



## **TRABAJO FINAL INTEGRADOR**

**Título: “Las TIC y su impacto en el estado moral del combatiente a nivel Táctico**

**Que para acceder al título de Especialista en Planeamiento y Gestión de RRHH de OOMMTT presenta el MY DAMIÁN RAÚL FERREYRA**

**Director de TFI: MY I DIEGO NICOLAS LIGUORI**

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 29 de mayo de 2023.

## Índice

	<b>Página</b>
<b>Introducción</b>	<b>1-3</b>
<b>Capítulo 1. Las tecnologías de la información y su rol en el combate</b>	
<b>Generalidades</b>	<b>3-5</b>
<b>Campos de la actividad persuasiva</b>	<b>5-7</b>
<b>El proceso de persuasión</b>	<b>7-8</b>
<b>La disuasión</b>	<b>8-11</b>
<b>Las TIC y su evolución</b>	<b>11-12</b>
<b>Características básicas de las TIC</b>	<b>12-13</b>
<b>Redes sociales y moral de combate</b>	<b>13-19</b>
<b>Conclusiones parciales del capítulo</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 2. Las cualidades físicas y mentales del combatiente y consecuente degradación del poder de combate</b>	
<b>Generalidades</b>	<b>20-21</b>
<b>La personalidad</b>	<b>21-24</b>
<b>El carácter</b>	<b>24-26</b>
<b>Motivación</b>	<b>26-32</b>
<b>Cualidades militares a luz del manual del Ejercicio del Mando</b>	<b>32-25</b>
<b>Cualidades militares que se buscarían afectar para degradar al poder de combate</b>	<b>36-39</b>
<b>Conclusiones parciales del capítulo</b>	<b>39</b>

<b>Capítulo 3. Análisis del conflicto RUSIA – UCRANIA y su impacto en la moral de las fuerzas rusas</b>	
<b>Generalidades</b>	<b>40-42</b>
<b>El acceso a las TIC y su afectación en la moral de combate rusa</b>	<b>42-46</b>
<b>Rusia limita el acceso a redes sociales porque considera que su uso es nocivo para su moral de combate</b>	<b>46-48</b>
<b>El Ministerio del Interior de Ucrania crea una página con información sobre militares rusos</b>	<b>48-49</b>
<b>Conclusiones parciales del capítulo</b>	<b>49-50</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>50-52</b>
<b>Referencias</b>	<b>53</b>

## **Introducción**

La evolución en el desarrollo de las tecnologías de la información ha modificado la forma de hacer la guerra, constituyendo un factor desencadenante para modelar la opinión pública e influir en la moral de los combatientes producto de que estas tecnologías se caracterizan por la accesibilidad y la inmediatez en el intercambio de la información. Las características antes mencionadas afectan considerablemente la moral del combatiente si es utilizada por parte del enemigo con dicho fin.

Por lo tanto, se puede considerar la disminución del poder de combate táctico, a partir de la afectación de la moral impulsada por la creación de un ambiente hostil configurado por el control de la información y su manipulación.

La doctrina actual, contempla la función de mantenimiento de la moral de manera generalizada, y ha quedado desactualizada, al no hacer referencia a las nuevas tecnologías de la información (particularmente la influencia de las redes sociales) como un factor que debe ser tenido en cuenta para la apreciación, planeamiento y mantenimiento del estado moral de los combatientes.

En el contexto del EA, se ha podido encontrar antecedentes relacionados a los medios de comunicación social, guerra informática dentro de un teatro de operaciones y el mantenimiento de la moral en operaciones de paz que responden a Trabajos Finales pertenecientes a la carrera de “Lic en Estrategia y Organización”. Cabe mencionar que dichos trabajos han sido desarrollados entre 2004 y 2008 quedando excluidas las influencias de las nuevas tecnologías en materia de información las que han evolucionado hasta la actualidad.

A nivel internacional existen artículos de opinión que no constituyen estudios analíticos por parte de personal militar especializado y que no arriban a un análisis profundo sobre la influencia de las TIC en la moral de combate, como por ejemplo el artículo denominado “redes sociales y moral de combate” por parte del instituto español de estudios estratégicos, allí se menciona el concepto de internet, propaganda, vigilancia masiva, adicción del comportamiento y desinformación.

En el ámbito académico (civil) existen diferentes trabajos en referencia a los medios de comunicación y la influencia de estos en la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Vietnam. Las investigaciones responden a carreras relacionadas a las teorías de las comunicaciones y al periodismo.

El problema se encuentra limitado al nivel táctico y a las tecnologías de la información a las que puede acceder un combatiente tales como el uso de teléfonos celulares y el acceso a redes sociales.

Asimismo, cobra importancia el concepto de TIC que contempla un proceso integrado por la creación, almacenamiento, transmisión, percepción de la información y método de aplicación de la misma. Para esta investigación se analizarán la transmisión y percepción que influyen de manera directa en la moral de combate. Estas tecnologías (TIC), adquieren relevancia como instrumento para facilitar y acelerar dicha afectación.

El objetivo general del tema consiste en analizar el impacto de las tecnologías de la información en la moral del combatiente para determinar cuánto afecta al poder de combate, teniendo como objetivos específicos los siguientes tres: describir el rol de las tecnologías de la información como fuente de persuasión y disuasión y su relación como generadores de ambientes hostiles, identificar las cualidades del combatiente que pueden ser afectadas ante el libre acceso a la información y su consecuente degradación del poder de combate y

analizar la afectación del estado moral de las tropas derivado de la tecnología de la información.

## **Capítulo I Las tecnologías de la información y su rol en el combate**

En este capítulo, se buscará describir el rol de las tecnologías de la información como fuente de persuasión y disuasión y su relación como generadores de ambientes hostiles. Para lo cual se desarrollarán generalidades, conceptos, procesos de disuasión y persuasión y el papel desempeñado por las TIC como medio para afectar la moral del combatiente.

### **Generalidades**

Según Brown (1975) los intentos de cambiar la predisposición/ideas de los demás se originan prácticamente con el desarrollo del lenguaje, lo que nos da una pauta de su antigüedad. Por medio de la palabra (mensaje) y el uso de las TIC, se adquiere el poder de persuadir y/o disuadir a los individuos a partir de la modificación y creación de nuevas ideas y comportamientos, constituyéndose en armas y herramientas esenciales.

Brown (1975) explica que los resultados a lograr son de carácter psicológico (estado mental y emotivo) durante el desarrollo de una guerra en términos generales, donde se buscaría despertar fuertes emociones de carácter negativas (Ej: la frustración) en pro o en contra de un enemigo por motivos de alcanzar algún tipo de ventaja, estrategia o en nuestro caso particular afectar la moral a partir de impulsos colectivos negativos traducidos en un decrecimiento en la predisposición para la acción, adhesión a la organización, total entrega, o presentando puntos de vista emocionalmente deformados.

Asimismo, creo propicio destacar la definición propuesta por la real academia española que define a la persuasión como la capacidad o habilidad para convencer a una

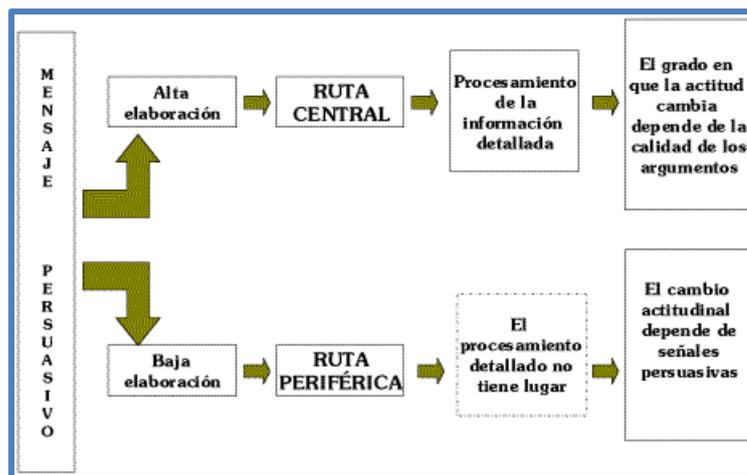
persona mediante razones o argumentos para que piense de una determinada manera o haga cierta cosa (actitud).

Es importante identificar cuáles son los medios empleados para alcanzar dicho fin y cuál es el grado de rigidez o de flexibilidad que tiene realmente la mente humana y hasta donde es posible producir auténticos cambios en un combatiente o fracción de combate que ya se encuentra afectada por la influencia del ambiente operacional (Ej: el estado moral ante un ambiente geográfico adverso).

Adquiere consideración la actitud, concepto al que Gordon Allport (1935) define como una condición mental y neural de disposición organizada a través de la experiencia, que ejerce una influencia directa o dinámica sobre la reacción del individuo a todos los objetos y situaciones (ambiente hostil) con los cuales se relaciona. Por otro lado, Bogardus (1940) la define como una tendencia hacia algún factor ambiental o en contra del mismo, que se convierte de tal modo en un valor positivo o negativo (Repetto, 2011, p,3). La persuasión y/o disuasión busca como uno de sus objetivos influir sobre “la actitud” para quebrar la disposición positiva.

Este proceso de cambio depende principalmente de la existencia de un mensaje, la aceptación del receptor y su capacidad para entender y comprender el fin que este persigue. La aceptación, dependerá principalmente de cómo se procese el mensaje y el nivel de implicación y relación que se tenga del tema con el cual se intente persuadir.

Cabe mencionar, la importancia del contenido del mensaje, caso contrario de no ser considerado relevante será menos propenso a ser analizado, aunque si puede ser persuadido por elementos externos al mismo como por ejemplo cuando un mensaje debe ser retransmitido por otros medios y empleando diferentes emisores.



*Figura 1.* El mensaje Persuasivo, disponible en [www.psicosociedad.wordpress.com](http://www.psicosociedad.wordpress.com)

### Campos de la actividad persuasiva

La actividad persuasora se realiza a través de tres campos de actividad comunicativa. Estos campos fueron definidos por el sociólogo español Miguel Roiz como sistemas (por su capacidad de autorregulación o retroalimentación) y son los siguientes:

El primero se refiere al sistema de comunicación de masas integrado por el conjunto de los medios (prensa, cadenas de radio y televisión, editoriales de libros, etc), considerados como instituciones sociales y políticas, pero también como instituciones culturales y educativas). El subsistema de los medios se articula como el subsistema de los mensajes, considerados formas expresivas y al mismo tiempo, contenidos semánticos. El medio como artefacto y tecnología, el sentido apuntado por McLuhan (el aparato siempre está en el hogar), es una forma de mensaje, pero el mensaje como contenido es el que produce más efectos persuasores. El contenido transmite símbolos y significaciones, pero también crea, modifica y refuerza actitudes y comportamientos prescritos, y a largo plazo, por sus efectos persistentes, también opera sobre la estabilidad y transformación de valores, creencias y la moral (Alfonso, 2004, p.10).

El segundo campo de actividad persuasiva es el sistema de la opinión pública, formada por los contenidos basados en la información emitida, considerada como selección y valoración de un conjunto de temas conteniendo estereotipos diferentes y variados objetos de actitud, cuya intención, desde las fuentes y los emisores, es la de influir en las actitudes y comportamientos de los ciudadanos como públicos (Alfonso, 2004, p.10).

Aunque en este sistema los medios son muy relevantes como soportes institucionales transmisores de signos y señales, todavía es más importante el contenido de los mensajes, incluidos los significantes, como lemas, palabras claves, etc.

El tercer campo de fuerte actividad persuasora es el sistema de la propaganda y la publicidad que actualmente es difundida por las redes sociales y que se encuentra a disposición de cualquier tipo de persona (combatiente) que disponga de un dispositivo telefónico, computadora o tablet entre otros, orientado a imponer, por medio de un lenguaje imperativo (que manda u ordena), significados comerciales e ideológicos, utilizando expresiones muy elaboradas sobre el consumo y el bienestar entre otras y donde son relevantes los códigos culturales y los símbolos de identificación y prestigio. (Alfonso, 2004, p.11)

Considero que, en el caso de buscar afectar la moral de combate, dicho objetivo se realizaría a partir de la propaganda y la publicidad, dado que esta técnica permite la difusión y/o divulgación de información e ideas buscando de que alguien actúe de una determinada manera coincidente con los fines de la persuasión, viéndose facilitado por el libre acceso proporcionado por las TIC (la propaganda y publicidad requieren medios masivos para su difusión). Durante la segunda guerra mundial, se hizo uso de la propaganda y publicidad para persuadir a la población de adquirir un sentimiento patriótico y que la misma se encuentre convencida de participar de la guerra de manera efectiva (formando parte del

ejército y combatir en primera línea). La propaganda se caracteriza por tratar de estimular la acción buscando el propósito deseado por el propagandista.



