

REFLEXIONES SOBRE “*SOFT POWER*” (*PODER BLANDO*)

Guilherme Mattos de Abreu *

1. INTRODUCCIÓN

Se espera que una persona razonablemente informada con flexibilidad intelectual tienda a rechazar los dogmas y la fácil solución a problemas complejos, y a demostrar la capacidad de admitir opiniones divergentes. Sin embargo, son paradójicas y de difícil comprensión y aceptación, las manifestaciones de desconocimiento y acciones resultantes, particularmente cuando lo expresan adultos respetables y personas consideradas cultas. Se observa que el desconocimiento y demasiado enfoque en creencias, áreas de actividad o interés generan dificultades para la percepción del conjunto, donde es habitual que la gente emplee estándares de evaluación falsos.

Así, vemos que hay quienes aceptan la implementación de amplias medidas para abrir la economía, con liberalismo en alto grado y sin salvaguardas, aun conociendo la existencia de agentes económicos altamente poderosos, capaces de manipular la libre competencia, cuando la sabiduría ancestral indica la necesidad de medidas cautelares, basadas en análisis previos, complejos y multidisciplinarios. Incluso en la Biblia encontramos motivos para este cuestionamiento: David, para poder enfrentarse al gigante Goliat, se equipó con un dispositivo que le permitió superar sus desventajas comparativas.

Hay quienes se esfuerzan por defender, sin mayor consideración, concepciones ideológicas radicales, sabiendo que solo fueron posibles donde las poblaciones se mantuvieron sin acceso a la información y bajo coacción y adoctrinamiento masivo (y siendo conducidas a tales dificultades y restricciones que innumerables personas arriesgaron sus vidas y, a veces, encontraron la muerte para escapar de sus países).

¿Cómo se logró la prohibición de productos a base de clorofluorocarbonos (CFC) en el mercado internacional, con marcada rapidez, ya que los estudios que llevaron a la conclusión de que influyó en la capa de ozono (así como, principalmente, en su grado de significancia) fueron en disputa, particularmente en vista de los altísimos costos de reemplazo?

Parece notorio que vivimos en una confrontación psicológica del día a día, en busca de ganar los corazones y las mentes. El fundamento de esta impresión se encuentra en el contexto de lo que convencionalmente se llama Poder Blando.

La constatación nos motivó a estudiar el tema, en el que existía la necesidad de vincular el Poder Blando a su aplicación a la estrategia y al entorno que nos rodea, yendo un poco más allá de lo manifestado por quien popularizó el concepto: Dr. Joseph Nye Jr.

* Contralmirante (RM1). Máster en Seguridad y Defensa Internacional. Director del Centro de Estudios Estratégicos Marechal Cordeiro de Farias de la Escuela Superior de Guerra. Correo electrónico: guilherme.abreu@esg.br. Los conceptos expresados en este trabajo son responsabilidad del autor y no expresan ninguna orientación institucional de la Escuela Superior de Guerra.

2. EL PODER BLANDO

Nicolás Maquiavelo advirtió a los príncipes en Italia que era más importante ser temido que amado. Pero en el mundo de hoy, es mejor ser ambos.

Joseph Nye (2004)

Prestígio significa o reconhecimento da força de uma nação por parte de outros povos. El prestigio (despreciado por algunos) es de enorme importancia, porque si se reconoce su fuerza, una nación es, en general, capaz de lograr sus objetivos sin tener que utilizarla.

Edward H. Carr, en un discurso en la Camara de los Lores, Londres, el 18 de diciembre de 1945.¹

El Poder Blando se basa en la capacidad de moldear las preferencias de los demás.

Joseph Nye (2004)

El concepto de Poder es complejo y admite varios significados: la capacidad de hacer algo; la capacidad de obtener los resultados deseados; la competencia para afectar el comportamiento de las personas, con el fin de hacer factibles estos resultados, la capacidad de soportar presiones, etc. En resumen, es la capacidad de logro, a pesar de acciones en contrario, presentando vertientes ofensivo y reactivo.

A priori, en nuestra opinión, es sencillo evaluar si una nación es poderosa o no basado en datos concretos, de los cuales, normalmente, se utilizan la grandeza poblacional y territorial, la disponibilidad de recursos naturales, la dimensión económica y la estabilidad social. Sin embargo, estos parámetros son insuficientes, ya que existe la necesidad de considerar recursos menos palpables, como las características del entorno interno y externo, así como la capacidad para construir y dar forma a estrategias de calidad y la disponibilidad de líderes motivados, hábiles, preparados e innovadores, particularmente considerando la velocidad con la que los eventos de la política internacional afectan las realidades de los estados nacionales.

Tal comentario nos lleva al aporte de Nye Jr. (2004), cuando aborda cómo se puede ejercer el poder, a través de una conocida metáfora, donde expresa los conceptos de Poder Blando (soft power) y Poder Duro (hard power):

El concepto básico de poder es la capacidad de influir en otros para que hagan lo que tú quieres que hagan. Hay tres formas de hacerlo: la primera es amenazarlos con palos; la segunda es sobornarlos con zanahorias; la tercera es atraerlos o cooptarlos, para que quieran lo que tú quieres que quieran. Si eres capaz de seducirlos de una manera que hagan lo que quieres, eso significará menos gasto con zanahorias o palos. (MILÊNIO ..., 2015).

Nye Jr. (2004) señala que el Poder Blando se basa en la capacidad de moldear las preferencias de los demás, mientras que el Poder Duro está relacionado con la coacción o cooptación, ya sea a través del poder militar o económico. (NYE JR, 2004).

