1993.

Guiguzi (Libro del maestro del Valle del Demonio): atribuido a Guiguzi. Aunque se ha incluido en ocasiones entre los tratados militares, el libro se ocupa más bien del arte de la persuasión y la manipulación psicológica.

Guoyu (Discursos de los estados): recoge 240 discursos pronunciados por estadistas de la época Zhou. El primero es del rey Mu, que reinó entre 956 y 918 a.e., mientras que el último discurso, atribuido a Zuo Qiuming, es del año 453 a.e.

Han Feizi: libro atribuido al filósofo legalista Han Fei. En él se menciona *El arte de la guerra* de Sunzi.

Hanshu (Crónica de los Han): crónica de la dinastía Han escrita por Ban Gu (32 a 92).

Heguanzi o *Maestro del gorro de faisán*: se supone que su autor vivió en el estado de Chu o en el de Zhao, en la época final de los Estados Combatientes. Tiene capítulos de carácter militar. No se debe confundir con el *Guanzi*. *Huainanzi*: contiene un tratado militar llamado *Binglue (Sobre la estrategia militar)* que tiene muchas semejanzas con *El arte de la guerra*. Apenas lo hemos tenido en cuenta, pues ya pertenece a la época imperial china Han. *Huang Shigong san lue* o *Las tres estrategias de Huang Shigong*: tratado militar atribuido al general Zhang Liang. Al ser de la época Han, apenas lo hemos examinado.

Huangdi neijing ling shu (Canon interno del Emperador Amarillo): tratado de medicina, acupuntura y moxibustión. Atribuido al Emperador Amarillo, se cree que fue escrito hacia el siglo I a.e., ya en época imperial china.

Huangdi shijing (Los cuatro libros del Emperador Amarillo): se creía que era una invención hasta que se encontraron unos textos en Mawangdui que se identificaron con el libro perdido. Se atribuye al Emperador Amarillo (Huangdi), aunque no cabe duda de que es muy posterior,

casi de la época de la unificación de China. Se ha adscrito a la escuela de Huanglao, considerada una mezcla de taoísmo, militarismo y legalismo.

Huangdi yinfujing o *El talismán oculto del Emperador Amarillo*: tratado militar atribuido al legendario Emperador Amarillo. Nos hemos referido a él, pero solo en su calidad de falsificación escrita probablemente después del año 400 de nuestra era, casi sin duda durante la época Tang (618-907).

Jun Zheng (Libro de la administración militar): este libro se menciona y se cita en *El arte de la guerra*, por lo que se supone que fue escrito antes. No se ha conservado.

Jun Zhi (Tratado del Ejército): libro que se cita en el *Zuozhuan* pero que no se ha conservado.

Liji o *Lijing (Libro de los ritos o Clásico de los ritos)*: uno de los clásicos Zhou que Confucio querían transmitir. Contiene 49 libros, dedicados de una manera u otra a los llamados *li* o ritos, con un sentido muy amplio. Dos de los libros del *Lijing* fueron extraídos de esta colección para considerarse con pleno derecho como dos de los clásicos confucianos: el *Daxue* o *La Gran Enseñanza* y el *Zhongyong* o *La doctrina del Medio*.

Liu Tao o *Las seis enseñanzas*: tratado de estrategia atribuido a Jiang Ziya o el Taigong, el sabio que ayudó a los reyes Wen, Wu y Cheng a establecer la dinastía Zhou. Se cree que fue escrito al final de la época de los Estados Combatientes, entre el 480 y el 221 a.e., pero que quizás contiene enseñanzas anteriores transmitidas en el estado de Qi.

Lunyu (Analectas): conversaciones de Confucio con sus discípulos. Se cree que fue escrito bastantes décadas después de la muerte de Confucio y que recibió muchas adiciones posteriores. Fue incluido en el canon confuciano durante la dinastía Song.

Lüshi Chunqiu (Anales del Señor Lü o Anales de Lü Buwei): son los anales de Primaveras y Otoños compilados por el comerciante Lü Buwei, que llegó a ser regente de Qin. Menciona de manera explícita *El arte de la guerra* de Sunzi y se ocupa de todo tipo de temas, también militares.

Mengzi (Mencio): libro atribuido a Mencio o Meng Ke, el más importante discípulo de Confucio (junto a Xunzi). Fue incluido entre los clásicos confucianos, durante la dinastía Song. Mencio se caracteriza por su pacifismo y su rechazo a la guerra y el militarismo.

Mozi o Libro del maestro Mo: atribuido a Mo Di, filósofo pacifista que durante la época de los Estados Combatientes disputó la hegemonía a Confucio. Los capítulos militares del libro, dedicados a la defensa pero no al ataque, son especialmente interesantes en relación con *El arte de la guerra* y el arte de la estrategia en la antigua China.

«Preguntas del rey Helü»: entrevista apócrifa entre el rey Helü y Sunzi.

Qiong da yi shi (El éxito y el fracaso aparecen en el momento adecuado): texto encontrado en 1993 en Guodian, en tumbas que se han datado hacia el año 300 a.e., en la época de los Estados Combatientes, ochenta años antes de la unificación de China.

Shenzi (Libro del maestro Shen): atribuido a Shen Dao (c. 350 a c. 275 a.e.), uno de los principales filósofos legalistas, que influyó en Han Fei y también en el taoísmo posterior. Es especialmente interesante en relación con *El arte de la guerra*.

Shenzi (Libro del maestro Shen): a pesar de la similitud (en la transliteración), se trata de un libro diferente al que se atribuye a Shen Dao (*Shenzi*, 申子). Este *Shenzi* (申子) se atribuye a Shen Buhai (c. 400 a c. 337 a.e.), canciller del estado de Han en la época de los Estados Combatientes.

Shangshu (Documentos de la Antigüedad): uno de los cinco clásicos de los Zhou (véase), también llamado *Shujing* o *Libro de los documentos*.

Shang Jun Shu (Libro del Señor de Shang): atribuido a Shang Yang, político que dirigió los destinos de Qin. Incluye aspectos militares, en especial su tratamiento de la agricultura y el ejército como los verdaderos pilares del estado. *Sanshiliu ji (Las 36 estratagemas)*: contiene 36 estratagemas militares. Se cree que fue encontrado en una excavación durante la época maoísta, pero no hay certeza acerca de dónde, cuándo o por qué.

Shizi (Libro del maestro Shi): atribuido a Shi Jiao (c. 390 a 330 a.e.). Fue muy apreciado durante más de mil años, pero en la dinastía Song (960 a 1279) se perdieron todas las copias. Se intentó reconstruir a partir de citas que conservan un 15 por ciento del original.

Shiji (Registros históricos), de Sima Qian. El libro de historia chino más notable. Hay muchos capítulos dedicados a las guerras de Wu contra Chu, Yue y contra los estados centrales, así como una biografía de Sun Wu y otra de Sun Bin.

Shijing (Libro de las canciones o de la poesía o de las odas): el libro que más admiraba Confucio. Se considera que algunas de las canciones son de la época Shang, aunque la mayoría son de época Zhou.

Shujing (Libro de los documentos): uno de los clásicos de los Zhou que Confucio recomendó transmitir a la posteridad. También llamado *Shangshu* o *Documentos de la Antigüedad*. Discursos atribuidos a los gobernantes y ministros de las primeras dinastías e incluso de la época de los emperadores legendarios.

Sima fa o *Los métodos de Sima*: tratado militar atribuido a Sima Ranju, estratega del rey Wei de Qi (r. 356 a 320 a.e.). Uno de los Siete Clásicos militares chinos.

Sunzi bingfa (El arte de la guerra): atribuido a Sunzi. Una traducción más correcta sería *Los métodos militares del maestro Sun*. Durante casi dos milenios, la copia de *El arte de la guerra* que circuló procedía de la edición de Cao Cao en 13 capítulos. En 1972, en Yinqueshan, se descubrió un ejemplar también en 13 capítulos, que se dató entre 140 y 120 a.e., con lo que quedó claro que Cao Cao no había inventado una versión propia.

Sun Bin bingfa (El arte de la guerra II o El arte de la guerra de Sun Bin): escrito por Sun Bin, que decía descender de Sunzi y al que algunos expertos consideran el verdadero autor de *El arte de la guerra*. En Yinqueshan se encontró un ejemplar del libro y por eso ahora disponemos de *El arte de la guerra* de Sunzi y *El arte de la guerra II* de Sun Bin.

Tang Taizong Li Weigong wen dui (Las preguntas y respuestas entre Tang Taizong y Li Weigong): recoge una conversación que, se dice, mantuvieron el emperador Taizong (599-649) de la dinastía Tang y su consejero Li Weigong acerca de la estrategia y el arte militar. Uno de los Siete Clásicos del arte militar, es junto con *Las tres estrategias*, el único que no fue escrito en época Zhou. Es muy interesante, pero apenas lo hemos tenido en cuenta al ser posterior a la unificación de China.

Weiliaozi: tratado militar atribuido a Wei Liao. Casi con toda seguridad es posterior a *El arte de la guerra*. Se dice que Wei Liao pudo ser discípulo de Shang Yang.

Wenfu: tratado literario del siglo III de nuestra era, escrito por Lu Ji.

Wenxin dialong (El corazón de la literatura y el cincelado de dragones): de Liu Xie (siglo V-VI). Compendio de obras literarias en el que se mencionan cientos de libros, muchos perdidos, entre ellos *El arte de la guerra*, al que elogia por su estilo literario.

Wu Yue Chunqiu (Anales de Wu y Yue): estos anales de los dos reinos del sureste de la antigua China se han considerado más cercanos a la ficción que a la historia. Se supone que fueron escritos por Zhao Ye entre el 58 y el 73 de nuestra era.

Wuzi: atribuido al estratega Wu Qi, que en la época de Estados Combatientes disputaba a Sunzi la preeminencia entre los clásicos militares.

Xiaojing (Clásico de la piedad filial): aunque se atribuyó a Confucio, se cree que fue escrito por sus discípulos ya al final de la época de los Estados Combatientes.

Xingde (Premios y castigos): texto de carácter militar encontrado en Mawangdui y en Shanggudui. Muestra influencias de las escuelas del Yin y el Yang y de las Cinco Fases.

Xunzi (Libro de Xunzi): son los textos atribuidos al filósofo confuciano Xunzi. Se ocupan de todo tipo de asuntos y también de cuestiones militares. Uno de los ensayos es una discusión entre Xunzi y un admirador de *El arte de la guerra* de Sunzi.

Yanzi Chunqiu (Anales de Primavera y Otoños del maestro Yan): se atribuye a Yan Ying, consejero del duque Jing de Qi (r. 547 a 489 a.e.). Los expertos no se ponen de acuerdo en si es un texto confuciano o anticonfuciano.

Yijing (Libro de los cambios): conocido también como *I Ching*. Libro oracular atribuido al fundador de la dinastía Zhou, el rey Wen. El oráculo es el *Zhouyi*, porque el *Yijing* también incluye textos posteriores, conocidos como las *Diez Alas*.