*Figura 2.* Indemnización para los que se rindan, disponible en [www.infobae.com](http://www.infobae.com)

### **El proceso de persuasión**

Existen tres fases en el proceso de persuasión a saber: discontinuación, conversión y disuasión.

En la primera fase, denominada como discontinuación, se trata de reducir la hostilidad para lograr ser escuchado, plantear dudas o ambivalencias. En la segunda, se pretende convertir, mediante diversos mensajes, a los incrédulos que requieren de modificación o reversión, a los desinformados carentes de actitudes previas y los apáticos motivando su interés. Se intenta reforzar e intensificar actitudes y conductas ya aceptadas, compromisos ya contraídos, a fin de prevenir y evitar el llamado de otros mensajes persuasivos (Criollo, 2019, p.27).

La respuesta a estos mensajes persuasivos puede ser de cuatro clases: iniciación, si la persona no había pensado previamente en el asunto; conversión, si el individuo abandona sus

visiones previas y adopta la del comunicador; reforzamiento, si el individuo ratifica lo que ya pensaba con nuevos argumentos, y activación, si provoca algún acto del receptor (Criollo, 2019, p.28).

Generalmente la respuesta menos frecuente es la conversión, la más común es la iniciación, y contigua a esta el reforzamiento.

La comunicación persuasiva pocas veces cambia las actitudes resistentes porque generalmente implican compromiso, a partir del cual se construyen barreras perceptuales en su defensa; pero si este compromiso es débil pueden romperse las barreras perceptuales para permitir la apertura hacia otros puntos de vista y lograr la aceptación de actitudes opuestas dentro del rango de opciones de conductas adecuadas, sin cambiar necesariamente las actitudes con las cuales se mantiene un bajo grado de compromiso (Criollo, 2019, p.30).

La persuasión se facilita en determinadas condiciones: cuando el receptor considera el tema poco importante y tiene poco conocimiento e información para fundamentar sus decisiones, cuando carece de tiempo para pensar analíticamente y está saturado de información que es incapaz de procesar plenamente. En estas condiciones es probable que decida conforme a estímulos que despierten su imaginación, más que con hechos y datos racionales. Por eso, ante el creciente volumen de información y la multiplicación de opciones generadas por las tecnologías de la información que a diario se presentan, los individuos responden cada vez más con decisiones heurísticas es decir siguiendo un conjunto de pasos para identificar en el menor tiempo posible una solución para un determinado problema (Aquino, 2016, p.40).

### **La disuasión**

Disuasión como idea genérica se explica como una definición tan amplia como restringida a la vez, que no es otra cosa que inducir o mover a alguien con razones a desistir de

un propósito. Esta ambigüedad facilita la comprensión del concepto en su acepción esencial, no obstante, otorga una amplia gama de opciones para elaborar tantas aproximaciones como visiones se desarrollen, lo que otorga espacio a la confusión.

La disuasión tiene un marco esencialmente atómico, incluyendo a diversos autores que niegan la posibilidad de su desarrollo fuera de este marco, pero por tratarse de un concepto que tiene el carácter de medio y no de fin, es posible extrapolar su empleo mucho más allá del campo de la amenaza nuclear, incluso fuera del espectro de conflicto internacional, siendo también una idea aplicable a cualquier grupo en disputa e inclusive a los individuos en particular.

Según las Bases para el Pensamiento Estratégico (1993), se define a la disuasión como: el intento de un actor para evitar que otro tome un curso de acción desfavorable al primero. Para lograrlo, el primer actor amenaza con infligir daños inaceptables al otro, si este último procede con el curso de acción intolerable para el primero. Es que, sin cambiar su esencia, la estrategia puede adoptar variados tipos. Las formas de la estrategia son la disuasión (Apunta a mantener un "statu quo") y la acción que propone consiste en producir cambios en la situación (Bertotto, 2011, p.65).

Cabanellas de Torres, define disuasión como la acción y el efecto de disuadir, inducción al desistimiento; convencimiento negativo; cuyo concepto central, por su parte, es descripto como: inducir, convencer a otro para que cambie de opinión o desista de un empeño (Bertotto, 2011, p.66).

Como se observa en las definiciones antes mencionadas, estas comparten un factor común dado por la inexistencia de amenaza y el uso de la fuerza, siendo visible la persuasión y/o el razonamiento

Chile, en su Libro de la Defensa Nacional, considera que la disuasión es el efecto de inhibir en un potencial adversario la intención de ejecutar alguna acción en contra de los intereses propios. Se requiere que el eventual adversario perciba que existe la capacidad y la voluntad para hacerle pagar un costo superior a los beneficios que se pudiera obtener con su accionar (alto contenido psicológico) (Bertotto, 2011, p.68).

Por otro lado, la doctrina conjunta chilena describe al mismo como: potencia, capacidad y voluntad de usar el instrumento militar de un país que permite crear en sus potenciales adversarios el convencimiento de que un conflicto entre ambos le acarrearía un negativo rendimiento en cuanto a costo / beneficio (Bertotto, 2011, p.68).

Según Bertotto (2011) es posible identificar tres áreas de contenidos a saber: una acción, que encierra la forma de concreción del mensaje disuasivo o cómo éste se llevará a cabo, un sustento o respaldo del mensaje disuasivo y un efecto deseado del mensaje. La enumeración de las formas de concreción de la disuasión, o sea cómo ésta se llevará a cabo, permite anticipar que el concepto de disuasión comprende al de persuasión, como acción y sustento. El análisis precario de las definiciones permite identificar las siguientes acciones: inducir, convencer, amenazar, inhibir, voluntad de usar fuerza militar, desalentar, impedir, persuadir, función integración de fuerza y diplomacia, desestimular u operación de información, psicosocial o estratégica política. Es posible incluir el concepto de la disuasión como instrumento de manejo de conflictos, apto para crear condiciones que mantengan el statu quo que favorezca la negociación o la prosecución de las relaciones, sin recurrir a la fuerza como elemento central de la solución de las controversias.

Se puede observar como objetivo la mente del adversario, como meta psicológica, ya que esta anteposición de una idea preventiva necesariamente debe ser percibida y asimilada por el disuadido, en el sentido de que lo más conveniente es mantener las cosas como están,

sin alterar el estado de la cuestión, salvo que se logre cambios a través de la negociación y el acuerdo consensuado, que no necesariamente conlleva una victoria en cuanto al objeto del conflicto, pero sí refleja la voluntad de mantenerse en paz y asignarle una valoración acorde a su real significado, de acuerdo a su impacto en las opciones que la sociedad tenga de aproximarse a su respectivo bien común. En lo que respecta al sustento o respaldo del mensaje, hay que partir de la base que se trata de una técnica que excede la espontánea declaración de propósitos, la credibilidad está directamente vinculada con la posibilidad de ocurrencia, lo que hace necesario que esté estructurado sobre condiciones de factibilidad, aceptabilidad y credibilidad (Bertotto, 2011, p.69).

### **Las TIC y su evolución**

“Se denomina TIC, al conjunto de tecnologías que permiten la adquisición, producción, almacenamiento, tratamiento, comunicación, registro y presentación de informaciones, en forma de voz, imágenes y datos, contenidas en señales de naturaleza acústica, óptica o electromagnética” (Martínez, 2002, p.86).

Las TIC incluyen a la Electrónica, como tecnología básica, las Telecomunicaciones y la Informática. Estas tres tecnologías tienen orígenes diferentes y se desarrollaron independientemente de acuerdo con sus propias necesidades, utilizando sólo ocasionalmente los avances de las otras. Sin embargo, con la extensión de las técnicas digitales se produce, durante la década de los ochenta, un proceso de convergencia de las tecnologías y conocimientos involucrados en ellas que facilitó su masiva introducción. Un elemento básico de este proceso es la digitalización de la información que aumentó la calidad y fidelidad de la misma, flexibilizó su tratamiento, permitió operaciones tan complejas como la compresión (eliminación de la información redundante), el cifrado (acceso restringido a la misma) y la

ecualización (corrección de los errores introducidos en su transmisión), y, por último, facilitó su almacenamiento y presentación (Martínez, 2002, p.86).

Asimismo, provocó diferentes tipos de consecuencias: independizó el procesamiento, transmisión, almacenamiento y presentación de la información de la fuente que la generaba. Con ello se da lugar al desarrollo de dos procesos que se realimentan entre sí: la masiva introducción en un número creciente de actividades humanas, con un aumento de su productividad y la convergencia de las tres tecnologías (Martínez, 2002, p.86).

### **Características básicas de las TIC.**

Ruptura de barreras espaciales y temporales: las infraestructuras de telecomunicación dotan a sus aplicaciones de la capacidad de trabajar en diferentes puntos geográficos y en tiempo casi real, rompiendo dos de las tradicionales limitaciones del hombre.

Flexibilidad y adaptabilidad: el software es una herramienta que infiere a los sistemas la capacidad de modificar su comportamiento con extremada facilidad, incluso de adecuarlo a las variaciones de su entorno. Característica que les permite trabajar con la mayor eficacia posible en cada momento, adaptándolos a cada situación concreta (Martínez, 2002, p.88).

Interactividad e inteligencia: como consecuencia de lo anterior, es muy fácil hacerlos interaccionar con operadores humanos lo que les convierte en inteligentes. Además, el incremento de las capacidades de proceso de la información está permitiendo que cada día aumente el porcentaje de las decisiones que son tomadas sin intervención de operadores. De hecho, aunque posiblemente estamos todavía lejos de disponer de sistemas inteligentes en el sentido humano del término, lo cierto es que en muchos casos sus decisiones son más adecuadas que la de su equivalente humano y, desde luego, siempre más rápidas y menos

volubles, lo que necesariamente no es lo “más inteligente” en todas las ocasiones (Martínez, 2002, p.88)

Horizontalidad y transversalidad: la mayor parte de las actividades humanas consisten en procesar información, de modo que estas tecnologías son aplicables en casi todas ellas. A esta característica se le denomina horizontalidad (herramienta que se personaliza para cada aplicación). Por otro lado, son tecnologías transversales ya que los desarrollos en unos campos son aplicables a otros, con modificaciones más o menos importantes. Este conjunto de características convierte a las TIC en factores multiplicativos de las actividades humanas, simplificando e incrementando la productividad de los procesos (Martínez, 2002, p.88).

No puede dejarse de citar la relevancia que cada día toma el concepto de superioridad de la información, factor multiplicador de la efectividad de las fuerzas, que algunos autores consideran un elemento imprescindible para asegurar el éxito de las misiones. Un concepto que implica mucho más que la disponibilidad de medios para la adquisición y explotación de la información, requiriendo drásticas modificaciones doctrinales y organizativas.

### **Redes sociales y moral de combate**

Las redes sociales se han convertido en una herramienta influyente y esencial en la vida del hombre. En circunstancias fuera de lo común (guerra) y teniendo en cuenta el objetivo que se persiga, puede ser empleada como un método de desinformación / información dando cuenta de la crudeza y los diferentes espectros que abarca. Esta información alcanza todos los rincones del mundo, lo que hace abarcativo al mismo combatiente. Como se puede observar la información verídica o no, juega un papel sobresaliente en la afectación de la moral dependiendo del acceso que se tenga de la misma.

