



GUERRA NEOCORTICAL. DISLOCANDO PSÍQUICA Y FÍSICAMENTE AL CONDUCTOR ENEMIGO

Por **CR MARCELO DANIEL PITRELLA**

Palabras Clave:

- > Sistema neocortical
- > Neurociencias
- > Guerra de la información
- > Percepción
- > Toma de decisiones

Resumen

La guerra neocortical es un tipo de guerra que se enfoca en controlar o dar una forma determinada al comportamiento de las organizaciones enemigas, pero sin destruirlas. Esto tiende a lograrse influyendo,



regulando la conciencia, las percepciones y en definitiva la voluntad del liderazgo del adversario a través de una vulnerabilidad crítica propia de todo ser humano: su sistema neocortical. De manera simple, la guerra neocortical intenta penetrar los ciclos OODA (observación, orientación, decisión, acción) recurrentes y simultáneos del adversario¹.

El cerebro humano ha sido analizado desde los inicios de la medicina moderna como ciencia, intentando dar explicación sobre su funcionamiento y su relación con el comportamiento del hombre. Al respecto, y sobre sus partes constitutivas, el denominado *neo córtex* (nueva corteza) es la parte del cerebro humano que más tardó en desarrollarse en la evolución, y la que proporciona la función ejecutiva, el comportamiento social, la planificación a largo plazo y la inhibición, entre otras funciones esenciales. Mientras tanto, las partes más primitivas del cerebro son las sedes de las emociones (cerebro límbico) y de los instintos (cerebro reptiliano).

Ahora bien, con el avance de las neurociencias, el estudio de las personalidades de los comandantes, y con los medios y facilidades para la propagación de la información en distintos ámbitos, las organizaciones componentes del nivel estratégico militar deberían, desde tiempo de paz, estar en capacidad de instruirse y adiestrarse en el empleo de tácticas y técnicas propias que permitan influenciar las percepciones y toma de decisiones del oponente, a la vez que se debe preparar a nuestros conductores para evitar ser afectados por este tipo de influencias.

Asimismo, las organizaciones actuales de nuestros Estados Mayores/Gabinetes responden a concepciones clásicas en cuanto al planeamiento de operaciones para guerras convencionales. Los desafíos de estas

formas de afectación con el manejo de la información hacen repensar la organización y el funcionamiento de los órganos de asesoramiento y asistencia en la toma de decisiones multinivel y multisectorial.

Introducción

“Nuestros cerebros son máquinas de creencias. Estamos motivados para creer, especialmente en aquellas cosas que queremos creer”.²

El conductor militar es aquel que aplica el arte y la ciencia disponible para la resolución de un problema, con la asistencia de un Estado Mayor o de un Gabinete, según el nivel de la conducción del que se trate. Para el caso de este artículo, la aplicación de la conducción militar se refiere a la conducción de operaciones militares en tiempo de guerra. Asimismo, se debe aclarar que el Comandante —cualquiera sea el nivel del que se

trate—, es el Conductor Militar responsable último e indelegable de las resoluciones que adopte, tanto legal como moralmente.

Independientemente de la doctrina o del nivel de que se trate, los Estados Mayores y los comandantes necesitan indefectiblemente de un cúmulo de información básica y en tiempo real sobre los aspectos del ambiente operacional (AO), como así también datos e información sobre el desarrollo de las operaciones, para poder arribar a soluciones eficaces.

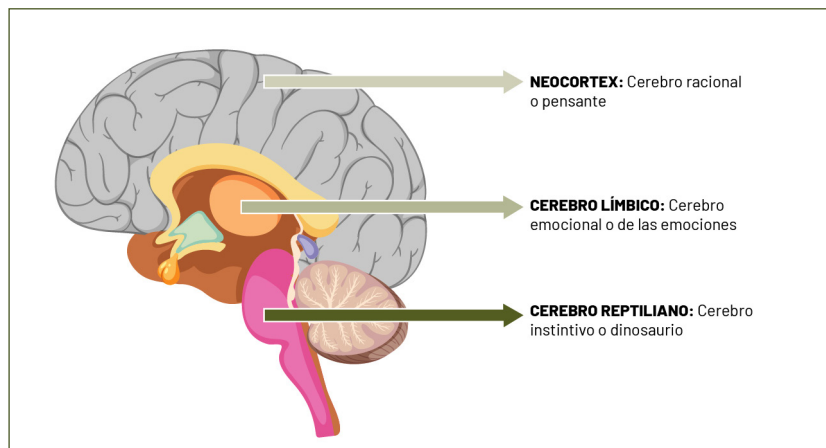
La guerra neocortical busca presentar a ese decisor una serie de percepciones, datos sensoriales y cognitivos diseñados para dar como resultado una amplia gama de cálculos y evaluaciones erróneas, o al menos alejadas de la realidad. El tiempo que demandan los procesos para llevar adelante esos cálculos y evaluaciones, sumado a que estos

ILUSTRACIÓN 2. LA MENTE DEL COMANDANTE COMO PUNTO DE APLICACIÓN DE LA MANIOBRA NEOCORTICAL.