El llamado Poder Blando, por tanto, consiste en la capacidad de obtener lo que se desea mediante atracción o inducción, en lugar de cooptación o coacción, mediante recompensa, supresión de ventajas económicas o medidas de fuerza, es decir, con el uso de poderes económicos y militares. Emerge, en sentido estricto, de la atracción por la cultura de un país, sus ideales

políticos y sus políticas. A la vez, incluye la capacidad de construir un entorno adecuado para aspiraciones, iniciativas o emprendimientos. (NYE JR., 2004).

Bajo el punto de vista de Nye Jr., Poder Blando actúa en el campo psicosocial y es ejercido por los más poderosos y por quienes tienen más conocimiento, iniciativa y sagacidad, con el fin de incidir en el comportamiento de las personas y, en consecuencia, de las instituciones y países, a través de convencer. Implica acciones y actitudes a largo plazo y maduración, como el desarrollo de la credibilidad y el prestigio, la creación de un entorno favorable o desfavorable para iniciativas de diversa índole (a través de intercambios, induciendo cambios de comportamiento en el público objetivo, cambios en la legislación, etc.), acciones encaminadas a atender casos concretos en el corto plazo, que generalmente se basarán en lo que está conformado por acciones y actitudes de largo plazo. (NYE JR., 2004).

Cabe señalar que Nye Jr. (2004) también enfocó que el Poder Blando implica la capacidad de restringir las opciones de quienes sufren la acción, así como la de dar forma a la agenda internacional. Señaló que "[...] si un país logra dar forma a las normas internacionales de manera compatible con sus intereses y valores, es más probable que sus acciones parezcan legítimas a los ojos de los demás"; y que la capacidad de controlar las instituciones internacionales refuerza el Poder Blando. Cuando los países hacen que su poder parezca legítimo a los ojos de los demás, encuentran menos resistencia a sus aspiraciones. (NYE JR., 2004, p. 10-11)².

Cabe añadir que dicho politólogo indicó claramente que el Poder Blando no excluye la necesidad de disponer de recursos militares y económicos. Sin embargo, permite un menor gasto para quienes la aplican y, en consecuencia, una mayor eficiencia. (NYE JR., 2004).

La lectura de Nye Jr. señala que los países débiles económica y militarmente carecen no solo de los recursos del Poder Duro, sino también de los relacionados con el Poder Blando, es decir, la capacidad de seducir y el poder de influir en la agenda internacional. Nye Jr. ejemplifica el argumento con otra metáfora, atribuida a Osama Bin Laden: "Cuando la gente ve un caballo fuerte y un caballo débil, por naturaleza, le agrada el fuerte".³(NYE JR, 2004, p. 26).

En esencia, caso por caso, el equilibrio entre la aplicación del Poder Blando y los Poderes Económico y Militar está relacionado con las características del país objeto de la acción - como el grado de cohesión y permeabilidad cultural - y de los intereses en juego. "El poder inteligente no es ni duro ni suave"⁴, señaló Nye Jr., pero ambos a la vez (se enfatiza que siempre habrá una composición de los segmentos de poder, porque, incluso en la guerra, los demás poderes continúan actuando). Este procedimiento se llama *smart power* o *sharp power* (Poder Inteligente), que es la esencia del asunto. (NYE JR, 2004, p. XIII).

Cabe señalar que Nye Jr. no presentó ningún concepto nuevo. Solo los rescató, adaptándolos y demostrando las ventajas de adoptar una postura más suave para cumplir con los

objetivos nacionales de los Estados Unidos de América (EE. UU.), en una situación en la que se centró el uso del Poder Duro, y cuestionando las opiniones, entonces en evidencia, de que el país estaba en declive⁵. El estratega chino Sun Tzu había estado prescribiendo el Poder Blando hace unos 2.500 años, cuando destacó que era más valioso obtener la victoria y someter al enemigo sin luchar; que la mayor gloria es triunfar mediante estrategias; y que toda la campaña militar se basa en la disimulación. (SUN TZU, 2012).

Nicolau Maquiavelo (1973), en - El príncipe: escritos políticos -, recomendó no intentar nunca ganar por la fuerza lo que se podía ganar con el disimulo⁶. Theodore Roosevelt tenía en su prescripción durante más de un siglo, una fórmula que podemos asociar, en parte, con el poder inteligente: "Habla suave, pero lleva un palo grande: llegarás lejos [...]".

Spykman (1942), al rechazar la "fantasía" del enfoque cultural, décadas antes de que Nye Jr., en medio de la Segunda Guerra Mundial, hubiera destacado la importancia de equilibrar la aplicación de los segmentos de poder, minimizando, sin embargo, la importancia relativa de Poder Blando. Argumentó que:

Los seres humanos han inventado una amplia variedad de técnicas diseñadas para ganar amigos. Estos diferentes métodos pueden clasificarse en cuatro grandes títulos: persuasión, compra, intercambio y coacción, [...] Se verá que las políticas más exitosas son una combinación juiciosa de las cuatro (SPYKMAN, 1942, p. 12).⁷

[...]

La experiencia indica que hay mayor seguridad en un poder equilibrado que en una declaración de buenas intenciones (SPYKMAN, 1942, p. 20).⁸

[...]

La suposición de que personas fundamentalmente diferentes necesariamente comenzarán a agradarse entre sí, a medida que se conozcan mejor, es errónea y refutada en la vida cotidiana. (SPYKMAN, 1942, p. 255).⁹

Spykman argumentó que la idea de que, en un mundo dominado por la fuerza, los estados comenzarían a cooperar debido a los sentimientos de amistad mutua no tenía sentido: "La simpatía no determina la política, la política tiende a determinar la simpatía" (SPYKMAN, 1942, p. 255).

