



Campana "Que no nos arrastren a la guerra"

Revisión del diagnóstico (2 de 3): Guerra Cognitiva

Estudio preliminar sobre la Guerra Cognitiva (Trazos largos)

La guerra cognitiva busca cambiar la percepción de los acontecimientos, lo que la gente piensa y su forma de actuar. Los ataques contra el dominio cognitivo implican la integración de capacidades cibernéticas, psicológicas, la ingeniería social y la desinformación. Su objetivo es sembrar disonancia, instigar narrativas conflictivas, polarizar opiniones y radicalizar grupos.

La evolución neoliberal ocurrida hace unos treinta años hoy ha llevado a una distorsión del lenguaje con el olvido intencionado de los conceptos básicos, como punto de partida, de las definiciones y clasificación de las corrientes políticas y económicas así como de las orientaciones partidistas y movimientos sociales.

Esto ha llevado a un deterioro de la veracidad del discurso y la distorsión del mensaje, comportando una construcción semántica confusa y muy peligrosa por la manipulación que esto supone. Hoy ya no existen diferencias, por poner un ejemplo histórico, entre conservadores y liberales. Los primeros han pasado a ser defensores de las políticas liberales y los segundos, de las neoliberales extremas. Si antes los liberales representaban una opción más bien vanguardista ahora son los más conservadores y solo innovan para reprimir y alzarse todavía más con el poder y el capital alejándolos de la clase media, sus votantes tradicionales, empobreciéndola y creando grandes brechas económicas que hacen que una gran parte de esta bordee la pobreza sin que se dé cuenta de su situación real. Hoy, tanto esta clase media como el obrero, han dado paso a una sociedad cada vez más vulnerable y limitada en recursos económicos y culturales, que depende, en gran manera, de las políticas sociales que los gobiernos de turno, liberales y neoliberales les vayan concediendo, siempre pilotados por el gran capital que mueve y utiliza a toda esta gente para sus intereses y dar hubo un barniz democrático a sus decisiones.

La distorsión conceptual del discurso hace que la gran mayoría de la sociedad no entienda lo que se les dice en los medios de comunicación, ni sean conscientes de la radicalidad del discurso, ya que la gran masa de la sociedad no entiende ni quiere entender más allá de lo que consideran medios de comunicación políticamente correctos.

Existe una gran incapacidad para sentarse y meditar mínimamente cuál es el contenido y la intencionalidad del discurso y, ni siquiera, la importancia en un futuro de su significado.

La unión, muy pensada y trabajada, de ideas básicas de la propaganda, repetidas constantemente en casi todos los medios y de forma unánime por las principales voces económicas y políticas, tanto del país como a nivel internacional, van dividiendo progresivamente el pensamiento y el discurso en los movimientos y corrientes sociales y en, muchos casos, de forma casi reconocible, provocan la división de la oposición, haciendo que los movimientos situados a la izquierda se vayan convirtiendo en grupúsculos cada vez más minoritarios y desunidos. La gran razón es la confusión

en el discurso y la falta de referentes históricos y conceptuales, ya que el deterioro cultural es una de las metas de las actuales políticas neoliberales en nuestro mundo.

La necesidad, cada vez más imperiosa, de buscar la manera de llegar a más público objetivo y poder hallar la forma de transmitir la realidad tal y como es, y no como nos la venden cada día.

Es un gran reto pero hay que encontrar el atajo semántico que nos pueda acercar a un público más objetivo y preparado para afrontar la realidad del mundo en el que nos movemos.

Básicamente pretende que en su forma de aplicarla sea a través de los 5 pasos de la “Ventana de Overton”:

1a etapa: De lo impensable a lo radical.

2a etapa: De lo radical a lo aceptable.

3a etapa: De lo aceptable a lo sensato.

4a etapa: De lo sensato a lo popular.

5a etapa: De lo popular a lo político.

Dentro del proceso de la consecución de sus objetivos, la OTAN y vamos a decir, todo el Sistema Anglo-Yanki-Sionista, ha conseguido UNIFICAR a gran escala todo el proceso de Comunicaciones Mundial, a través de la gran red de INTERNET, la cual bajo unos parámetros comunes mundiales establecidos por el eje Anglo-Yanki-Sionista opera en cualquier lugar y sobre cualquier software/hardware, con las normas unificadas. Y con esto previo se ha dado el siguiente paso de convertirlo en un campo de batalla.