1. Zafrensky, 1994.
2. Novella, 2012.

ILUSTRACIÓN 3. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL MODELO DE LOS 3 CEREBROS.



Fuente: <https://www.linkedin.com/pulse/discusi%C3%B3n-sobre-la-teor%C3%ADa-de-los-3-cerebros-paul-arboleda-g%C3%B3mez/>

últimos son poco útiles para lograr los objetivos, conducen indefectiblemente a ralentizar el ciclo OODA del enemigo.

Las percepciones, los datos cognitivos y sensoriales, preponderantemente antes del inicio de las operaciones, serán producto del análisis sistémico del ambiente operacional (AO). Este, según la doctrina

de nuestro país³ comprende:

- > La influencia de la política y la estrategia nacional y militar.
- > El ambiente geográfico.
- > La composición y capacidades de las fuerzas enemigas.
- > Las características de la lucha.
- > Los sistemas de armas que puedan emplearse.
- > El marco de la conducción militar.

Intentando relacionar la finalidad de la guerra neocortical con conceptos doctrinarios tradicionales, podemos decir que el fin perseguido es la dislocación mental tanto del comandante como de su Estado Mayor, convirtiendo las fortalezas de Comando y Control, ISR, procesamiento de información y toma de decisiones, en capacidades irrelevantes.

Como corolario de los párrafos precedentes, la guerra neocortical y su aplicación buscará indefectiblemente influir en los Conductores para que decidan no luchar, o al menos, para que las resoluciones que adopten, se tornen ineficaces en cuanto al logro de los efectos deseados. Con ello nos aproximamos a cumplir con la máxima de Sun Tzu: *“Los que consiguen que se rindan impotentes los ejércitos ajenos sin luchar, son los mejores maestros del arte de la guerra”*.⁴

Tal como se expresó en párrafos anteriores, el punto de aplicación de



Con el avance de las neurociencias, el estudio de las personalidades de los comandantes, y con los medios y facilidades para la propagación de la información en distintos ámbitos, las organizaciones componentes del Nivel Estratégico Militar deberían estar en capacidad de instruirse y adiestrarse en el empleo de tácticas y técnicas propias que permitan influenciar las percepciones y toma de decisiones del oponente.

la guerra neocortical es el cerebro del comandante, y es por ello que, desde el punto de vista científico, podemos analizar el cerebro humano en tres partes totalmente diferenciadas de acuerdo con su nivel de evolución y a las funciones que desarrollan:

- > **El cerebro reptiliano:** en donde se generan las reacciones más primitivas e instintivas del hombre, así como también la regulación del ritmo cardíaco, la respiración y la temperatura corporal.
- > **El cerebro límbico:** interviene en la formación de la memoria, el control de las emociones, las motivaciones, diversos aspectos de la conducta, la iniciativa, la supervivencia del individuo y el aprendizaje básico.
- > **Neo córtex:** es la parte más desarrollada del cerebro, en donde se generan las órdenes motoras, las capacidades cognitivas tales como la memorización, la concentración, la autorreflexión, la resolución de problemas, la habilidad de escoger el comportamiento adecuado, el control espacial, la percepción sensorial, el pensamiento consciente y complejo, así como también el lenguaje propio de los seres humanos⁵.

neocortical y sus alcances, el artículo del coronel Richard Szafranski de la Fuerza Aérea de EEUU, publicado en la revista *Military Review* de noviembre de 1994, fue pionero en abordar esta temática desde el punto de vista militar.

Un abordaje interesante plantea José Amesty, escribiendo para el portal digital *Tramas, Periodismo en Movimiento*, quien analiza al escritor Marcos Roitman Rosenmann y brinda un enfoque aplicado a la conducción política de EEUU y al empleo de los recursos de la guerra neocortical para afectar a Cuba, Venezuela y a Rusia en su guerra con Ucrania.

En sintonía con el planteo anterior, el analista estadounidense radicado en Moscú, Andrew Korybko en su publicación *Hybrid Wars, The Indirect Adaptive Approach to Regime Change*, hace lo propio desde el punto de vista ruso, señalando que EEUU emplea sus herramientas y técnicas de información para afectar la percepción y la voluntad popular, en lugar de direccionarlo hacia la dirigencia y liderazgo político de la Federación Rusa o sus estados satélites. Es por eso que este autor denomina a estos procedimientos como “guerra neocortical inversa”, ya que con operaciones no cinéticas busca el cambio en el humor social como efecto deseado, y el debilitamiento del liderazgo político como efecto ulterior.

