

## “LA ESTRATEGIA COMO SEDUCCIÓN Y LA INTRATEGIA COMO SU FUNDAMENTO IDEOLÓGICO”

El tema central de este Congreso se desenvuelve como una técnica propuesta para indicar lo propio de la estrategia que, según la primer acepción del diccionario de la lengua tiene que ver con el arte de dirigir las operaciones militares.

Siguiendo esta acepción, nuestro escenario inmediato será la guerra, que es el arte de atacar sin merced siendo fuertes, y guardarse bien del enemigo en la debilidad. Ese es el secreto de las batallas victoriosas, buscar al enemigo cuando está en desventaja, nunca, bajo ningún concepto luchar con él cuando se encuentre en igualdad de condiciones.

La estrategia es en esta perspectiva, un aspecto del arte militar que comprende todo lo concerniente a la concepción de los medios y los procedimientos para hacer la guerra. En este ámbito, hay dos actividades que se coimplican: la **estrategia** que programa los medios y que se mueve en el despliegue de acciones éticamente irreprochables y también andariveles que se desenvuelven con astucia e incluso fingimiento o engaño artificioso y la **táctica** que realiza lo que la estrategia ha preparado.

Sería motivo de otra conferencia y tal vez de otro congreso determinar los límites dentro de lo plausible, que esos dos recorridos de la estrategia pueden entremezclarse. Aquí, vamos a priorizar a aquellos que se desenvuelven dentro de la falacia y el artificio, porque es esta faz de la argumentación la que nos interesa hoy proyectar en el proceso.

De la bibliografía especializada he convocado dos nombres representativos de este enfoque teórico de la cuestión.

Henri Jomini, suizo de nacimiento que con apoyo en el estudio de las campañas militares de Federico el Grande y de Napoleón, escribió un resumen del arte de la guerra en 1837 y se puso al servicio logístico del ejército ruso. Karl von Clausewitz prusiano de origen y al servicio de su ejército que en su obra aparecida en 1832 comprendió la guerra como un fenómeno social que no se lo podía separar del contexto económico, de los motivos de los políticos y de los impulsos de los seres humanos.

Para manejarnos con un modelo histórico lo suficientemente antiguo como para que los intereses mediáticos no afecten la objetividad de nuestro juicio, quiero citar dos paradigmas emblemáticos en la utilización de temas estratégicos y realizaciones tácticas que nos proporciona la memoria.

El desafío de Cartago, la ciudad más opulenta de Occidente, comandada por Aníbal un general cartaginés de 29 años a mediados del siglo III, enfrentando a las huestes romanas conducidas por Publio Cornelio Escipión, de 25 años, que se encarnó en la historia como Escipión el Africano. No interesa aquí el relato de los méritos relativos de ambos generales, de los que se dijo “que un maestro de la guerra había tropezado con un maestro aún más grande”. En lo que indudablemente Escipión era superior a Aníbal era en su brillante estrategia, en la que el premio de la victoria, se dijo, era el mundo entero. De la derrota de Aníbal en esta segunda Guerra Púnica surgió el Imperio Romano.

Metafóricamente podemos aceptar esta terminología en el proceso ya que también aquí hay conflicto, litigio, controversia, y en esa contradicción hay estrategia, como seducción y debería haber intrategia como su metateoría de sostén.

Ustedes saben que nuestra lengua que es tan rica en significaciones en relación con otros idiomas, adolece a veces de algunas fallas importantes. No distingue, por ejemplo, como si lo hace el francés entre el sabio que lo es por voluntaria acumulación de conocimientos, que sería en esa lengua el “savant” del “sage”, que es quien ha acumulado una considerable cuota de vida que encapsula en la experiencia .

Pues bien, un amigo muy querido y muy sabio en el acopio de vivencias, siempre me decía que la diferencia entre la violación y la seducción es tan solo un ramo de rosas.

En el mundo jurídico, tanto los abogados como los jueces y funcionarios enfrentan la necesidad de recurrir a procedimientos atractivos - los ramos de rosas - con el objeto de lograr la aceptación de sus esfuerzos argumentales. Cuando nos ubicamos en la posición del abogado respecto del juez o de las impugnaciones hacia las posiciones asumidas por un contradictor o, también, cuando el tribunal despliega sus desenvolvimientos argumentales para fortalecer la racionalidad de su decisión respecto del caso concreto.