Yili (Libro de la etiqueta y el ceremonial): junto al *Liji* y el *Zhouli*, es uno de los libros conocidos como los *Tres Ritos*. Se atribuyó al Duque de Zhou (siglo XI a.e.), pero las partes más antiguas quizás fueron escritas en época de Confucio, hacia el año 500 a.e..

Yi Zhou Shu (Libro de los Zhou): colección de textos y documentos históricos relacionados con los Zhou del Oeste (1046 a 771 a.e.). Es un texto que no fue aceptado por el confucianismo oficial. Robin McNeal ha traducido los capítulos militares en *Conquer and Govern* y pone en cuestión algunas ideas comunes acerca de la doctrina de Wen y Wu, lo civil y lo militar, ejemplificado en los reinados de los dos primeros reyes Zhou.

Yue jue shu (La gloria de Yue): también llamado *Libro del extinto estado de Yue* y *Libro del incomparable estado de Yue*. Atribuido a Zi Gong y a Wu Zixu, parece que fue escrito por Wu Ping y Yuan Kang (fl. 40 a.e.), como descubrió un estudioso de la época Ming al encontrar sus nombres codificados en el epílogo.

Zhanguo ce (Estratagemas de los Estados Combatientes): atribuido a Su Qin. Cuenta la historia de la época de los Estados Combatientes desde 490 a.e. hasta el intento de asesinato de Qin Shi Huan en 221 a.e. En el siglo XX se encontró una copia en Mawangdui. Su estilo es casi el de una novela histórica, repleto de aventuras, y tradicionalmente ha sido considerado muy fantasioso.

Zhouli (Ritos de los Zhou): también llamado *Zhouguan*. Uno de los *Tres Ritos (San Li)*, junto con el *Liji* y el *Yili*. Se ocupa de cuestiones de organización y burocracia.

Zhouyi o *Cambios de los Zhou*: conocido como *Yijing*, aunque el *Yijing* se compone por el *Zhouyi* y textos posteriores conocidos como las *Diez alas*. El texto oracular del *Zhouyi* podría remontarse hasta el siglo IX a.e., por su similitud con textos encontrados en bronce Zhou de esa época, mientras que las *Diez alas* pudieron ser escritas hacia el siglo IV a.e. o incluso en la época Han.

Zhuangzi: el segundo libro del taoísmo, a pesar de que se ha llegado a considerar que podría no ser taoísta. Ingenioso, sorprendente, por momentos deslumbrante, siempre delicioso. Apenas nos hemos referido a él, pues aunque quizás fue coetáneo del autor de *El arte de la guerra*, el maestro Zhuang no se interesó mucho por los asuntos militares.

Zhushu jinian (*Anales de bambú*): los anales del estado de Wei, enterrados en la tumba del rey Xiang (muerto en 296 a.e.). Fueron encontrados en el año 281, aunque en muy mal estado. Descubrimientos recientes parecen confirmar que la historia de su primer descubrimiento es cierta y que son, en efecto, anales del estado de Wei.

Zizhi tongjian (*Espejo general para ayudar al gobierno*): trabajo de historiografía encargado por el emperador Yingzong de la dinastía Song al historiador Sima Guang. Se precisaron diecinueve años para componerlo y ocupa 294 volúmenes, desde el año 403 a.e. hasta el 959.

Zuozhuan (*Comentario de Zuo* o *Tradición de Zuo*): el libro histórico más prestigioso que se conserva de la época Zhou, es decir, prechina o preimperial. Es un comentario al *Chunqiu*, los *Anales de Primavera y Otoños* del estado de Lu. Cuenta la época de Primavera y Otoños, con atención especial a los hechos políticos y militares.

Notas

1. También se propone como inicio de los Estados Combatientes el año 481 a.e. (antes de nuestra era), que es cuando terminan las crónicas del libro *Primaveras y Otoños (Chunqiu)*; o el 403 a.e., cuando los Zhou Orientales reconocen tres estados (Han, Wei y Zhao), nacidos de la ruptura del estado de Jin. En cuanto al final de la dinastía Zhou, en realidad se produjo en 256 a.e., con la anexión del pequeño estado de Zhou por Qin, o en 249 a.e., con la deposición de Hui, último rey Zhou. Casi treinta años después, todo el territorio se unificaría bajo Qin.

2. En realidad, el último soberano Zhou legítimo fue depuesto en 256 a.e. y en 249 a.e. se disolvió el último intento de restauración Zhou, con lo que habría unos treinta años en los que el territorio no fue ni Zhou ni Qin.

3. Entre 690 y 705 gobierna la dinastía Zhou de la emperatriz Wu Zetian.

4. En parte del territorio gobierna la dinastía Liao entre 907 a 1125.

5. En parte del territorio gobiernan las dinastías Liao, Xia del Oeste y Jin.

1. Okakura Kakuzo, *El libro del té*, Kairós, Madrid, 1978.

2. También conocido como Jiang Jieshi.

3. Sunzi, *El arte de la guerra*.

1. Loewe, Michael, «The heritage left to the empires», en *The Cambridge History of China. From Origins of Civilization to 221 BC*.

2. Inscripción en un bronce Zhou (Yin-Zhou jinwen jicheng #2837) de la época del rey Kang (1005 al 978 a.e.). (Robert Eno, *Inscriptional records of Western Zhou*). En la inscripción, los Shang son llamados *Yin*.

3. Owen, Stephen, *An anthology of chinese literature*, W.W. Norton & Company, Nueva York, 1997.

4. El *Yijing* también es conocido como *I Ching*.

1. El título completo del libro es *Wu Yue Chunqiu*, es decir: *Primaveras y Otoños de Wu y Yue*.

2. *Anales de Wu y Yue.*

3. Sima Qian, *Registros históricos* («Biografía de Sun Wu»).

4. Xunzi en «Debate acerca de los principios de la guerra» (en el *Xunzi*).

5. Taibo sería el abuelo del rey Wu y el bisabuelo de Wen, segundo rey de los Zhou. He hablado acerca de los mitos de origen en *Nada es lo que es, los problemas de la identidad*, donde se ofrecen muchos ejemplos de la invención de mitos de origen.

6. Vietnam, por cierto, significa «Viet del sur».

7. Los chinos parecieron olvidar este respeto tan razonable al cuerpo durante la dinastía Song, cuando impusieron a las mujeres el brutal vendado de los pies.

8. Sin embargo, la etimología parece indicar que el apelativo original de los japoneses podría proceder de Wo, palabra despectiva que significaba «enano», o bien «sumiso», «dócil» u «obediente».

9. Shakespeare, William, *Obras completas*, trad. Luis Astrana Marín, Aguilar, Madrid, 1972.

10. Como es obvio, han existido imperios más extensos en el espacio, como la Rusia zarista o la Unión Soviética, y quizás alguno más extenso en el tiempo, como el Egipto faraónico, pero ninguno ha combinado como China la característica de una civilización que ocupa un espacio inmenso y al mismo tiempo mantiene sus principales señas de identidad durante un tiempo tan prolongado.

11. Véase mapa 2.

12. Empleo aquí las denominaciones adoptadas para encontrar un equivalente occidental a los títulos chinos de la época, un procedimiento muy discutible, pues estos títulos son muy equívocos y transmiten una idea de estados feudales al estilo medieval europeo. Además, las equivalencias entre cargos y posesión de tierras no están siempre muy claras.

13. En esta búsqueda del misterioso estratega emplearé no solo los *Anales de Wu y Yue* (*Wu Yue Chunqiu*) y los *Registros históricos* (*Shiji*) de Sima Qian, sino otros libros, muchos de ellos considerados anteriores a las historias de Sima Qian, como: *Zhanguo ce* (*Estratagemas de los Estados Combatientes*), *Zuozhuan* (*Comentario de Zuo*), *Guoyu* (*Discursos de los estados*), *Yue jue shu* (*El libro del incomparable estado de Yue*), *Shujing* (*Libro de los documentos*) y *Lijing* (*Libro de los ritos*). El lector puede encontrar las referencias completas en la bibliografía.

14. Tin-bor Hui, Victoria, *War and State Formation in Ancient China and Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.

15. *Comentario de Zuo.*

16. En el *Comentario de Zuo* incluso se dice en alguna ocasión que Fuchai es el hermano menor, mientras que en otras se asegura que es su hijo. También se menciona a un hermano mayor de Helü.

17. Véase mapa 2.

18. En *El arte de la guerra* se desaconseja de manera especial asediar ciudades, y se dice que es la peor estrategia en una guerra. También se insiste en la importancia de elegir el momento adecuado: «Quien se prepara y espera la ocasión propicia, obtendrá la victoria». A partir de este momento, añadiré en notas las similitudes más llamativas de estas campañas militares con *El arte de la guerra* del maestro Sun.

19. «La guerra es el arte del engaño», dice el maestro Sun.

20. Sima Qian, *Registros históricos*.

21. Sunzi, *El arte de la guerra*.

22. También conocido como Zichang.

23. Este consejero bien podría ser un agente doble, que son los espías preferidos de Sunzi en *El arte de la guerra* (véase capítulo 13).

24. Sunzi dedica una sección de *El arte de la guerra* a las debilidades del general enemigo, en la que enumera los cinco peligros del estratega enemigo; uno de ellos es: «Si es colérico, puede ser provocado», que sin duda se puede aplicar al príncipe Nang Wa.

25. Aquí la coincidencia es absoluta, pues Sunzi dice en *El arte de la guerra* que un general en combate no debe obedecer las órdenes del soberano: «Si la ciencia militar indica que vencerás, debes entablar combate por mucho que el soberano sostenga lo contrario; si la ciencia militar señala que no vencerás, no debes entablar combate por mucho que el soberano afirme lo contrario». Como es obvio, esta insistencia en el mando absoluto del general coincide con la lección que Helü aprende en la historia de las concubinas.

26. En *El arte de la guerra* se aconseja actuar como Fuchai: «Cuando las tropas enemigas cruzan un río y avanzan hacia ti no debes acudir a su encuentro en las aguas sino que, para obtener provecho, debes dejar que la mitad de sus efectivos lo hayan atravesado, y solo entonces lanzarte al ataque».

27. *Comentario de Zuo*. Cualquier lector podrá darse cuenta, al leer nuestra traducción de *El arte de la guerra*, de que eso es lo que aconseja Sunzi: «Deja una vía de escape a un ejército cercado, no presiones a un enemigo si está desesperado».

28. Dice *El arte de la guerra*: «El estratega competente procura alimentarse del adversario, ya que una medida de alimentos arrebatada al enemigo vale por veinte de las suyas; un celemín de forraje enemigo, por veinte de los suyos».

29. *Anales de Wu y Yüe.*

30. *Comentario de Zuo.*

31. También llamado Tao Zhu Gong o Tzu Kung.

32. Las crónicas chinas cuentan que en la primera época de los Zhou, las guerras se libraban entre caballeros muy semejantes a los de la Edad Media europea, que eran incapaces de atacar a un ejército hasta que no había cruzado un río o de emplear cualquier traición o artimaña.

