

Guerra cognitiva. Conquistar la mente sin disparar una bala

Sergio Colado García
Ingeniero técnico y PhD Psicología cognitiva

Introducción	2
Fundamentos estratégicos y neurocognitivos de la guerra cognitiva	3
Del algoritmo a la sinapsis	5
Casos documentados	8
Hacia una soberanía mental	10
Conclusión	13
Referencias	15

Introducción

Durante siglos, la guerra fue entendida como una confrontación física entre ejércitos, territorios y recursos. El objetivo era claro, el de destruir la capacidad material del enemigo para resistir. Sin embargo, en el siglo XXI asistimos a un cambio de paradigma profundo y silencioso. El campo de batalla ya no es únicamente la tierra, el mar, el aire o el ciberespacio. Hoy, el dominio decisivo es la mente humana. A este fenómeno emergente, documentado y doctrinalmente reconocido, lo denominamos guerra cognitiva.

La guerra cognitiva no es propaganda clásica ni mera desinformación. Es una estrategia sistemática orientada a alterar los procesos mediante los cuales las personas perciben la realidad, toman decisiones, construyen identidad y coordinan acción colectiva. En palabras del NATO Allied Command Transformation, su objetivo es “influir en la comprensión, deteriorar la toma de decisiones y modificar el comportamiento de un adversario sin que este sea consciente de la manipulación”. Esta formulación marca un punto de inflexión histórico: por primera vez, las doctrinas militares reconocen explícitamente al cerebro humano como un dominio operacional.

A diferencia de las guerras convencionales, la guerra cognitiva no necesita declaración formal, no distingue tiempos de paz y de conflicto, y no deja huellas visibles inmediatas. Opera a través de narrativas, emociones, sesgos cognitivos, arquitecturas digitales y tecnologías de influencia. Se infiltra en la vida cotidiana mediante redes sociales, medios de comunicación, algoritmos de recomendación y flujos informativos diseñados para captar atención, generar reacción emocional y reforzar identidades polarizadas. El resultado no es la destrucción física del adversario, sino su desorientación cognitiva, su incapacidad para distinguir verdad de falsedad y su progresiva pérdida de confianza en instituciones, ciencia y vínculos sociales.

Desde una perspectiva neurocientífica, este tipo de guerra explota vulnerabilidades universales del cerebro humano. Nuestro sistema cognitivo está diseñado para ahorrar energía, apoyándose en heurísticos, atajos mentales y marcos narrativos que facilitan la toma rápida de decisiones. La atención es un recurso limitado, la emoción precede a la razón y la identidad social filtra la información que aceptamos o rechazamos. Cuando estos mecanismos son sistemáticamente estimulados, saturados o manipulados, la autonomía mental se erosiona. La persona no deja de pensar, piensa dentro de marcos que no ha elegido.

El interés estratégico por el control de la mente no es nuevo. Durante la Guerra Fría, tanto Estados Unidos como la Unión Soviética investigaron técnicas de persuasión, propaganda psicológica y control conductual. Lo que ha cambiado radicalmente es la escala, precisión y persistencia tecnológica. La digitalización masiva de la vida cotidiana ha generado volúmenes de datos sin precedentes sobre comportamiento humano. La inteligencia artificial permite analizarlos, segmentarlos y predecir reacciones con una eficacia inimaginable hace apenas dos décadas. Las plataformas digitales, diseñadas bajo la lógica de la economía de la atención, actúan como amplificadores perfectos de estímulos emocionales y narrativas simplificadas.

En 2021, el Innovation Hub de la OTAN afirmó sin ambigüedades que “el campo de batalla del futuro será el cerebro humano”. De forma paralela, potencias como China, Rusia y Estados Unidos han incorporado explícitamente la dimensión cognitiva en sus doctrinas de seguridad y defensa. No hablamos de teorías conspirativas, sino de documentos oficiales, investigaciones académicas revisadas por pares y programas tecnológicos verificables.

Este artículo ofrece una revisión profunda, crítica y científicamente fundamentada de la guerra cognitiva. Analizaremos sus bases doctrinales, los mecanismos neurocognitivos que la hacen

possible, las tecnologías que la operacionalizan, casos reales documentados y, finalmente, las estrategias de defensa necesarias para preservar la soberanía mental individual y colectiva. Porque si la mente es hoy el nuevo territorio en disputa, comprender cómo se libra esta guerra es el primer acto de resistencia.

Fundamentos estratégicos y neurocognitivos de la guerra cognitiva

La guerra cognitiva no puede comprenderse únicamente desde el lenguaje estratégico o militar. Su verdadera potencia, y su peligrosidad, emerge cuando se analiza como una intersección entre doctrina de seguridad, neurociencia cognitiva, psicología social y diseño tecnológico del entorno informativo.

Durante décadas, las doctrinas de defensa distinguieron entre dominios físicos (tierra, mar, aire) y, más recientemente, dominios técnicos como el ciberespacio o el espacio exterior. La incorporación explícita del dominio cognitivo supone un salto cualitativo: ya no se trata de destruir capacidades materiales, sino de interferir en la capacidad del adversario para percibir, interpretar y decidir.

Documentos del NATO Allied Command Transformation describen la guerra cognitiva como una extensión lógica de la guerra de la información, pero con un alcance mucho más profundo. Mientras que la desinformación clásica se centra en el contenido, la guerra cognitiva se centra en el proceso mental. No pregunta “¿qué mensaje transmito?”, sino “¿qué marco mental activo?”, “¿qué emoción disparo?” y “¿qué decisión condiciono?”.