Interesante resulta el marco teórico y las definiciones asociadas que encontramos en la contribución académica de la ESGCFFAA, *Operaciones en el ambiente de la información*, producto de las investigaciones del BM (R) Mg. Alejandro Moresi, del GD (R) Mg. Gustavo Motta, del CL (R) Mg. Gustavo A. Trama, del CR EB Dr. Márcio Saldanha Walker, y del TC OIM (R) Carlos Amaya; en donde, entre otros conceptos se establecen las diferencias meridianas entre guerra de la información y operaciones de información, así como también entre comunicación estratégica y estrategias de comunicación.

Asimismo, el CM (R) Miguel Ángel Silva, en su publicación *Al enemigo primero lo descerebramos* del año 2003, se refiere esencialmente a los ciclos de reacción ajenos (análogos al ciclo OODA) y a la necesidad de optimizar y proteger los ciclos de reacción propios, a la vez que degradar los del oponente.

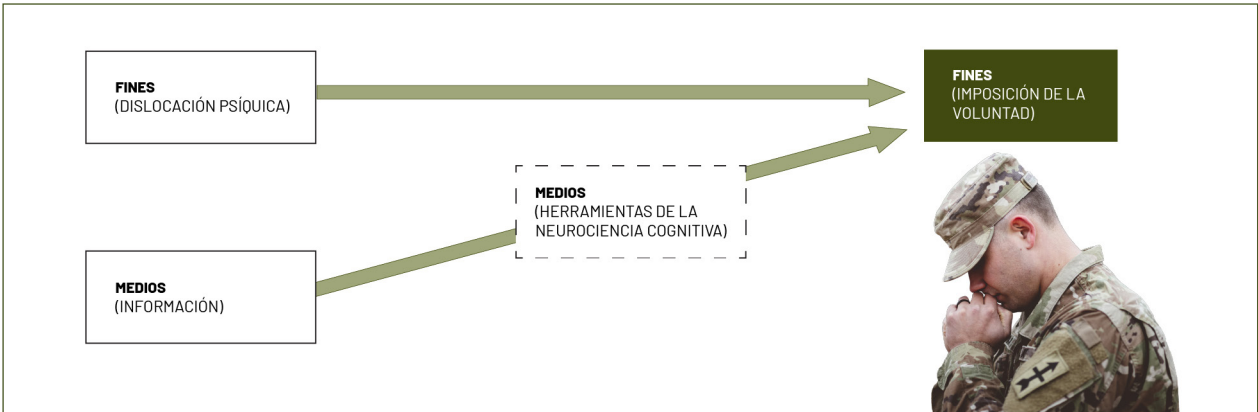
Ya en el ámbito de las neurociencias, la publicación de Facundo Manes *Ser humanos. De dónde venimos, quiénes somos*. Hacia dónde vamos del año 2021, y el ya trabajo del Dr. Steven Novella de la Escuela de Medicina de Yale, brindan herramientas teóricas sobre neurociencias, percepciones, reconocimiento de

Método

Para el caso del análisis de conceptos teóricos referidos a la guerra

3. EMCFFAA, 2023.
4. Tzu, 2023.
5. Novella, 2012.

ILUSTRACIÓN 4: UNA APROXIMACIÓN A LA RELACIÓN FINES/MEDIOS/MODOS EN LA GUERRA NEOCORTICAL.



Fuente: Producción propia.

CV

CR MARCELO DANIEL PITRELLA

Coronel de Caballería. Oficial de Estado Mayor. Bachiller Universitario en Ingeniería. Licenciado en Estrategia y Organización. Especialista en Estrategia Operacional y Planeamiento Militar Conjunto. Magíster en Ciencias y Artes Militares de la Universidad Militar Bolivariana de Venezuela. Se desempeñó como Jefe del Escuadrón de Exploración de Caballería Paracaidista 4 y del Regimiento de Caballería de Tanques 7. Es Investigador adjunto del Ministerio de Ciencia y Tecnología en la temática: “Impacto de los conflictos a partir de la Guerra Fría en el cambio de paradigmas políticos y las RRH”. Cursó la Maestría en Estrategia Militar durante el 2024. Actualmente se desempeña como Jefe del Departamento Planes, de la Dirección General de Planes, Programas y Presupuesto del EMGE.

patrones, construcción de la realidad y estructuras mentales para la toma de decisiones.

Este artículo exploratorio de las fuentes en sus distintos formatos y campos científicos/académicos persigue la finalidad de poder describir:

- > Que es el sistema neocortical y cómo se aplica la neurociencia en el mismo.
- > Cómo afectar el sistema neocortical del comandante/decisor enemigo y cómo proteger el propio.