33. En *El arte de la guerra*, Sunzi dedica parte del capítulo 12 al ataque con fuego.

34. *Anales de Wu y Yüe.*

35. Esta estratagema de Goujian también es digna de *El arte de la guerra*, que aconseja utilizar todo tipo de tácticas de distracción y atacar cuando y donde no se espera. Es también una de *Las 36 estratagemas chinas*: «Señala al este y ataca en el oeste».

36. Algo que también coincide con ideas de *El arte de la guerra*: un buen estratega «vence al enemigo sin luchar».

37. *Comentario de Zuo.*

38. El soborno de Bo Pi es, de nuevo, un consejo que podría dar Sunzi, quien dedica el último capítulo de *El arte de la guerra* a los espías, aconsejando comprar a los ministros extranjeros y tener espías infiltrados, a los que llama «espías internos», que «se reclutan entre los oficiales del enemigo».

39. *Guoyu (Discurso de los Reinos).*

40. *Guoyu (Discurso de los estados).*

41. El otro gran candidato a primer economista de la historia es también chino, Guan Zhong, que vivió entre 720 y 645 a.e. y fue canciller del estado de Qi. Sin embargo, se cree que el libro que se le atribuye, el *Guanzǐ*, fue escrito muchos siglos después.

42. *Guoyu* (*Discurso de los estados*), «Crónica de Wu».

43. Este es otro de los métodos que Sunzi aconseja al buen hegemón: «Doblega a los señores feudales con castigos, los mantiene ocupados con alianzas».

44. Aunque suele considerarse que la ballesta es un arma propia de la siguiente época histórica, la de los Estados Combatientes, se cree que fue una innovación traída desde los reinos del sur, como Wu y Yue, así que es muy verosímil que parte de los éxitos militares de Wu se expliquen por el uso de esta arma devastadora.

45. *Guoyu* (*Discurso de los estados*), «Crónica de Wu».

46. Mo Di, *Mozi*.

47. Mo Di, *Mozi*.

48. *Anales de Wu y Yüe.*

49. *Yangyu Jing.*

50. *Jingshang baodian.*

51. En *Julio César*: «Casio: ¿Cuántas épocas a partir de este instante representarán nuestra elevada escena en naciones aún no nacidas y lenguas todavía ignotas? Bruto: ¿Cuántas veces sangrará en la ficción César, que ahora yace junto al pedestal de Pompeyo, con menor valía que el polvo?».

52. Coincidencias que el lector puede encontrar en extenso en la traducción comentada de *El arte de la guerra*.

53. Giles, Lionel, *El arte de la guerra*.

54. En especial, un libro llamado *Gai Lu, Helü o Wu Zixu (El arte de la guerra de Wu Zixu)*. Fue encontrado en 1983 y publicado en 2003 y se trata de una conversación entre el rey Helü (o Gailu) y su consejero Wu Zixu.

55. Aunque se conserva este tratado militar, se duda de que fuera escrito realmente por el Taigong (Jiang Ziya) hacia el año 1000 a.e., o que el ejemplar conservado no sea una falsificación de ese texto más antiguo que quizás leyó Fan Li.

56. Sunzi, *El arte de la guerra*.

57. Sunzi, *El arte de la guerra*. El texto continúa de esta manera: «Por lo tanto, investigo al enemigo para descubrir los fallos en sus planes, provocho al enemigo para descubrir su manera de actuar, hago que muestre su forma para descubrir dónde es más vulnerable, lo pongo a prueba para descubrir la fortaleza y debilidad de su situación».

58. Sunzi, *El arte de la guerra*.

59. Sunzi, *El arte de la guerra*.

60. En el libro *Tan Gong*, incluido en el *Liji* o *Libro de los ritos*.

61. *Las preguntas de Milinda*. Sin embargo, algunos filósofos, como Mencio, siguieron mostrándose insolentes sin temer a las represalias, o al menos eso contaban sus discípulos.

62. En «La transmisión de *El arte de la guerra*».

63. Lewis, Mark E., «*Warring States Political History*», en *The Cambridge History of China. From Origins of Civilization to 221 BC*.

64. Las fechas elegidas por los historiadores se deben a que es en el año 476 o 475 a.e. cuando se terminan las crónicas o anales del estado de Lu, llamadas Primaveras y Otoños (esa es la razón del nombre de la época de Primaveras y Otoños, y no al contrario); 453 a.e. es la fecha en la que el poderoso estado de Jin se divide en tres nuevos estados, Han, Wei y Zhao; el año 403 a.e. es cuando esa división de Jin es admitida de manera oficial por los Zhou.

65. *Zhan Guo Ce (Las estratagemas de los reinos combatientes)*, ed. de H. G. Creel.

66. Citado por Albert Galvany en *El arte de la guerra* de Sunzi, a partir de los *Anales de Primavera y Otoños (Chunqiu)* y en el *Comentario de Zuo (Zuozhuan)*.

67. Unidad de longitud tradicional china que en la actualidad se ha estandarizado en 500 metros, aunque históricamente su valor osciló considerablemente entre distancias algo menores y mayores según los períodos.

68. Conoceremos mejor a Guiguzi en la tercera parte de este libro, al examinar el uso del engaño en *El arte de la guerra*.

69. Sima Qian, *Registros históricos*.

70. Sima Qian, *Carta a Ren An*. Una enumeración parecida se encuentra en los *Registros históricos* (*Shiji*).

71. En la página web dedicada a *El arte del engaño* se puede encontrar más información:
<http://www.danieltubau.com/sunzi>

72. Sima Qian, *Registros históricos*.

73. Mair, Victor, *The Art of War. Sunzi Military Methods*, 2009.

74. En este caso «Sun-Wú» no se refiere al estratega Sun Wu, sino al compuesto formado de los nombres de Sunzi y Wu Qi, lo que se advierte al observar los caracteres chinos: 孫武 (Sun Wu, estratega que trabajó para el rey Helü) frente a 孫武 (Sun-Wú, los métodos de «Sun y Wu»).

1. Shenzong reinó entre 1068 y 1085.

2. La compilación apareció con otros títulos, como *Sunzi shih chia chu shih san chüan*.

3. Los once comentaristas son: Cao Cao (155-220), Meng shi (durante la dinastía Liang [502-557]), Li Quan (fl. 750), Jia Lin (final del siglo VIII), Du You (735-812), Du Mu (803-852), Chen Hao (Tang), Mei Yaochen (1002-1060), Wang Xi (fl. 1082), He Yanxi (siglo XI) y Zhang Yu (en la dinastía Song del Sur [1127-1279]).

4. En «Teoría y práctica de *El arte de la guerra*» se examina la relación del maestro Sun y el taoísmo.

5. En Sima Qian, *Carta a Ren An*.

6. La época Han va desde el 206 a.e. al 220 de nuestra era.

7. *Jian Wu Wang.*

1. Paret, Peter, *Creadores de la estrategia moderna*, Ministerio de Defensa, Madrid, 1992.

2. Opinión de Platón, según Diógenes Laercio en *Vidas de los filósofos más ilustres*.

3. Lewis, Mark Edward, *Sanctioned Violence in Early China*, State University of New York Press, Nueva York, 1989.

4. El *Wojijing*, también llamado *Clásico para el control mediante la flexibilidad*, probablemente fue escrito por Li Quan, un taoísta que vivió en la época Tang (618 a 907), aunque existen menciones a un libro con ese título ya en la época de los primeros Han (de 206 a.e. al año 8 de nuestra era).

5. *Huangdi Yinfujing*. Lo más probable es que este libro también fuera escrito por Li Quan, el taoísta mencionado en la nota anterior. Otros libros atribuidos a la Mujer Misteriosa o Xuan Nu son: *Tratado sobre la guerra*, las *Preguntas del Emperador Amarillo a la Mujer Misteriosa sobre estrategia militar* y los *Métodos más importantes del Libro de la Mujer Misteriosa*.

6. El cinabrio es un mineral que contiene un 85 % de mercurio.

7. Sima Qian, *Registros históricos*.

8. Diccionario de la RAE.

9. La tradición china asegura que, en la época de los Zhou del Oeste (1046 a 770 a.e.), las guerras eran encuentros caballerescos, en los que no se empleaba ni el engaño ni la traición, es decir, todo lo contrario que en Primavera y Otoño y Estados Combatientes, las épocas en las que pudo vivir Sunzi.

10. *Huang Di Ne Jing Ling Shu. The Ancient Classic on Needle Therapy* («Canon interno del Emperador Amarillo»), traducción al inglés de Paul U. Unschuld.

11. Lawrence Freedman cita en *Estrategia* este pasaje de *El arte de la guerra*, pero no hemos logrado encontrarlo en las diferentes versiones del texto original.

12. El poema completo: «Mi táctica es mirarte / aprender como sos / quererte como sos / Mi táctica es / hablarte / y escucharte / construir con palabras / un puente indestructible / mi táctica es / quedarme en tu recuerdo / no sé cómo ni sé / con qué pretexto / pero quedarme en vos / Mi táctica es / ser franco / y saber que sos franca / y que no nos vendamos / simulacros / para que entre los dos / no haya telón / ni abismos / Mi estrategia es / en cambio / más profunda y más / simple / Mi estrategia es / que un día cualquiera / no sé cómo ni sé / con qué pretexto / por fin me necesites».

13. Sunzi, *El arte de la guerra*, capítulo 11. En la traducción comentada del libro, el lector podrá comprobar que, para Sunzi, una de las mayores cualidades del general es la paciencia.

14. Frontino prefería emplear los conceptos «táctica» o «técnica militar» para referirse a lo que hoy en día suele considerarse «estrategia».

15. A pesar de la similitud del título, este *Arte de la guerra* es el libro publicado por Jomini en 1830.

16. Pero también es posible que las cifras sean solo una exageración o un recurso estilístico, en el que «cien mil» vendría a significar algo así como «muchísimos».

17. Sunzi, *El arte de la guerra*.

18. Tolstói, Lev, *Guerra y paz*.

19. Clausewitz, Carl von, *De la guerra*.

20. Véase capítulo 4.

21. Sunzi, *El arte de la guerra*.

22. Sunzi, *El arte de la guerra*.

23. Sunzi, *El arte de la guerra*.

24. Sunzi, *El arte de la guerra*.

25. Sunzi, *El arte de la guerra*. El consejo sería útil incluso si se creyera en esos oráculos, pero se quisiera impedir que los soldados conocieran la parte que les correspondía en una victoria futura: su sacrificio en el campo de batalla. Acerca de la comunicación con el otro mundo y Sunzi, véase más adelante «Escepticismo y adivinación en *El arte de la guerra*», «Contra la superstición», y «Solo puede obtenerse de los hombres».

26. Mo Di, *Mozi*.

27. Sunzi, *El arte de la guerra*.

28. Citado en *Estudio en escarlata*, de Arthur Conan Doyle.

29. Véanse los defectos del estratega en el Capítulo 8 de *El arte de la guerra*: «Variación de la táctica».

30. Es en este sentido en el que Sunzi aplica el dao como factor a tener en cuenta en la guerra, pero en los comentarios a nuestra traducción el lector puede encontrar un examen detallado de este término tan complejo, así como de los otros factores fundamentales.

