

*Revisión de libro*

## **MULTIPLURALIDAD ESTRATEGICA**

### **El nuevo papel de la psicología en los conflictos internacionales de hoy**

**Francisco Morales Domínguez**

Universidad Nacional de Educación a Distancia. Madrid

El texto *Understanding the Bush Doctrine: Psychology and Strategy in an Age of Terrorism*, publicado por Stanley A. Renshon y Peter Suedfeld, 2007, invita a realizar un breve comentario sobre el “nuevo papel” que la Psicología puede y, quizá, debe adoptar ante las nuevas condiciones de las relaciones internacionales y las características actuales de los conflictos y los liderazgos que se enfrentan a su gestión y solución. Las nuevas condiciones se pueden resumir en lo que se denomina *mutipluralidad estratégica*, otra cosa distinta es lo que la Psicología y, en especial, los psicólogos políticos y sociales, pueden aportar y cuál es la sensibilidad más pertinente para el actual escenario de los conflictos internacionales.

No se pretende aquí resolver ninguna de las dos cuestiones, se trata de exponer unas reflexiones al hilo de la publicación del texto de S.A. Renshon y P. Suedfeld.

Son muchas las razones que justifican la atención prestada a la llamada “doctrina” del presidente Bush. Una mirada superficial llevaría a pensar que el mundo ha reaccionado frente a ella con una insatisfacción generalizada. Sin embargo, en un análisis más detallado, se comprueba que mientras la percepción de unilateralismo y de hegemonía estadounidense ha generado una reacción negativa, otros componentes como, por ejemplo, el realismo asertivo y la transformación democrática, gozan de cierto apoyo.

Ya en su primer discurso anunció el presidente Bush su intención de impulsar la democracia como uno de los puntos centrales de su política exterior, en una clara ilustración de la posición conocida como “vindicacionismo”, que consiste en utilizar todos los instrumentos disponibles para promover los ideales de la libertad, sin renunciar a la fuerza cuando es ne-

cesario. Las dudas se refieren a lo que entiende el presidente por libertad y democracia y a la notoria ausencia de apoyo del público estadounidense a este aspecto de una política exterior que se pretende activista y democratizadora. Al principio de su mandato, el adjetivo más usado por este público para caracterizar al presidente era “honesto”. A medida que el mandato iba evolucionando fue desplazado por “incompetente”, de muy distinta connotación.

El principal punto de fricción entre los Estados Unidos de Norteamérica y Europa es la forma de establecer la democracia en el extranjero. El desencuentro se tradujo en un desplome de la imagen de Estados Unidos en Europa entre 1999 y 2003. En general, los europeos veían en la política de Bush un nuevo designio de la hegemonía estadounidense. Existía el convencimiento de que la preocupación por Irak obedecía al intento de garantizar el petróleo y eliminar la competencia rusa y francesa. Estas visiones negativas las compartían incluso aliados en la guerra, como Japón y Australia. En 2005 el 59% de los europeos creía que un liderazgo estadounidense global era indeseable. La tasa media de desaprobación en Europa de la política de Bush era del 72% y no era pequeño el número de quienes pensaban que los Estados Unidos de Norteamérica constituyen la mayor amenaza a la paz mundial y que Bush es una amenaza tan grande o mayor que Bin Laden.

Todo ello tiene lugar en un escenario mundial sometido a profundos y acelerados cambios que han hecho que, en la actualidad, las relaciones internacionales se conciben desde la economía global y la sociedad abierta. La buena noticia es que, como resultado, las relaciones internacionales estrechan lazos con la psicología. No es, desde luego, un primer encuentro. A principio del siglo XX las potencias occidentales recurrían a dos grandes conceptos estratégicos: el equilibrio de poder y la esfera de influencia y mediado el siglo XX los cambios de la situación internacional entronizaron los conceptos de contención y disuasión para reemplazar a los dos anteriores. Hoy en día esos cuatro conceptos estratégicos resultan ya irrelevantes.

La estrategia de la disuasión, tan definitiva del periodo de la guerra fría, estuvo acompañada por un conjunto homogéneo de doctrinas inspiradas en la lógica de la toma racional de decisiones. La atribución de validez a estas doctrinas, tan indiscutida en aquel momento como puesta hoy en tela de juicio, no parece reflejar su valor intrínseco, sino el contexto en el que se formularon: un mundo bipolar, en el que las dos superpotencias rivales, la Unión Soviética y los Estados Unidos de Norteamérica, lograron compartir visiones similares gracias a que se involucraron en múltiples negociaciones, realizaron un gran número de intercambios exclusivos y

acumularon un preciso conocimiento mutuo del potencial destructivo de las armas nucleares.