Desde esta perspectiva, el objetivo estratégico no es convencer, sino modelar el entorno cognitivo del adversario para que sus decisiones futuras sean previsibles, erráticas o autodestructivas. El éxito de la operación no se mide en adhesión ideológica inmediata, sino en desorientación sostenida, pérdida de coherencia interna y erosión de la voluntad colectiva.

Para entender por qué esta estrategia es viable, es imprescindible detenerse en cómo funciona realmente el cerebro humano. Lejos del ideal ilustrado de un sujeto racional, la neurociencia contemporánea describe la mente como un sistema predictivo, emocionalmente modulable y energéticamente eficiente, diseñado para sobrevivir, no para deliberar con rigor científico.

El cerebro opera bajo al menos cuatro principios clave que la guerra cognitiva explota sistemáticamente:

1. Economía cognitiva. Pensar cuesta energía y, por ello, el cerebro utiliza heurísticos y atajos mentales que simplifican la realidad. Estos atajos son útiles en entornos estables, pero extremadamente vulnerables en contextos saturados de información contradictoria. Cuando el entorno informativo se vuelve caótico, el cerebro no analiza más: simplifica más.
2. Atención como recurso limitado. La atención no es infinita ni neutral. Aquello que capta repetidamente nuestra atención se convierte en relevante, verdadero o urgente a nivel subjetivo. La guerra cognitiva no necesita imponer ideas: basta con monopolizar la atención, desplazando otros marcos posibles. En un entorno de hiperestimulación, lo que no se ve, no existe.

3. Primacía de la emoción sobre la razón. La neurociencia ha demostrado que la toma de decisiones está profundamente modulada por sistemas emocionales (amígdala, sistema límbico). Emociones como el miedo, la ira o el asco reducen la actividad del córtex prefrontal, responsable del razonamiento complejo. La guerra cognitiva prioriza, por tanto, estímulos emocionalmente activadores, porque sabe que una mente activada emocionalmente es más predecible y menos crítica.
4. Identidad y pertenencia. Desde la psicología social sabemos que los humanos procesamos la información a través de la identidad grupal. Aceptamos con mayor facilidad lo que refuerza nuestro “nosotros” y rechazamos lo que lo amenaza. La polarización no es un efecto colateral: es un objetivo operativo, porque fragmenta la percepción de la realidad y bloquea el consenso.

La guerra cognitiva no inventa vulnerabilidades: las instrumentaliza. Entre los sesgos más explotados se encuentran:

- Sesgo de confirmación: tendemos a aceptar información que refuerza creencias previas. Las campañas cognitivas no buscan cambiar ideologías, sino radicalizarlas.
- Sesgo de disponibilidad: lo que recordamos con facilidad nos parece más frecuente o importante. La repetición estratégica convierte excepciones en “norma percibida”.
- Efecto anclaje: el primer marco narrativo recibido condiciona toda interpretación posterior, incluso cuando se presenta información correctiva.
- Ilusión de mayoría: mediante bots y amplificación artificial, se genera la percepción de consenso social inexistente, influyendo en la conformidad.

Desde esta óptica, la guerra cognitiva es una forma avanzada de ingeniería del contexto mental, donde el entorno informativo se diseña para activar sistemáticamente estos sesgos, reduciendo la autonomía interpretativa del individuo.

Una diferencia fundamental entre la propaganda clásica y la guerra cognitiva es el nivel de profundidad del ataque. La propaganda intenta persuadir mientras que la guerra cognitiva intenta reconfigurar el marco desde el cual se evalúa la persuasión. No busca convencer mediante argumentos racionales, sino configurar los marcos desde los cuales interpretamos la realidad. Se trata de “cambiar no solo lo que la gente piensa, sino cómo piensa y quién controla ese proceso” (James Giordano, asesor del Departamento de Defensa estadounidense).

Esto implica actuar sobre los hábitos informativos (qué fuentes consultamos), los ritmos atencionales (cuánto tiempo dedicamos a reflexionar), los marcos emocionales dominantes (miedo, indignación, cinismo) y la percepción de agencia (“no sirve de nada pensar”, “todos mienten”).

Cuando estos elementos se alteran de forma sostenida, el individuo sigue creyendo que piensa libremente, pero lo hace dentro de un entorno cognitivo diseñado por otros.

Un aspecto central, a menudo infravalorado, es la relación entre guerra cognitiva y estrés crónico. La exposición constante a mensajes alarmistas, contradictorios o moralmente indignantes mantiene activado el eje de estrés (hipotálamo–hipófisis–adrenal). Este estado de

alerta prolongado tiene efectos directos sobre la cognición: deteriora la memoria de trabajo, reduce la flexibilidad mental y favorece respuestas impulsivas.

Desde este punto de vista, la saturación informativa no es solo un problema comunicativo, sino un arma neurofisiológica. Una sociedad estresada piensa peor, dialoga menos y es más manipulable. No es casual que muchas operaciones cognitivas busquen generar sensación de crisis permanente, incluso en ausencia de amenazas reales.

El rasgo más peligroso de la guerra cognitiva es su invisibilidad fenomenológica. Las personas no sienten que estén siendo atacadas, sienten que están opinando, reaccionando, participando. Esta ausencia de conciencia defensiva convierte al ciudadano en el eslabón más vulnerable del sistema.