31. Recientemente se han encontrado restos que parecen probar que las leyendas son ciertas.

32. Zhuangzi, *Los capítulos interiores de Zhuangzi*, trad. Pilar Gómez España y Jean Claude Pastor-Ferrer, Trotta, Madrid, 2005. ¿Podríamos imaginar que el extranjero fuera el estratega Sun Wu?

33. Lakoff, George, y Johnson, Mark, *Metáforas de la vida cotidiana*, Cátedra, Madrid, 2005.

34. Lakoff, George, y Johnson, Mark, *Metáforas de la vida cotidiana*, Cátedra, Madrid, 2005.

35. *Ilíada* II, 805, X, 58.

36. Por ejemplo, como cuando en la *Odisea* la esclava Euriclea limpia al vagabundo recién llegado a Ítaca y reconoce a su antiguo señor Ulises al ver una cicatriz en su muslo.

37. Hesíodo: «Jefe y guía de todos los demás dioses» (*Escudo*, 56; *Fragmentos*, 5,3; 195, 56).

38. Castaños, Wenceslao, *Historia del pensamiento semiótico*, Trotta, Madrid, 2014.

39. Véase Tubau, Daniel, *No tan elemental: cómo ser Sherlock Holmes*, Ariel, Barcelona, 2015.

40. Mo Di, *Mozi*.

41. Sunzi, *El arte de la guerra*, capítulo IX.

42. «MENSAJERO: Estando de vigía ahí en lo alto, he mirado hacia Birnam y me ha parecido que el bosque empezaba a moverse. MACBETH: ¡Infame embustero!». William Shakespeare, *Macbeth*.

43. Baden-Powell, Robert, *Escultismo para muchachos*, CEAC, Barcelona, 2010.

44. En *No tan elemental: cómo ser Sherlock Holmes* analicé la estrecha relación entre Umberto Eco y el detective británico como lectores de signos.

45. Sunzi, *El arte de la guerra*.

46. Barton Whaley, *Stratagem, Deception and Surprise*, Artech House, Norwood, MA, 2007.

47. Gentz, Joachim, «Rhetoric as the Art of Listening», *Asiatische Studien / Études Asiatiques*, 2014.

48. Gentz, Joachim, «Rhetoric as the Art of Listening», *Asiatische Studien / Études Asiatiques*, 2014.

49. Confucio, *Analectas*, trad. Simon Leys, Edaf, Madrid, 2011. Quien habla es Zixia, un discípulo de Confucio.

50. Sunzi, *El arte de la guerra*.

51. Sunzi, *El arte de la guerra*.

52. Sunzi, *El arte de la guerra*.

53. La historia se puede encontrar en *Estratagemas de los Estados Combatientes (Zhanguo ce)*.

54. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

55. Acerca de Maskelyne y sus hazañas en la guerra, véase Jasper Maskelyne, *Magic: Top Secret* y David Fisher, *The War Magician: The True Story of Jasper Maskelyne*.

56. Needham, Joseph, «*Military Technology: Missiles and Sieges*», en *Science and Civilization in China* (volumen 5; Parte VI), Cambridge University Press, Cambridge, 1995.

57. Tubau, Daniel, *La verdadera historia de las sociedades secretas*, Alba Editorial, Barcelona, 2008.

58. Tubau, Daniel, *La verdadera historia de las sociedades secretas*, Alba Editorial, Barcelona, 2008.

59. Sunzi, *El arte de la guerra*.

60. Clausewitz, Carl von, *De la guerra*; Jomini, Antoine-Henri: *Compendio del arte de la guerra*.

61. Oda n.º 264 del *Libro de las odas*.

62. Según la enciclopedia del siglo x *Tai ping yulan*.

63. *La epopeya de Gilgamesh.*

64. Mencio, *Mencio*.

65. Mencio, *Mencio*.

66. Donde sí encontramos expresada de una manera radical la defensa de lo femenino es en un pasaje de *Los cuatro libros del Emperador Amarillo*, texto encontrado en Yinqueshan, en el que, dice Galvany, «en nombre de la figura emblemática del arte de la guerra, se condena definitivamente la actitud masculina y se ensalza y legitima la eficacia de la nueva actitud femenina» (véase la versión de *El arte de la guerra* de Albert Galvany).

67. Barton Whaley, *Stratagem, Deception and Surprise*, Artech House, Norwood, MA, 2007.

68. Ídem.

69. Ídem.

70. Enrique del Río: <http://telefonía.blog.tartanga.net/shannon-nyquist-fourier-yotros/el-teorema-de-shannon/>

71. Enrique del Río: <http://telefonía.blog.tartanga.net/shannon-nyquist-fouriery-otros/el-teorema-de-shannon/>

72. Véase «Códigos y señales: Banderas, banderines y cometas» y «Botín y beneficios» .

73. Sunzi, *El arte de la guerra*.

74. Sima Qian, *Registros históricos*.

75. Enrique del Río: <http://telefonía.blog.tartanga.net/shannon-nyquist-fourier-yotros/el-teorema-de-shannon/>

76. Sullivan, Patricia, «Roberta M. Wohlstetter; Military Intelligence Expert», *The Washington Post*, 10 de enero de 2007.

77. Barton Whaley, *Stratagem, Deception and Surprise*, Artech House, Norwood, MA, 2007.

78. Ídem.

79. Zadig es un personaje creado por Voltaire que es capaz de inferir a partir de la observación conclusiones asombrosas. He explicado su método y su relación con Sherlock Holmes en *No tan elemental: cómo ser Sherlock Holmes (op. cit.)*.

80. Barton Whaley, *Stratagem, Deception and Surprise*, Artech House, Norwood, MA, 2007.

81. Idries Shah, *Las hazañas del incomparable Mulá Nasrudín*, Paidós, Barcelona, 2012.

82. Prólogo de Liddell Hart a *El arte de la guerra* de Sunzi en la versión de Samuel B. Griffith.

83. De Pizan, Christine, *Une femme et la guerre à la fin du Moyen Âge: Livre des faits d'armes et de chevalerie*, Honoré Champion, Paris, 2016.

84. Para este estudio, se podrían emplear libros como las *Estratagemas de los Estados Combatientes* (*Zhanquo ce*) y el *Comentario de Zuo* (*Zuozhuan*), que aunque es un tratado histórico, ha llegado a ser considerado, con toda razón, también como un tratado militar.

85. Más adelante se examina la relación entre las ideas de Sunzi y las concepciones basadas en el yin y el yang; véase «Misticismo y taoísmo en El arte de la guerra» y «*Yīn-yáng* - Lo oscuro y lo claro».

86. Revista *Enfoco*, abril-mayo de 2011.

87. Sunzi, *El arte de la guerra*, capítulo I.

88. A partir de *The art of war*, en la traducción de Victor Mair. En nuestra traducción hemos seguido el criterio de Mair algunas veces, aunque no en este pasaje en concreto.

89. Barton Whaley, *Stratagem, Deception and Surprise*, Artech House, Norwood, MA, 2007.

90. Mamet, David, *Una profesión de putas*.

91. Mo Di, *Mozi*.

92. Sunzi, *El arte de la guerra*.

93. Laozi, *Dao de jing*.

94. Véanse, en este sentido, James Yates, *Del Mississippi a Madrid, memorias de un afroamericano de la Brigada Lincoln*, y *Héroes invisibles: afroamericanos en la Guerra Civil de España*, documental de Alfonso Domingo y Jordi Torrent.

95. Freud, Sigmund, *El chiste y su relación con lo inconsciente*, Alianza, Madrid, 2012.

96 https://mundo.sputniknews.com/america_del_norte/201606081060553887-espionaje-sovietico-dispositivo-escucha/

97. *North by Northwest.*

98. Wong Kiew Kit, *The Art of Shaolin Kungfu*, Tuttle, North Clarendon, VT, 2002.

99. Orwell, George, 1984, Destino, Barcelona, 2003.

100. Citado por Lawrence Freedman en *Estrategia*, La Esfera de los Libros, Madrid, 2016.

101. Sunzi, *El arte de la guerra*.

102. Freedman, Lawrence, *Estrategia*, La Esfera de los Libros, Madrid, 2016.

103. Sunzi, *El arte de la guerra*.

104. Véase «Teoría de juegos: El enemigo también es un estratega».

105. Como aclara el propio Smullyan, este es un dilema clásico, que él ya conocía cuando era niño. No he podido averiguar si existe otra fuente diferente a la del *Han Feizi* o que no proceda de China.

106. Han Fei, *Han Fei zi complete works*, trad. Wenkui Liao, Probsthian, Londres, 1959.

107. Mao Zedong, *Sobre la guerra prolongada*.

108. Sunzi, *El arte de la guerra*.

109. Sunzi, *El arte de la guerra*.

110. Shangzi (*El libro del señor de Shang*).

111. Sunzi, *El arte de la guerra*.

112. Luo Guanzhong, *El romance de los Tres Reinos*.

113. Sunzi, *El arte de la guerra*.

114. El lector puede encontrar una traducción de *Las 36 estratagemas* al final de este libro.

115. Luo Guanzhong, *El romance de los Tres Reinos*.

116. Discurso de Mao Zedong en un encuentro en Moscú en 1957, recordado por el presidente ruso Nikita Kruschev.

117. Robert Van Gulik deduce que este texto pertenece a un tratado de la época Tang, aunque el comentario que descifra cómo hay que entender el *general*, la *batalla* y el *enemigo* habría sido escrito en la época Ming (Robert Van Gulik, *La vida sexual en la antigua China*).

118. Véase «No es que Sunzi proponga sustituir...».

119. Van Gulik, Robert, *La vida sexual en la antigua China*, Siruela, Madrid, 2000.

120. Van Gulik, Robert, *La vida sexual en la antigua china*, Siruela, Madrid, 2000.

121. Ídem.

122. Ma Xiaochun, *The Thirty-Six Stratagems Applied to Go*, Yutopian Enterprises, Santa Monica, CA, 1996. El autor es jugador de go o weiqi. En su libro no presta atención, sin embargo, a la estrategia militar o política, sino que lo aplica a otros terrenos.

123. Lai, David, «China's Strategic Moves and Counter-Moves», US Army War College Quarterly: *Parameters* 2014-15;44(4):11-25. David Lai ha publicado un libro en el que compara la estrategia militar china y el concepto de *shih* con el go o *weiqi*: *Learning from the Stones: A Go Approach to Mastering China's Strategic Concept, Shi*.

124. Ilustración de Samuel Velasco a partir de: William H. Mott IV y Jae Chang Kim, *The Philosophy of Chinese Military Culture Shih vs. Li*.

125. Lai, David, *op. cit.* En realidad, en el go suele haber un ganador, pero eso no implica que el perdedor sea expulsado del tablero, sino que suele conservar bastantes territorios.

126. Chun-shu Chang, *The Rise of the Chinese Empire*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 2006.

127. Entrevista publicada en *El País* (16 de noviembre de 2014). Gordon Goldstein es autor de *Lessons in disaster*, Times Books/Henry Holt & Company, Nueva York, 2008.