10

Volviendo a Nye Jr. (2004), encontramos que su argumento está en la línea de Bobbio (1984), quien señaló la existencia de tres tipos de poder: lo que es válido para la posesión de ciertos bienes, como los medios de producción (equivalente al Poder Económico), que permitirían el ejercicio del dominio sobre los necesitados, mediante recompensa (o pérdida) real o expectante; poder ideológico, basado en la influencia de las ideas en el comportamiento de los dirigidos; y el poder político, basado en la fuerza física, es decir "[...] armas de cualquier tipo o grado [...]" (BOBBIO, 1984, p. 7-8), que constituye el poder coercitivo, en sentido estricto.

Es de destacar que el Poder Militar, incluso en tiempos de paz, en la configuración Poder Blando, se puede utilizar en apoyo de la política exterior de varias formas. En este sentido, el uso

del conocimiento (datos de inteligencia) como instrumento de poder también se inserta en el contexto del Poder Blando. La capacidad del sector de defensa para generar y distribuir grandes cantidades de datos de inteligencia no solo puede orientar las posiciones del gobierno (por ejemplo: apoyar las negociaciones en curso, anticipar problemas inminentes, contrainteligencia, etc.), sino también proporcionar un paraguas de información de la guardia en beneficio de los países amigos. (CLAWSON; BINNENDIJK, 1996).

También debe tenerse en cuenta que la aplicación del Poder Blando no se limita a los países. La era de la información marca la creciente importancia de los actores intergubernamentales y no estatales, como las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las multinacionales, en el escenario internacional. Las ONG, que han ganado en importancia, en cantidad y diversidad, por su capacidad de captación de seguidores, son muy tenidas en cuenta por los gobiernos, ya sea como aliados o como adversarios. Vale la pena decir que los conceptos desarrollados en este artículo son aplicables a estas organizaciones.

Se considera conveniente realizar la siguiente reserva a lo formulado por Nye: por lo general, el Poder Blando se percibe como un poder indoloro, como indicaría la propia denominación. Pero el resultado final de aplicar este poder puede ser doloroso o, al menos, indeseable para quienes sufren la acción, aunque no se perciba la relación causa-efecto. Cabe recordar que se puede inducir a terceros a realizar un trabajo duro (ejemplo: conflictos internos de carácter político-ideológico, en países del Tercer Mundo, durante la Guerra Fría).

Se llama la atención que Nye Jr. señaló que: "la repulsión y el odio también pueden obligar a las personas a actuar, pero el resultado que producen suele ser indeseable para quienes los generaron. Algunos pueden considerar esto como un 'Poder Blando negativo', pero la expresión sería inconsistente con mi definición de poder de producir el resultado deseado ". (NYE,2004, p.150)

Este autor considera contradictoria y poco realista la estrechez idealizada por Nye, ya que una acción de inducción o cooptación por atracción o seducción no puede calificarse de blando o no según el resultado. El adjetivo "blando" califica los instrumentos y procedimientos utilizados para lograr los efectos deseados. También busca lograr los "efectos deseados" al utilizar el Poder Militar y el Poder Económico. El análisis del tema desde el punto de vista de la estrategia y los argumentos de Nye, en su conjunto, así como los ejemplos que presentó, llevan a concluir por esta inconsistencia.

Además, la misma herramienta puede tener efectos opuestos, en diferentes entornos: las películas de Hollywood son instrumentos del Poder Blando; pero las obras que demonizan al Islam socavan la capacidad del gobierno de Estados Unidos para acercarse a los países islámicos (NYE, 2004); una demostración de fuerza militar puede percibirse con admiración o intimidación. Cabe

agregar que, en determinadas circunstancias, provocar una agresión por parte de la persona influenciada puede ser el deseo del agente inductor.

3. REVISIÓN DE CONCEPTOS DE ESTRATEGIA

La estrategia, en su origen, es una ciencia militar. Tiene aplicación diaria, ya que los Principios de Guerra o Principios Estratégicos no son más que proposiciones de sentido común. En su sentido militar original, la estrategia expresó el conjunto de acciones mediante las cuales se busca, partiendo de una situación inicial, llegar a una situación final deseada, en un entorno donde hay un enfrentamiento de voluntades, considerando los factores favorables y adversos existentes.

Lo que se busca, por tanto, es la aceptación, por parte del adversario, de las condiciones que le van a imponer. La decisión es un evento psicológico que se quiere producir en el oponente: convencerlo de que continuar la lucha es inútil. Esto significa que el resultado puede lograrse no solo mediante una victoria militar. Esto a menudo será prescindible o incluso irrealizable (puede estar fuera de su alcance o demasiado peligroso).

Con el tiempo, el término estrategia comenzó a aplicarse donde hay competencia o rivalidad en el ámbito civil. La estrategia, en los tiempos modernos, fue más allá del gobierno militar, extendiéndose a la diplomacia, la economía, la política, el campo psicosocial, la ciencia y la tecnología, etc. Por tanto, es pertinente discutirla en este artículo.

En la fase previa a la batalla, desde la antigüedad, para un comandante era (y es) de fundamental importancia tener la capacidad de atraer al enemigo al combate en tierra y ocasión que le ofrezcan condiciones más favorables. Esto significaba buscar luchar en los momentos adecuados del día; utilizar la conformación del terreno para reducir el frente de combate de un enemigo de fuerza superior; colóquese cómodamente en relación con la dirección del viento o la luz solar, etc.