En todos esos momentos, el derecho tiene mucho de seducción, lo que se manifiesta en la exposición de un letrado erudito o en la precisión de un juez con oficio, cuando logra sellar el contenido convincente de sus conclusiones. Por eso es que creemos que este hechizo que se despliega en las

cuestiones argumentativas de ninguna manera solo se satisface en el plano de la lógica formal, sino en un acoplamiento entre ésta y un planteo argumentativo ya que, evidentemente, lo único que le interesa a la lógica se agota en la cuestión formal de la correspondencia entre las premisas y la conclusión y la problemática argumental, debería desbordar sin duda ese marco estrictamente ritual.

Desde un plano solo formal, ni el abogado cuando argumenta ni el juez cuando motiva, pretenden demostrar algo más que los bordes de los hechos, y de las interpretaciones más favorables a la conveniencia del caso en la posición en que se encuentran.

La lógica puede y debe ser utilizada por todos los protagonistas en el debate judicial de modo impecable, pero suele estar inficionada de falacias que no son sino argumentos lógicamente incorrectos acompañados de una carga psicológica que presiona en el plano de la persuasión.

Las falacias son razonamientos en los que se comete alguna infracción contra alguna regla lógica y de ellas, a sabiendas o no, hacemos uso frecuente y ellas integran este juego estratégico engañoso y falaz.

La tesis que intentamos plasmar en esta exposición es: “La estrategia como seducción y la intrategia como una dimensión de nuestra cultura como corporación profesional”. Dicho de otro modo, tal vez más simple, toda estrategia tiene un soporte ideológico que la sustenta y como todas las organizaciones son plurales, la buena estrategia reclama coherencia en los fundamentos ideológicos de quienes desenvuelven la

estrategia, a riesgo de que su ausencia frustre los objetivos perseguidos

La primera parte del enunciado en nuestra tesis, tiene que ver con una cantidad de recursos argumentales a los que recurrimos y que no vamos a desarrollar por el condicionamiento del limitado tiempo del que disponemos.

Nos referiremos solo a uno, que debe ser tomado solo como un ejemplo o un modelo, que es el “*argumentum ad ignorantiam*” y que sostiene que una proposición es verdadera solo porque no se logra acreditar su falsedad, argumento falaz, en el que encuentra abrigo, entre otras postulaciones, nada menos que el principio de inocencia de nobilísima raigambre constitucional.

Avancemos un poco en el principio de inocencia.

Pareciera indudable que una cosa es la inocencia como la condición de quien está limpio de culpa y otra es la exención de toda culpa en la atribución de una mala acción, ya que la primera afirmación se apoya en lo sustancial del acto y la segunda tiene un alcance meramente formal.

La decisión de absolver en caso de duda, representativo de un principio muy fuerte en un estado liberal y democrático, no obedece a otra causa que a la preferencia de que vale más el riesgo de liberar a un culpable que de castigar a un inocente.

No nos cabe duda de que la historia humana tiene mucho que ver con las tensiones que se han establecido, entre la concepción liberal que condujo a la proclamación de los derechos del hombre y a la aceptación del valor absoluto de la personalidad humana de la dignidad y excelencias humanas,

mas allá incluso de la libertad y de la dignidad, por oposición a la sobrevaloración de los poderes del estado.

No podríamos, seguramente, señalar los movimientos del hombre originariamente incardinado en la polis, hacia el reconocimiento jurídico de su dignidad personal. Desde la igualdad de las almas enseñadas por Agustín de Hipona hasta la igualdad de la ley humana ofrecida por Jefferson en 1776, han debido ser insufribles los padecimientos de la esclavitud, de la servidumbre, de la tortura, y de las desigualdades y discriminaciones.

Desde el “*Zoon politikon*” originario hasta la conquista cultural de la individuación, el punto de inflexión está en el desarrollo platónico de la idea griega de la “*paideia*”, entendida como el empeño en dar al hombre que hay adentro del hombre todos los poderes de la libertad. Platón nos pidió que lo acompañáramos a descubrir el Estado, y en su búsqueda hemos descubierto al hombre en su dimensión más excelsa.

Sin embargo al lado de esa cultura de la libertad –mas precisamente enfrente- hay otra teoría que ha abominado de los desaciertos de la Ilustración y que concluye que, basta que el Estado lance una imputación de delito contra alguien para que se establezca a su respecto una presunción de culpabilidad.

Manzini, por ejemplo sostendrá que no hay nada mas hondamente paradójico e irracional que una presunción de inocencia ya que, según el orden normal de las cosas, es de presumir tanto el fundamento de la imputación como la verdad de la decisión ya que una garantía no puede estar en un mismo plano que la función que intenta proteger.