128. Véase «*El arte de la guerra* del maestro Sun y la creación de China».

129. Sunzi, *The Art of War* (traducción de Victor Mair). El término empieza a aparecer con más frecuencia en tratados que se consideran claramente posteriores a *El arte de la guerra*, como *Las seis enseñanzas del Taigong* (14 veces) o en *Las tres estrategias* (13 veces).

130. Jullien, François, *La propensión de las cosas*, Anthropos, Barcelona, 2000.

131. A pesar de que François Jullien llega a pasearse por el territorio aristotélico de la potencia y el acto, descarta la semejanza, en mi opinión evidente, entre ambos conceptos.

132. Como es obvio, no estoy sugiriendo que Sunzi se plantease el dilema en los términos que un físico actual aplica al referirse a la energía potencial y cinética de un sistema, pero es también obvio que Sunzi era muy consciente de que cualquier descarga de energía requería que antes se hubiese acumulado de alguna manera.

133. Citado en *Confucius and Confucianism. The essentials*, de Lee Dian Rainey, Wiley-Blackwell, Chichester, Reino Unido, 2010.

134. Escrito hacia el 139 a.e., ya en época imperial China, durante la dinastía Han. En el *Huainanzi*, tratado claramente influido por *El arte de la guerra*, el término *shi* aparece ni más ni menos que 105 veces.

135. Las dos citas se encuentran en los *Registros históricos* de Sima Qian.

136. Sunzi, *El arte de la guerra*.

137. También se emplea la expresión latina *momentum* en ciertos contextos estratégicos.

138. Sunzi, *El arte de la guerra*, capítulo 13.

139. Twain, Mark, *Autobiografía*, Espasa, Barcelona, 2004.

140. Lenin citado por Liddell Hart en *La estrategia de la aproximación indirecta*, Ministerio de Defensa, Madrid, 1989.

141. *Las seis enseñanzas del Taigong.*

142. Así lo hace, por ejemplo, Roger Ames en su traducción de *El arte de la guerra*.

143. Shakespeare, William, *Enrique V.*

144. Fue la primera gran investigación de Liddell Hart: *Great Captains Unveiled*, publicado en 1927.

145. Mencio, *Mengzi*.

146. Hanson, Victor Davis, *Matanza y cultura*, Turner, Madrid, 2004.

147. Sunzi, *El arte de la guerra*.

148. *Biblia* Reina Valera.

149. *Corán*, Sura 9: 29-31.

150. Entrevista a John Minford en Sonshi (disponible en: <https://www.sonshi.com>).

151. «Debate sobre los principios de la guerra», en el *Xunzi*. Como veremos más adelante, el cálculo y el método no contradicen los principios de *El arte de la guerra*, sino todo lo contrario.

152. Xunzi, *Xunzi*.

153. Han Fei, *Han Feizi*. Resulta significativo el hecho de que Han Fei mencione a dos personajes relacionados con la guerra entre Wu, Chu y Yue (a Wu Zixu y a Fuchai) y que inmediatamente mencione a Sun Wu, como si los tres nombres estuvieran asociados en su memoria a un mismo período histórico. Podría considerarse un indicio leve en favor de la datación temprana de *El arte de la guerra*.

154. Yang Shang, *The book of Lord Shang*, trad. J. J. L. Duyvendak, The Lawbook Exchange, Clark, NJ, 2011 (trad. propia a partir de la versión inglesa de Duyvendak).

155. Y también empleó, como recomienda Sunzi, una red de espías y los sobornos, como se explicó al comparar su estrategia con la de Napoleón; véase «¿Son los chinos los maestros del engaño?» y «Guerra oriental y guerra occidental».

156. Citado por James Legge en su traducción del *Yijing* [*I Ching*].

157. Han Fei, *Han Feizi*.

158. *Preguntas y respuestas de Tang Taizong.*

159. Chun-shu Chang, *The Rise of the Chinese Empire*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 2006.

160. Li Zhi, *A book to burn and a book to keep (hidden)*, Columbia University Press, Nueva York, 2016.

161. Sima Qian, *Registros históricos*.

162. Ideas que también procedían, como es obvio, del llamado Occidente y que tenían que ver muy poco con la tradición china (Hegel, Marx, Lenin, Stalin).

163. *Comentario de Zuo.*

164. Este tratado militar es el único de los Siete Clásicos Militares chinos que no se atribuye a personajes anteriores a la fundación de China, y es quizás el más interesante después de *El arte de la guerra* de Sunzi. Se trata de una conversación entre el emperador Taizong de la dinastía Tang (nada que ver con el Taigong que venció a los Shang) y su consejero Li Jing.

165. *Las preguntas y respuestas de Taizong.*

166. Sunzi, *El arte de la guerra*.

167. Graham, Angus Charles, *El dao en disputa*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 2013.

168. Sunzi, *El arte de la guerra*.

169. Rutt ha hecho una traducción y un excelente «estudio de estudios», una recopilación ordenada y poderosa de todo lo que se sabe del *Yijing*, o más bien del *Zhouyi*, pues como él mismo señala, el oráculo tradicional es el *Zhouyi* (*Cambios de los Zhou*), mientras que el *Yijing* comprende tanto el *Zhouyi* como los escritos que se añadieron posteriormente, conocidos como las *Diez alas*.

170. Graham, Angus Charles, «Yin yang y la naturaleza del pensamiento correlativo».

171. Véase «Escepticismo y adivinación en *El arte de la guerra*».

172. Como en un célebre dilema propuesto por el filósofo chino Gongsun Long, quien afirma: «Un caballo blanco no es un caballo».

173. Curiosamente, ya en los oráculos Shang se encuentra un intento de hacer ciencia, pues ciertos oráculos tienen a la vuelta del hueso una verificación de si se cumplió o no la predicción. Pero se trata de muy pocos casos.

174. Citado en Michael Loewe, *Divination, mythology and monarchy in Han China*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

175. Mo Di, *Mozi*.

176. Han Fei, *Han Feizi*.

177. Han Fei, *Han Feizi*.

178. Weiliao, *Weiliaozi*.

179. Xunzi, *Xunzi*.

180. Sunzi, *El arte de la guerra*.

181. Platón en el diálogo *Epinomis* o *El filósofo*, que se atribuye al propio Platón o a su discípulo Filipo de Opunte. Esquilo en su *Prometeo encadenado*.

182. Rand, Christopher C., «Li Ch'üan and Chinese Military Thought», *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 1979.

183. Mo Di, *Mozi*.

184. *Lüshi Chunqiu* (*Anales de Lü Buwei* o *Anales de Primaveras y Otoños del Señor Lü*).

185. Aunque en realidad Guan Zhong vivió entre 720 y 645 a.e., el libro que lleva su nombre, como sucede con tantos libros chinos, es casi seguro que fue escrito en fechas muy posteriores, al menos en sus versiones actuales.

186. Preciado Idoeta dedica un interesante apartado a la interpretación del *Dao de jing* como tratado militar en Lao Tse, *Tao Te Ching. Los libros del Tao*, Trotta, Madrid, 2012.

187. Owen, Stephen, *An anthology of Chinese literature*, W.W. Norton & Company, Nueva York, 1997.

188. Todas las traducciones del *Dao de jing* a partir de Cheng, Anne, *Historia del pensamiento chino*, Bellaterra, Barcelona, 2002.

189. Laozi, *Dao de jing*.

190. Sin embargo, también en el *Dao de jing* encontramos sorprendentes elogios (sorprendentes desde el punto de vista de la interpretación común del taoísmo) a la acción, como este pasaje: «El que es valiente pero carece de plan, fracasará: el que es valiente y sabe elaborar planes, vencerá», traducción de Lan Si citada por Iñaki Preciado Idoeta en Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

191. Véase «La filosofía en tiempos de guerra».

192. Han Fei, *Han Feizi*.

193. Sarah Allan ha dedicado un libro a las metáforas del agua en la antigua filosofía china: *The Way of Water and Sprouts of Virtue* (*El camino del agua y los brotes de la virtud*).

194. En la edición para las Fuerzas Aéreas Británicas durante la segunda guerra mundial de *El arte de la guerra*.

195. Huynh, Thomas, *The Art of War – Spirituality for Conflict*, SkyLight Paths, Nashville, TN, 2008.

196. Minford, John, *The Art of War by Sun Tzu*, Viking Press, Nueva York, 2002.

197. Mazarino, Julio, *Breviario de los políticos*, El Acantilado, Barcelona, 2011.

198. Todos los amantes de la historia china antigua esperamos con impaciencia que aparezcan las traducciones de los textos encontrados en más de 2.300 tiras de bambú en Tsinghua, que pueden significar una verdadera revolución en la sinología, pues no se remontan a la época del Imperio chino, sino que son anteriores a la unificación del año 221 a.e., ya que están datados en los Estados Combatientes hacia el año 300 a.e.

199. *El País*, 4 de febrero de 1984.

200. Sun Tzu, *El arte de la Guerra*, trad. y comentarios del Grupo Denma, Edaf, Madrid, 2016.

1. Liu Xie, *El corazón de la literatura y el cincelado de dragones*, Comares, Granada, 2016.

2. Borges, Jorge Luis, «Arthur Waley. *Shi king*. Una versión inglesa de los cantares más antiguos del mundo», *El Hogar*, 28 de octubre de 1938.

1. Li: medida equivalente a aproximadamente 415 metros. Véase «Mil carros»

1. Véase capítulo 4.

2. Sobre Sun Wu, véase especialmente en el capítulo 4 de «El hombre que cortaba las cabezas de las concubinas» a «Una tragedia shakesperiana en la China antigua» y de «¿Escribió Sun Wu *El arte de la guerra?*» a «Nuevas guerras y nuevos estrategas».

3. Algunos capítulos no se han podido determinar a causa del mal estado de las tiras de bambú.

4. No hay que confundir al emperador Taizong con el Taigong o Jiang Ziya (véase capítulo 3).

5. Véase «La serpiente Shuairan defiende al estratega Sun Wu», capítulo 5 y «El arte de la guerra de Yinqueshan».

6. Todos ellos han aparecido a lo largo del ensayo. *Mozi*: «Otro cambio fundament...», «Puede resultar fatal...» y «conversaciones de Confucio...», *El libro del Señor de Shang*: «Cúmplase la ley y muera yo» y «conversaciones de Confucio...», *Los cuatro libros del Emperador Amarillo*: «Sun Wu, en definitiva, lleva a su extremo...» y «libro atribuido al filósofo...», *El arte de la guerra II*: «La energía potencial...» y «atribuido a Shi Jiao...».

7. Acerca de estos libros, véase la bibliografía.

8. Véase «Escepticismo y adivinación en *El arte de la guerra*».

9. Sunzi, *The art of war* (versión de Lionel Giles revisada por John Minford), Tuttle, North Clarendon, VT, 2012.

10. Albert Galvany.

11. John Minford.

12. *El arte de la guerra* (versión de Laureano Ramírez Bellerín, Esfera de los Libros, 2009).

13 三三三 (Sānshíliù jì), o bien 三三三 (Sānshíliù cè).