A diferencia de un ciberataque o una agresión militar, la guerra cognitiva no activa automáticamente mecanismos de defensa colectiva, porque no se percibe como tal. Y sin percepción de amenaza, no hay inmunidad. Esta es la razón por la que muchos analistas consideran que la guerra cognitiva es, potencialmente, la forma de conflicto más desestabilizadora del siglo XXI.

Comprender los fundamentos estratégicos y neocognitivos de la guerra cognitiva nos obliga a abandonar una visión ingenua de la mente humana. No somos observadores neutrales de la realidad, sino sistemas biológicos profundamente influenciables por el entorno informativo, emocional y social. Precisamente por eso, la defensa ya no puede limitarse a desmentir contenidos: debe proteger los procesos mentales que hacen posible el pensamiento libre.

Del algoritmo a la sinapsis

La guerra cognitiva no es una abstracción teórica ni un mero ejercicio retórico. Es operacional porque se apoya en un conjunto de tecnologías maduras, escalables y profundamente integradas en la vida cotidiana.

La guerra cognitiva contemporánea sería imposible sin el desarrollo tecnológico de las últimas décadas. Las plataformas digitales funcionan como verdaderos campos de batalla cognitivos. En la frontera más avanzada encontramos la convergencia con la neurociencia y la neurotecnología.

La inteligencia artificial (IA) es el motor analítico de la guerra cognitiva. Su función principal no es “pensar”, sino inferir patrones y detectar regularidades en grandes volúmenes de datos conductuales para predecir probabilidades de reacción. Cada clic, “me gusta”, tiempo de permanencia, desplazamiento de pantalla o secuencia de navegación constituye una huella digital cognitiva.

Mediante técnicas de *machine learning* supervisado y no supervisado, estos sistemas pueden inferir rasgos de personalidad (por ejemplo, el modelo Big Five) con precisiones estadísticamente significativas, estimar estados emocionales y niveles de activación (arousal) a partir de lenguaje, imágenes y ritmo de interacción y predecir respuestas probables ante determinados estímulos (mensajes, imágenes, marcos narrativos).

La evidencia empírica es clara, Experimentos publicados en *Proceedings of the National Academy of Sciences* demostraron que la persuasión psicológicamente personalizada supera

de forma consistente a los mensajes genéricos. No se trata de controlar la mente, sino de optimizar la probabilidad de impacto ajustando el estímulo al perfil del receptor. En términos estratégicos, esto convierte a cada ciudadano en un blanco cognitivo individual, algo imposible en la propaganda clásica de masas.

Si la IA mapea la mente, los algoritmos de recomendación controlan el terreno. Plataformas como Meta, Google, TikTok o X no son simples intermediarios neutrales: son arquitectos del entorno cognitivo.

Estos sistemas optimizan métricas de *engagement* (tiempo de uso, interacción, retorno), que están fuertemente correlacionadas con contenidos emocionalmente intensos (indignación, miedo, euforia), narrativas simples, identitarias y polarizantes y repetición y refuerzo de creencias previas.

Desde la neurociencia, esto tiene consecuencias claras. La repetición contingente a recompensa (likes, visibilidad, validación social) activa circuitos dopaminérgicos de aprendizaje. El cerebro aprende qué tipo de contenido “funciona” y ajusta su atención y expectativas en consecuencia. Así, sin necesidad de censura, se produce una curaduría algorítmica de la realidad: lo que no se recomienda, desaparece del campo mental.

Investigaciones a gran escala han demostrado que estas dinámicas favorecen la formación de cámaras de eco y aceleran la polarización. Desde una perspectiva de guerra cognitiva, no es necesario introducir falsedades masivas: basta con reordenar la visibilidad de la información para alterar percepciones colectivas.

La microsegmentación no es nueva, lo disruptivo es su granularidad emocional. Hoy es posible segmentar audiencias no solo por demografía o ideología, sino por estado psicológico transitorio: ansiedad, ira, miedo, sentimiento de injusticia o vulnerabilidad identitaria.

Esto permite campañas dinámicas que ajustan el mensaje en tiempo real según la respuesta del usuario, que introducen narrativas distintas para grupos distintos, incluso contradictorias entre sí y que erosionan la posibilidad de una verdad compartida, al fragmentar la experiencia informativa.

Desde el punto de vista estratégico, esta fragmentación es clave. Una sociedad que no comparte marcos comunes tiene enormes dificultades para deliberar, coordinar y responder ante crisis reales. La guerra cognitiva no busca que todos crean lo mismo, sino que nadie esté seguro de nada.

La aparición de modelos generativos, de texto, imagen, audio y vídeo, ha reducido drásticamente el coste de producir contenido persuasivo. Los deepfakes ya no son solo falsificaciones burdas: pueden ser contextuales, culturalmente ajustados y emocionalmente verosímiles.

Desde una perspectiva técnica, su poder no reside solo en engañar, sino en introducir duda epistemológica (“si todo puede ser falso, nada es fiable”), saturar el espacio informativo con versiones alternativas antes de que opere la verificación y personalizar mensajes con rostros, acentos y referencias culturales específicas.

El daño cognitivo no proviene únicamente de creer un deepfake concreto, sino de la erosión de la confianza perceptiva. Cuando la percepción deja de ser un ancla fiable, el individuo se repliega en la identidad o la emoción como criterio de verdad.