En este tema surge un concepto importante, que debe orientar la actuación en cualquier entorno donde haya competencia: atraer al oponente al enfrentamiento en condiciones que ofrezcan condiciones favorables. También para un país, una empresa o un particular es fundamental buscar actuar en un entorno favorable. Entonces, aparece uno de los objetivos del Poder Blando: modelar una coyuntura favorable.

De la estrategia tomamos conceptos relevantes para nuestro estudio: la importancia del conocimiento (del entorno, del oponente, de la situación y del autoconocimiento); la estratagema; y, no menos importante, ganar sin luchar, es decir, sin enfrentamiento físico directo, es decir, sin el uso del Poder Duro, que es el dominio de la estrategia indirecta, que se adapta al uso del Poder Blando.

Para André Beaufre, reconocido estratega militar, en la estrategia indirecta se persigue la capitulación moral o psicológica del oponente y la búsqueda permanente de la libertad de acción (mientras se intenta restringir al máximo al oponente). La esencia del enfrentamiento no se da en el terreno del combate, sino fuera de él.

En este sentido, en la concepción de la maniobra externa, el objetivo es asegurar la máxima libertad de acción, restringiendo al oponente mediante lazos de disuasión (como Gulliver en Lilibut¹¹). Es una maniobra psicológica. Los procedimientos de disuasión empleados van desde los más sutiles hasta los más brutales: Está en juego el respeto de las formas jurídicas del derecho nacional e internacional; se invocan los valores morales y humanitarios; busca crear, en el adversario, una conciencia pesada en la lucha, haciéndole dudar de la causa (se buscará la oposición de la opinión interna, así como de sectores de la comunidad internacional, “creando una verdadera coalición moral, para la cual atraerá a simpatizantes ingenuos, seducidos por argumentos adaptados a sus propios prejuicios ” (BEAUFRE, 1963, p. 124)). Este clima se explorará en organizaciones y foros internacionales (ONU, OEA, G-20, etc.) y se utilizará como una amenaza, diseñada para evitar una u otra acción del oponente. Cualquier parecido con las noticias mediáticas de nuestro tiempo no es casualidad.

Incluso el terrorismo, al ser muy dependiente de los medios para lograr resultados, usa el Poder Blando. "El terrorismo es un teatro", definió Brian Jenkins:

Los ataques terroristas son, por regla general, cuidadosamente coreografiados para atraer la atención de los medios electrónicos y la prensa internacional. Tomar rehenes se suma al drama. Si no se cumplen determinadas exigencias, los rehenes pueden ser asesinados. Los rehenes generalmente no significan nada para los terroristas. El terrorismo se dirige a las personas que miran y no a sus verdaderas víctimas. El terrorismo es un teatro. (JENKINS, 1974. p. 4.).

El concepto de terrorismo como teatro destaca que su poder real es mayor que sus recursos de poder duro, debido al componente psicológico intimidante y la atracción: su Poder Blando.

4. EL ENTORNO EN EL QUE VIVIMOS

En América Latina en su conjunto, se llama la atención sobre el comportamiento reactivo y la razonable uniformidad de argumentos que se observa en las manifestaciones del sentido común, retratando oleadas de conceptos que barren el Continente, configurando susceptibilidad a modas pasajeras, pero, en ocasiones, de consecuencias relevantes. Otras peculiaridades identificables en la región, aplicables, en mayor o menor grado de país a país, son (ABREU, 2009):

- a) La tendencia a colocar factores externos como origen de los problemas - el “síndrome del chivo expiatorio” (“somos pobres: es culpa de otros”).

- b) El sentimiento injustificable de baja estima - el "síndrome del perro callejero" (que necesita caricia)¹². En el caso brasileño, hay una sensibilidad exagerada a los elogios y críticas desde el exterior.
- c) La tendencia a atribuir al extranjero la solución de los problemas que nos afectan - en cierto modo, resultado de la combinación de las dos peculiaridades anteriores.
- d) La escasa comprensión de los complejos procesos de construcción nacional. La falta de compromiso con el pasado es una vulnerabilidad excepcional para la aplicación del Poder Blando.
- e) La indisciplina intelectual que privilegia lo empírico y lo "que parece ser", en detrimento de decidir o establecer conceptos a partir del estudio de indicadores o evidencias concretas.

¡Es sabiduría consagrada! Mao Tsé-Tung, registra el famoso "Libro Rojo" (1964), abordó la necesidad de desarrollar este atributo, al discutir el papel del líder del partido, en 1949:

Tenga los números en su cabeza. Esto significa que debemos atender el aspecto cuantitativo de situaciones o problemas y hacer análisis cuantitativos básicos. Toda calidad se manifiesta en una cantidad determinada; sin cantidad no puede haber calidad. Hasta la fecha, muchos de nuestros camaradas aún no han entendido que deben tener en cuenta los aspectos cuantitativos de las cosas: las estadísticas básicas, los principales porcentajes y los límites cuantitativos que determinan la calidad de las cosas. No tienen números en la cabeza, por lo que no pueden evitar cometer errores.

Teniendo en cuenta el principio básico de gestión, según el cual solo se gestiona eficazmente lo que se puede medir, este tipo de comportamiento representa una desventaja comparativa relevante en relación con otros pueblos.

4.1. La evolución del proceso.

Es evidente que esta idiosincrasia, en sus orígenes, está relacionada con la interacción cultural con los indígenas, colonizadores, invasores y traídos como esclavos. En este caso, expondremos en base a la evolución observada en Brasil. Los latinoamericanos, por supuesto, encontrarán algunas similitudes en sus países.