14. Acerca de la importancia de la guerra para el estado según pensadores como Shang Yang, «Cúmplase la ley y muera yo».

15. Acerca del Taigong, véase capítulo 3.

16. A pesar de ello, algunos intérpretes llegaron a considerar el *Dao de jing* un tratado militar.

17. Acerca de la interpretación del *Dao de jing* como tratado militar, véase en especial «La filosofía en tiempos de guerra».

18. Lewis, Mark Edward, *Writing and Authority in Early China*, State University of New York Press, Nueva York, 1999.

19. Yi es un arquero mítico que derribó nueve soles con sus flechas, dejando solo el décimo para que iluminara a la humanidad.

20. Acerca de la participación del Taigong en la creación del imperio Zhou junto a los reyes Wen y Wu, ver capítulo 3.

21. Acerca de la importantísima noción de «Mandato del Cielo», véase capítulo 3.

22. Acerca del yin y el yang como opuestos y la teoría filosófica de este nombre: «El ataque directo de Sunzi», «Entender el lenguaje de la guerra». El rechazo de Sunzi a las doctrinas del yin y el yang y las Cinco fases, en «El general es un verdadero adivino», «Entender el lenguaje de la guerra» y «La mística de *El arte de la guerra*». La relación del yin y el yang con los métodos ortodoxos y heterodoxos: «El ataque directo de Sunzi». La relación del yin y el yang con el arte del sexo: «*El arte de la guerra* y el arte del sexo». Acerca de la relación entre el yin y el yang y la feminización de la guerra: «La feminización de la guerra».

23. Acerca de la logística, véase «Táctica y estrategia».

24. La anécdota de las concubinas se cuenta en el capítulo 4.

25. Acerca del arte y la técnica en *El arte de la guerra*, véase «El arte de la guerra es una técnica».

26. Todos los capítulos de Teoría y práctica de *El arte de la guerra* (87-255) se dedican al examen del método o los métodos de Sunzi, así que no tendría mucho sentido remitir a esta o aquella página. En cuanto a la anécdota de Sun Wu y las concubinas del rey Helü: capítulo 4 y los capítulos dedicados a Sun Wu (capítulo 4), y «La feminización de la guerra».

27. Eso ha hecho que algunos traductores como Victor Mair tradujeran «Debemos examinar cinco factores y responder a siete preguntas», lo que nos parece una licencia excesiva.

28. Acerca de Kahneman y los estímulos positivos y negativos, «El orden en medio del caos».

29. Véase «La tierra, el cielo y la investigación bélica».

30. Véase «Algunos ejemplos rápidos son...» y «La mística de *El arte de la guerra*».

31. Sobre la relación entre *El arte de la guerra* y el *wuwei* o «no hacer» taoísta: «4. La situación estratégica» y «Espera al enemigo descansado».

32. Capítulos 6, 7 y 8: «Cuando seas capaz, finge incapacidad», «Cuando despliegues tropas, ocúltalas», «Cuando estés cerca, finge estar lejos», «Cuando estés lejos, finge estar cerca», «Atrae al enemigo con cebos», «Finge desorden». «Virtudes y defectos del general», «Atácalo cuando menos lo espere» y «Aparece de manera imprevista».

33. Albert Galvany, *El arte de la guerra*.

34. La anécdota completa se cuenta «El general es un verdadero adivino». Acerca de la posibilidad de que se trate de un cálculo con piezas o barras de conteo, véase a continuación.

35. Sobre la adopción de la caballería, imitando a las tribus bárbaras, véase «Nuevas guerras y nuevos estrategas».

36. Véase el capítulo 13, dedicado por entero a los espías.

37. Sobre los feudos, véase «Atacar las alianzas del enemigo».

38. Véase «Epílogo trágico para el rey Fuchai» acerca de la invasión de Wu por Yue y su destrucción final. Véase de «Una tragedia shakesperiana en la China antigua» a «La serpiente Shuairan defiende al estratega Sun Wu» para la guerra entre Wu y Chu.

39. Véase, por ejemplo, el capítulo 8.

40. Acerca del «verdadero rostro de la batalla», como lo llamó John Keegan, véase el capítulo «Violencia, dolor y muerte» (200). Acerca de los estrategas que basan su éxito en el sacrificio inmoderado o brutal de sus hombres he hablado a menudo en este libro, así como de la decisión de Hart de no incluirlos entre los grandes estrategas. Además, se puede consultar en el índice nombres como Stalin, Hitler, Mao Zedong e incluso Napoleón.

41. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, «LXXV», ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

42. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, «LXXIV», ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

43. Wagner, Rudolf G., *A chinese reading of the Daodejing*, State University of New York Press, New York, 2003.

44. Acerca de las campañas de Fuchai, tal vez siguiendo los consejos de Sun Wu, «Primer acto: «La ambición de Helü».

45. Acerca de las campañas de Hitler y Napoleón en Rusia, véase «Logística y organización».

46. Véase «Epílogo trágico para el rey Fuchai».

47. Acerca de la muerte de Fuchai y cómo su enemigo Guojian no fue tan benévolo con él como Fuchai lo había sido años antes, véase «Epílogo trágico para el rey Fuchai».

48. *Zhanguo ce* (*Estratagemas de los Estados Combatientes*).

49. El aspecto psicológico de la guerra lo he tratado en «Esa es una de las razones...» y «Guerra psicológica y sobornos: La política tradicional china». Los métodos de persuasión, como los del maestro del Valle del Demonio, con el que estudió Sun Bin según la leyenda, en la «Sun Bin, el estratega mutilado» y «Eso sí, Whaley distingue entre finta...».

50. Acerca de las banderas, estandartes y otras señales para distinguir a los soldados, las jerarquías o disponer las tropas, véase «Amor a los uniformes» («Amor a los uniformes»).

51. Acerca de la estrategia de usar a los bárbaros para luchar contra los bárbaros, véase «Jia Yi pensaba que de este modo».

52. Se habla del método de emplear la fuerza del contrario contra él en p. 180.

53. Acerca de la concepción de la guerra según Sunzi y según Napoleón y el concepto de batalla decisiva, véase «La sorpresa y los métodos indirectos», «La importancia de la información» y «Una batalla decisiva».

54. Véase «El imperio sunziniano de los Han».

55. La curiosa anécdota de cómo Mo Di convenció a su rival de la inutilidad de todas sus estrategias de asedio se cuenta en «El general es un verdadero adivino».

56. El lector puede consultar el mapa de estos estados en el mapa 2.

57. Véase en este sentido «El general debe conseguir el respeto...», «Como se ve, no se trata tan solo de esperar...».

58. cerca de este episodio en la guerra entre Wu y Chu, véase «El rey Helü insiste...».

59. Acerca de la envidia del príncipe de Chu hacia el general de sus ejércitos y cómo eso llevo al desastre, véase pp. 47ss.

60. Véase «En los cálculos en el templo...».

61. Véase «Cuando Goethe viajó a Italia...».

62. Acerca del *Mozi* y de los guerreros pacifistas especializados en el arte de la defensa, véase «El primer capítulo de *El arte de la guerra...*», «La adopción de uniformes en China...» y «Cuando Goethe viajó...».

63. Véase «Hay que tener en cuenta que la situación...».

64. Acerca de la huida como estrategia o estratagema, véase «Tropas fuertes, mando débil», «En cuanto al origen...», «También conocida como...».

65. Acerca de la paradoja de que en la actualidad el gobernante puede trasladarse al epicentro de la batalla sin moverse de un centro de operaciones situado a miles de kilómetros, véase «Logística y organización».

66. Inscripción Yin-Zhou jinwen jicheng #4029: *Ming Gong gui*. En Robert Eno: *Inscriptional Records of Western Zhou*.

67. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

68. Véase «El campamento enemigo».

69. Véase el capítulo «El enemigo también es un estratega».

70. Acerca de prepararse para lo imprevisto, véase «Nuestros planes los hace el enemigo», «Atacar antes de lo esperado (o después)» y «Los seis principios».

71. Véase «El mariscal Sima Yin...». Acerca de Mao Zedong y su afición por *El arte de la guerra*, véase «Las paradojas del estratega».

72. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

73. Acerca del argumento de autoridad, véase «Ahora bien, tanto la ciencia como la pseudociencia...». Acerca de otras maneras de argumentar, como el pensamiento correlativo, («Si canto en la ducha, entonces llueve»). Sobre Confucio y la guerra, véase «Espiar a los espías».

74. El dilema de un combate entre dos estrategias perfectos es similar a la paradoja del misil imparable y la fortaleza indestructible: «Atacar lo que no se defiende, defender lo que no se ataca». Acerca de la invulnerabilidad y la vulnerabilidad: «Atacar lo que no se defiende, defender lo que no se ataca».

75. Acerca del uso que hace Sunzi de las paradojas y del recurso a lo paradójico («Ahora bien, aparte de su posible relación...»).

76. Véase «Compartir los mismos objetivos».

77. Acerca de la relación entre estas ideas de Sunzi y el teorema minimax de la teoría de juegos, véase «Teorema de juegos: el enemigo también es un estratega».

78. Acerca de la complejidad de interpretar *El arte de la guerra*: Sobre la ambigüedad e indeterminación de la lengua china en particular: «¿Es El arte de la guerra un libro misterioso e incomprensible?»

79. Acerca del equilibrio del terror de la guerra fría y de la estratagema de Ronald Reagan para romper la situación de dos bandos cada uno en la zona de confort que representaba la amenaza mutua de un ataque nuclear devastador: «El arte de la guerra es una técnica».

80. Véase «Más allá de la leyes».

81. Acerca de la versión de *El arte de la guerra* encontrada en Yinqueshan, véase «El arte de la guerra de Yinqueshan».

82. Acerca de la interpretación del grupo Denma de este pasaje: «A esta dificultad se añade otra...».

83. *Military Strategy Classics of Ancient China*, editado por Shawn Connors, 2013.

84. Acerca de las diferentes versiones de *El arte de la guerra*, véase «Existen muchas versiones de *El arte de la guerra*...», «La confusión, en cualquier caso, podría deberse...». De la versión de los trece capítulos transmitida por Cao Cao: capítulo 5. De la razón por la que hemos preferido partir de la versión tradicional en vez de la de Yinqueshan: «Uno de los textos encontrados...».

85. Acerca de la paradoja del estratega famoso y del maquiavelismo, véase «Maquiavelismo y el problema de la publicidad». Entre los consejos del presidente chino Deng Xiaoping, uno de ellos era ser discreto, no presumir y no hacerse notar. La manera en la que la República China ha vencido a rivales como Taiwán o incluso en cierto modo a Japón, ha consistido no en provocar una guerra, sino en hacer que dependan tanto de sus relaciones económicas con China que resulte cada vez más difícil llegar a un conflicto bélico.

86. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

87. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

88. Acerca de la metáfora del agua, véase «Bruce y Taeko Brooks...» y «Metáforas que se escurren como el agua».

89. Granet, Marcel, *El pensamiento chino*, Trotta, Madrid, 2013.

90. En el ensayo acerca de *El arte de la guerra*, se analiza este concepto, relacionándolo con el *kairós* griego. Véase «Cómo elegir el momento adecuado».