Una de las tecnologías más eficaces y menos reguladas de la guerra cognitiva no es la mentira, sino el exceso. La sobrecarga informativa degrada funciones ejecutivas clave: atención sostenida, memoria de trabajo y razonamiento complejo.

Las técnicas de neuroimagen funcional se utilizan para estudiar la respuesta cerebral a estímulos persuasivos. Los sistemas de neuromodulación no invasiva se investigan para optimizar rendimiento o alterar estados cognitivos.

Desde la neurofisiología del estrés, la exposición constante a estímulos contradictorios mantiene activado el sistema de amenaza. Esto produce reducción de la capacidad de análisis, preferencia por explicaciones simples y dicotómicas y cinismo y retirada cognitiva (“todos mienten”, “da igual”).

El exceso de información genera una “oscuridad transparente” donde todo es visible, pero nada es inteligible (Byung-Chul Han). En términos estratégicos, una población fatigada cognitivamente es más fácil de conducir y menos capaz de resistencia crítica.

Conviene introducir aquí una distinción esencial para mantener el rigor. A día de hoy, no existen tecnologías operativas capaces de leer o controlar pensamientos complejos a distancia. Sin embargo, sí existen tecnologías capaces de modular estados cognitivos de forma indirecta.

La investigación en neuroimagen, neuromodulación no invasiva y *human performance enhancement* se utiliza, por ahora, principalmente en contextos clínicos y de entrenamiento. El riesgo estratégico no está en el “control mental directo”, sino en la integración futura de estos conocimientos con sistemas de IA, datos masivos y diseño de entornos digitales.

El peligro ético no es una neuroarma milagrosa, sino la normalización de intervenir en procesos cognitivos sin consentimiento explícito, bajo lógicas de eficiencia, seguridad o mercado (James Giordano). Aunque muchas aplicaciones militares siguen en fase experimental, su potencial ético y estratégico es enorme. No se trata de “leer mentes”, sino de diseñar entornos que influyen sistemáticamente en cómo el cerebro aprende, decide y recuerda.

Las tecnologías de la guerra cognitiva no son exóticas ni futuristas sino que ya están entre nosotros, integradas en plataformas que usamos a diario. Su poder no reside en su espectacularidad, sino en su invisibilidad funcional. No obligan, sugieren; no censuran, priorizan; no imponen ideas, diseñan contextos.

Comprender estas tecnologías es fundamental para abandonar una visión ingenua del entorno digital. No interactuamos con información neutra, sino con sistemas diseñados para influir en cómo sentimos, qué atendemos y qué consideramos real. En el siguiente bloque analizaremos cómo estas capacidades se han desplegado en casos reales, con consecuencias políticas, sociales y psicológicas ya documentadas.

Casos documentados

La guerra cognitiva se comprende plenamente cuando abandona el plano teórico y se observa en acción. A diferencia de otros tipos de conflicto, sus efectos no se manifiestan en cráteres o destrucción visible, sino en patrones de comportamiento, dinámicas sociales y distorsiones persistentes de la percepción colectiva.

Los ejemplos contemporáneos abundan.

Uno de los casos más estudiados es el de Rusia, no por una supuesta “excepcionalidad”, sino porque hereda una tradición doctrinal explícita: el *reflexive control*. Esta estrategia, desarrollada en la era soviética, consiste en inducir al adversario a tomar decisiones que benefician al atacante, proporcionándole información, marcos o estímulos cuidadosamente diseñados.

En las elecciones estadounidenses de 2016, investigaciones del Senado y de múltiples universidades demostraron que operaciones coordinadas en redes sociales no buscaban tanto apoyar a un candidato concreto como polarizar, deslegitimar y erosionar la confianza en el sistema democrático. Se utilizaron narrativas opuestas dirigidas a distintos grupos (comunidades afroamericanas, conservadores religiosos, movimientos identitarios), bots para amplificación artificial y contenidos emocionalmente activadores.

Desde el punto de vista cognitivo, el objetivo fue fragmentar la realidad compartida. Cuando diferentes grupos viven en universos narrativos incompatibles, la deliberación racional se vuelve casi imposible. La guerra cognitiva no gana imponiendo una verdad, sino impidiendo que exista una verdad común.

El conflicto en Ucrania representa uno de los ejemplos más claros de integración entre guerra física y guerra cognitiva. Desde 2014, y de forma intensificada tras la invasión de 2022, se desplegaron operaciones informativas diseñadas para desmoralizar, confundir y dividir tanto a la población ucraniana como a la opinión pública internacional.

Entre las tácticas documentadas se incluyen:

- Narrativas deshumanizadoras y simplificadoras (“nazificación”, “liberación”) dirigidas a justificar la agresión.
- Uso de *deepfakes* y vídeos manipulados para sembrar duda y desconfianza inicial, incluso cuando eran rápidamente desmentidos.
- Saturación informativa con versiones contradictorias, generando fatiga cognitiva y retirada emocional.

El efecto estratégico no se mide solo en creencias, sino en tiempos de reacción. Retrasar la respuesta internacional, generar dudas morales y dividir apoyos es, en sí mismo, una victoria cognitiva.

Por su parte, China ha sido uno de los pocos estados en incorporar explícitamente la dimensión cognitiva en su doctrina militar contemporánea bajo el concepto de *naozhan* (guerra del cerebro). Esta estrategia combina control narrativo interno con operaciones de influencia externa, apoyadas en tecnologías de vigilancia, análisis de datos e inteligencia artificial.