En el caso brasileño, a partir de la primera mitad del siglo XIX, como consecuencia de la apertura de los puertos de 1808, la comunicación por mar se intensificó, beneficiando inicialmente a los británicos. Los franceses, a partir de 1815.

El Brasil recién independizado, con mentalidad separatista, fue receptivo a lo que venía del exterior, al mismo tiempo que tendía a rechazar lo portugués (COMISSARIADO, 2009). Así, se puso de moda lo de origen extranjero; el de origen portugués, desactualizado. No pasó mucho tiempo antes de que los intelectuales franceses comenzaran a influir en los brasileños. Los padres

ricos enviaban a sus hijos a estudiar a Francia, lo que, al regresar, agudizó la influencia francesa en la sociedad.

La influencia estadounidense comenzó en el siglo XIX y creció en el siglo siguiente. Se maximizó después de la Segunda Guerra Mundial. Es históricamente persistente, pragmática y coherente con los intereses de largo plazo del país, aunque flexible en cuanto a los objetivos a alcanzar (varían con el tiempo y el espacio geográfico).

En cuanto al Poder Blando, es evidente que la influencia sigue acentuada, debido a la presencia masiva en los medios, ya sea a través de libros, películas y documentales o a través de los medios informativos.

En el siglo XX comenzó la expansión del comunismo. En los países denominados semicoloniales, como los de América Latina (según la antigua clasificación soviética), donde se deseaba influir, la estrategia consistía en cultivar sentimientos de rechazo y descrédito ante las potencias contrarias, representada por Francia y Gran Bretaña y, más tarde, por los Estados Unidos; y en medidas tendientes a debilitar los segmentos de la sociedad y el Estado que pudieran oponerse a la implementación del “nuevo orden”.

La atención de Moscú a la región comenzó efectivamente después del ascenso de Stalin. En 1924, se creó el Secretariado Latino dentro de la estructura de Komintern. Al año siguiente, la Secretaría Sudamericana comenzó a operar en Buenos Aires (STEIN, 1972). Era un teatro de operaciones secundario, pero sería escenario de algunos hechos relevantes en la década siguiente. Desde entonces, la influencia de la ex Unión Soviética en la región ha experimentado altibajos.

Un registro importante es que, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial, debido al Pacto Germano-Soviético, el Comunismo Internacional se opuso a los esfuerzos de defensa emprendidos por las naciones occidentales (incluido Brasil¹³), pero se cambiaron a una posición diametralmente opuesta después que Hitler invadió la Unión Soviética. Suceso que prueba que los comunistas eran oficialmente internacionalistas, pero el comunismo internacional servía al interés nacional de la Unión Soviética (SOWELL, 2011), es decir, una auténtica manifestación del Poder Blando soviético.

A principios de la década de 1960, los servicios de inteligencia comunistas comenzaron a comprar en secreto periódicos, revistas y pequeños servicios de prensa en los países en desarrollo. Tales inversiones no fueron muy rentables y no persistieron en América Latina, tanto por la toma del poder por parte de los grupos anticomunistas -que provocó el cierre de varias de estas revistas- como por la necesidad de recursos ser superior a la capacidad financiera de estos servicios. Temprano, se descubrió que tener periodistas formadores de opinión, estables y operando por

separado en varios periódicos y revistas populares, era la mejor manera de influir en los medios de comunicación.

Este trabajo inteligente y persistente rindió frutos, ya que los seguidores de la línea soviética llegaron gradualmente al poder en algunos países del continente en los años siguientes, aunque por un tiempo relativamente corto (excepto Cuba). A partir de los años ochenta, con el abandono de la lucha armada, el proceso se vuelve más sofisticado, basado en los formadores de opinión (educadores, periodistas, escritores, etc.) moldeados en la etapa anterior. Es una estrategia discreta, que buscaba crear sinergias a través de diversos mecanismos, utilizando la academia y los círculos intelectuales como fuentes radiantes de ideas de carácter duradero.

Alemania también buscó ejercer influencia en América en su conjunto, especialmente en los países latinos, con el uso del Poder Blando (COSTA, 2004), en las décadas previas a la Segunda Guerra Mundial. Para eso, tenía:

- El número sustancial de inmigrantes y sus descendientes, incluso en los Estados Unidos, donde representan alrededor del 10% de la población. Tal concepción hizo que los nazis, cuando llegaron al poder, buscasen enmarcar el complejo de actividades e instituciones culturales que desarrollaban actividades en el exterior, que implicaban la difusión de ideas racistas, tanto en el Nuevo como en el Viejo Mundo, y el esfuerzo por mantener el lengua y cultura entre los emigrantes alemanes y sus descendientes,
- Vínculos de interés con organizaciones y partidos políticos locales, fascistas, antisemitas, anticomunistas o eugenistas.
- Los importantes lazos económicos, capaces de generar intereses comunes, estratégicamente desarrollados (que nos llevarían a situar la iniciativa en el ámbito del Poder Inteligente).

Además, existía la convicción de que la evolución tecnológica pronto permitiría una conquista transatlántica. (COSTA, 2004).