91. Sobre los métodos ordinarios y extraordinarios, que también se pueden llamar ortodoxos y heterodoxos o directos e indirectos, véase «El ataque directo de Sunzi».

92. Acerca del entrenamiento de las concubinas por Sunzi, capítulo 4. Acerca del soldado como una pieza más de la maquinaria, véase «Los desastres de la guerra».

93. El soldado como pieza de una maquinaria: «Los desastres de la guerra», y su deshumanización: Relación entre la energía en potencia y acto según Aristóteles y la energía potencial y el momento adecuado de Sunzi: «La energía potencial». Relación entre la ocasión y el kairós o momento adecuado griego: «Cómo elegir el momento adecuado».

94. Acerca de la guerra de guerrillas, el terrorismo y la guerra moderna como excepción, en cierto modo, a este concepto jerárquico de la organización: «La feminización de la guerra», «¿Es la fuerza parte de la estrategia?».

95. Acerca del *Mozi*, véase «Otro cambio fundamental», «El general debe conseguir el respeto...», «Puede resultar fatal...» y bibliografía..

96. Acerca de los gongs y estandartes en el *Mozi* y otras señales de reconocimiento: «Códigos y señales: Banderas, banderines y cometas», «No hace falta que sepamos...».

97. Véase «El ataque directo de Sunzi».

98. Acerca de lo ordinario y lo extraordinario, véase «La sorpresa y los métodos indirectos» y «El ataque directo de Sunzi».

99. Acerca de lo lleno y lo vacío: «Metáforas que se escurren como el agua» y «Energía potencial y fuerza pura».

100. Acerca de la preparación y previsión, véase «Logística y organización», «Suministros», primeras páginas del capítulo 10, «Toda la planificación de una campaña...». Acerca de la improvisación, véase «Una improvisación muy calculada».

101. Needham, Joseph, *Science and Civilisation in China: Volume 7, The Social Background*, University of Hawaii Press, 2005.

102. Acerca de la diferencia entre lo ordinario y lo extraordinario y del sentido que les da Sunzi: «El ataque directo de Sunzi», «Xíngmíng - Formas y nombre», «Lo ordinario y lo Extraordinario».

103. Véase el capítulo «Energía potencial», en «La energía potencial».

104. El término *momentum* es equívoco, por el sentido concreto que tiene en física, pero Ames lo emplea aquí como casi un sinónimo de «ocasión propicia» o «momento adecuado», o bien de «instante preciso en el que se debe descargar un golpe» (por ejemplo, soltar el gatillo de la ballesta).

105. Véase Véase «Los autores y libros coetáneos...».

106. Véase «Nadie sabe cómo lo he hecho».

107. Meyer, Dirk, *Philosophy on Bamboo, Studies on the History of Chinese Texts*, 2011.

108. Li Li, *Chinese cultural relics*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011.

109. *Zhuangzi*.

110. Owen, Stephen, *Readings in Chinese literature*, Harvard University Asia Center, 1996.

111. Lu Ji, *Wen fu, prosopoema del arte de la escritura*, Cátedra, Madrid, 2010.

112. Shen Dao, *Shenzi*, trad. John Emerson basada en la de Paul Thompson.

113. Véase «No es la potencia o propensión...».

114. Pines, Yuri, «Lexical Changes in Zhanguo Texts», *Journal of the American Oriental Society*, 2002.

115. Sobre la guerra como un sistema de signos y sobre el estratega como un lector de signos, un semiólogo o un detective al estilo de Sherlock Holmes, véase «La tierra, el cielo y la investigación bélica», «Amor a los uniformes», «El arte de la mentira» y «65. Observa los gestos, la ropa y las actitudes de los demás».

116. Acerca del rechazo de Sunzi y otros estrategias chinos a la iniciativa del soldado e incluso al heroísmo: «El lector ya se habrá dado cuenta...» y «Los valientes no avanzan».

117. Véase «La manera en la que Sun Bin...» y «10. Esconde un puñal detrás de una sonrisa», donde se cuenta la hábil manera en la que Sun Bin venció a su archienemigo.

118. Sobre la sorpresa asociada a la desinformación y contrainformación, véase «Métodos indirectos: Sorpresa y engaño», «Sunzi contra Clausewitz».

119. Se cuenta en «¿Quién escribió Las 36 estratagemas?» y «II. Estratagemas para engañar al enemigo».

120. Los trucos de Maskelyne y otras estratagemas similares se cuentan en «La fuerza de la debilidad».

121. Véase el capítulo 6 de *El arte de la guerra* y también «Xū-shí - Vacío y lleno», «[El buen estrategia]».

122. El estudio de batallas reales ha mostrado que el choque frontal no se produce casi nunca (véase *El rostro de la batalla*, de John Keegan).

123. La estrategia de Sun Bin para vencer en las carreras de caballos se cuenta en «Sun Bin, el estratega mutilado».

124. El valor de la rapidez en la estrategia se desarrolla en «Llegar antes», «La rapidez».

125. Véase en especial «El arte del asedio...», «3. La estrategia ofensiva», «Vencer sin luchar», «Atacar a sus ejércitos» y «2. Asedia Wei para liberar Zhao» y el capítulo 3.

126. Véase «2. Asedia Wei para liberar Zhao» y la traducción de *Las 36 estrategias*.

127. Acerca de la estratagema de la ciudad vacía y de su origen, en el ingenioso truco de Zhuge Liang, el Dragón Dormido: «La fortaleza vacía inconquistable» y «Estratagemas en la derrota».

128. Acerca de la relación entre prestidigitación y mentalismo y el arte de la guerra, véase «Información y desinformación», «Sin opción».

129. Acerca de la información, la desinformación y contrainformación: «Métodos indirectos: Sorpresa y engaño» y «Información y desinformación».

130. Véase capítulo 11, en «Los nueve escenarios» y «Lucharán como Zhu y Gui».

131. Véase «Todo bajo el cielo», «Dirigir a muchos es como dirigir a pocos», «Sin forma», «Conocimiento e información», ««En escenario estratégico no hay que atacar.».

132. La guerra se cuenta en detalle en «Sun Wu entre los bárbaros», puesto que se supone que en ella participó uno de los más firmes candidatos a la autoría de *El arte de la guerra*, Sun Wu.

133. Véase, acerca de las guerras entre Helü y Fuchai de Wu y Goujian de Yue y de «Sun Wu entre los bárbaros» a «¿Escribió Sun Wu *El arte de la guerra?*».

134. Sobre la metáfora del agua, una de las mejores de *El arte de la guerra* y la preferida de casi todos los comentaristas, véase «Bruce y Taeko Brooks...», «Por fortuna, Sunzi emplea...». Sin embargo, acerca de la debilidad de esta metáfora en ciertas circunstancias e incluso de su incompatibilidad con ciertos aspectos del pensamiento de Sunzi, véase «Metáforas que se escurren como el agua».

135. Acerca de la relación entre *El arte de la guerra* y los cinco elementos, así como con la teoría filosófica de los Cinco Elementos o Fases: «Se considera que el creador...», «Es decir, debemos aprovechar...» y «Wǔshēng - Cinco notas».

136. Hay que recordar que el Cielo (*Tian*) se identificó pronto en China con la naturaleza, la realidad en sí o lo óntico, aquello que existe y es esencial.

137. Acerca del yin y el yang y los opuestos, véase «El ataque directo de Sunzi», «Misticismo y taoísmo en *El arte de la guerra*».

138. Lao Tse, *Tao Te Ching: Los libros del Tao*, ed. y trad. de Iñaki Preciado Idoeta, Trotta, Madrid, 2012.

139. Véase «Atacar antes de lo esperado (o después)» y «Demasiado rápido».

140. Se trata del estado de Wei (魏), que no debe ser confundido con el estado de Wei (魏).

141. Véase «Fintas y ataques», «Estratagemas para engañar al enemigo», «Pon a prueba a tu adversario para saber cómo reacciona ante situaciones diferentes», «No reveles nunca tus verdaderos planes».

142. Véase también «Claves para alcanzar la victoria».

143. Véase «La mística de *El arte de la guerra*», «Pero todas estas dificultades...», «Hay que tener en cuenta...».

144. Sānrén-chénghǔ □□□□.

145. Contado en *Gabinete*, de Ana Aranda Vasserot:
<https://anaarandavasserot.wordpress.com/2014/05/08/1468/>

146. Acerca de cómo se deben emplear banderas y estandartes, véase «No hace falta que sepamos...». Acerca de leer estas y otras señales sonoras en la guerra, como el humo, véase «Señal, ruido y mucho más».

147. Acerca de la disciplina como uno de los fundamentos del arte militar de Sunzi, véase «El orden en medio del caos» y «La presencia de mujeres...»; y por supuesto, todo lo relacionado con Sun Wu y la anécdota de las concubinas del rey Helü, véase inicio del capítulo 4 y «El orden en medio del caos». Acerca de la paradoja de los héroes indisciplinados, véase pp..

148. Acerca de las consecuencias que puede tener en una guerra retroceder y los ejemplos del Ejército Rojo de Trotski y Stalin y otros, véase «Amor a los uniformes».

149. Petersen, Jens Ostergaard, «*Some notes on the early textual history of Sunzi Bingfa*».

150. Acerca de la energía comparada con el vapor o con el agua, véase «¿Es *El arte de la guerra* un libro misterioso e incomprensible?».

151. Véase «Después de tres combates...».

152. Véase también «Después de tres combates...».

153. Véase «Después de tres combates...».

154. Sobre el rey Helü y sus dudas al emprender la guerra, véase «Primer acto: "La ambición de Helü"».

155. Véase «Atácalo cuando cruza el río» y Mark Edward Lewis, *Sanctioned Violence in Early China*, State University of New York Press, Nueva York, 1989.

156. Véase capítulo 1, «No resulta fácil resumir...» y «La primera acepción se refiere...».

157. Sobre el Emperador Amarillo, las cuatro posiciones y sus enemigos, véase «Terreno llano».

158. He examinado los signos de la guerra en varios capítulos y apartados, en especial en «Códigos y señales: Banderas, banderines y cometas», «Un humo revelador».

159. Acerca del consejo de dejar que la mitad del ejército haya cruzado el río y entonces atacarlo: «Después de tres combates...», Ataca antes de lo que se espera...». Cuando el príncipe Fuchai de Wu actuó de esta manera contra un ejército de Chu, tal vez siguiendo el consejo de Sun Wu, o tal vez inspirando a Sun Wu o a Sunzi: «Después de tres combates...». Sobre Wu Qi y su libro el Wuzi, así como de su relación con *El arte de la guerra*: «Para terminar con esta búsqueda...».

160. Véase «Clausewitz dijo que la guerra...».

161. Véase «En la Antigüedad...».

162. Sobre el Emperador Amarillo: «Fuchai, aunque no es un general...», «Las técnicas no tienen pretensiones...», «No es que Sunzi proponga...». Sobre *El talismán Oculto del Emperador Amarillo*: «La datación de los seis primeros tratados...», biografía. Sobre *Los cuatro libros del Emperador Amarillo*: ver biografía. Sobre el *Wojijing*: «En el terreno militar...».

