

La moral de combate y el potencial psicológico



Luis Feliu Bernárdez
Academia de las Ciencias y las Artes Militares
Sección de Pensamiento y Moral Militar

Juan García Montaña (colaborador)

16 de mayo de 2021

La guerra de las percepciones, la guerra de las influencias donde el objetivo principal es el dominio mental, en palabras del coronel Baños Bajo en su libro del mismo nombre, nos hace entrar de lleno en el mundo del nuevo dominio de conflicto denominado «cognitivo» que pasa a unirse con el ya definido y asumido dominio «cibernético». En el mundo de la mente, de lo que pensamos, creemos, sentimos, la influencia en el sentimiento de una determinada población y en la moral de combate de las unidades militares, es decir del potencial psicológico de la unidad se manifiesta cada vez más necesario.

La cuestión es qué se debe entender por moral y qué hay que computar y confrontar para decir que la moral o potencial psicológico, incluso la resiliencia de la unidad, es la adecuada para enfrentar las posibles misiones a desarrollar en ámbitos cada vez más inciertos y volubles. Si este concepto de moral se nos antoja tan importante, ¿cómo es a la vez tan confuso, hasta el punto de que es posible que dos personas estén utilizando el mismo término para referirse a conceptos diferentes? Hoy en día

se ha logrado medir, con instrumentos más o menos válidos y fiables, casi todo lo que utilizamos, pero ¿sería posible medir la moral, de tal manera que se pudiera hablar de un concepto más concreto que permitiera su control y valoración?

El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española establece definiciones de moral. Una, de *carácter ético* que califica las acciones humanas en orden a su bondad o malicia; y otra que, como conjunto de facultades del espíritu, por contraposición a lo físico, se refiere a un *estado de ánimo, individual o colectivo*, y que, aplicado a las tropas o al mundo deportivo, se concreta en el espíritu, o confianza en sí mismos y por ende en la victoria.

Es curioso que para estas dos acepciones, franceses y británicos tengan vocablos distintos. Así mientras *morale* se refiere al estado de ánimo, *moral* es el término ético. Quizás apoyado en esto, nuestro ilustre pensador y militar Jorge Vigón, hablando de la moral de las tropas o unidades, distinguió entre una moral – esencialmente ética o religiosa– cuando hace referencia a un *repertorio de normas de conducta*, y otra moral –como actitud psicológica– cuando se alude al *estado anímico* de las tropas.

Parece, por tanto, que cuando estamos tratando de profundizar en el concepto de moral, referido a las unidades militares, estamos mencionando ese ánimo o espíritu, de carácter individual y colectivo, que hace que los componentes de ésta tengan confianza en alcanzar la victoria o, genéricamente, en llevar a cabo una determinada misión con éxito.

Para contestar la segunda pregunta, referida a la medida y control, parece oportuno comenzar por lo que algunos estudiosos han escrito mucho antes. El Marqués de Santa Cruz de Marcenado, o Villamartín o el más conocido y posterior a los anteriores, Clausewitz, ponían de manifiesto la gran importancia que tiene en un combate la calidad de las tropas, subrayando que las principales potencias morales son: el talento del general en jefe, la virtud militar del Ejército y el espíritu nacional del mismo. Con respecto a la virtud militar, dice que cristaliza en el espíritu de cuerpo, siendo éste, el enlace, el mortero o amalgama que une todas las fuerzas eficaces del Ejército.

Análisis realizados, después de la II GM, de algunas unidades de EEUU participantes en la misma, demostraron que las Divisiones con mayor eficacia operativa tuvieron también altas cualidades humanas o, como normalmente se han denominado, cualidades morales. Un ejemplo es el ofrecido por la 88ª División de Infantería, que participó en la campaña de Roma. Los archivos consultados por los investigadores en 1990 señalan que el General Sloan, Jefe de la División, fue capaz –con su ejemplo y con una incansable supervisión y dirección– de inculcar sus altas cualidades de comportamiento y dotes de mando en todos los jefes y oficiales que

estaban a sus órdenes directas, y que su División tuviera una capacidad de actuación en combate superior a la media de otras Divisiones americanas.