Resolución

- > **Primera aproximación hacia la toma de decisiones humana. Neurociencia, neurodiseño y neurociencia cognitiva.**

La **neurociencia**, es el “estudio científico del sistema nervioso central, tanto a nivel molecular como a nivel orgánico, y de sus implicaciones en la cognición y en la conducta humana”⁶.

Nos interesan particularmente, los aportes de la neurociencia en cuanto a la conducta humana y su relación con la toma de decisiones.

Por su parte, la **neurociencia cognitiva**, se define como la “disciplina que busca entender cómo un proceso cerebral puede dar forma y curso a las actividades mentales: la percepción, la memoria, el lenguaje e incluso la consciencia”.⁷

Ampliando el concepto, podemos decir que el principal objetivo perseguido por la neurociencia cognitiva es descifrar cómo actúan y se conectan millones de células nerviosas en nuestro sistema neurológico para configurar la conducta, y cómo interactúan con el entorno. A partir de la 2ª Guerra Mundial, este tipo de neurociencia evolucionó en la idea de que nuestra mente es una red de neuronas gobernada por “heurísticas y sesgos”⁸, por lo tanto, su estudio y conocimiento crea las condiciones y favorece su empleo en la influencia sobre otras personas.

El autor antes mencionado sostiene que el empleo de las palabras en la transmisión de la información (en este caso siempre iluminados por la idea de la afectación del comportamiento del comandante enemigo) puede lograr tres efectos: influencia coercitiva, influencia persuasiva e influencia manipulativa, las dos primeras técnicas son de empleo racional y consciente, mientras que la última logra sus efectos mediante técnicas encubiertas y afecta el subconsciente del oponente.

Si nos ubicamos en el nivel estratégico, y teniendo en cuenta que la guerra neocortical busca afectar el proceso de toma de decisiones del comandante enemigo, podríamos sintetizarlo inicialmente en la ilustración número 4.

Asimismo, cuando hablamos de **neurodiseño**, nos referimos a la disciplina que busca incorporar los conocimientos y avances científicos de las neurociencias para conocer cómo responde el cerebro a diferentes imágenes y estímulos con el objeto de generar diseños más eficaces.

El neurodiseño no pretende reemplazar las técnicas de creatividad o inspiración de otros tipos de diseño, sino que puede ser considerado una herramienta técnica para impulsar la intuición del diseñador y ayudarlo a conectar con las mejores soluciones ante problemas complejos, inclusive con aquellos que no son de suma cero⁹, es decir cuando la decisión lleve aparejada la pérdida de vidas humanas (la guerra sería parte de los juegos asimétricos, de información, de información incompleta, juego de información imperfecta, juegos dinámicos y estocásticos).

El párrafo precedente lleva a reflexionar una vez más sobre la complejidad de intentar modelar la guerra.

> El comandante, los Estados Mayores y sus características

Inicialmente se debe destacar que en la elección de la mejor solución en la toma de decisiones gravitan preponderantemente los conocimientos y experiencias previas que se posean respecto al problema planteado, es por ello que la formación académica y de campo de los conductores militares les brinda herramientas para solucionar, junto a sus Estados Mayores, los problemas militares operativos más complejos, es decir, aquellos que se presentan durante la guerra, bajo presión y con poco tiempo de resolución.

De lo expresado anteriormente, se puede afirmar que cuanto más joven e inexperto sea aquél que

ha de decidir, menos precisas y correctas serán sus decisiones. Por otra parte, algunos estudios hablan de la *hiper-cognición*. Se trata de la capacidad de la mente para procesar la información y los pensamientos mucho más rápido de lo normal debido, primordialmente, a que el sujeto en cuestión es experto en ese asunto. De aquí la importancia de evolucionar hacia la hiper-cognición en asuntos militares, particularmente a través de la excelencia de las Escuelas de Guerra y cursos de posgrado