La Guerra Cognitiva o W5G5, Guerra de 5 Generación, lleva consigo que el campo de batalla no sólo se produce entre los actores de siempre, ejércitos y en el campo de siempre, el campo de batalla; si no que va más allá de estos 2 parámetros y abarca a toda la población Mundial. Dándose principalmente en un ambiente urbano, más que nada por su concentración.

Las guerras 5G5:

- Se dan en un orden, físico, de Información y Cognitivo
- En la guerra cognitiva ,el campo de batalla es la mente de las personas y su objetivo principal es modificar no solo lo que la gente piensa, sino la forma en cómo piensan y cómo actúan. La militarización de la opinión pública por parte de entidades externas.
- Las guerras 5G5 están basadas en Operaciones Psicológicas, Operaciones de Información y Operaciones Cibernéticas.
- La mayoría de las batallas son las operaciones psicológicas que combinan acciones que involucran información y emociones colectivas, que pueden dirigir el comportamiento de una población o, al menos, de una parte, de ella.
- Las principales herramientas por medio de las cuales se materializan las amenazas dentro de la guerra cognitiva son la desinformación, las noticias falsas y la posverdad.

De la guerra de la información a la guerra cognitiva:

La guerra Cognitiva va más allá del “Control de la Información” que se da en las Guerras de la Información.

La guerra cognitiva es, por tanto, la forma de utilizar el conocimiento para un propósito conflictivo. En su sentido más amplio, la guerra cognitiva no se limita al mundo o sus instituciones.

El objetivo es comprender la psicología de las personas objetivo para poderlas manipular, permitiendo anticipar las reacciones y desarrollar la empatía.

Características previas del Cerebro, sobre las cuales se desarrolla la Guerra Cognitiva:

Es incapaz de distinguir si una información concreta es correcta o incorrecta; Se ve abocado a tomar atajos para determinar la fiabilidad de los mensajes en caso de sobrecarga de información; Se ve inducido a creer en afirmaciones o mensajes que ya ha escuchado como verdaderos, aunque estos pueden ser falsos; acepta afirmaciones como verdaderas, si están respaldadas por pruebas, sin tener en cuenta la autenticidad de dichas pruebas. Son, entre otros muchos, el sesgo cognitivo, definido como un patrón sistemático de desviación de la norma o la racionalidad en el juicio.

Sobre todo, esto se programan “batallas” estructurales en los ejércitos para, aprovechando estas debilidades, influenciarnos para la toma de decisiones.

La aplicación de la Guerra Cognitiva en su uso real nos lleva, por ahora a la manipulación de:

La memoria, el aprendizaje y la velocidad cognitiva. Los ciclos de vigilia-sueño, la fatiga y el estado de alerta. El control de los impulsos. El estado de ánimo, la ansiedad y la autopercepción. La toma de decisiones. La confianza y la empatía. El movimiento y rendimiento (por ejemplo, velocidad, fuerza, resistencia, aprendizaje motor, etc.).

Todo esto ya se ha demostrado efectivo a través de diferentes procesos llevados a cabo por DARPA y IARPA.

La guerra cognitiva encarna la idea del combate sin lucha que tanto apreciaba Sun Tzu (“El arte supremo de la guerra es someter al enemigo sin luchar”).

Todo esto viene aderezado por la Inteligencia Artificial, que va a hacer más difícil e incomprensible el discernimiento de qué es lo que de verdad está pasando. Tanto por la aceleración de la capacidad de toma de decisiones, llegando a trabajar en “Tiempo real” (Online) y la capacidad de llegar a alguna conclusión en “Tiempo real” nos llevará a dejar en manos de ella, la IA, la toma de decisiones que antes se encontraban en el “Dominio Humano”.

Hacia allí nos lleva la “Guerra Cognitiva” en la cual, sin necesidad de “Toma de decisiones” del “Dominio Humano”, será reconocido el adversario y eliminado él y sus “colaterales” porque los “datos así lo indican que era la mejor opción”; siempre aplicado los silogismos de la “Ventana de Overton”