Alemania tenía un interés especial en el Cono Sur, aunque no ha descuidado acciones en otros países. Vale la pena señalar que Otto Richard Tannenber, ideólogo del pangermanismo, ya había señalado esta orientación, en 1911, al describir el contorno de la futura Alemania del Sur, incluidas todas las tierras al sur de una curva de nivel irregular, que corría desde el Atlántico, en la región de Río de Janeiro, hasta Antofagasta, en la costa del Océano Pacífico, abarcando la Región Sur de Brasil (3 estados, donde la manifestación de la cultura alemana fue fuerte), Paraguay, Argentina, Chile, Uruguay y el tercio sur de Bolivia (miembros de la cuenca del Río de

la Plata), donde se enseñaría el alemán como segunda lengua, con el propósito de convertirse en lengua nacional, posteriormente. (COSTA, 2004).¹⁴

Las huellas de esta influencia son evidentes en varios países, donde encontramos regiones donde el idioma alemán está presente como segunda lengua, en la arquitectura, en la comida, en los uniformes y en las marchas militares.

A lo largo del siglo XX, todo este conjunto de influencias fue apoyado en gran medida por una media guiada por las principales agencias de noticias internacionales y por los generadores de conocimiento científico, mayoritariamente ubicados en Europa y Estados Unidos. Es decir, orientaban el establecimiento de la agenda y el marco en el que se desarrollarían los debates.

En este punto, se destaca que la influencia de los intelectuales es sumamente relevante en este proceso. Como señaló Dr. Thomas Sowell¹⁵, en su libro *The Vision of The Anointed, Self-Congratulation as Basis for Social Policy* (“La visión del Ungido, la autocomplacencia como base de la política social”). Sowell definió a estos formadores de opinión como los ungidos, que serían aquellos intelectuales creíbles que, con sus afirmaciones retóricas, alteran, por su influencia, las reacciones de la sociedad.

Según ese autor, posiblemente nunca antes en la historia ha existido un momento en el que los intelectuales tuvieran un papel tan amplio en la sociedad como en nuestro tiempo. Y cuando estos generadores de ideas (los “dueños del conocimiento”) están rodeados por una densa niebla formada por quienes adoptan y difunden estas ideas – ya sean profesores, periodistas, artistas, asesores, activistas y otros, que basan sus creencias y acciones en las concepciones de estos intelectuales, la influencia en la dirección de la evolución social puede ser considerable o incluso crucial. La influencia está relacionada con el entorno circundante, incluida la libertad de los intelectuales para difundir sus ideas y no tanto en ser instrumentos de propaganda estatal, como ocurre en los países totalitarios.

Los intelectuales a los que se refiere Sowell conforman una categoría ocupacional, conformada por personas que se dedican principalmente a las ideas: escritores, académicos y afines. En este contexto, el trabajo del intelectual comenzaría y terminaría en el campo de las ideas. Aquí no se considera como intelectuales a los formuladores de obras tangibles, que abordan la aplicación de ideas o conceptos, como textos profesionales elaborados por ingenieros, médicos, etc. (SOWELL, 2011).

Sowell señala que el intelecto no es sabiduría. La sabiduría es una cualidad poco común y puede definirse por la capacidad de combinar intelecto, conocimiento, experiencia y juicio para producir una comprensión coherente. Lo opuesto a "alto intelecto" es la estupidez o la torpeza

(SOWELL, 2011). A diferencia de la sabiduría, podemos mencionar la ineptitud, la insensibilidad, la incapacidad de percibir y juzgar, la ingenuidad y la imprevisibilidad ¹⁶.

Cabe agregar que los temas que afectan a la sociedad involucran múltiples variables y es poco probable que un solo individuo (o grupo de individuos polarizados) tenga los conocimientos para conducir temas demasiado complejos. Habrá una necesidad de asesoramiento multidisciplinario para esto.

La inclusión del tema “ungidos” en este artículo se justifica porque estos intelectuales son empleados en beneficio del Poder Blando, ya que pueden influir en la sociedad en beneficio de quienes buscan ejercer este poder.

4.2. Qué cambia en el siglo XXI.

Nuestro siglo marca algunas noticias importantes, entre las cuales se destaca el despertar de China como potencia. El país ha logrado, de manera planificada, agresiva y bien articulada, desarrollar un poder inteligente agudo, en el que sus acciones relacionadas con el Poder Blando cobran protagonismo, buscando influir en los medios de comunicación y ganar prestigio en todo el hemisferio.

Otro aspecto relevante está relacionado con el cambio en la forma en que la información comenzó a llegar al individuo. Durante siglos y hasta hace poco, las fuentes de difusión de información estuvieron vinculadas y, en mayor o menor medida, controladas por los centros de poder, que orientaban lo que se publicaría. Con la llegada de nuevos recursos de comunicación, las personas comenzaron a comunicarse en una red entre sí. Así, las redes sociales se han convertido en los nuevos canales de comunicación, distribuyendo información más rápido de lo que son capaces los medios organizados de noticias, influyendo en gran medida en el comportamiento de las personas (MATOS, 2019). El flujo de información es rápido e incontrolable, lo que da lugar a nuevos paradigmas de influencia en el ámbito del Poder Blando.

4.3. Síntesis

Se puede ver, a la luz de los ejemplos, que, en cuanto al uso del Poder Blando en la disputa por el control de los países latinoamericanos, tenemos un juego de suma cero, al menos en términos de intenciones.

Estas influencias de origen externo - ora conflictivas, ora que compiten, ora convergentes - contribuyeron a modelar aspectos peculiares de la idiosincrasia latinoamericana. Representantes típicos de este comportamiento son los personajes capaces de reclamar simultáneamente un trato privilegiado en las relaciones comerciales con los países ricos; de demonizar a estos países como los principales culpables de los males que afligen al continente; y de aspirar a la forma de vida de

los habitantes de las naciones desarrolladas, buscando, aun con sacrificio, imitarlos, obtener y exhibir sus típicos bienes de consumo. Después de todo, ¿es la naturaleza humana buscar la identificación con los ganadores!