En este sentido, hay que mencionar también las investigaciones sobre los ejércitos ganadores de las últimas guerras. Así, un estudio publicado por E. Luttwak en 1983, analizó y comparó las características de las unidades que vencieron a sus oponentes en los conflictos de Las Malvinas y del Líbano, respectivamente. Inmediatamente después de la terminación del conflicto de Las Malvinas, aparecía como hecho determinante de la victoria británica la profesionalidad de sus tropas frente al modelo de servicio militar obligatorio que mantenía Argentina, que hacía a sus Unidades peor instruidas y menos operativas. Esta conclusión no podía mantenerse si se trataba de generalizar al conflicto del Líbano, donde tropas profesionales sirias fueron derrotadas por otras, israelíes, formadas a partir del reclutamiento obligatorio.

¿Que tenían en común estos dos ejércitos, a priori tan distintos, pero triunfadores, ambos, en sus respectivos conflictos? En las dos naciones, Gran Bretaña e Israel, las Unidades combatientes no son simples entidades administrativas en las que los soldados y los oficiales sirven durante un determinado tiempo. Al contrario, son *grupos sociales* extremadamente estables, motivados y cohesionados, cada uno con su propia moral. Los soldados que combatieron en las Malvinas no sentían su pertenencia al Ejército Británico. Fundamentalmente, pertenecían, en primer lugar, a su regimiento, *Scots Guards, SAS, Gurkas, Argylls*, etc, en el que iban a servir, al lado de sus compañeros, hasta el final de su carrera. Este sistema regimental permite a los británicos obtener una proporción muy alta de unidades bien preparadas y motivadas en un ejército de reducidas dimensiones. De forma similar, las Unidades de reserva israelíes, que pueden estar en pie de guerra en tan sólo tres días, se nutren de soldados que son destinados a una brigada concreta, y a un batallón determinado, desde el inicio de su servicio militar y donde permanecen durante todos los años de servicio activo, para volver, más tarde, en las llamadas anuales de reservistas.

Este sistema parece dotar a los componentes de las unidades de una unión o fuerza especial en torno al historial y a los símbolos de las mismas, que Luttwak en su estudio llama *cohesión*, y que las diferencia de otras unidades.

Dicha cualidad fue también estudiada en la II Guerra del Golfo donde, según los análisis realizados y recogidos por la Asociación Americana de Psicología en 1991, se pudo constatar la influencia que tiene en la cohesión, la ubicación de la unidad. Así, el estar en primera línea hace que la cohesión de la unidad aumente y ésta se ajuste psicológicamente, en contra de lo que ocurre cuando la unidad está en posiciones más alejadas del frente. De alguna manera, la presión existente entre

los compañeros que están sufriendo las mismas penalidades, a las que tienen que acostumbrarse, supone un apoyo y una solidaridad entre todos ellos que se manifiesta en una mayor cohesión.

Otro aspecto que ha sido analizado en los conflictos citados, y muy especialmente tras la Guerra del Vietnam, ha sido el sentimiento de aprobación o rechazo, por parte de la población de cada nación, que se transmite al combatiente en el desarrollo de la acción, ya lo advertía Villamartín, el eminente pensador militar español en el siglo XIX. Los soldados americanos soportaron el horror, la violencia y la brutalidad de la guerra durante la II Guerra Mundial porque ésta fue presentada como una *cruzada* contra el nazismo y la barbarie. Sin embargo, durante la Guerra del Vietnam pensaron que no había ninguna necesidad de fomentar pasiones populares, que se podrían ahorrar una declaración de guerra y el compromiso solemne de los representantes del Congreso. Incluso creyeron que en la era de los ordenadores el conflicto se dirigiría con sangre fría, no se hablaría de muertos ni de destrucciones, sino de pérdidas y blancos neutralizados. Todo parecía estar bajo control. En cambio, cuando las pantallas de los televisores ofrecieron, con toda su crudeza, la crueldad de la guerra, y el número de féretros no dejaban de llegar, se dieron cuenta que no se habían movilizadas todas las fuerzas morales de la nación contra el enemigo, ni preparado a la población, y tuvieron que concluir que esa guerra era *inmoral*. Sin duda, no supieron ganar la guerra. De alguna forma, no habían tenido en cuenta lo que «El Centro de Relaciones Humanas» del Ejército Francés ha denominado la *legitimidad de la acción bélica*.