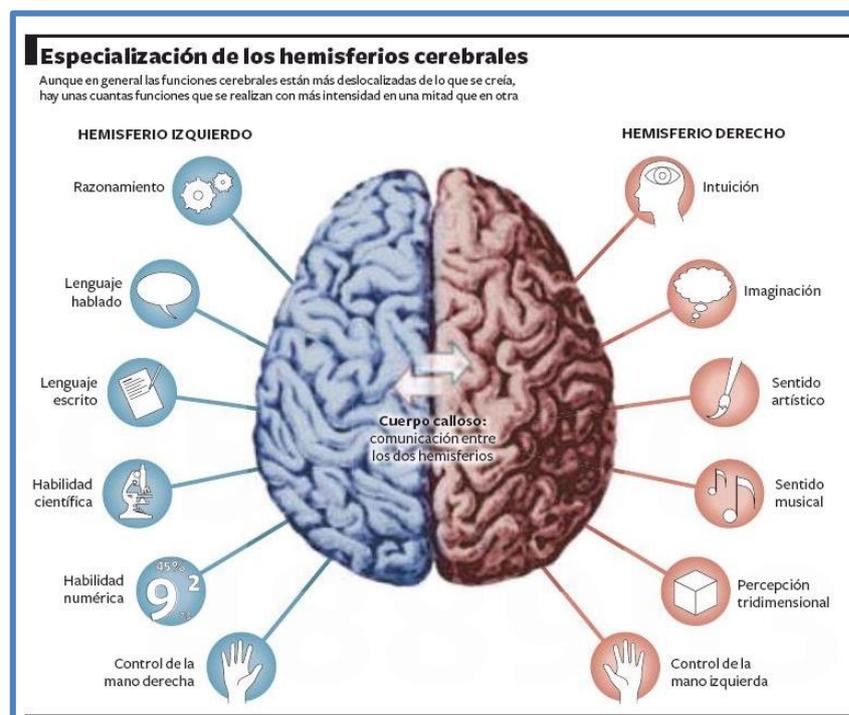
Las características y prestaciones de las redes sociales (rápida diseminación de contenidos) pueden sembrar estados de angustia, miedo, desconfianza y tensión, entre otros. La importancia radica en que: si el cerebro emocionalmente y racionalmente queda desconectado, anatómicamente o funcionalmente, los instintos y las emociones dirigen el comportamiento. La razón desaparece, dado que necesita tiempo para imponerse y circunstancias de características extremas como la guerra misma no suelen otorgarlo, lo que da origen a entornos hostiles contruidos sobre la base de impulsos negativos.

Rocío Rodríguez Rey, psicóloga experta en sobreinformación y profesora del departamento de Psicología de la Universidad Pontificia de Comillas haciendo referencia al uso de las redes sociales y al flujo de la información (conflicto Ucrania – Rusia) señala que es normal que esta información nos duela y nos provoque efectos psicológicos adversos como angustia, ansiedad, tristeza y dolor. Nuestro cerebro se ve incapaz de procesar ese volumen de información, la adrenalina se dispara y nos lleva a tener una visión distorsionada de la realidad (Margallo, 2022).

Teniendo en cuenta que las tecnologías de la información constituyen un medio para poder afectar la moral de combate, es de gran importancia conocer cómo funciona la mente humana respecto a estas.

Para comprender el funcionamiento del cerebro se lo ha dividido en áreas, la primera es el Sistema Límbico que regula las emociones, el aprendizaje y la memoria a través del tálamo, el hipotálamo, el hipocampo y la amígdala y la segunda es la Corteza Prefrontal (CPF) influye las funciones y rendimiento del cuerpo, es la que posibilita resolver problemas matemáticos, desarrollar conceptos abstractos, reflexionar sobre nuestra propia existencia y reconsideración de una mayor predisposición para el combate, entrega total e iniciativa (características que sobresalen ante una elevada moral) (De Soisa, 2018, p.15).

El cerebro está lleno de vasos sanguíneos que proporcionan el oxígeno necesario para alimentar a sus células, a medida que se va realizando una u otra actividad el cerebro redirige la sangre y la glucosa a las áreas apropiadas para el funcionamiento adecuado de dicha actividad. Cuando el sistema límbico está muy comprometido, característica particular en el combate, el cerebro prioriza a este en la oxigenación y nutrición ya que dicho sistema colabora en la reacción ante el peligro (a veces de manera inconsciente) por lo tanto, se ve disminuida las capacidades en el área de la corteza prefrontal. El cerebro es propenso al error y a la irracionalidad (De Soisa, 2018, p.15).



*Figura 3.* Los hemisferios cerebrales, disponible en [www.fisioterapia-online.com](http://www.fisioterapia-online.com)

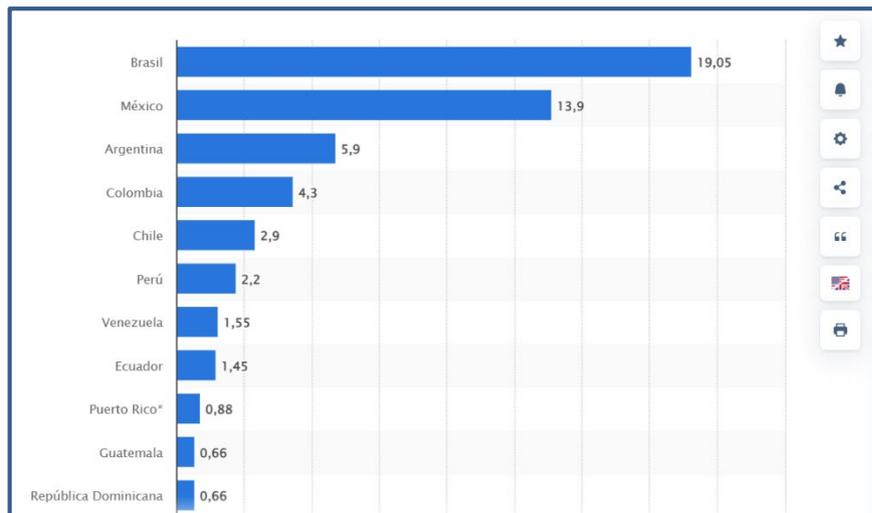
Continuando con el análisis de las redes sociales, se puede decir que a partir de cualquier perfil es posible suministrar información sin ningún tipo de control, la cual puede ser tomada en parte o en su totalidad según el grado de ignorancia o desconocimiento que se tenga. Cualquier manipulación de datos personales, difamación a través de perfiles falsos de imágenes o video provocará la afectación a la voluntad de lucha al producir en el individuo la sensación

de inseguridad, al ver que mientras él se encuentra combatiendo o afectado a una misión militar, su entorno podría estar recibiendo a través de las redes sociales información intencionalmente manipulada. Las operaciones para afectar la voluntad de lucha son netamente ofensivas en esencia.

Según Gómez (2022) con el acceso a la tecnología y de la información, surge un nuevo concepto el de “Periodista ciudadano” que considero influye sensiblemente en la moral de combate dado que la información que se intercambia en internet ya no surge de manera unidireccional, sino que ofrece la posibilidad de interactuar con quienes han publicado un “post”.

Un ejemplo de comunicación bidireccional es Twitter, una plataforma en la que cada segundo se publican 6000 *tweets* en el mundo. Los perfiles públicos ofrecen la posibilidad de que el resto de usuarios compartan su contenido y así es como se genera la difusión de las noticias de manera inmediata, en este caso “*retweet a retweet*”. Esto lleva a que cuando acontece algún suceso de relativa importancia y cuyo contenido sea captado por personas que lo han subido en las redes, son los propios usuarios quienes hacen uso de este material multimedia (Gómez, 2022, p.12).

Según la página Estadista de origen español la Argentina se encuentra ocupando el tercer lugar dentro de los países latinoamericanos con una cifra aproximada de 6.000.000 usuarios de Twitter.



*Figura 4.* Países usuarios de Twitter, disponible en es.statista.com

Si hablamos de influenciar a los grupos humanos, ya sea masa, multitud o público no debemos de olvidar el rol que mantiene la propaganda. Este es uno de los instrumentos más poderosos del mundo moderno, un instrumento sutil que habrá de soldar a miles y aún millones de seres humanos en una amalgama de odio, de voluntad y de esperanza (DEFLEUR, M y BALL-ROKEACH, S, 1982), aquí podemos observar que a través de este tipo de interacción o instrumentación los seres humanos son controlados, manipulados e inducidos a actuar o pensar de determinada forma o hacia una dirección establecida.

Joseph GOEBBLES decía que *“una mentira repetida adecuadamente mil veces se convierte en una verdad”*, es fundamental comprender que la propaganda debe ser repetida continuamente para que logre calar profundamente en los sentimientos y experiencias de la sociedad y allí convertirla en la multitud necesaria para llevar a cabo la acción.



***“El fantasma de Kiev, viralizado en las redes sociales como el dominador de los cielos de su país. Su enemigo no tendría posibilidades de sobrevivir”***

*Figura 5.* El fantasma de Kiev, disponible en [www.elperiodico.com](http://www.elperiodico.com)

En la guerra la importancia de la confianza en el entorno inmediato es clave para mantener la moral; Richard advierte: casi tan peligroso como un soldado en el que no se puede confiar es un soldado que no tiene confianza. Por su parte *The American Soldier* el estudio más fiable realizado sobre las actitudes del soldado estadounidense en la Segunda Guerra Mundial, señala que lo que impulsa realmente a los soldados a seguir luchando es la vergüenza de decepcionar a sus camaradas ([dialnet.unirioja.es](http://dialnet.unirioja.es)).

Para finalizar con este capítulo traigo uno de los conceptos plasmado por el General Sun Tzu : la guerra se basa en el engaño, haciendo alusión al aprovechamiento de la información para generar una ventaja militar y, si fuera preciso, hacer uso de la desinformación para socavar la moral de un ejército enemigo o, todavía más importante, de su población, con el fin de que cese en su actitud beligerante o hasta que se consiga el objetivo perseguido (Truchaud, 2022, p.563).

En relación al presente capítulo se pueden obtener como conclusiones parciales las siguientes:

Las características de las TIC (ruptura de barreras, flexibilidad, interactividad), su fácil acceso por parte de los usuarios y difícil control permite constituirse como un medio apto para persuadir y/o disuadir. Estas herramientas influyen directamente en el combatiente o de manera indirecta al ver que su entorno puede verse influenciado por información intencionalmente manipulada.

El efecto de disuasión ejercido durante la paz (disminución de la voluntad de lucha), la disminución de las capacidades del cerebro durante el combate (procesar información y actuar con racionalidad) y la actividad persuasora mediante la propaganda y la publicidad (TIC) permite inferir que los combatientes en su gran mayoría realizarían un cambio de actitud por medio de la iniciación y la conversión generando entornos hostiles (impulsos negativos) en decrecimiento de la efectividad y el poder de combate (Antes y durante el inicio de operaciones militares).

## **Capítulo II Las cualidades del combatiente, su afectación y consecuente degradación del poder de combate**

En este capítulo se buscará identificar las cualidades del combatiente que pueden ser afectadas ante el libre acceso a la información y su consecuente degradación del poder de combate a partir del desarrollo de conceptos como: la personalidad, factores que influyen a esta, motivación, el carácter y sus componentes.

## Generalidades

Como dice Luna (1939), la historia constituye una fuente de enseñanzas que expresa, al profundizar en el estudio de las guerras, que el triunfo siempre ha sido de las fuerzas poseedoras de la más firme moral.

El carácter, que, en la guerra se manifiesta como voluntad de vencer, el valor, el patriotismo, la abnegación, el honor, la honradez en el cumplimiento del deber y varias cualidades semejantes, son las virtudes del orden militar que han de permitir a una fuerza que las posean, doblegar tarde o temprano, al enemigo que se le enfrente (Luna, 1939, p.7).

Según (Luna, 1939) es evidente la influencia ejercida por la moral de combate y las cualidades de los hombres sobre la eficacia de la fuerza, aconsejando poderosamente la intensificación de la educación militar para concretar su consolidación. Asimismo, destaca la importancia del interés sincero de cada uno de los miembros que integran una organización militar, la voluntad, una abnegación profunda orientada a recibir con agrado los sacrificios que impone las labores de un militar (particularmente durante el combate) y el interés personal dado que por más que el superior ejerza una férrea labor para fortificar la moral de sus subalternos, resultara insuficiente e inútil. Se puede observar que para el mantenimiento de las cualidades militares y la moral de combate se requiere del efectivo ejercicio del mando y la apertura de los subalternos, siendo necesario mantener una actitud recíproca.