En esta coyuntura, es nuestra evaluación que América Latina se presenta muy sensible a la acción del Poder Blando.

5. CONCLUSIÓN

“El Poder Blando ”(...) es más que la persuasión o la capacidad de movilizar a la gente con argumentos. Es la capacidad de seducir y atraer. Y la atracción suele conducir a la aquiescencia o la imitación.”

Joseph Nye (2002)

“Todos somos ignorantes, pero no ignoramos las mismas cosas”!
Albert Einstein

El Poder Blando va más allá de la persuasión o la capacidad de movilizar a las personas con argumentos, ya que implica seducción y atracción. Constituye el poder perceptible de una nación. En el caso de un país, se configura de acuerdo a los componentes del Poder Nacional, pues es evidente que el que es rico, fuerte y sabio es atractivo, infunde respeto y credibilidad y es visto como poderoso. Es decir, los Poderes Económico, Militar y Científico y Tecnológico son fundamentales para poder ejercer el Poder Blando. Podemos considerar que las instituciones también tienen el Poder Blando, en la medida en que actúan en el escenario nacional e internacional.

El enfoque sobre estrategia, entre otros argumentos relevantes, destacó: la configuración de una coyuntura favorable; la importancia del conocimiento y de la estratagema; de ganar sin pelear; y el concepto de estrategia indirecta. Esto nos permitió ir un poco más allá de lo presentado por Nye, ya que el Poder Blando parece indoloro, pero el resultado final de la aplicación de este poder puede ser doloroso o, al menos, indeseable para quienes sufren la acción, aunque la relación causa-efecto no se note.

También se consideró importante discutir el entorno en el que vivimos y cómo se maneja el conocimiento, aprovechando el enfoque crítico de Thomas Sowell.

Podríamos agregar a este artículo innumerables ejemplos de casos en los que la acción del Poder Blando se identificaría en varias áreas, pero esto lo haría demasiado extenso. Se aplicaría a temas como el medio ambiente, temas indígenas, historia, economía y finanzas, guerra, política exterior, etc.

Oportunamente, cabe destacar otro aspecto importante, despertado por la afirmación de Einstein que abre esta conclusión: La esencia en conducir el Poder Blando está en la gestión del

conocimiento, lo que solo es posible en un entorno que genere un gran número de individuos capaces de percibir las múltiples variables intrínsecas de los problemas que afligen a la sociedad. Es el conocimiento que permite la existencia de la habilidad de construir y moldear estrategias de calidad y la formación de masas educadas, dotadas de conocimientos diversificados y capaces de apreciar las diversas propuestas que se presentan, así como de imponer una voz, ejerciendo el sano derecho a la divergencia, mostrando las correcciones necesarias o indicando nuevos caminos. Argumentos que nos llevan al tema de la educación.

La educación está íntimamente relacionada con la formación de ciudadanos. La educación debe entenderse en su sentido amplio: el desarrollo continuo de las facultades físicas, intelectuales y morales del ser humano. Implica la transferencia de valores, que son referentes importantes para generar cohesión en una sociedad. Cabe recordar que las personas educadas suelen ser más firmes en sus puntos de vista (además de tener más capacidad para decidir). Suelen rechazar los mensajes que estén en desacuerdo con sus ideas, valores y expectativas y, por tanto, son menos influenciables.

Además, una sociedad que ofrece amplias oportunidades educativas tiende a progresar marcadamente, a medida que se incrementa la generación de exponentes, lo que contribuirá a su crecimiento. Después de todo, "las personas sabias solo nacen en una sociedad sabia"¹⁷.

También es importante que el país cuente con instituciones que integren y armonicen conocimientos, enfocados al interés del país, dirigidos a personas de alto nivel, es decir, élites gubernamentales y privadas, que les permitan formular e implementar estrategias de largo plazo, adecuadas, efectivas y eficientes.

En nuestra evaluación, América Latina se presenta muy sensible a la acción del Poder Blando. Así, se considera prudente tener reflexiones sobre el tema.