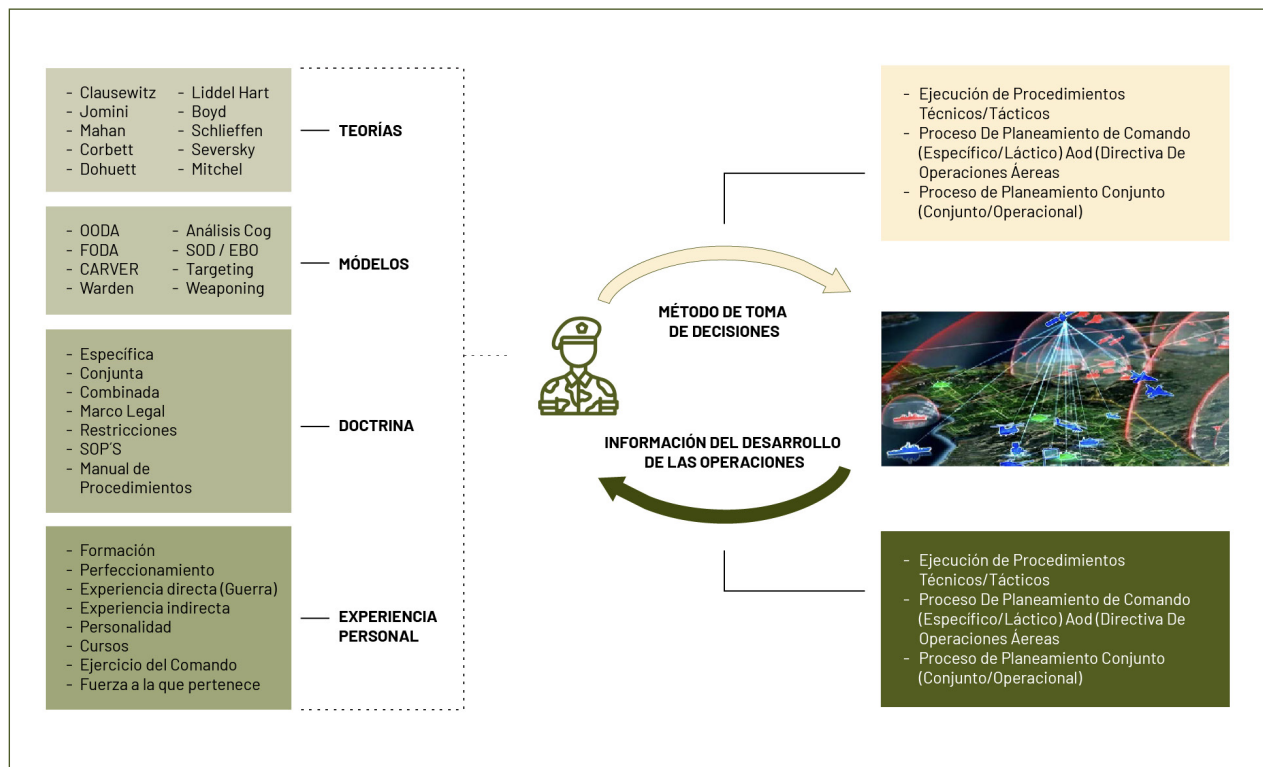
6. Manes, 2021.

7. Novella, 2012.

8. Pijpers, 2024.

9. La teoría de juegos es un campo de estudio que analiza las interacciones estratégicas entre diferentes agentes o jugadores. Pueden ser: (1) Juegos cooperativos y no cooperativos, (2) Juegos de suma cero y no de suma cero, (3) Juegos simétricos y asimétricos, (4) Juegos de información completa e incompleta, (5) Juegos de información perfecta e imperfecta, (6) Juegos estáticos y dinámicos, (7) Juegos determinísticos y estocásticos.

ILUSTRACIÓN 5: FACTORES QUE CONDICIONAN LA TOMA DE DECISIONES. ESQUEMA CLÁSICO DE TEORÍAS OCCIDENTALES. UNA APROXIMACIÓN.



Fuente: Producción propia.

con sistemas de simulación lo más cercanos posible a la realidad.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el impacto en la afectación de los asesores del Estado Mayor de un Comando/Gabinete, particularmente aquel que es merecedor de un grado de confianza supremo por parte del comandante/decisor.

Todos en nuestra carrera militar hemos tenido, en mayor o menor medida de acuerdo con nuestra jerarquía, algún subalterno/camarada o superior como referente en cuanto a conocimientos profesionales, criterio y sentido común. Asimismo, aspiramos normalmente a convertirnos en alguno de ellos para nuestros superiores. Así lo describe Helmut von Moltke al referirse al asesoramiento del trabajo del Estado Mayor: *“Sólo una persona autorizada puede acercar al comandante general esta opinión. El comandante supremo elige a esa persona no según su rango, sino según la confianza depositada en ella”*¹⁰.

Este aspecto no es de menor trascendencia, ya que la identificación de ese integrante del Estado Mayor, que goza de la plena confianza del comandante, lo convertirá en un blanco de las operaciones de guerra neocortical.

Otro concepto asociado y tenido en cuenta en este trabajo, es la teoría del control reflexivo como una derivación de la estrategia original de control, y basada en la teoría de sistemas adaptativos complejos (TSAC).

Podemos definir al control reflexivo como un *“método para transmitir a un oponente información especialmente preparada para inclinarlo a tomar voluntariamente la decisión prevista y deseada por el iniciador de la acción”*¹¹.