El perfeccionamiento de las virtudes que comprende la moral de combate y cualidades profesionales encuentra su época más propicia para ser consolidada durante el tiempo de paz, dado que permite cultivar y acrecentar metódicamente el poder de una fuerza para cualquier tipo de circunstancias del futuro. Su posesión en cada hombre será la mejor garantía de esfuerzo, rectitud y de abnegación en su desempeño. Si dicha preparación (educación) tiene

buen éxito, se podrá disponer de la potencia (moral) que se requiere para impulsar la preparación y la eficiencia profesional a sus más altos valores (Luna, 1939, p.8).

Al respecto el manual del ejercicio del mando nombra los principales factores que condicionan el comportamiento humano. Dentro de estos se encuentran: la personalidad, las necesidades humanas básicas, los valores morales y espirituales, los objetivos y frustraciones, la presión de fuerzas externas e internas del individuo, la motivación, el ajuste, la integración, la identificación y la irradiación del grupo. Como se puede observar las cualidades del militar influyen en el comportamiento de este (Ejército Argentino, 1986, p.8).

### **La personalidad**

Para esta investigación, resulta imperioso tener que abordar el concepto de personalidad dado que el grado de influencia ejercida (TIC) sobre la moral y las cualidades de cada combatiente dependerá de esta.

Filloux (1987) define a la personalidad como la configuración única que toma, a lo largo de la historia un individuo, el conjunto de los sistemas responsables de su conducta.

Según Suppa (2012) el temperamento es como una masa de arcilla o plastilina que la sociedad va moldeando. La obra terminada, ósea la unión inseparable de carácter y temperamento es la personalidad.

El cuerpo funciona de acuerdo a leyes biológicas, este componente acarrea implícitamente el equipo instintivo con que contamos. Tradicionalmente a este segmento de la personalidad se la denomina temperamento, en otras palabras, se considera que lo innato y todo aquello que traemos con nosotros al nacer, constituye el temperamento (Suppa, 2012, p.5).

La definición propuesta por el manual del ejercicio del mando, en relación a la personalidad establece la existencia de tres características, estas son: única, diferenciada e intransferible. A su vez queda conformada por un conjunto de rasgos heredados y la interacción del individuo con el ambiente.

### **Factores que influyen sobre la personalidad.**

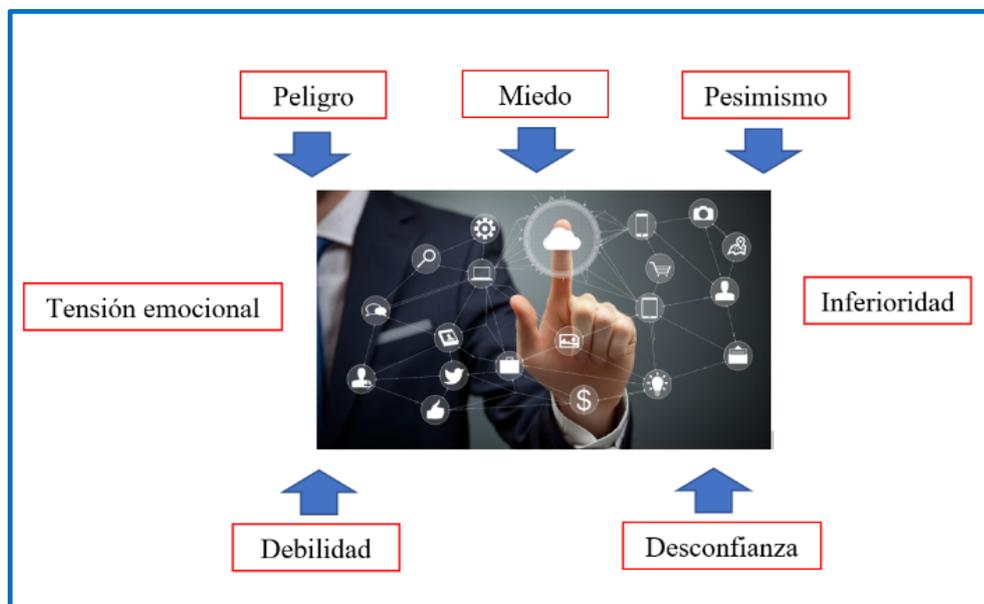
La herencia: cada persona hereda diversas características de sus antepasados. Un hombre podrá heredar la inteligencia, otro la estatura, otro una sensibilidad particular, etc. La obtención del límite superior de la capacidad potencial heredada, dependerá del ambiente y de la experiencia acumulada por el esfuerzo personal. Así, la potencialidad heredada de crecer estará relacionada con el tipo de alimentación, la higiene, la educación física, etc, y la capacidad intelectual podrá ser acelerada o retardada por el ambiente y la educación recibida (Ejército Argentino, 1986, p.9).

El ambiente: el hombre recibirá de la sociedad muchas cosas que no pidió, ni eligió: la nacionalidad, el lenguaje, sus padres, costumbres, tradiciones, la moda, sus vecinos, etc. Estas circunstancias presionarán y condicionarán en gran parte sus sentimientos, sus valores, sus actitudes y, en consecuencia, su comportamiento (Ejército Argentino, 1986, p.9). Cabe destacar la influencia de este factor sobre la personalidad producto de la conformación de entornos hostiles generados por las TIC.

La experiencia: es la resultante de la confrontación del propio esfuerzo con las circunstancias de la vida y el esfuerzo de otros individuos. Irá influyendo en el desarrollo físico, mental y emocional de cada individuo, lo cual a su vez podrá afectar los factores derivados de su herencia y ambiente (Ejército Argentino, 1986, p.9).

Características físicas, mentales y emocionales: la interacción de la herencia, el ambiente y la experiencia conformarán las características físicas, mentales y emocionales que contribuirán a moldear la personalidad humana y a diferenciar los individuos entre sí. Tales características definirán la predisposición del individuo para realizar un tipo determinado de tarea y reaccionar ante la presión de las fuerzas externas e internas a él (Ejército Argentino, 1986 p.10).

El hombre está sometido a la presión de fuerzas externas e internas que influirán en su comportamiento. Cuando los factores negativos logran superar a los apoyos positivos, el hombre funcionará dentro del grupo en forma poco efectiva. Lo inverso promoverá el buen comportamiento. Algunas de las fuerzas principales consideradas negativas y que promoverán debilidad en el comportamiento humano, sin especificación de prioridad son:



*Figura 6: Aspectos negativos que influenciarán el comportamiento, elaboración propia*

## **El carácter**

El carácter es la fuerza motriz que decide al pensamiento a transformarse en acción, y que lo impulsa hasta su completa realización. Es el dominio que cada individuo tiene de sí mismo. Haciendo alusión a lo antes expresado el, Dr Jagot menciona que: el ser más deficiente dotado por naturaleza, si se esfuerza en gobernar de un modo deliberado los diversos factores de su individualidad, puede desarrollar ampliamente sus aptitudes, fortificar su constitución, colmar las lagunas de su instrucción, adquirir el habito y la competencia que aseguran su triunfo social y profesional y tener la certeza de que sus propósitos se verán realizados. Esta cualidad ha permitido triunfar a todos los hombres que se han destacado, dado que, si hubiesen carecido de carácter, nada habrían podido realizar ni aun con las excepcionales dotes intelectuales de que estuvieron dotados. Napoleón decía al respecto lo siguiente: ninguna acción grande y continua es el resultado del acaso y la fortuna (Luna, 1939, p.31).

Luna (1939) realiza la siguiente reflexión, el carácter en la personalidad de un hombre es el combustible de su espíritu, si su composición es rica y pura, y su fuente inagotable, grandes acciones podrán ser realizadas. Por el contrario, si es débil y escaso, solo podrá ejecutarse lo que no presente obstáculos ni demande esfuerzo alguno. Si su composición es de mala calidad, peor todavía, porque se tendrá predilección por los medios prohibidos y por las obras perniciosas.

### **Elementos componentes del carácter.**

El carácter es una fuerza que es necesaria despertar si no existe, orientar si carece de inspiración y fortalecer para renovar las energías consumidas.

Según Luna (1939) esta acción es posible llevarla a cabo solo cuando se conoce la constitución íntima de esta fuerza, para determinar cuál es el musculo que flaquea para ponerlo

oportunamente en tratamiento. El carácter está constituido por tres elementos fundamentales: la fe, la decisión y la perseverancia. La influencia que ejercen sobre el correcto desenvolvimiento del carácter es tan grande, que la falla de uno de ellos es suficiente para que los otros pierdan su valor y también el mismo carácter.

Luna (1939) considera a la fe como una fuerza que produce el individuo bajo cualquier tipo de circunstancia que experimenta un convencimiento completo y absoluto sobre alguna idea, problema, creencia, o asunto de cualquier índole. Por su intermedio el carácter, adquiere una energía extraordinaria que lo capacita para alcanzar toda acción por más obstáculos o tropiezos que encuentre en el camino.

En relación a la decisión como cualidad Luna (1939) destaca su importancia y necesidad en la carrera de los hombres de armas donde mayor manifestación se produce particularmente, sobre quienes tienen la responsabilidad del ejercicio del mando. Esta cualidad es sinónimo de gobernar y dirigir, pierde su razón de ser y se hace nula / perjudicial cuando la decisión no se demuestra de una manera permanente y efectiva, durante la paz o en las azarosas circunstancias de la guerra.

Al respecto Luna (1939) sostiene que la necesidad de poseer decisión no solo la requieren los que ejercen el mando, sino que también debe ser una cualidad de todo combatiente, las batallas y combates modernos, cualquiera sea el ambiente geográfico donde se libren, exigen que cada individuo actúe en los momentos más difíciles por su propia iniciativa, la que solo podrá tomarse cuando se posea decisión. Se puede entender que el combatiente debe estar dotado integralmente de un cúmulo de cualidades que se deben mantener e incrementar.

La perseverancia es la cualidad que provee la energía suficiente para no claudicar en la labor iniciada hasta llegar a su completa realización. La falta de esta es vital en el desarrollo del carácter, es la causa de que la inmensa mayoría de las obras, actividades y tareas queden inconclusas.

### **Motivación**

Un individuo puede lograr un máximo de eficiencia solamente cuando su voluntad de ejecución ha sido estimulada al máximo, esto es, cuando está adecuadamente motivado. La motivación exige siempre una relación entre el individuo en proceso de ser motivado y el jefe que la provoca. El método a emplear por el jefe está influido por las características físicas, mentales y emocionales del individuo, su grado de instrucción y las finalidades que se desean lograr.

Los procesos de sicosis colectivos como el “nerviosismo” social, el “clima” tenso, la ansiedad colectiva y el pánico, sólo podrán producirse bajo estados de sugestión colectiva en donde los procesos de contagio afectivo y de imitación inconsciente encontrarán caldo de cultivo para la propagación. La sugestión colectiva es un fenómeno de irradiación que se produce desde otros grupos, hacia el grupo o desde el grupo hacia fuera. Si el grupo tiene individuos altamente sugestionables podrá ser influido fácilmente (Ejército Argentino, 1986, p.20). Dicha influencia podrá ser generada a partir del uso de las TIC para afectar la moral de combate y las cualidades militares que repercutirán de forma directa sobre la primera.

Suppa (2012) sostiene que si alguien se detiene a observar la conducta de un grupo de personas puede advertirse que, aunque en un momento dado el comportamiento sea objetivamente semejante, los motivos del mismo pueden ser diferentes. Toda conducta está

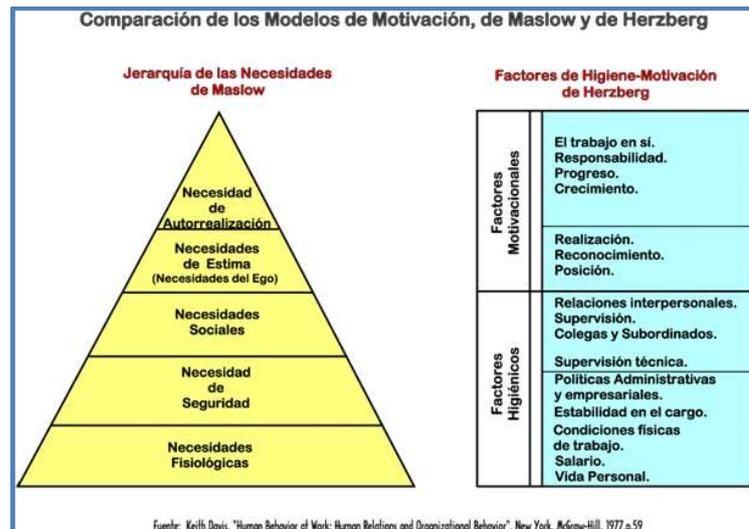
provocada por algún factor, no puede pensarse que esta surja de la nada, siempre encontramos algún móvil, algún motivo detrás de ella.