-
- ¹ Como se cita en WIGHT, M. 2002, p. 88. Edward Hallett Carr (1892-1982), fue un diplomático británico, historiador marxista, periodista y teórico de las relaciones internacionales.
- ² “*If a country can shape international rules that are consistent with its interests and values, its actions will more likely appear legitimate in the eyes of others*” (NYE JR., 2004, p. 10-11).
- ³ “*When people see a strong horse and a weak horse, by nature, they will like the strong horse.*” (NYE JR, 2004, p. 26).
- ⁴ “*Smart power is neither hard nor soft.*” (NYE JR, 2004, p. XIII).
- ⁵ Joseph Nye Jr desarrolló el concepto en el libro - Bound to Lead: The Changing Nature of American Power - en 1990, refutando la opinión predominante de que el país estaba en declive, y lo resumió con dos publicaciones, en 2002 e 2004: - *The paradox of american power: why the world's only superpower can't go it alone* (NYE JR., 2002);y - *Soft power: the means to success in world politics* – (NYE JR, 2004), en una situación en la que se evidenció el uso del poder duro, durante los gobiernos de George W. Bush.
- ⁶ Maquiavelo, en su obra, recomienda el disimulo en el capítulo XVIII - “Cómo los príncipes deben guardar la fe de la palabra dada”.
- ⁷ “*Humans beings have invented a great variety of techniques designed to win friends. These different methods can be classified under four broad headings: persuasion, purchase, barter, and coercion, [...] it will be found that most successful policies are a judicious mixture of all four.*” (SPYKMAN, 1942, p. 20).
- ⁸ “*Experience has shown that there is more safety in balanced power than in a declaration of good intention.*” (SPYKMAN, 1942, p. 20).
- ⁹ “*The assumption that people who are fundamentally different will necessary begin to like each other as they become better acquainted is erroneous, and disproved in daily life.*” (SPYKMAN, 1942, p. 255).
- ¹⁰ “[...] *simpathy does not determine policy, policy tends to determine simpathy.*” (SPYKMAN, 1942, p. 255).
- ¹¹ “*Los viajes de Gulliver*”, una novela del escritor irlandés Jonathan Swift (1667-1745), publicada por primera vez en 1726.
- ¹² El complejo de perro callejero es una expresión creada por el dramaturgo y escritor brasileño Nelson Rodrigues. Se refería a la ausencia de autoestima, es decir, al complejo de inferioridad en el que se ponen voluntariamente los brasileños, un narcisismo al revés.
- ¹³ Joel da Silveira, en entrevista con Geneton Moraes Neto, narró que intelectuales y periodistas de izquierda (incluido él mismo) participaron en el suplemento literario de un periódico llamado “Meio-Dia”, financiado por una agencia alemana, en Río de Janeiro. Fueron “órdenes de Moscú”, debido al Pacto germano-soviético, señaló Silveira. (MORAES, 2013.). Posteriormente, los comunistas empezaron a defender la entrada de Brasil en la Guerra.
- ¹⁴ El texto de Tannenberg Otto se publicó en un libro de tapa blanda titulado Gross-Deutschland die Arbeit des 20. Jahrhunderts, Leipzig-Golis, B. Volger, 1911. apud CASTRO (2004).
- ¹⁵ El economista, crítico social, filósofo político y autor Thomas Sowell es un afroamericano, nacido en una familia pobre en un estado del sur (Carolina del Norte), en 1930. Luchó, como soldado de la Infantería de Marina, en la Guerra de Corea. Obtuvo una licenciatura en la Universidad de Harvard en 1958; maestría en Columbia, en 1959; y un doctorado en Economía, en Chicago, en 1968. Su crítica social destaca las peculiaridades de su formación académica y experiencia de vida.
- ¹⁶ Sowell usó una sola palabra en contraposición a “sabiduría”: “foolishness”. En este estudio se consideró conveniente detallar los múltiples significados de “foolishness”.
- ¹⁷ Esta frase la suele decir el fundador de EMBRAER y exministro Ozires Silva, en sus conferencias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Guilherme. **Reflexões sobre o soft power**. Revista da Escola de Guerra Naval, Rio de Janeiro, nº 14, dez. 2009.

BEAUFRE, A. **Introdução à Estratégia**. Trad. Araripe, L a partir do original de 1963. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército Editora. 1998. 156 p.

BOBBIO, Norberto. **O significado de política**. In: CURSO de Introdução às relações internacionais: Política e Ciência Política. 2. ed. Brasília, DF: Ed. UnB, 1984. Decanato de Extensão. Serviço de Ensino a Distância. Unidade 1. p. 5-20.

CLAWSON, P.; BINNENDIJK, H. **Strategic assessment 1996: instruments of U.S. power**. Washington, DC: NDU Press, 1996.

COMISSARIADO Francês no Ano da França no Brasil (organizador). **O Brasil, A França e o Mar**. Rio de Janeiro: Diretoria do Patrimônio Histórico e Documentação da Marinha. 2009.

COSTA, S. **Crônica de uma Guerra Secreta**. Rio de Janeiro: Editora Record. 2004.

JENKINS, B. **International Terrorism: A New Kind of Warfare**. The Rand Corporation, June 1974. Disponível em: <http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/papers/2008/P5261.pdf>. Acessado em: 05 de jun. 2013.

MAQUIAVEL, Nicolau. **O Príncipe**. Domínio Público. Disponível: [cv000052.pdf](http://dominiopublico.gov.br/cv000052.pdf) (dominiopublico.gov.br. Acessado em 01 mar. 2021,

MATOS, Sílvio. Entrevista ao grupo Personalidades em Foco. 03 jul. 2020. Disponível: <https://m.youtube.com/watch?v=zA6w2BQKIWM>, Acessado em 31 mar. 2021.

MORAES NETO, Geneton. **“Garrafas ao Mar: A Víbora Manda Lembranças”**. Documentário sobre Joel da Silveira dirigido por Geneton Moraes Neto. Globo News – Central Globo de Jornalismo. 2013.

NYE, Jr., Joseph S. **Soft Power: The Means to Success in World Politics**. Perseus Book Group. Cambridge. MA. EUA. 2004.

NYE, Jr., Joseph S. **The Paradox of American Power: Why the World’s Only Superpower Can’t Go It Alone**. New York: Oxford University Press, 2002.

SPYKMAN, Nicholas. **America’s strategy in world politics**. New York: Harcourt, Brace and Company, 1942.

STEIN, Robert. **Media Power: Who Is Shaping your Picture of the World?** Boston, EUA: Houghton Mifflin Company, 1972.

TSÉ-TUNG, Mao. **O Livro Vermelho**. Adaptação: Luis Fraga. – São Paulo: Folha de São Paulo, 2010. 160p.

WIGHT, M. **A Política do Poder**. Trad. Sérgio Duarte. 2. Brasília: Editora Universidade de Brasília, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais Exteriores; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2002.