En el plano interno, el objetivo es anticipar y neutralizar desviaciones ideológicas mediante monitorización conductual y control del ecosistema informativo. En el plano externo, las operaciones buscan moldear percepciones globales sobre temas sensibles (Taiwán, Hong Kong, Xinjiang, pandemias) utilizando redes sociales, medios internacionales y, en algunos casos, contenidos sintéticos.

Un elemento clave aquí no es la persuasión directa, sino la normalización de determinados marcos. La repetición sistemática, la ausencia de disenso visible y la presión social implícita generan un entorno donde ciertas interpretaciones se perciben como “naturales” o inevitables.

Los casos de India (2019) y Brasil (2018) muestran cómo plataformas de mensajería cerrada pueden convertirse en vectores de guerra cognitiva a gran escala. A diferencia de redes abiertas, estos entornos dificultan la trazabilidad, la verificación y la moderación.

En ambos países se documentaron campañas que utilizaron miles de grupos para difundir mensajes falsos o emocionalmente incendiarios, activaron identidades religiosas, nacionalistas o morales e introdujeron narrativas contradictorias adaptadas a microcomunidades específicas.

El resultado fue una hiperfragmentación cognitiva: distintos segmentos del electorado recibían realidades políticas incompatibles. Desde la lógica de la guerra cognitiva, este escenario es ideal, ya que debilita cualquier intento de debate basado en hechos compartidos.

En conflictos prolongados como el de Israel–Palestina, la guerra cognitiva no se limita a un actor único. Diversos estados, organizaciones y movimientos despliegan narrativas altamente emocionalizadas para captar apoyo internacional. Memes, vídeos impactantes, testimonios no verificados y campañas coordinadas en redes sociales crean realidades paralelas según la geografía y la identidad del receptor.

Aquí, la victoria cognitiva no consiste en convencer al adversario, sino en consolidar apoyos propios y neutralizar la empatía hacia el otro. La percepción global del conflicto se convierte en un mosaico fragmentado, donde la verdad factual queda subordinada a la eficacia emocional.

Finalmente, un ejemplo paradigmático del uso de tecnologías emergentes es el caso documentado por Reuters de una *youtuber* ucraniana cuyo rostro fue recreado mediante IA para difundir mensajes alineados con narrativas rusas. Este tipo de operación combina verosimilitud visual, segmentación cultural y automatización, reduciendo drásticamente el coste de la manipulación.

El impacto cognitivo de estos casos va más allá del engaño puntual. Introducen una duda estructural. Si cualquier rostro, voz o testimonio puede ser falsificado, la percepción se vuelve un terreno inestable. En ese contexto, la gente deja de evaluar pruebas y se refugia en la identidad o la emoción como criterio de verdad.

Pero no toda guerra cognitiva es geopolítica. Muchas de sus tácticas se reproducen a escala cotidiana:

- Campañas corporativas que manipulan percepción de riesgos o beneficios.
- Movimientos sectarios que utilizan algoritmos para captar perfiles vulnerables.
- Influencers que monetizan la polarización y el conflicto emocional.

En estos contextos, el objetivo no es territorial ni político, sino atencional y conductual. Sin embargo, el efecto agregado es similar: deterioro del pensamiento crítico, aumento del estrés social y erosión de la confianza.

Los casos analizados demuestran que la guerra cognitiva ya está en marcha, con impactos medibles en procesos electorales, cohesión social y estabilidad institucional. No se trata de episodios aislados, sino de una lógica estructural del poder en la era digital, la de influir en cómo pensamos es más eficaz y menos costoso que imponer por la fuerza.

La lección central es inquietante. Muchas de estas operaciones tienen éxito no porque sean sofisticadas, sino porque explotan vulnerabilidades humanas universales en entornos tecnológicos diseñados sin criterios de resiliencia cognitiva.

Hacia una soberanía mental

Si aceptamos que el dominio cognitivo se ha convertido en un teatro de operaciones, entonces la defensa ya no puede entenderse solo como una cuestión militar o tecnológica.

La guerra cognitiva explota vulnerabilidades humanas universales (sesgos, emoción, pertenencia, fatiga) dentro de entornos digitales optimizados para capturar atención. Por tanto, la respuesta eficaz exige una estrategia integral que incluya cultura, tecnología, regulación, salud mental y cohesión social. Lo que está en juego no es únicamente “la verdad”, sino la capacidad de una sociedad para pensar, deliberar y coordinar acción sin ser conducida por arquitecturas invisibles.

La defensa cognitiva comienza por un acto de lucidez de reconocer que existe un entorno hostil sin convertir esa idea en conspiracionismo. La negación (“esto son exageraciones”) deja a la sociedad indefensa. La paranoia (“todo es manipulación”) destruye el tejido de confianza y termina siendo funcional al atacante. El punto de equilibrio es una actitud científica basada en hipótesis, evidencia, probabilidades y verificación.

En términos estratégicos, el enemigo busca a menudo dos extremos:

- Apatía: “da igual, todo es mentira”.
- Histeria: “todo es un complot”.

La soberanía mental se construye en el centro con discernimiento, calma y método.

La alfabetización mediática tradicional (“aprende a verificar fuentes”) es necesaria, pero insuficiente.