Vamos a analizar este concepto:

Es un **método**, y para este caso particular, es parte de un sistema adaptativo complejo. Es decir que el control reflexivo no se da como una variable independiente, sino que lo hace en el entorno de un sistema interdependiente de múltiples

variables. Busca **transmitir información** especialmente preparada o de alguna manera manipulada. Esta parte de la definición es, en gran medida, coincidente con lo que expresa nuestra publicación conjunta PC 00-02, que define a la guerra de la información como el *“uso y manejo de la información con el objetivo de conseguir una ventaja competitiva (...) en la distribución de propaganda o desinformación (...) pudiendo adquirir diversas formas (...)”*¹² para inclinarlo a tomar decisiones deseadas por el iniciador de la acción. Aquí se plasma medularmente el concepto de control reflexivo o control de la toma de decisiones del oponente. Este concepto materializa la teoría clausewitziana de *“vencer sin combatir mediante el engaño y someter al enemigo sin luchar”*¹³.

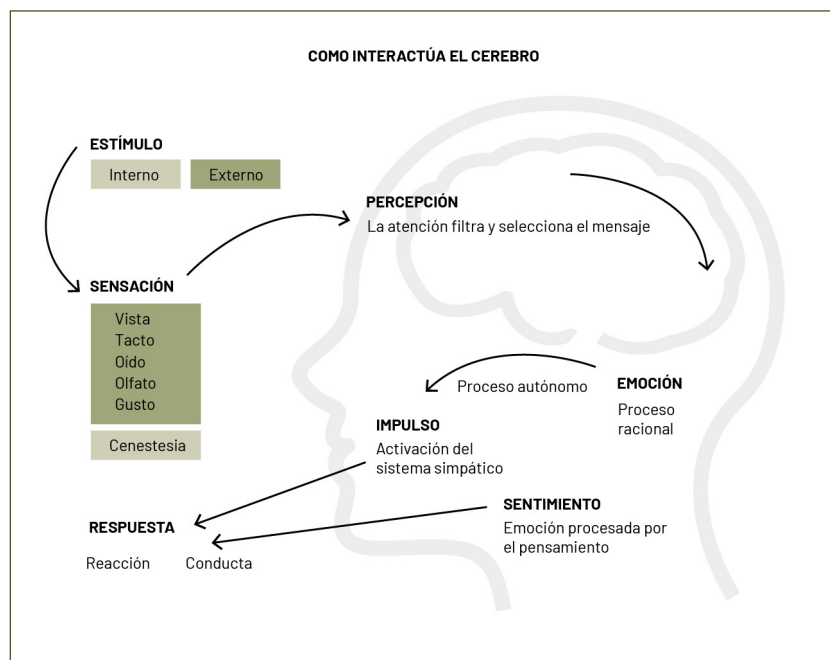
Para cerrar el concepto de control reflexivo, debemos situarnos dentro del entorno de guerra de la información rusa como un todo sistémico, en donde el control reflexivo es un subsistema junto a otros entre los cuales podemos encontrar: operaciones informáticas (ciberoperaciones), operaciones psicológicas, comunicaciones estratégicas, desinformación, *maskirovka* (operaciones de engaño), influencia, contrainteligencia, inteligencia, guerra electrónica, debilitamiento de las comunicaciones, presión psicológica, debilitamiento de las capacidades informáticas y de comando y control del enemigo, entre otras.

Por otra parte, es importante incorporar a este ensayo, el concepto de **psicología operacional**.

En nuestro país en general y en nuestras FFAA en particular, la figura del psicólogo militar se orienta a una aplicación eminentemente médica. No hay una relación directa entre esta rama de la medicina militar y su empleo en operaciones de información, lo que podría dar lugar a su influencia en operaciones neocorticales.

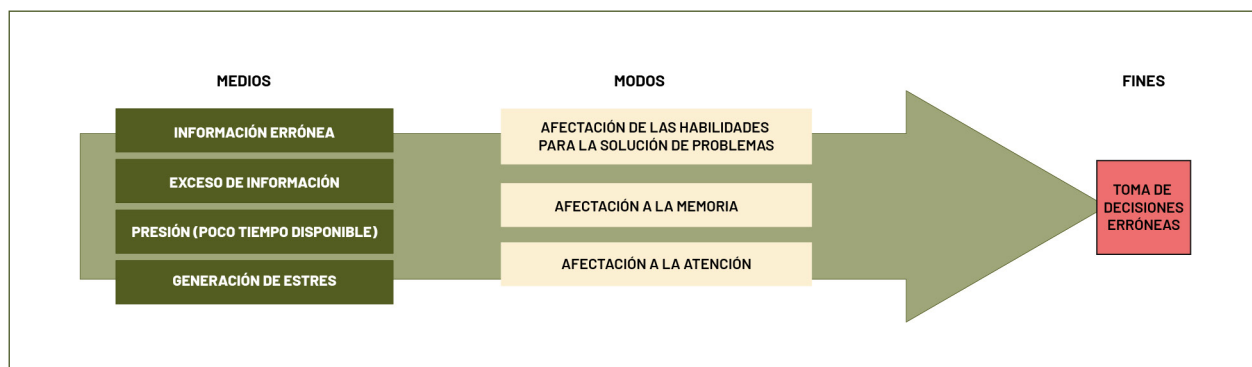
Mark A. Staal y James A. Stephenson sostienen que las *“ope-*