La motivación está constituida por todos aquellos factores que originan la conducta, debiéndose considerar tanto los factores estrictamente biológicos (sed, hambre, etc) como los del tipo psicológicos, social y cultural.

A modo de ejemplificar Suppa (2012) menciona que el personal integrante de un teatro de operaciones se encuentra sometido a diferentes estímulos que influirán en su comportamiento. Cuando los factores negativos logran superar a los positivos, el hombre funcionará dentro del grupo de forma poca efectiva, arrastrando en muchos casos a sus subordinados o pares. De otra forma si los factores positivos son superiores a los negativos, obtendremos un hombre altamente motivado e identificado con la organización.

El reglamento de logística de personal se apoya en las siguientes teorías:

Teoría de la Motivación – Maslow (Enfoque intra-orientado): Esta teoría describe que las necesidades humanas se organizan en una jerarquía en forma de pirámide (de lo más básico a lo más complejo), se enfoca en las necesidades fisiológicas como primer peldaño que le permiten al ser humano estar en un buen estado tanto de salud como emocionalmente, si se encuentra en este estado puede sentir seguridad él y su familia al tener esa seguridad buscara sentirse aceptado, apreciado por los demás (Ejército Argentino, 2004, p.265).



*Figura 7.* Comparación de los modelos de motivación, disponible en <http://organizacionempresarial.weebly.com/>

Esta teoría fue elaborada sobre la base de dos premisas, toda necesidad satisfecha no es motivadora y las necesidades insatisfechas influyen sobre el comportamiento.

Teoría de la Motivación – Herzberg (Enfoque extra-orientado): Basa su teoría en dos factores fundamentales, higiénicos y de motivación. Los higiénicos son los que hacen relación a todo lo que rodea al ser humano como lo son las condiciones físicas, el medio ambiente en su trabajo como el salario, las prestaciones y los beneficios. El otro factor es motivación o satisfacción, que es aquel que encierra sentimientos de realización y crecimiento como persona (Ejército Argentino, 2004, p.265).

Suppa (2012) al momento de realizar su análisis de la teoría de motivación de Maslow, pudo apreciar que no siempre se aplica esta, ya que a veces hay necesidades que no se pueden adquirir. Existen sitios o los lugares donde interactúan las personas, pero no tiene lo básico, y también se debe considerar que no todas las personas tienen las mismas motivaciones en cuanto a satisfacción de necesidades se refiere. A partir de las necesidades básicas, se debe ir satisfaciendo cada necesidad, antes de que la persona desee satisfacer la necesidad del siguiente

nivel de la pirámide explicativa de la teoría mencionada. En cambio, la Teoría motivacional de Herzberg, la motivación viene generada por factores satisfactores y la desmotivación radica en factores insatisfactorios. Todo aquel que ejerza el mando, comando y liderazgo dentro de las organizaciones del ejército, para motivar su personal debe identificar los factores motivacionales. Es fundamental analizar si el subordinado conoce los factores que lo motivan a actuar. El subalterno que realmente los conoce aquellos que le generan motivación, suelen apuntar a la elección de factores motivacionales, el problema se presentara con aquellos que no conocen cuales son los factores que le generan motivación, y por falta de análisis y costumbre, suelen terminar eligiendo factores de tipo higiénicos.

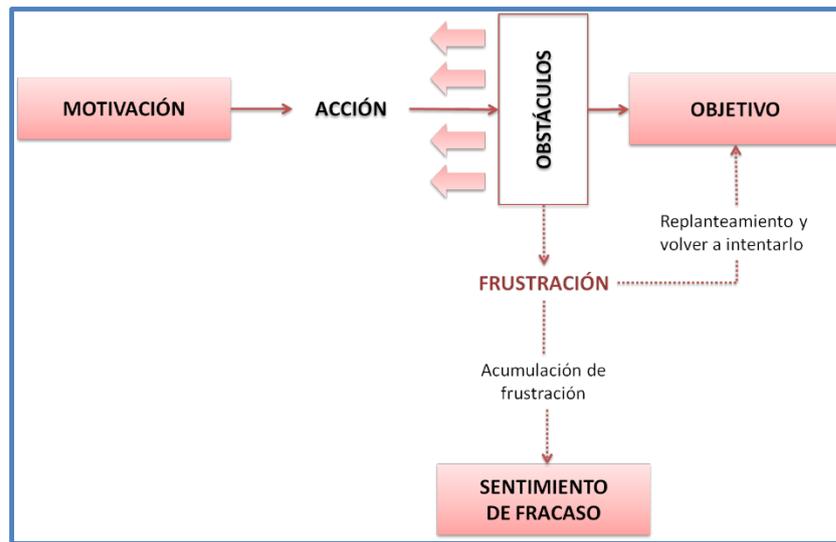
Los Factores higiénicos son necesarios, pero no suficientes para encontrar la motivación de los subalternos, como ejemplo se puede mencionar; cuando una persona alcanza el nivel económico (el salario) deseado, ese será su punto neutral para exigir algo más a la empresa u organización a que pertenezca ya que ha dejado de motivar. Muchas personas suelen considerar que ese estado neutral es un estado de motivación, porque están cubriendo sus necesidades básicas (Correa, 2010).

### **Reacciones ante la falta de motivación.**

Es importante identificar cuáles son las reacciones que un combatiente puede llegar a experimentar ante la falta de motivación, dado que estos sentimientos generados afectan a la moral y evita el mantenimiento de las cualidades militares en su máximo esplendor.

**Frustración:** El deseo de satisfacer las necesidades humanas básicas, o el afán de concretar o defender ciertas aspiraciones o valores que orientan hacia una determinada dirección, lo cuales podemos llamar objetivos.

Una necesidad no satisfecha, produce una tensión emocional. Esta tensión desaparece al satisfacerse la necesidad que la ha provocado. Pero si ésta no es satisfecha durante un largo periodo de tiempo la tensión genera una reacción llamada Frustración, la cual puede presentarse de diferentes formas.



*Figura 8.* Modelo de frustración, disponible en [www.psicologialaboral.net](http://www.psicologialaboral.net)

La evidencia exterior de la tensión emocional causada por una frustración podrá tomar varias formas: ansiedad, angustia, improperios, llantos, nerviosidad, parálisis, tranquilidad, indiferencia, desprecio, etc. En mayor o menor medida cada individuo se sentirá más de una vez frustrado. Lo importante consistirá en superar tal situación. De ahí la importancia de planear previsoramente para evitar la frustración y caer en un estado de tensión emocional incontrolable y, al mismo tiempo, adoptará medidas para ajustar sus objetivos al ambiente en que desarrollará sus actividades.

La motivación es una energía que impulsa al individuo, como se explicó anteriormente, cuando una barrera se interpone entre el mismo y el objetivo, esa fuerza es canalizada ya no hacia el objetivo sino hacia otro lado, constituyéndose entonces las reacciones a la frustración.

A continuación, se detallan las mismas.

**Agresión:** ante la frustración la energía que genera la motivación se dirige hacia el objeto frustrante, es decir hacia la barrera que se ha interpuesto entre el individuo y su objetivo, para sacarlo o destruirlo. En este caso la agresión es directa. De lo contrario cuando la agresión sea dirigida hacia otro lado y no al objeto frustrante se dice que es una agresión desviada y por último en la ocasión en que la agresión se realice en forma indirecta la misma será diferida (Suppa, 2012, p.15).

**Evasión:** En este caso el individuo se aleja del objeto frustrante, es decir evade la situación. Según sea el tipo, la evasión puede ser clasificada en parcial o total. En el primer caso se presentan dos posibilidades: evasión parcial física o psíquica. La evasión parcial física está constituida por el ausentismo y los retardos. La evasión parcial psíquica se presenta primordialmente por medio de la ensoñación, la diversión, etc (Suppa, 2012, p.16)

**Regresión:** Suppa (2012) expresa que “se manifiesta por volver a etapas del individuo que ya fueron superadas” (p.16).

**Aislamiento:** Suppa (2012) manifiesta que “cuando la relación con otras personas resulte frustrante se sobreviene el aislamiento, es decir que la persona deja de tener contactos amistosos con sus camaradas e incluso con sus superiores y subordinados” (p.16)

**Racionalización:** Suppa (2012) expresa que “se da cuando una persona en todo momento trata de justificar su accionar, ya sea mediante aclaraciones o acciones que no hacen a la situación particular de que se trate. Como no admite la frustración la oculta como mejor le parece para soportarla” (p.16).

Resignación: Suppa (2012) indica que “se manifiesta cuando una situación frustrante se repite sucesivamente, provocando que la motivación desaparezca y que la persona se resigne a no alcanzar su objetivo” (p.16).

Sublimación: Suppa (2012) manifiesta que “entre todas las reacciones citadas, esta es la única positiva, pues no agudiza los problemas, y madura desde el punto de vista de la integración psicológica. Es decir que con el tiempo el individuo puede superar las causas de la frustración o darles una salida” (p.16).

### **Cualidades militares a luz del manual del Ejercicio del Mando**

La doctrina del Ejército Argentino hace referencia a la inexistencia de experiencias (recientes) o estudios científicos socio psicológicos que permitan extraer conclusiones actualizadas en el comportamiento promedio del soldado argentino en combate en especial los generados por el uso de las tecnologías de la información. Destacando que el soldado será sometido a influencias que afectaran su aptitud y capacidad para el combate (Ejército Argentino, 1986, p.95).

Como se desarrolló en el capítulo I las TIC son generadoras de entornos hostiles dependiendo del objetivo con el cual se las utilice, viéndose facilitado por las características de estas, como, por ejemplo: la desinformación velozmente generada por medio del uso y acceso de las redes sociales.

Para que cada organización militar pueda operar en plenitud, cada individuo deberá estar dotado espiritual y físicamente de las máximas aptitudes como combatiente. Cabe señalar que el manual del ejercicio del mando resalta el espíritu de cada combatiente dado que será la llama en donde se inicie el combate, de aquí que el mantenimiento de la moral y las cualidades del soldado son el Germen latente del triunfo o la derrota (Ejército Argentina, 1986, p.96).

El combate afecta el comportamiento del individuo maximizando las influencias de las presiones negativas, en especial, las derivadas del ambiente que impone el combate (tensión, angustia, impotencia, frustración). Tales influencias incidirán en la moral y en la capacidad de combate del individuo y de la organización.

Los problemas complejos de la guerra moderna demandan el empleo de soldados endurecidos y físicamente aptos, capaces de mantener un gran esfuerzo moral. Hombres con una voluntad inquebrantable, firme e incommovible entre otras cualidades requeridas.

El combatiente desmoralizado, huirá despavorido o caerá prisionero. Por el contrario, los soldados que conservan sus cualidades volitivas y agresivas triunfarán en el combate y lucharán bajo cualquier tipo de condición. Por lo tanto, ni las armas, ni el equipo militar, ni la habilidad de combate podrán asegurar la victoria, si los hombres no poseen un alto grado de fortaleza moral, un heroísmo, un desprendimiento y una devoción infinita hacia la causa por la cual luchan. La moral es la base de la resistencia física. En consecuencia, el primer objetivo del mando en combate será desarrollar y mantener una elevada moral individual y colectiva en la propia tropa e incrementar su destreza táctica, técnica y física para destruir la voluntad de lucha del adversario (Ejército Argentino, 1987, p.97).

La capacidad de resistencia se manifestará por la capacidad en soportar y superar la tensión emocional provocada por la presión de los factores negativos especialmente el cansancio excesivo, el ambiente geográfico, el agotamiento de las facultades personales, el derroche prodigioso de energías y el aturdimiento mental que a veces podrá rayar hasta en el histerismo o degenerar en locura (Ejército Argentino, 1987, p.97).