La guerra cognitiva no solo manipula datos, sino que manipula marcos emocionales y procesos mentales. Por eso, la defensa debe incluir una alfabetización cognitiva, es decir, aprender cómo funciona la propia mente cuando está bajo presión informativa.

Elementos clave:

- Sesgos cognitivos: confirmación, disponibilidad, anclaje, atribución hostil.
- Falacias narrativas: falsas dicotomías, hombre de paja, *ad hominem*, apelación al miedo.
- Tácticas de manipulación: saturación, polarización, deslegitimación, desmoralización.
- Higiene informativa: reducir multitarea, limitar exposición a estímulos incendiarios, evitar el “doomscrolling”.

Aquí encaja con fuerza la evidencia sobre inoculación psicológica: exponer a las personas a versiones “debilitadas” de técnicas de manipulación y enseñarles a detectarlas aumenta su resistencia futura. Esta idea de vacunación cognitiva es una de las vías más prometedoras para fortalecer sociedades frente a desinformación. Así como el cuerpo se inmuniza con pequeñas dosis controladas de un patógeno, la mente se fortalece al conocer las tácticas de manipulación antes de enfrentarlas en estado real.

Un error habitual es pensar que la defensa consiste en “eliminar bulos”. Eso es como intentar vaciar el mar con un cubo. La guerra cognitiva es estructural, por lo que la defensa debe centrarse en procesos:

- ¿Qué contenidos se amplifican y por qué?
- ¿Qué emociones dominan el espacio público?
- ¿Cómo se distribuye la atención colectiva?
- ¿Qué incentivos premian la polarización?

La defensa no es solo “fact-checking” sino que es reconstruir condiciones para el pensamiento deliberativo. Esto implica rediseñar entornos: desde educación hasta plataformas.

La guerra cognitiva se apoya en sistemas de recomendación opacos. Por ello, una defensa moderna requiere soberanía algorítmica, es decir, capacidad social e institucional para exigir transparencia sobre por qué ves lo que ves, qué variables optimiza el sistema (engagement, permanencia, polarización), cómo se detectan y limitan bots, granjas de trolls y amplificación artificial y cómo se identifica contenido sintético (deepfakes) y se etiqueta de forma robusta.

Aquí, el debate no es “censura vs libertad”, sino arquitectura vs autonomía. Si el entorno está diseñado para explotar vulnerabilidades humanas, la libertad formal de elección se vuelve ilusoria. La defensa requiere regulación inteligente, auditorías externas y estándares técnicos verificables.

Pongamos un ejemplo práctico para entenderlo mejor. En un edificio inteligente, no basta con “educar al usuario” para que no sienta calor, hay que diseñar el sistema HVAC (la climatización) para mantener confort sin manipularlo.

Igual ocurre con la mente, no basta con pedir “pensamiento crítico” si el entorno digital está diseñado para incendiar atención.

En situaciones de crisis (pandemias, atentados, guerras), la guerra cognitiva se intensifica porque el cerebro humano busca sentido urgente. En esos momentos, la verdad suele ser lenta, pero la mentira es instantánea. Por ello, los estados y organizaciones deben disponer de protocolos de resiliencia informativa:

- Mensajes tempranos con incertidumbre explícita (“esto sabemos / esto no sabemos”).
- Canales oficiales redundantes y verificables.
- Coordinación con medios y plataformas para frenar amplificación artificial.
- Respuesta rápida a narrativas divisivas, sin caer en propaganda.

La clave es sostener un marco de confianza: cuando la confianza cae, cualquier rumor se vuelve plausible.

En un entorno de guerra cognitiva, el periodismo, la ciencia y la universidad dejan de ser solo productores de conocimiento: se convierten en infraestructura estratégica. Pero deben adaptarse:

- Traducir lo complejo sin banalizarlo.
- Comunicar incertidumbre sin parecer incompetencia.
- Identificar operaciones narrativas, no solo bulos aislados.
- Trabajar con especialistas en psicología, datos y seguridad.

El enemigo no solo ataca hechos: ataca la credibilidad de quien los produce. Por eso la defensa requiere transparencia, rigor y también nuevos formatos narrativos que compitan en el terreno emocional sin traicionar la verdad.

La guerra cognitiva no solo informa: cansa. Su objetivo es agotar la mente para que renuncie a pensar. Por ello, la defensa también es neurofisiológica:

- Regular el estrés para recuperar funciones ejecutivas (cortex prefrontal).
- Entrenar atención sostenida (reducción de multitarea).
- Recuperar silencio, pausas y ritmos humanos.
- Reforzar vínculos sociales presenciales, que actúan como estabilizadores cognitivos.

Una mente agotada busca atajos: bandos, consignas, cinismo. Una mente regulada puede sostener ambigüedad, matices y diálogo. Y eso, hoy, es un acto de resistencia.

Pero la defensa cognitiva no puede depender solo de gobiernos. Cada ciudadano es un nodo de transmisión. Si un atacante consigue que la población distribuya por sí misma la manipulación, ha ganado con coste cero.

Aquí la defensa es simple pero poderosa:

- No compartir sin verificar.
- Evitar contenidos que solo buscan indignación.
- Preguntarse: “¿qué emoción están intentando activar en mí?”

- Practicar el desacuerdo respetuoso: la polarización es el combustible del adversario.
- Construir comunidades de conversación lenta: espacios donde el pensamiento pueda respirar.

La soberanía mental no es un eslogan: es una capacidad colectiva que debe ser entrenada, regulada y protegida como infraestructura crítica. Porque si una sociedad pierde la capacidad de pensar con claridad, no necesita ser derrotada militarmente: se derrota sola.