ILUSTRACIÓN 6: CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO. TESTA, NICOLÁS P. “NEURODISEÑO: UNA MIRADA HOLÍSTICA”.



Fuente: <https://www.linkedin.com/pulse/neurodise%C3%B1o-una-mirada-hol%C3%ADstica-nicol%C3%A1s-patricio-testa/>.

ILUSTRACIÓN 7: APROXIMACIÓN A LA RELACIÓN FINES/MEDIOS/MODOS EN LA GUERRA NEOCORTICAL.



*razones de información son aquellas dirigidas a una audiencia, las cuales buscan influenciar sus emociones, motivaciones, razonamiento y en definitiva su comportamiento*¹⁴.

Las operaciones de información incluyen cinco capacidades centrales: guerra electrónica, operaciones en redes informáticas, operaciones de seguridad, engaño militar, y operaciones psicológicas. Para estos autores, la psicología operacional posee un valor gravitante en las últimas dos capacidades.

La especificidad de esta rama de la psicología, no por conocimientos sino por las labores que desarrolla, apunta esencialmente a lograr dos finalidades:

- > Incrementar las capacidades intelectuales y el desempeño del comandante mediante herramientas propias de la neurociencia cognitiva;
- > Proteger al comandante a través de la prevención/anticipación del estrés, así como también en la interpretación de la información recibida, para evitar sesgos propios de la personalidad/experiencia.

Básicamente se guiaría por el siguiente proceso, actuando en todo el continuo del mismo, tanto para el propio comandante como para influenciar al oponente.

Discusión

Volviendo al concepto de guerra neocortical, el efecto deseado es el

control del comportamiento de la organización enemiga. A los fines de este ensayo, la “organización” es el decisor y su gabinete de asesores. Una vez establecidos claramente los **fines perseguidos** (qué decisión o ausencia debe cometer el decisor enemigo), se determinan los **modos** (la forma en que deberá afectar la información para crear o configurar una percepción errónea), y por último se escogen los **medios** a emplear a lo largo de la secuencia de acciones. Estos medios variarán de acuerdo al nivel considerado, desde todos los factores del Poder Nacional, hasta las herramientas disponibles por el nivel Estratégico Militar con la concurrencia de otros componentes asociados o afines al logro del estado final militar.

Para lograrlo se pueden emplear múltiples aproximaciones de forma paralela o secuencial. Entre ellas se puede citar la aplicación o amenaza de la fuerza, el condicionamiento de la apreciación de la situación inicial, el manejo de los tiempos de decisión o la perturbación de los procesos cognitivos del adversario. En algunos casos no será necesario inducir una acción por parte del adversario sino, simplemente, provocar su parálisis. Gráficamente:

Conclusiones

La Estrategia Militar Argentina establece el concepto estratégico militar multicapa de restricción de

área. Este concepto busca integrar acciones en múltiples ámbitos, tanto físicos (terrestre, aéreo y marítimo) como no físicos (espacial, ciberespacial, electromagnético y de la información).

Esto no hace más que confirmar la vigencia de las operaciones en el ámbito de la información, buscando efectos no cinéticos que complementan los efectos cinéticos en otros ámbitos.

Tanto desde el punto de vista organizacional doctrinario, como desde la educación militar, podemos arribar a las siguientes recomendaciones y acciones factibles de implementar:

- > Empleo de inteligencia artificial (IA) para juegos de simulación, adoptando la función/rol de oponente, para adiestrar Estados Mayores/Gabinetes mediante el empleo de técnicas de manipulación de la información orientadas a los conceptos de Guerra Neocortical.
- > Empleo de IA como herramienta auxiliar de los C-2 o responsables de Inteligencia Estratégica en un Gabinete, para la recepción, clasificación, análisis y distribución de datos, informes de inteligencia,