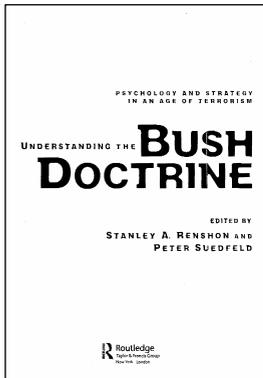
Estas visiones similares no son posibles en el actual mundo de multipolaridad estratégica, en el que hay potencias nucleares con procesos culturales y tomas de decisión muy diferentes. Una teoría general de la disuasión está hoy fuera de lugar, porque resulta inviable determinar qué se debe entender por conducta racional en cada una de esas culturas. La naturaleza de los adversarios es diferente, lo que exige desarrollar modelos conductuales de cada uno de ellos en los que se tengan en cuenta sus peculiares psicologías políticas. Un buen ejemplo de las características de la nueva situación la proporciona el terrorismo suicida, que se nutre de una cultura de martirio, es el resultado de una firme decisión de las organizaciones responsables de emplear esta estrategia y disfruta de una amplia oferta de voluntarios.

Se trata, desde luego, sólo de un ejemplo extremo. Pero lo cierto es que la amenaza emergente y más inmediata ya no es, como en el periodo de guerra fría, la de destrucción global, sino la de pequeños ataques destructivos. Se asiste a la aparición constante de nuevos actores no estatales con capacidad para lanzar ataques devastadores sin conexión aparente con los estados nación, como sucedió con el bombardeo de dos embajadas estadounidenses en África organizado por Bin Laden. Sigue habiendo, por supuesto, grandes poderes (Rusia, China), que conformarían un primer escalón y a los que todavía se puede aplicar el paradigma clásico de disuasión. Pero existe un segundo escalón compuesto por los poderes armados nucleares o los denominados “estados canalla”, en los que la disuasión clásica parece de poca utilidad. Un tercer escalón de actores no estatales (por ejemplo, las organizaciones terroristas globales) es totalmente inmune a la disuasión clásica.

No hay una solución a mano lista para usar, pero el conocimiento psicológico se revela como una importante ayuda. Se destaca la importancia de la identidad colectiva, que al estar sometida a estrés, tensa los hilos de lo que une a las personas de un colectivo, hace que la sociedad pierda su optimismo y favorece la aparición de líderes políticos que se preocupan por subrayar lo que no se es en lugar de lo que se es. Estos líderes intentan, y suelen conseguir, que “el odio se inscriba en los huesos” de sus seguidores.

La psicología también ayuda a estudiar las alianzas internacionales desde una óptica más completa. Durante los años del predominio de las teorías de la elección racional, estas alianzas se veían siempre desde una perspectiva única: la percepción realista de intereses mutuos. Hoy sabemos que no todo es “realismus” Está también la afinidad, que es la percepción de que

las dos naciones comparten valores básicos importantes y tienen sistemas políticos, sociales y económicos compatibles. Un ejemplo de esta afinidad la proporciona la llamada “relación especial” entre los Estados Unidos e Inglaterra. La situación ideal para una alianza internacional es aquella en que las dos coinciden y la alianza entre las dos o más naciones se basa a la vez en los intereses compartidos y en una excelente relación entre ellos. Sin embargo, este primer escenario no siempre se presenta. Y aquí es cuando verdaderamente la afinidad juega un papel decisivo.



## Contents

	vii
Acknowledgments	
Preface	ix
<b>I The Foundations of the Bush Doctrine</b>	
1 The Bush Doctrine Considered Stanley A. Renshon	1
2 International Relations Theory Meets World Politics: The Neoconservative vs. Realism Debate Gerhard Alexander	39
<b>II The Bush Doctrine in the Post 9/11 World</b>	
3 The Convinced, the Skeptical, and the Hostile: American and World Public Opinion on the Bush Doctrine Doug Foyle	65
4 The New Psychology of Alliances Peter Suedfeld, Phillip Tetlock, and Rajiv Jhangiani	105

5	Illusory promises and strategic reality: rethinking the implications of strategic deterrence in a post-9/11 world Willy Curtis	129
6	Deterrence in an Age of Asymmetric Rivals: Rogue Leaders and Terrorists Jerrold Post	153
7	Preventive War and the Bush Doctrine: Theoretical Logic and Historical Roots Jack Levy	175
8	The Psychological Origins of Preventive War Jonathan Renshon	201
9	The Democracy Doctrine of President George W. Bush Marvin Zonis	231
<b>III The View From Abroad</b>		
10	The Bush Doctrine Abroad Alexander Moens	251
11	Anti-Americanism: Seeing Ourselves in the Mirror of the United States Janice Stein	271
<b>IV Conclusion-The Bush Doctrine in Perspective</b>		
12	Premature Obituary: The Future of the Bush Doctrine Stanley A. Renshon	289
13	The Bush Doctrine in Perspective Peter Suedfeld	319
	Contributors	329
	Name Index	333
	Subject Index	337