El combate influirá sobre la moral y las aptitudes del combatiente y de la organización afectando el cumplimiento de las misiones que se deban satisfacer. Ello podrá alterar en gran

medida la agresividad y capacidad de resistencia individual y colectiva. Si los hombres no se hallan motivados para enfrentar con abnegación los sacrificios que la lucha demanda, perderán sus aptitudes combativas y se transformarán en factores negativos para el cumplimiento de la misión impuesta. Como se puede visualizar, requiere especial atención la motivación como fuente de mantenimiento de cualidades profesionales y de eficiencia de combate.

La falta de motivación en el combatiente y en la organización que integra afectará también la disciplina, el espíritu de cuerpo y la destreza, por la extensión de sus implicancias. Por ello el mantenimiento de una motivación adecuada serán básicas para que puedan desarrollarse con plenitud en el combate los otros indicadores básicos del mando.

El combate afectará la voluntad de obediencia, la iniciativa, el ingenio y la confianza del combatiente. Ello podrá influir sobre la cohesión de la organización y la identificación de sus miembros para con ella. La falta de motivación y un espíritu de cuerpo deficiente también afectarán a la disciplina. Por el contrario, una firme disciplina será un medio importante para mantener la motivación a un nivel óptimo y revitalizar el espíritu de cuerpo. En determinadas circunstancias, la disciplina será el medio directo para mantener las otras dos manifestaciones positivas y relevantes de la moral. La acción de las presiones negativas pondrá a prueba permanentemente el grado de disciplina. Esta deberá ser mantenida inflexiblemente por el jefe sean cuales fueren las circunstancias que promueva el combate. Los sacrificios que impone la lucha y las condiciones en las cuales ésta se desarrolla producirán normalmente una tendencia natural a relajar las normas disciplinarias bajo las cuales han sido educados e instruidos el combatiente y la organización. Recobra una labor fundamental la acción del jefe, el cual deberá reaccionar ante tal tendencia a los efectos de mantener la aptitud combativa del conjunto. En tal sentido será esencial que todos los hombres reconozcan las ventajas que les brinda el mantener una férrea disciplina en el combate (Ejército Argentino, 1987, p.99).

Una condición importante para que la organización alcance un alto nivel moral es el espíritu de cuerpo. La presencia de tal sentimiento en cada soldado posibilitará una auténtica voluntad colectiva que sostendrá a cada uno a través de largos meses de fatiga e incomodidades y le permitirá desempeñar un papel decisivo en los momentos críticos del combate. El espíritu de cuerpo es uno de los principales factores del éxito en la guerra. Una unidad con un sólido espíritu de cuerpo podrá cumplir misiones aparentemente insuperables porque siempre dará mejores muestras de intrepidez, resistencia, disciplina y abnegación (Ejército Argentino, 1987, p.100).

El combate influirá sobre la lealtad, el orgullo, el entusiasmo y la identificación que siente el combatiente hacia la organización que integra. Ello podrá afectar la cohesión y el espíritu de lucha del conjunto, el cual, en casos extremos, dejará de construir un equipo integrado para transformarse en sólo un conjunto. Un espíritu de cuerpo sabiamente organizado comenzará con la adhesión del hombre al menor agrupamiento orgánico porque el móvil espiritual en los momentos más críticos es la integración el grupo primario, con el cual estará en contacto inmediato y participará de sus penurias y éxitos (Ejército Argentino, 1987, p.100).

El mantenimiento de un sólido espíritu de cuerpo impone exigencias especiales para lograr el ajuste de los reemplazos sobre todo cuando estos no han tenido previamente experiencia de combate. En el método que se seleccione para operar su incorporación, deberá considerarse esta exigencia. Cuando mayores sean los efectivos de reemplazo que se incorporen, tanto mayores serán las dificultades para remontar el espíritu de cuerpo. Este requiere siempre tiempo y acción para consolidarse y mantenerse. El prestigio adquirido por la organización previamente en combate, facilitará la integración e identificación de los reemplazos (Ejército Argentino, 1987, p.101).

## **Cualidades militares que se buscarían afectar para degradar al poder de combate**

El valor: El valor es la superación serena y firme del miedo y del peligro físico o moral. Permite el control propio aceptando conscientemente las responsabilidades para actuar correctamente en situaciones peligrosas, ya sea sobreponiéndose al instinto de conservación o bien, defendiendo lo que es correcto ante la desaprobación generalizada.

Luna (1939) afirma que esta cualidad es bajo todo punto de vista ventajosa fortalecerla lo más que sea posible, dado que mientras más grande sea el valor, mayor será la eficiencia de combate. La moral de una tropa no aguerrida puede ser quebrantada en los primeros combates. Se puede observar en diferentes relatos de personal que ha experimentado el combate que al comenzar las batallas experimentaron un oculto sentimiento de temor que debieron dominar con el poder de convicción que solo producen las fuerzas morales.

Las TIC podrán ser empleadas para generar el sentimiento al miedo, si bien siempre se encuentra presente podría incrementarse invadiendo a la conciencia conduciéndola a ejecutar actos en contra del valor, como por ejemplo una capitulación sin previa resistencia pese a contar con los medios humanos y materiales para lograrlo.

La iniciativa: Consistirá en el despliegue y aplicación del propio ingenio para dar mejor cumplimiento a las órdenes recibidas. Excepcionalmente consistirá en hacer aquello que mejor cumpla la misión o función en ausencia específica de una orden. También significará satisfacer nuevas o inesperadas situaciones con acciones u órdenes oportunas y previsoras.

Habrà iniciativa cuando ingeniosamente se resuelvan problemas o situaciones con recursos originales ante la ausencia de métodos o medios normales, aquel que espontáneamente lleva a cabo una acción antes que un hecho u otra persona lo obliguen a actuar, es un hombre que posee iniciativa. En esta cualidad se reflejan directamente el valor intelectual, el carácter y

el entusiasmo, que posee cada individuo, porque la inteligencia permitirá ver con anticipación o descubrir una solución, el carácter pondrá en ejecución la idea y no la abandonara hasta realizarla y el entusiasmo, será el estímulo que avivara la inteligencia y dará mayores energías al carácter (Ejército Argentino, 1986, p.30).

La iniciativa puede producirse solamente cuando el individuo con su interés se exige a sí mismo un esfuerzo mayor de lo normal para encontrar donde aplicarla. La práctica continua en su aplicación ira dando mayores fuerzas a las cualidades que la producen, y ella se ira fortaleciendo poco a poco hasta hacerse un habito, que prestigiara de una manera extraordinaria al que la posea (Luna, 1939, p.179).

Esta cualidad también permite distinguir más al hombre inteligente del autómeta. El primero lo resuelve, lo adivina y lo averigua, desenvolviéndose solo, sin la necesidad de guía, el segundo apenas será capaz de cumplir lo que en detalle se le haya tenido que explicar (Luna, 1939, p.180).

En tiempo de guerra esta cualidad es sumamente necesaria, porque en dichas circunstancias los acontecimientos se suceden con tanta rapidez y variación que no se pueden establecer ni prever normas fijas para actuar en cada caso. Solamente un hombre con iniciativa podrá desenvolverse con eficiencia en cada operación, maniobra o plan en que intervenga, pues sus ideas inteligentes y su decisión, adelantaran soluciones acertadas a todos los problemas que pudieran aparecer (Luna, 1939, p.180).

La iniciativa produce a corto plazo la mayor eficiencia en cualquier actividad, provoca un gran interés en cada individuo por sus funciones, porque no actúa como máquina y tiene derecho a discurrir y a obrar, lo que también aumenta su entusiasmo y provoca amor a la responsabilidad (Luna, 1939, p.181).

El entusiasmo: El entusiasmo es la manifestación externa del optimismo que se evidenciará por la adopción de actitudes fervorosas al encarar las tareas que predispondrá al ejemplo contagioso.

El optimismo y el entusiasmo constituyen manifestaciones positivas que deben acompañar a toda resolución de manera que ésta se proyecte en la ejecución con el vigor estimulante que provocan estas cualidades en toda acción humana.

Sus efectos se manifiestan por un impulso de acción efectivo e irresistible que no cesa hasta la realización del ideal imaginado, de esta manera esta cualidad muestra su característica esencial: ella no se conforma con que las ideas queden en ideas, sino que exigen iniciativa y decisión, acción y dinamismo. Su impulso creador será el más poderoso estímulo para la superación individual y que su inspiración, nacida y desarrollada junto a los principios militares, será la más pura garantía de la firmeza de estos principios. El entusiasmo es factor de eficiencia, de lealtad y de esfuerzo (Ejército Argentino, 1987, p.36).

Existen dos factores que influyen a esta cualidad, los motivantes y los factores deprimentes. Estos últimos despertados por el efecto de las TIC a partir de la generación de entornos conformado por personal altamente sugestionado responsables de irradiación negativa.

La subordinación: Luna (1939) dice que “es la obediencia leal e inteligente que el subordinado le debe al superior. Esta obediencia deberá existir para conseguir en la forma más lógica y eficaz, el fin que se persigue” (p.135).

Espíritu de cuerpo: el manual de ejercicio del mando (1986) lo define como “el estado mental y emocional de la organización que se logra cuando la totalidad o la mayoría de los individuos que la integran están identificados con sus valores, intereses y objetivos, y los

adoptan como si fueran propios, de tal manera que sienten orgullo y satisfacción por sus éxitos y abatimiento por sus fracasos” (p.v).

Este sentimiento que encuentra terreno fecundo en la mayoría de los hombres, provoca en el que lo posee, el nacimiento de un fuerte estímulo para su moral de combate que se refleja en un mayor esfuerzo por cumplir con los deberes, en un más amplio espíritu de cooperación y en un mayor celo, tanto para cuidar y defender ya sea lo material, como el prestigio moral del objeto distinguido por el afecto (Luna, 1939, p.155).

Resistencia: es la medida del vigor mental y físico para soportar el dolor, la fatiga, la angustia y las penalidades del trabajo o situaciones duras. Se aprecia por la capacidad en soportar grandes esfuerzos físicos porque hará tolerar el hambre, la sed, el cansancio, las incomodidades climáticas y de toda índole. Además, en sobrellevar las tensiones y presiones síquicas, tales como el instinto de conservación, la angustia, la sugestión colectiva, el miedo y el pánico. Se puede observar que la base de la resistencia tiene un componente mental y que las tecnologías de la información podrán afectar dicho componente (ej: emociones - frustraciones) que implicara una significativa pérdida de la resistencia y por ende la degradación consecutiva del poder de combate (Ejército Argentino, 1987, p.37).

Como conclusiones parciales del presente capítulo se puede decir que:

Las guerras actuales caracterizadas por el uso de las TIC y su empleo constante para afectar la moral y cualidades militares permiten concluir que para mantener el poder de combate se requerirá del perfil de hombres con una sólida personalidad, un carácter forjado sobre la base de la fe, decisión y perseverancia (por medio de la educación y en la paz) donde cobrará un rol fundamental la acción de cada jefe a fin de obtener la voluntad de lucha de sus hombres por medio de la motivación.

Teniendo en cuenta que las cualidades militares se sustentan entre sí, para su generación y potenciación se infiere que afectando alguna de ellas se vería seriamente alterado el poder de combate de una fuerza.

### **Capítulo III Conflicto Rusia – Ucrania y el impacto de las TIC en la moral de combate de las fuerzas rusas**

#### **Generalidades**

En el presente capítulo se analizará la afectación del estado moral de las tropas derivado del uso de las TIC. Para alcanzar dicho objetivo se trabajará con el ejemplo del conflicto rusia – ucrania mediante la interpretación de documentos e información diseminada por portales de noticias de carácter oficial.

Los avances tecnológicos han repercutido sensiblemente en el desarrollo de la Guerras a lo largo de la historia. En la Segunda Guerra Mundial cobro importancia la propaganda impresa, como formadora de la opinión pública y el uso de la radio como arma psicológica a través de la desinformación producida a sus adversarios.

Las redes sociales se han convertido en una herramienta influyente y esencial en la vida del hombre, en circunstancias fuera de lo común y/o en un entorno complejo (guerra), han sabido desarrollar un papel fundamental. Tal es el caso, que en el conflicto rusia – ucrania mantiene protagonismo, como fuente necesaria para: informar (hechos, experiencias, etc), ejecutar operaciones de desinformación, propaganda, afectación de la moral de combate, fuente de financiamiento, transmitir videos de emboscadas y destrucción de material blindado ruso y medio de comunicación entre las víctimas.