El teniente general Narro Romero, en el prólogo a la edición Española de *El Rostro de la Batalla* de John Keegan, expresa claramente este problema: En consecuencia, es preciso fortalecer no sólo la competencia técnica, sino también *la moral y la motivación* del combatiente, así como la *cohesión* de las unidades. La instrucción y el adiestramiento son imprescindibles, disponer de materiales adecuados que proporcionen confianza es otra necesidad, una disciplina de coparticipación es esencial, pero sobre todo el soldado de hoy, que pertenece a una sociedad libre y desarrollada, y que no es un mero ejecutor de órdenes, que necesita participar, debe estar convencido de la bondad de la causa que defiende. Y aquí entramos en uno de los factores quizás hoy más claves de la batalla: la opinión de la sociedad a la que pertenece el Ejército.

En diferentes estudios se pone de manifiesto el intento por definir las partes de ese conjunto, que siempre ha preocupado e interesado a todo mando militar, que es la moral de sus hombres. Este intento de definición de las partes no parece inútil, ya que conociendo cuales son éstas podremos saber en qué medida las poseen las unidades y, lo que es más importante, determinar las actuaciones pertinentes para alcanzar el grado óptimo posible.

En esta misma línea, el teniente coronel Gómez Martínez en un estudio titulado «Moral de Combate» hace ya veinte años, analizó tres planos de la moral: la colectiva o nacional, la de combate de las unidades, y la del combatiente individual. La moral de combate, considerada por el autor como un sistema planetario, constaría de cuerpos importantes: el mando, la calidad de las tropas, la situación personal y material, y la legitimidad de la acción; en torno a los cuales girarían, con distinta fuerza pero con mutua relación e influencia, otros factores como el valor, el miedo, el sentido del honor, la confianza en el mando, la cohesión y la instrucción. El trabajo termina resaltando la necesidad actual de medir la intensidad de la moral de combate como un dato más de planeamiento de las operaciones.

Dicha necesidad ha sido satisfecha en ejércitos aliados a través de cuestionarios que de una manera sistemática tratan de medir factores similares a los que a lo largo de esta revisión se han mencionado, es decir: espíritu de cuerpo, ejemplo, dotes de mando, cohesión y legitimidad, entre otros.

El Centro de Relaciones Humanas del Ejército de Tierra Francés elaboró en 1989 un cuestionario para medir la capacidad psicológica de la Unidad a través de seis factores principales: cohesión, confianza en el Jefe, confianza en sí mismo, confianza en los medios, legitimidad de la acción y situación personal.

En España, los comandantes García Montaña y Núñez Amador en 1994 adaptan el cuestionario francés a la población militar española, obteniéndose el primer cuestionario español para la estimación del potencial psicológico de la Unidad.

Por su parte, el Ejército Norteamericano, en su Instituto de Investigación del Ejército para las Ciencias Sociales y de la Conducta, lleva elaborando desde 1997 diferentes cuestionarios que posibilitan al Mando de la Unidad valorar el ambiente de la misma e identificar las áreas donde pueden localizarse los posibles problemas.

Cuando un jefe quiere conocer el nivel de instrucción o adiestramiento de su unidad, procede mediante ejercicios tácticos o simulación a evaluarlo de tal manera que, además de buscar un resultado global, alto o bajo, trata de averiguar en qué aspectos no se ha alcanzado el nivel requerido con objeto de mejorar los componentes que se encuentran bajos y mantener los que están en un buen nivel. De la misma forma, ese jefe de unidad debería poder operar con la moral, descomponiendo ésta en factores susceptibles de ser medidos para poderlos evaluar y mejorar.

Considerando las cualidades morales como multiplicadores de la potencia de combate, sicólogos y sociólogos militares establecieron en 1994 *un modelo* para ayudar al mando a apreciar la situación de su unidad en el campo de la moral,

concebida ésta como la capacidad anímica o psicológica, tanto individual como colectiva, necesaria para afrontar un determinado cometido o misión con éxito. En definitiva, valorar el potencial psicológico de la unidad para afrontar misiones en situaciones de combate, es decir de extremo peligro para sus vidas e integridad física. Alimentar ese *modelo* con los datos, propios y ajenos, con los que trabaja normalmente un estado o plana mayor permitirá ver la compleja realidad de la moral de combate a través del prisma, quizá incompleto, del potencial psicológico de la unidad, pero que permitirá programar medidas que puedan mejorar ese potencial.

Este análisis se ha podido realizar gracias al completo y extenso trabajo realizado por el teniente general García Montaña titulado «Un modelo operativo de moral de combate» basado en sus estudios y experiencias acumuladas.