En una época en la que las tecnologías pueden moldear atención y emoción con precisión, la libertad ya no se defiende solo con leyes o fronteras, sino con lucidez, arquitectura ética y disciplina cognitiva.

Y aquí la pregunta final se vuelve inevitable. ¿Estamos construyendo sistemas para proteger la mente humana o para explotarla?

Conclusión

La guerra cognitiva no es una hipótesis futurista ni un recurso retórico para describir la polarización contemporánea. Es una realidad estructural del poder en el siglo XXI, sustentada en doctrinas militares explícitas, tecnologías maduras y conocimientos científicos sólidos sobre el funcionamiento del cerebro humano.

A lo largo de este artículo hemos visto que el conflicto ya no se libra únicamente en territorios físicos ni en infraestructuras digitales, sino en los procesos mentales que hacen posible la percepción, la decisión y la acción colectiva. El campo de batalla somos nosotros.

Uno de los aprendizajes centrales es que la guerra cognitiva no necesita mentir de forma burda para ser eficaz. Le basta con rediseñar el entorno informativo, saturar la atención, amplificar emociones primarias y fragmentar los marcos compartidos de interpretación. Cuando la mente está sometida a sobreestimulación, estrés crónico y polarización identitaria, el pensamiento crítico no desaparece: se vuelve excepcional. Y una sociedad que solo piensa críticamente de forma intermitente es una sociedad estratégicamente vulnerable.

Desde la neurociencia, este fenómeno es perfectamente comprensible. El cerebro humano no evolucionó para gestionar flujos constantes de información contradictoria ni para deliberar bajo estados prolongados de amenaza simbólica. Evolucionó para sobrevivir en entornos relativamente estables, donde la pertenencia al grupo y la reacción rápida eran ventajas adaptativas.

La guerra cognitiva explota precisamente esa herencia biológica, activa emociones que reducen la deliberación, refuerza identidades que bloquean el diálogo y utiliza la repetición para convertir percepciones inducidas en “realidades sentidas”.

La tecnología no es el origen del problema, pero sí, como otras industrias, su acelerador exponencial. La inteligencia artificial, los algoritmos de recomendación y los sistemas de generación sintética de contenido no “controlan mentes”, pero diseñan contextos que condicionan qué vemos, qué sentimos y qué consideramos relevante. El poder ya no reside solo en producir información, sino en ordenarla, priorizarla y dotarla de carga emocional. En este nuevo escenario, la censura clásica es innecesaria: basta con invisibilizar, distraer o saturar.

Estas dinámicas no son abstractas. Han influido en procesos electorales, en conflictos armados, en crisis sanitarias y en la cohesión interna de múltiples sociedades. Sin embargo, el mayor riesgo no es que “el enemigo” manipule desde fuera, sino que interioricemos, sin darnos cuenta, lógicas de pensamiento inducidas, convirtiéndonos en reproductores voluntarios de la fragmentación. Cuando compartimos sin verificar, cuando reaccionamos impulsivamente, cuando reducimos al otro a una etiqueta, estamos participando, aunque sea sin intención, en la lógica de la guerra cognitiva.

Frente a este panorama, la defensa no puede limitarse a soluciones técnicas ni a llamamientos morales simplistas. La soberanía mental exige un enfoque sistémico. Requiere alfabetización cognitiva para comprender nuestros propios sesgos; soberanía algorítmica para exigir transparencia y responsabilidad en los entornos digitales; protocolos institucionales que prioricen la confianza y la claridad en tiempos de crisis; y, de forma crucial, una atención renovada a la salud mental colectiva. Una sociedad exhausta emocionalmente es una sociedad fácil de conducir.

Hay también una dimensión ética ineludible. Si aceptamos que es posible influir de forma profunda en procesos cognitivos sin consentimiento explícito, debemos preguntarnos dónde están los límites legítimos del poder. ¿Quién decide qué marcos son aceptables? ¿Es lícito manipular “por el bien común”? ¿Cómo evitamos que las herramientas de defensa se conviertan en instrumentos de control? La guerra cognitiva no solo desafía nuestras democracias; desafía nuestra concepción misma de autonomía, responsabilidad y libertad.

Este artículo no pretende inducir desconfianza generalizada ni promover una retirada cínica del espacio público. Al contrario.

La respuesta a la guerra cognitiva no es desconfiar de todo, sino aprender a discernir mejor. No es apagar el mundo, sino regular nuestra relación con él. Pensar despacio en un entorno que nos empuja a reaccionar rápido se ha convertido en un acto profundamente subversivo. Escuchar al otro cuando el sistema recompensa el enfrentamiento es hoy una forma de resistencia.

En última instancia, la guerra cognitiva nos obliga a redefinir qué significa defender una sociedad. Ya no basta con proteger fronteras o infraestructuras, hay que proteger las condiciones que hacen posible el pensamiento libre. Esto implica rediseñar tecnologías, educar desde la infancia en comprensión cognitiva, fortalecer vínculos sociales y recuperar espacios de silencio, reflexión y diálogo. La libertad, en la era digital, no es solo un derecho jurídico: es una competencia mental que debe entrenarse y cuidarse.