Como se había mencionado en el Capítulo I, la difusión mediante las TIC y particularmente al uso de las redes sociales ha permitido difundir los contenidos de la guerra prácticamente en tiempo real y en primera persona mediante archivos de todo tipo, sembrando sentimientos de angustia, miedo e incertidumbre tanto para el personal civil como militar.

Según Gómez (2022) más allá de su labor informativa, señala como interesante la visión emotiva que las redes sociales ofrecen dentro de una guerra. La inmediatez en la transmisión y recepción de información por parte de los medios genera que las personas envueltas en el conflicto puedan transmitir a familiares y camaradas un flujo de sentimientos variados que van desde el abatimiento, la ilusión y la esperanza por superar momentos críticos de angustia, preocupación, tristeza y frustración. A este tipo de comunicación se la denomina como sentimental, siendo mucho más importante si se tiene en cuenta los millones de refugiados que han tenido que salir de ucrania.

En la mayoría de documentos y portales de noticias, se puede identificar que el uso de las redes sociales persigue diferentes objetivos a saber:

Para ucrania, el uso de las redes posibilitó nuevos canales para difundir información sobre la conducción de la guerra en pequeños fragmentos. Este conducto ayudó a preservar la resolución interna de resistir y posibilitó generar apoyo internacional para la asistencia. Asimismo, contribuyó continuamente al registro documental que, en última instancia, dio forma a las narrativas históricas y servirá como sustento jurídico contra los delitos por crímenes de guerra.

Los influencers ucranianos han cambiado el uso de sus perfiles, especializando su contenido en guerra, incluso el propio presidente Volodimir Zelenski compartió por Twitter videos de las calles de Kiev. Civiles y militares subieron contenido multimedia a través de

sus perfiles en las distintas plataformas sobre lo que están viviendo. Las imágenes y videos se intercambian con facilidad, pero esta cualidad permite la manipulación de su contenido (Gomez, 2022, p.18).

Para Rusia, las redes sociales son otro canal en el cual se debe generar la niebla de la guerra (concepto de Clausewitz haciendo alusión a la confusión e incertidumbre en el campo de combate). Las guerras de elección constituyen un crimen per se, y, en la medida en que no se puede ocultar la escena del crimen, se lanza una campaña para sembrar dudas sobre lo que se ve. Las redes sociales permiten negar y reconfigurar la historia (hechos sucedidos) en el plano internacional, mientras la suprime y la desinfecta a nivel nacional.

### El acceso a las TIC y su afectación en la moral de combate rusa

Según el The New York Times al principio de la invasión a Ucrania, los soldados rusos compartían, por medio de aplicaciones de mensajería instantánea, con sus familiares su perplejidad por estar ejecutando operaciones de combate, haciendo referencia a la inexistencia de medios logísticos y, en ocasiones, confesaban la ejecución masiva de civiles y el hallazgo de cadáveres por las calles de Bucha y otras localidades cercanas a Kiev. Estas conversaciones fueron interceptadas por el Ejército ucraniano, utilizándose en parte para analizar los indicadores del estado moral ruso ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).



Figura 9. Terreno recuperado por Ucrania disponible en [www.larazon.es](http://www.larazon.es)

El diario publica fragmentos de distintas conversaciones que atribuye a soldados supuestamente pronunciadas con sus camaradas y familiares en rusia y que, en líneas generales, reflejan un sentimiento de frustración y pesimismo sobre la evolución de la guerra. Como se puede observar existen sentimientos negativos por parte del emisor pudiendo ser el punto inicial para generar una psicosis colectiva ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com))

Algunas de las frases publicadas, que supuestamente fueron realizadas por soldados rusos, se encuentran las siguientes: nos ordenan tomar Kiev, pero no contamos con la capacidad para hacerlo, nuestra ofensiva se encuentra paralizada. Estamos perdiendo esta guerra, hay cadáveres por todo el campo de combate, perdimos a medio regimiento o cuando vuelva a casa dejaré de prestar servicios en el ejército. También existen confesiones de lo que puede constituirse como crímenes de guerra, con frases como: nos ordenaron matar a todos los que veamos ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).

En teoría, las comunicaciones antes mencionadas no se encontraban autorizadas por las autoridades rusas, y fueron realizadas a lo largo del mes de marzo 2022 desde Bucha (próximo a Kiev). El times, verificó su autenticidad comparando y relacionando los números de teléfono rusos con aplicaciones de mensajería y perfiles de redes sociales para identificar a los soldados, camaradas y familiares ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).

En estas conversaciones, los soldados describen haber alcanzado una crisis de moral provocada en parte por un cumulo de sensaciones y sentimientos y por otro lado ante la falta de equipamiento militar. Según lo leído en portales de noticias ucranianos e ingleses, las fuerzas rusas fueron afectadas moralmente desde el inicio de la operación especial dado que gran parte de sus efectivos consideraban que se les mintió sobre la misión en la que se encontraban, expresando que dicho despliegue formaba parte de ejercitaciones de rutina.

También hay fuertes críticas al presidente ruso, Vladímir Putin, y quejas por los errores estratégicos cometidos ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).

Un soldado del 656º regimiento de la guardia nacional, cuya identidad es conocida como Nikita, cuenta a sus familiares que noventa soldados murieron a su alrededor cuando cayeron en una emboscada mientras marchaban hacia Kiev ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).

Mediante un teléfono celular provisto al 331º regimiento aerotransportado, un soldado llamado Semyon estima que un tercio de su regimiento fue asesinado sin tener la posibilidad de operar sus armas. Otro describe grandes hileras de ataúdes con los cuerpos de 400 jóvenes paracaidistas que esperan ser devueltos a Rusia desde el hangar de un aeropuerto ([www.nytimes.com](http://www.nytimes.com)).



*Figura 10.* Soldado ruso capturado disponible en [www.lared.am](http://www.lared.am)

Christopher Miller, corresponsal de un medio estadounidense llamado BuzzFeed, publicó diferentes imágenes y videos que se viralizaron por twitter con el comentario: increíble video que circula por Telegram, ucranianas le dan alimentos y té a un soldado ruso capturado, y facilitan por medio de un teléfono celular llamar a su madre para decirle que

se encuentra bien. Quiebra en llanto. Comparen esta compasión con la brutalidad de Putin ([www.lavoz.com.ar](http://www.lavoz.com.ar))

Se puede ver con claridad como los diferentes medios de comunicaciones apoyan a Ucrania y le asignan la responsabilidad de la guerra a Rusia. Asimismo, este video en caso de llegar a manos de combatientes rusos podría afectar la moral de combate e influir en su voluntad de lucha, contribuyendo a no resistir por medio de las armas producto que los ucranianos darán un tratamiento adecuado como PPGG según las leyes y convenios internacionales, viéndose acreedores de estos beneficios.

Posterior a este hecho portales de Ucrania publicaron que soldados jóvenes rusos se han entregado sin resistencia previa.

Asimismo, MCS dieron a conocer que producto de la baja moral de combate rusa, generales de alto rango fueron destinados a primera línea para conducir las operaciones de sus elementos. Esta circunstancia permitió incrementar el número de generales muertos. El portal de noticias de la BBC, consideró un hecho inusual y cree que se han visto obligados a desplazarse al frente para incrementar el estado moral de sus tropas ([www.bbc.com](http://www.bbc.com)).

Para el caso de que esta información sea verídica, esto afectaría considerablemente el estado moral de las fuerzas militares rusas (al ver a sus conductores asesinados), viéndose rápidamente diseminada por el uso de las redes sociales.



*Figura 11.* Francotirador asesinó a General ruso disponible en [www.clarin.am](http://www.clarin.am)

### **Rusia limita el acceso a redes sociales porque considera que su uso es nocivo para su moral de combate**

Según la inteligencia ucraniana, al personal militar ruso se les ha restringido el uso a internet en sus teléfonos celulares por el temor generado al efecto ejercido por la propaganda ucraniana, considerando que su acceso es altamente influenciador en la moral de combate de las fuerzas rusas ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

El gobierno impuso una serie de restricciones que solo permitían a la población acceder a la información de origen gubernamental. Tomo dos medidas absolutamente disuasorias; por un lado, el cese del uso de facebook y, por otro, la posibilidad de enfrentarse de 10 a 15 años de prisión a todo aquel que pusiera en duda o desmintiera las informaciones gubernamentales ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

La dirección general de inteligencia de ucrania expreso que el comandante del distrito militar occidental de rusia ordenó a sus jefes tácticos que restringieran el uso de las

redes sociales por parte de sus hombres, luego de que sus comandantes de campo protesten ante el impacto de la "información falsa" de Kiev ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

Un documento ruso supuestamente obtenido y parcialmente publicado por la inteligencia ucraniana en su página de facebook mencionaba: comandantes de todos los rangos, en varias unidades se han enfrentado a la oposición del personal a su mando que expresa su descontento con la conducción de la operación militar especial en ucrania. Las principales fuentes de dicha información provienen de internet ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

El gobierno de ucrania ha explotado el uso de las TIC mediante la propaganda que supo difundir por medio de internet. Estrategia especialmente diseñada para desmoralizar al enemigo y reunir al público desde los inicios de la guerra.

El supuesto documento ruso también ha culpado a las redes sociales y a sus usuarios, producto que los soldados han revelado información de carácter confidencial, incluidos sus datos personales, la ubicación de sus unidades y puestos militares, en aplicaciones de mensajería como Viber, WhatsApp y Telegram ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

El documento decía: el ministerio de defensa junto al centro de contrainteligencia ha decidido crear una comisión interinstitucional para aumentar el control del personal y el seguimiento en sus condiciones morales-psicológicas.

Fueron exhortados los comandantes de las unidades por sus responsabilidades en revisar y controlar que sus hombres sigan las nuevas instrucciones y se les ordena realizar un barrido diario de las redes sociales y posibles detecciones en foros de internet en busca de información filtrada o detalles personales de sus tropas ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

The Telegraph no pudo verificar inmediatamente de forma independiente el documento, que decía que fue emitido en San Petersburgo, donde tiene su sede el distrito

militar occidental. El GUR (Dirección de Inteligencia de Ucrania) desdibujó la fecha y otras particularidades de identificación antes de publicarlo ([www.telegraph.co.uk](http://www.telegraph.co.uk)).

Si es genuino, el documento no solo arrojaría a luz información sobre los problemas de moral del ejército ruso , sino también sobre la incapacidad de enfrentarse a sus propias políticas de seguridad en materia de información.

### **El ministerio del interior de ucrania crea una página web con información sobre militares rusos**

El ministerio del interior de Ucrania ha creó una página web en la red social Telegram, de habitual uso en Ucrania y Rusia, con información sobre soldados rusos que han sido hechos prisioneros o que han muerto desde el momento del inicio de la invasión rusa (24 feb 22). Si bien esta facilidad permite proporcionar información a familiares, difundir imágenes y videos de prisioneros es practica bélica habitual para influenciar la confianza y moral de los combatientes ([www.elperiodico.com/es](http://www.elperiodico.com/es)).

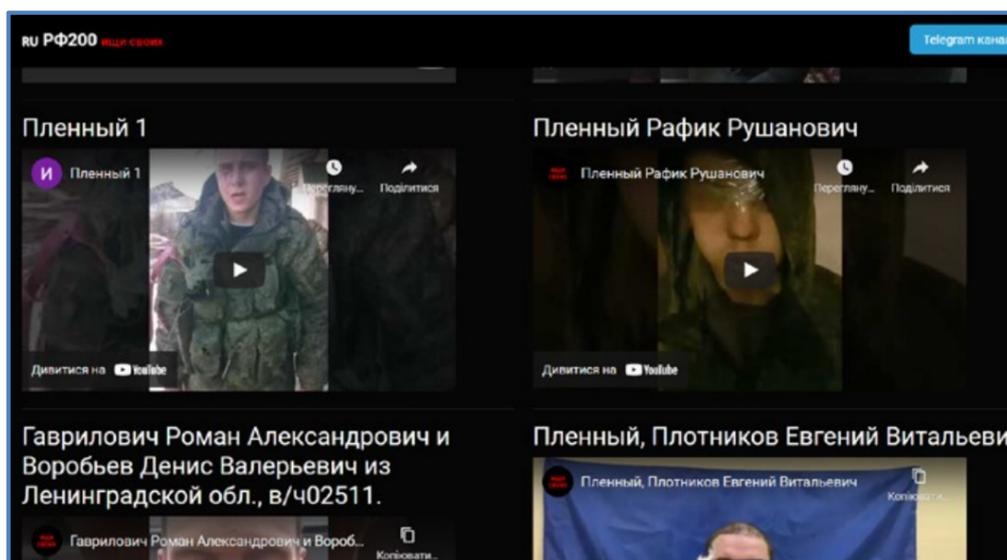
Esta página web tenía como portada principal el siguiente mensaje: si sus familiares o conocidos se encuentran en ucrania y participan en la guerra frente a las fuerzas rusas, aquí podés recibir información sobre el destino que han corrido. Se encuentran adjuntos fotos y vídeos recibidos desde el campo de batalla ([www.elperiodico.com/es](http://www.elperiodico.com/es)).