Estas son las ideas de Manzini y también el pensamiento de la “Squola positiva”, con Enrique Ferri, con Lombroso y con Garofalo que al criticar la “absurda frase de la presunción de inocencia” se afirma en un pseudo eclecticismo que anatematiza tanto de la presunción de criminalidad, cuanto del estado de inocencia. Esta teoría no quiere ninguna presunción. Solo un hecho. Porque presumirlo reo o inocente?. Es un sospechoso, es un sospechado. Si resulta bien la prueba de la culpa, será reo. Si la sospecha se esfuma, será inocente.

El planteo seduce al desprevenido pero es falaz porque prescinde de toda consideración hacia la dignidad individual y porque la sospecha en sí misma afecta el estado de inocencia. Podríamos abundar en falacias que se proponen enturbiar la problemática argumentativa, pero queremos preferentemente abordar la segunda parte de nuestra tesis.

Hasta aquí entonces la estrategia,.

La segunda parte se refiere a la “intrategia”, término que le hemos pedido prestado a las escuelas de administración gerenciamiento y gestión empresarial, barbarismo que ustedes aceptarán a sabiendas de que las lenguas, como las religiones, viven de las herejías y que nos permite desplegar esta segunda parte de nuestra tesis a partir de la idea de que en nuestra cultura profesional, es ya casi impensable el abogado en soledad que asuma la función de su gestión profesional. Quedan por allí algunas especies en extinción, pero la complejidad de la tarea profesional, reclaman del grupo, del equipo, de las estructuras múltiples.

Es cierto que la abogacía, por encima de su integración en el cuadro de las profesiones liberales, es mas bien un estilo de vida. Un estilo de vida que nos impone deberes, que nos atribuye facultades, pero que también nos adjudica criterios de adhesión o de rechazos. Un estilo de vida que puede estar conformado dentro de una corporación profesional de un elevado numero de integrantes (en EEUU hay estudios con mas de mil abogados en su planta permanente, en Europa y en Canadá no son infrecuentes los estudio con mas de cuatrocientos integrantes y en nuestro propio país los numero podrían llegar a sorprendernos) donde no pocas veces existen conflictos de intereses, entre clientes en controversia dentro de una misma estructura profesional, de un mismo estudio.

Soy consciente de que estoy entreabriendo una gran tema al que me agradaría se le agreguen fecundas ideas y aportes mejor hilvanados que estos que estoy desbrozando con ustedes.

Tengo para mí, de que se trata de una reflexión preliminar, pero estoy persuadido de que es imposible desentenderse de una ideología que, como un metafísica social, se propone respaldar los fundamentos de las estrategias que reclaman para blanquear sus acciones ante cada uno, ante el grupo y ante la misma comunidad jurídica.

Casi todas las organizaciones humanas descansan en una metateoría que les da el sustento ideológico imprescindible para su funcionamiento.

Los inquisidores, se apoyaron en el programa del cristianismo, los conquistadores de todas las nacionalidades –ingleses, españoles, belgas, franceses, portugueses- en el señorío de

cada una de las coronas que representaban y en cuyo nombre conquistaban. Los colonizadores de todas las banderas, en la civilización que implantarían, destruyendo las que se encontraban, que siempre o casi siempre era mas sólida que la que pretendían imponer (estoy pensando en los incas, en los mayas, en los aztecas entre muchos otros). Los nazis en el mito de la raza superior, los jacobinos y bolcheviques en cada uno de los criterios de legalidad, igualdad, y fraternidad que legarían a las generaciones que le sucedieron.

Siempre hay una metateoria que, como un basamento cultural legitima o pretende legitimar la acción de la corporación humana de que se trate y eso conforma e integra la intrategia que condiciona una cultura que plasma en el proceso interno de la corporación y le da el fundamento necesario y suficiente a todo el grupo humano comprometido en la gestión profesional. Estoy pensando en una cultura, como lo diría André Malraux, como la encarnación de un sistema de valores. Más modestamente, como un simple acuerdo de sensibilidades, pero absolutamente imprescindible para en equipo dirigir una estrategia.

Esto nos va a permitir concluir que en este juego dialéctico del proceso, en la puesta en funcionamiento de una estrategia inteligente, apoyada en una intrategia vigorosa, nos va a permitir saber perder con hidalguía, pero además y muy probablemente nos va a facilitar saber hacer perder a nuestros adversarios con señorío.-