163. Sobre el yin y el yang: «El ataque directo de Sunzi», «Misticismo y taoísmo en *El arte de la guerra*». Sobre Sun Bin y su relación con Sunzi: «Sun Bin, el estratega mutilado».

164. Para la comparación de un estratega con un detective, véase «Por otra parte, Sunzi...».

165. Véase «Por otra parte, Sunzi...».

166. He analizado estos y otros signos en extenso en «Códigos y señales: Banderas, banderines y cometas».

167. Véase «Cómo leer al enemigo».

168. Véase «El enemigo también...».

169. En «Un humo revelador».

170. Véase, en relación con los *boy scouts* de Baden-Powell, «Un humo revelador».

171. Varios capítulos se dedican al engaño, las fintas, los trucos, el espionaje y otros métodos que sirven para sorprender al enemigo.

172. Véase capítulo 4.

173. Bonaparte, Napoleón, *Máximas y pensamientos*, Ariel, Barcelona, 2015.

174. Sobre la guerra entre Wu y Chu, el inicio del capítulo 4.

175. Véase «Otro cambio fundamental...», «Los momentos en los que se percibe...».

176. Véase acerca del terreno en especial «10. La forma del terreno».

177. Véase «Para terminar con esta búsqueda...».

178. Sobre el rey Helü de Wu y su consejero Sun Wu, véase especialmente «Sun Wu entre los bárbaros».

179. Véase capítulo 5.

180. Véase «28. Sube al tejado y quita la escalera».

181. Véase «Esa fue la táctica...», «2. Asedia Wei para liberar Zhao».

182. Los chinos daban un gran valor a sus cabellos, pero esta recomendación parece demostrar que *Las preguntas del rey Helü* no recoge una conversación que pudiera tener lugar entre el rey Helü de Wu y el estratega Sun Wu, porque precisamente las gentes de Wu eran acusadas por los llamados Estados Centrales de tatuarse el cuerpo y raparse los cabellos.

183. Acerca del ataque y defensa a ciudades y fortificaciones, véase «Atacar lo que no se defiende, defender lo que no se ataca». Acerca de Constantinopla, véase «Si un soldado ataca con lanzas...».

184. Sobre la relación entre sabios y soberanos, véase «En este caso, esa fecha...».

185. Acerca de la atribución de ideas a emperadores o sabios del pasado, véase «En la Antigüedad...».

186. Véase «La hipótesis se confirmó...».

187. Del uso de este recurso por estrategias como Mao Zedong o Aníbal se ha hablado extensamente: «Aunque el enemigo...».

188. Acerca de la importancia que Mao Zedong daba al entrenamiento de sus tropas para que fueran capaces de cubrir etapas con más rapidez o recuperarse en un tiempo más breve de lo habitual, véase «Aunque el enemigo...».

189. Véase en este sentido («El orden en medio del caos»).

190. Sobre la escuela de *huanglao* y *Los cuatro libros del Emperador Amarillo*, véase «En ese prodigioso caldo de cultivo...».

191. Acerca de este pasaje, véase «Han Fei también...».

192. Véase «Lo único importante...».

193. Acerca del aspecto más horrible de la guerra, pero también el más ausente en los tratados de estrategia, véase «Violencia, dolor y muerte».

194. Véase «Tronos de sangre» y «Fuchai se debilitase...».

195. He tratado este asunto en detalle en «En esta ocasión, se alude...».

196. Acerca de la datación basada en este pasaje, véase «En este caso, esa fecha...».

197. Véase sobre este asunto «La mención al odio...».

198. Véase «La manera en la que Sun Bin...».

199. Véase Véase «Quinto Acto: "La venganza de Goujian"».

200. Véase «Maquiavelismo y el problema de la publicidad»,«Maquiavelismo y el problema de la publicidad».

201. Véase «Esa fue la táctica que empleó...».

202. Acerca de los aspectos femeninos de la guerra: «El coronel Lawrence era...».

203. Acerca de la ocasión adecuada o el momento propicio, véase el capítulo 5 de esta traducción de *El arte de la guerra*.

204. Ramírez Bellerín traduce: Criba, Muralla, Ala y Adral.

205. Véase «No resulta fácil...».

206. Véase «Si alguien no conoce todas estas cosas...».

207. *Tong-kien-kang-mou*, traducido por Joseph-Anne-Marie de Moyriac de Mailla.

208. He examinado la opinión muy negativa que tiene Sunzi de cualquier método supersticioso o místico aplicado a la guerra en «El general es un adivino» («El general es un verdadero adivino») y en los capítulos dedicados a la adivinación («Escepticismo y adivinación en El arte de la guerra») y a la ciencia.

209. Croker, John Wilson, *The Croker Papers*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012.

210. Aho, James, *Religious Mythology and the Art of War*, Praeger, Santa Barbara, CA, 1981.

211. Véase «¿Escribió Sun Wu *El arte de la guerra?*».

212. Acerca del Taigong, véase «¿Escribió Sun Wu *El arte de la guerra*?».

213. Acerca de esta particularidad del texto de Yinqueshan y de cómo puede influir en la datación de *El arte de la guerra*, véase «Aunque se llegó a pensar...».

1. Federico el Grande, *Instrucciones a sus generales*.

2. Este reino no tiene nada que ver con el antiguo estado de Qi (1046 a 221 a.e.) de los Estados Combatientes, que conocemos por el Taigong y otros estrategas.

3. Véase «No es que Sunzi proponga...».

4. Se emplean cuatro números en esta notación: 6 y 8 para yin y 7 y 9 para Yang, pero 8 y 7 son menores frente a 6 y 9.

5. Véase ilustración en esta página.

6. En nuestra traducción no hemos incluido ese comentario, porque nos alejaría de las intenciones de este ensayo y resultaría demasiado confuso fuera de contexto.

7. Véase estratagema n.º 24: «Solicitar permiso de paso para conquistar Guo».

8. Véase estrategia n.º 2: «Asedia Wei para rescatar a Zhao».

9. Véase estrategia n.º 8.

10. Véase estrategia n.º 32: «La ciudad vacía».

11. Véase [estratagema n.º 17](#). Otros autores, a pesar de la anécdota de la dinastía Tang que explica la estratagema, han considerado que la expresión podría ser más antigua y tener su origen en otra anécdota.

12. Estratagema n.º 10.

1. Véase Véase «Sun Bin, el estratega mutilado».

2. También llamado Duanmu Ci.

3. Véase «Lucharán como Zhu y Gui».

4. Véase »El general debe conseguir...».

5. Véase «El rey Helü de Wu duda...».

6. Véase «Cómo elegir el momento adecuado».

7. Véase «Poco después de la derrota».

8. Lao zi, *Tao Te King*, trad. Anne-Hélène Suárez, Siruela, Madrid, 2015.

9. Véase «La hipótesis se confirmó...».

10. Esta estratagema da título a un libro que aplica las 36 estratagemas al mundo de los negocios: *Hide a Dagger Behind a Smile: Use the 36 Ancient Chinese Strategies to Seize the Competitive Edge*, escrito por Kaihan Krippendorff.

11. Véase «La manera en la que Sun Bin...».

12. Véase «La manera en la que Sun Bin...».

13. *Traité des fonctionnaires et Traité de l'Armée, traduits de la Nouvelle Histoire des T'ang*, Robert Des Rotours.

14. *Les 36 stratagèmes*, trad. Jean Levi, Rivages, Paris, 2007.

15. Véase «Traidores y emboscadas».

16. Véase «La mención al odio entre Wu...», «Fintas y ataques», «La victoria puede ser creada».

17. Se cuenta en «Algunos ejemplos rápidos...».

18. Véase «Atacar los planes del enemigo».

19. Véase *El arte de la guerra*.

20. Véase *El arte de la guerra*.

21. *Zhuangzi*, traducción de Preciado Idoeta.

22. Miyamoto Musashi, *Escritos sobre las cinco ruedas*, Luis Cárcamo Editor, Madrid, 1984.

23. Se cuenta en el *Comentario de Zuo* y en el *Han Feizi*, entre otros libros.

24. *Biblia Reina Valera Actualizada (RVA-2015)*.

25. Zhuangzi.

26. Véase Changingminds.org.

27. Véase *El arte de la guerra*.

28. Véase *El arte de la guerra*.

29. Sima Qian, *Registros históricos*.

30. Véase «Durante la segunda guerra mundial...».

31. Véase «El espía español Garbo...»

32. Véase «La filosofía en tiempos de guerra».

33. Véase «El consejo».

34. Se cuenta en detalle en «Esa fue la táctica...» y «Estratagemas en la derrota».

35. Véase «Eso sí, Whaley distingue...».

36. Véase «El arte de la guerra de Yinqueshan».

37. Véase «*El arte de la guerra de Yinqueshan*».

38. Se cuenta en la estratagema n.º 9.

39. Véase «En cuanto al origen...».

40. Véase «Esto es el arte de la guerra».

1. Véase *El arte de la guerra*.

2. Véase *El arte de la guerra*, «No subestimes al enemigo».

3. Véase cómo el descuido del entrenamiento fue una de las causas de la derrota del rey Fuchai de Wu («El general debe conseguir...»).

4. Estratagema n.º 15.

5. Bacon, Francis, *Novum Organum*, Tecnos, Madrid, 2011.

6. En *No tan elemental: cómo ser Sherlock Holmes* he ofrecido decenas de indicaciones en este sentido, analizando la manera de pensar del más famoso detective de la historia.

7. Véase en *No tan elemental* la lógica del taxista.

8. Véase el sesgo conocido como regresión a la norma, que hace que un estratega crea que sus castigos han causado la mejora del comportamiento de sus hombres, en «En la actualidad se piensa...».

9. Véase «La más célebre...».

10. Véase «Este es un ejemplo...».

11. Véase «El estratega excelente...».

12. Sunzi aplica antes de cualquier conflicto un examen cuidadoso de los cinco factores (véase «Entre el año 700 y el 300...»).

13. Véase «No subestimes al enemigo».

14. Véase «En cuanto a la duración...».

15. Véase «Muchos autores recurren...».

16. Véase «Eso sí, Whaley distingue...».

17. Reynolds, David K., *La psicoterapia de Morita*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1978.

18. Han Fei, *Han Feizi*.

1. El lector puede encontrar una bibliografía completa de todos los libros consultados en *El arte del engaño* en <http://www.danieltubau.com/sunzi>, así como en <https://anaarandavasserot.wordpress.com>.

El arte del engaño

Daniel Tubau

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 reproducir 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

© 2018, Daniel Tubau

© 2018, de la traducción de Ana Aranda Vasserot, por *El arte de la guerra* de Sunzi y *Las 36 estratagemas chinas* (texto clásico de autor anónimo), además de otros fragmentos del chino al español

© 2018, por la cartografía y gráficos, 5W Infographic

Diseño de la cubierta: © Álvaro Valiño

© Editorial Planeta, S. A., 2018

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

www.editorial.planeta.es

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): mayo de 2018

ISBN: 978-84-344-2791-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com