10. Hughes, 1993.

11. GOEIJ 2023.

12. EMCFFAA, 2023.

13. Clausewitz, 1989.

14. Staal, 2006.

- imágenes satelitales, interceptación de comunicaciones, etc., de manera de identificar datos trascendentales y determinantes para la toma de decisiones del comandante/decisor.
- > Incorporación y formación de psicólogos en la rama de la psicología operacional, como integrantes de los Estados Mayores/Gabinetes, en el asesoramiento a los decisores y en la implementación de medidas conducentes a evitar la saturación y el estrés producido por las presiones propias del ambiente de la toma de decisiones estratégicas.
 - > Adiestramiento de los Estados Mayores/Gabinetes en la resolución de problemas militares operativos de manera frecuente (bimestralmente) e intensa (72 horas de duración), buscando la recreación de distintos escenarios, con múltiples variables y permanentes cambios de situación. Esto permite la mejora en las capacidades de análisis de grandes volúmenes de información, a la vez que permite el conocimiento mutuo de sus integrantes bajo situaciones de presión, estrés y cansancio similares a las que se vivirán en un conflicto.
 - > Inclusión, dentro de la doctrina, de una célula de información en los Estados Mayores/Gabinetes en íntima relación con Comunicaciones, Inteligencia, Medidas de Seguridad de Contrainteligencia, Ciberdefensa y Guerra Electrónica, de manera de proteger la información propia y afectar la información que reciba el oponente.
 - > Inclusión dentro de la Inteligencia Básica de las escuelas de pensamiento y formación de los probables/posibles oponentes, tanto de la OTAN como de otros países. Esto —particularmente para aquellos países que no comparten la doctrina de la OTAN—, permitirá conocer conceptos de empleo, formas de pensamiento, fortalezas y debilidades con las que fueron formados el comandante y su Estado Mayor para la toma de decisiones.
 - > Trabajo interagencial para el empleo de los Medios de Comunicación Social (MCS) en la difusión de la información (falsa o parcialmente verdadera) con narrativas recurrentes en canales de noticias y redes sociales que provoquen emociones, adhesiones y generación de opinión contraria a las intenciones del oponente.
 - > Incluir dentro de la doctrina propia, una variante al método de planeamiento en los distintos niveles, similares a la secuencia del control reflexivo.
 1. Determinar el efecto a lograr en la mente del conductor enemigo.
 2. Establecer el conjunto de informaciones con las que se va a influenciar al conductor enemigo.
 3. Analizar los agentes o medios con los cuales la información será diseminada.
 4. Determinar todas aquellas acciones complementarias que sean contribuyentes a lo expresado en los puntos enumerados.
 5. Generar planes y programas alternativos, en caso de que el comandante enemigo no obre de acuerdo con nuestras intenciones. ■

BIBLIOGRAFÍA

AMESTI, J. A. (2022). <i>¿Qué es la Guerra Neocortical? Tramas. Periodismo en movimiento.</i> - de GOEIJ, M. W. (2023). Reflexive Control: Influencing Strategic Behaviour. <i>Parameters US Army War College Quarterly.</i> https://doi.org/10.55540/0031-1723.3262 - EMCFFAA. (2023). PC 00-02. <i>Glosario de Términos de Empleo Militar para la Acción Militar Conjunta.</i> EMCFFAA Doctrina Conjunta. - KOYBKO, A. (2015). <i>Hybrid Wars: The Indirect Adaptative Aproach to Regime Change.</i> Institute for Strategic Studies and Predictrions PFUR. - HUGHES, D. J. (1993). <i>MOLTKE on the Art of War. Selected Writings.</i> Random House	Ballantine Publishing Group. https://doi.org/0-89141-575-0 - MANES, F. (2021). <i>Ser Humanos.</i> Planeta Editores. https://doi.org/978-950-49-7303-4 - MORESI Alejandro; MOTTA Gustavo; TRAMA Gustavo; SALDANHA Marcio; AMAYA Carlos. (2023). <i>Operaciones en el ambiente de la información.</i> Escuela Superior de Guerra Conjunta de las FFAA. https://doi.org/978-987-26086-4-4 - NOVELLA, S. (2012). <i>Your deceptive mind: A scientific guide to critical thinking skills.</i> YALE School of Medicine. - PIJPERS, P. B. (2024). On Cognitive Warfare: The Anatomy of Disinformation. <i>The Defense horizon Journal.</i>	SILVA, M. A. (2003). <i>Al enemigo primero lo descerebramos.</i> Revista de la Escuela Superior de Guerra Aérea RESGA. https://doi.org/0325-3708 - SMITH, J. D. (2024). <i>Decision Making under Pressure: Psychological Insights into Military Strategy.</i> Operational & Defense Psychology Review. - STAAL, M. A. (2006). <i>Operational Psychology: An Emerging Subdiscipline.</i> Military Psychology. - TZU, S. (2023). <i>El Arte de la Guerra. Los beneficios de vencer sin combatir.</i> PAIDOS Editora. - ZAFRANSKY, R. (1994). Neocortical Warfare. The acme of skill? <i>Military Review.</i>
--	--	--