Especialistas señalan que, por desgracia, es difícil reconocer a muchos de los muertos, razón por la cual se cargan fotos o vídeos a fin de de facilitar el reconocimiento por medio de señales como marcas de nacimiento o algún otro detalle. Entre la información (concreta) se encuentran fotos de los pasaportes de varios

soldados rusos, donde puede verse sus rostros y datos personales ([www.elperiodico.com/es](http://www.elperiodico.com/es)).

Cabe mencionar, que el ministerio de defensa de rusia durante sus primeros combates no ha informado bajas entre los soldados rusos en la operación contra ucrania, y solo el gobierno de la república rusa de daguestán ha reconocido la existencia de un caído en combate (28 feb 22) y ha presentado sus condolencias a la familia ([www.elperiodico.com/es](http://www.elperiodico.com/es))

Las autoridades ucranianas, sin embargo, aseguran que las fuerzas rusas han sufrido cerca de 3.000 (29 feb 22) bajas en el curso de los enfrentamientos, siendo este dato totalmente denegado por los rusos.



*Figura 12.* Página web del Ministerio de Ucrania disponible en [www.slovoidilo.ua](http://www.slovoidilo.ua)

Como conclusiones parciales se puede decir que:

Las redes sociales posibilitan la retransmisión, sin censura, de un evento en tiempo real a través de internet lo que permite inferir que los eventos de una guerra ingresan a la

red con un intervalo mínimo de tiempo o sincrónicamente, y se vuelve mucho más difícil distorsionar eventos convirtiéndose en propiedad de la comunidad de internet. Lo cual repercute negativamente en la moral de las fuerzas rusas, como por ejemplo el acceso a videos en los cuales se puede visualizar la destrucción de extensas columnas de marcha de vehículos blindados, cadáveres en el campo de combate y Generales de alto rango asesinados por francotiradores.

La técnica de imitar el comportamiento es muy utilizada en las redes, ya que es fácil crear la ilusión de apoyo masivo a una idea deseada por manipuladores con medios técnicos modernos. La eficacia de esta técnica se basa en la función protectora del cerebro, que consiste en un esfuerzo por liberarse de la necesidad de procesar información redundante.

El acceso y uso de las TIC por parte de soldados rusos durante los primeros días de campaña y la falta de control por parte de sus comandantes permitieron germinar sensaciones y sentimientos negativos que posibilitaron generar psicosis colectiva. En diversos MCS e inclusive la inteligencia inglesa hace referencia a la modificación de comportamientos (persuasión) que van en contra de las cualidades profesionales en donde se relata que soldados rusos se han entregado a fuerzas ucranianas sin realizar resistencia alguna.

### **Conclusiones finales**

Las características de las guerras actuales de tipo asimétrica e influenciada por el uso de las TIC implican que la doctrina actual (ROD-19-01 Logística de Personal) sea actualizada en su Cap VIII (Mantenimiento de la moral) a fin de que este factor pueda ser tenido en cuenta al momento de realizar el planeamiento de la moral y poder contrarrestar la influencia negativa que tendrán las imágenes, videos y mensajes difundidos en las redes sociales y que afectaran la psiquis del combatiente.

En términos generales se puede decir que mediante el uso de las TIC y el empleo adecuado de técnicas de persuasión y/o disuasión permiten afectar considerablemente la moral de un combatiente y con ello a disminuir la eficiencia y el poder de combate por medio de un cambio de actitud bajo un proceso de discontinuación, conversión y reforzamiento facilitado por un mensaje previamente concebido y un convencimiento débil en relación al cumplimiento de la misión que permita la apertura hacia actitudes opuestas.

La persuasión se constituye como medio para lograr la disuasión, pero dichos conceptos son aplicables en diferentes momentos (antes y durante las op (s) mil) y buscan objetivos diferentes. Por un lado, la disuasión quebrando el empleo del instrumento militar antes del inicio de las operaciones y la persuasión modificando la actitud de combatientes previamente influenciados por el ambiente operacional y el libre acceso y empleo de las TIC.

Es de importancia entender el funcionamiento del cerebro humano, particularmente el de los combatientes dado que su irracionalidad se incrementa a partir de la disminución de capacidades en el área de la corteza prefrontal disminuyendo de esta manera la predisposición para el combate, entrega total e iniciativa las cuales se verán afectadas por medio de las TIC.

El acceso a las TIC y sus bondades al momento de divulgar información permite concluir que si dicho contenido es empleado para generar desinformación o información verídica terminara afectando la moral del combatiente en ambos casos, dado que si se tratara de esta última se tomaría conciencia de la crudeza de la guerra, bajas de combate, destrucción de material propio e inclusive operaciones que han fracasado.

El difícil control y uso masivo de las redes sociales permite inferir que se podrá incidir sobre los distintos campos de la conducción, que van desde la violación a las medidas

de seguridad por medio de la geolocalización de unidades y la identificación de posibles blancos materiales hasta la afectación en la resistencia física del militar producto de su componente mental.

Mediante el análisis del conflicto rusia-ucrania, se pudo comprender que el uso de las redes sociales y la propaganda se encuentra en pleno auge, donde fueron empleadas cuentas gubernamentales de carácter oficial para dicho fin. Ucrania ha utilizado esta tecnología como fuente de financiamiento e influir en las mentes de soldados rusos por medio de propagandas que incitaban a desmoralizar y quebrar su voluntad de lucha. Ejemplo de ello es la oferta realizada para que soldados rusos se entreguen como PPGG y sean acreedores de una indemnización.

La niebla de la guerra no sólo se caracteriza por la falta de información, sino que debe incluir el exceso masivo de información, base necesaria para la toma de decisiones, bajo un entorno caracterizado por disponer de poco tiempo disponible y el flujo de informaciones reales, falsas o erróneas. Se podría afirmar que gran parte de la guerra actual tiene sus cimientos en el arte del engaño. Las informaciones, hipótesis e indicios se encuentran sujetos a la permanente duda y los responsables de tomar decisiones descubren continuamente que los sucesos/acontecimientos previstos no son como se han planificado.

## Referencias

Alfonso, M. (2004). *El componente Ejército y los medios de comunicación social en el teatro de operaciones: la difusión de la información* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Álvarez Chávez, V. (1985). *Técnicas de la comunicación oral y la persuasión*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Abaco de Rodolfo Depalma.

Borges da Silva, F. (2014). *Empleo de operaciones de información por el Ejército de Brasil en el ambiente operacional actual* (Trabajo Final de Especialización). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Brown, J. (1965). *Técnicas de persuasión desde la propaganda al lavado de cerebro*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Los libros del mirasol.

Campos, F. (2013). Investigación y gestión de las redes sociales digitales. Recuperado de <https://www.academia.edu/>

Chort, P. (2000). *La asistencia y el mantenimiento de la moral al personal militar* (Tesis de Maestría). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Cushman, J. (1995). *Comando y control de las fuerzas en el teatro de operaciones - dilemas de la guerra actual*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto de publicaciones navales.

Dasso, M. (2008). *Inserción de la guerra informática en la fuerza* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Ejército Argentino. (2004) *Logística de Personal (ROD 19-01)*. Buenos Aires, Argentina: Departamento Doctrina.

Ejército Argentino. (2015) *Conducción para las fuerzas terrestres (ROB 00-01)*. Buenos Aires, Argentina: Departamento Doctrina.

Fernández, L. (2018). *La influencia de los medios de comunicación en el desarrollo de las guerras contemporáneas* (Trabajo final de Licenciatura). Universidad Abad Oliba CEU, Barcelona, España. Recuperado desde: <https://www.recercat.cat/>

García, J. (2020). Redes sociales y moral en combate. Revista del Instituto español de estudios estratégicos, Nro 79 (Junio), (1-17)

Gil, M. (2008). *La guerra de las redes sociales en internet*. Madrid: Enter.

Gillespie, R. (1944). *Efectos psicológicos de la guerra en los civiles y en los militares*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Americalee.

González, R. (2007). *Los medios de comunicación social como uno de los variados fenómenos de la guerra y su influencia en la conducción de las fuerzas terrestres del teatro de operaciones*

(Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Gugliotta, M. (2010). *La propaganda militar en apoyo a la estrategia operacional* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Jennings, B. (1996). *Los efectos de los medios de comunicación – Investigaciones y teorías*. Barcelona: Paidós.

Li Puma, J. (2010). *La cohesión en un elemento de combate como factor de evaluación del estado moral* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Ludueño, F. (2011). *La opinión pública y las limitaciones a la libertad de acción de un combatiente* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Luna, J. (1939). *Manual de moral militar*. Santiago de Chile: Imp.Dir. Gral de prisiones.

Magnani, E. (06 de marzo de 2022) Conflicto rusia – ucrania: la censura en las redes sociales. Pagina 12. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/405967-conflicto-rusia-ucrania-la-censura-en-las-redes-sociales>

Morejón, L. (2022). *Twitter content curation as an antidote to hybrid warfare during Russia's invasion of Ukraine*. Profesional de la información, v. 31, Nro 3, recuperado de [https://www.researchgate.net/profile/Pablo-Martin-Ramallal-3/publication/360837133\\_Curacion\\_de\\_contenido\\_en\\_Twitter\\_como\\_antidoto\\_a\\_la\\_guerra\\_hibrida\\_durante\\_la\\_invasion\\_de\\_Rusia\\_a\\_Ucrania/links/628e1432345118162aa64401/Curacion-de-contenido-en-Twitter-como-antidoto-a-la-guerra-hibrida-durante-la-invasion-de-Rusia-a-Ucrania.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Pablo-Martin-Ramallal-3/publication/360837133_Curacion_de_contenido_en_Twitter_como_antidoto_a_la_guerra_hibrida_durante_la_invasion_de_Rusia_a_Ucrania/links/628e1432345118162aa64401/Curacion-de-contenido-en-Twitter-como-antidoto-a-la-guerra-hibrida-durante-la-invasion-de-Rusia-a-Ucrania.pdf)

Narváez, S. (2020). *El empleo de las redes sociales en los conflictos armados actuales. Operaciones pilar defensivo y margen protector* (Trabajo Final de Especialización). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Otero, R. (2012). *Impacto de las redes sociales en el Ejército, y su relación con las medidas de seguridad de contrainteligencia* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Rodríguez, C. (2013). *Seguridad del personal y la institución ante nuevas amenazas -Redes Sociales* (Trabajo monográfico). Escuela Superior de Guerra Aérea, Facultad de la Fuerza Aérea, Buenos Aires, Argentina.

Sampson, A. (2022). Como las redes sociales están demostrando ser una fuerza para el bien en la guerra ucrania. *Vanity Fair*. Recuperado de <https://www.revistavanitayfair.es/>

Vidal, J. (30 de marzo de 2022) La influencia de las redes sociales en la guerra entre Rusia y Ucrania. *El economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/opinion-blogs/noticias/11693196/03/22/La-influencia-de-las-redes-sociales-en-la-guerra-entre-Rusia-y-Ucrania.html>

Zorzi, F. (2008). *La gestión de información en el marco de las operaciones de desgaste* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.

Zubeldía, I. (2009). *Influencia de los medios de comunicación social en el nivel de conducción estratégico operacional y superiores* (Trabajo Final de Licenciatura). Escuela Superior de Guerra, Facultad del Ejército, Buenos Aires, Argentina.