Y aquí llegamos al punto decisivo. La guerra cognitiva no se gana con más ruido, más propaganda ni más vigilancia. Se gana, si es que puede ganarse, con mentes lúcidas, emocionalmente reguladas y éticamente comprometidas. Con ciudadanos capaces de sostener la complejidad sin refugiarse en consignas. Con sociedades que entienden que la atención es un recurso estratégico y la cuidan como tal.

Por eso, la pregunta final no es solo geopolítica ni tecnológica. Es profundamente personal y colectiva a la vez. ¿Estamos dispuestos a asumir la responsabilidad de pensar con autonomía en un mundo diseñado para decidir por nosotros o delegaremos, sin darnos cuenta, nuestra soberanía mental en arquitecturas que no hemos elegido?

La respuesta a esa pregunta, más que cualquier arma, algoritmo o doctrina, determinará el tipo de sociedad que seremos en las próximas décadas.

Referencias

- Association of College & Research Libraries. (2015). *Framework for information literacy for higher education*. American Library Association. <https://www.ala.org/acrl/standards/ilframework>
- Bavel, J. J. V., Baicker, K., Boggio, P. S., Capraro, V., Cichocka, A., Cikara, M., ... Willer, R. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 460–471. <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0884-z>
- Chomsky, N., & Herman, E. S. (1988). *Manufacturing consent: The political economy of the mass media*. Pantheon Books.
- Cinelli, M., De Francisci Morales, G., Galeazzi, A., Quattrociocchi, W., & Starnini, M. (2021). The echo chamber effect on social media. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(9), e2023301118. <https://doi.org/10.1073/pnas.2023301118>
- Claverie, B., & du Cluzel, F. (2021). *Cognitive warfare*. NATO Allied Command Transformation – Innovation Hub. <https://www.act.nato.int>
- Colado García, S. (2020). Influencia de la tecnología en el desarrollo del pensamiento y conducta humana. Autoedición Amazon
- Colado García, S. (2021). *Multiversos digitales – La tecnología como palanca evolutiva*. Universo de Letras. ISBN 978-84-188-5466-8
- European Union Institute for Security Studies. (2023). *Foreign information manipulation and interference (FIMI): A threat to democracy*. EUISS. <https://www.iss.europa.eu>
- Giordano, J. (2018). Weaponizing the brain: Neuroscience advancements, neurotechnology, and the need for neuroethical governance. *Philosophy, Ethics, and Humanities in Medicine*, 13(1), 1–14. <https://doi.org/10.1186/s13010-018-0062-y>
- Han, B.-C. (2012). *La sociedad del cansancio*. Herder.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kania, E. B. (2020). The PLA’s “brain warfare”: China’s pursuit of cognitive domain operations. Center for a New American Security. <https://www.cnas.org>
- Lakoff, G. (2004). *Don’t think of an elephant! Know your values and frame the debate*. Chelsea Green Publishing.
- Lipman, M. (2003). *Thinking in education* (2nd ed.). Cambridge University Press.
- Matz, S. C., Kosinski, M., Nave, G., & Stillwell, D. J. (2017). Psychological targeting as an effective approach to digital mass persuasion. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(48), 12714–12719. <https://doi.org/10.1073/pnas.1710966114>
- National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. (2020). *An assessment of illness in U.S. government employees and their families at overseas embassies*. National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/25889>
- NATO Allied Command Transformation. (2021). *Cognitive warfare: The battle for the brain*. NATO ACT Innovation Hub. <https://www.act.nato.int>

NATO Science & Technology Organization. (2020). *Human capital decision-making and cognitive warfare*. NATO STO.

Reuters. (2024, June 21). *In China, AI transformed Ukrainian YouTuber into a Russian*. Reuters.

Senate Select Committee on Intelligence (U.S.). (2019). *Report on Russian active measures campaigns and interference in the 2016 U.S. election*. U.S. Government Publishing Office.

Sunstein, C. R. (2017). *#Republic: Divided democracy in the age of social media*. Princeton University Press.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Thomas, T. L. (2004). Russia's reflexive control theory and the military. *Journal of Slavic Military Studies*, 17(2), 237–256. <https://doi.org/10.1080/13518040490450529>

van der Linden, S., Roozenbeek, J., & Compton, J. (2021). Inoculation theory: Using psychological resistance to counter misinformation. *Nature Human Behaviour*, 5(9), 1024–1033. <https://doi.org/10.1038/s41562-021-01158-2>

World Health Organization. (2020). *Managing the COVID-19 infodemic: Promoting healthy behaviours and mitigating the harm from misinformation and disinformation*. WHO. <https://www.who.int>

Guerra cognitiva. Conquistar la mente sin disparar una bala

© 2026 Sergio Colado García - scolado@nechigroup.com

Uso y difusión del contenido

El presente informe, titulado “*Guerra cognitiva. Conquistar la mente sin disparar una bala*”, puede ser compartido, citado y difundido con fines educativos, académicos y de divulgación del conocimiento.

Se invita expresamente a la libre circulación de sus ideas y contenidos, siempre que se respete la autoría intelectual y se cite de forma clara y obligatoria la fuente original, incluyendo el nombre completo del informe y su autor. Cualquier uso total o parcial del presente documento deberá realizarse sin alterar el sentido del análisis ni descontextualizar sus conclusiones.

Citación

Colado García, Sergio (2026). *Guerra cognitiva. Conquistar la mente sin disparar una bala*. Disponible en: www.sergiocolado.com

La omisión de esta referencia o la alteración del sentido del contenido no está autorizada.