

# **Geoconflicts & Intelligence**

**Vol. I, Núm. 1**

**Diciembre 2023**



Revista Editada por Observatorio  
Internacional de Seguridad Global  
OISCOT en Carranque (Toledo)



# Geoconflicts & Intelligence

*Revista sobre Seguridad Global y Terrorismo*

*in partnership with*



Editado por: Observatorio Internacional de Seguridad Global (OISCOT)

Periodicidad: Anual

Primer fascículo: enero-diciembre 2023

ISSN de la edición en línea, pdf: 3020-4895

Carranque (Toledo)

<https://oiscot.com/>

## Estructura

---

### **DIRECTORA:**

MONTSERRAT LÓPEZ MELERO  
Prof. Contratada Doctora de Derecho Penal (UEMC)  
Analista Investigadora de Terrorismo y Grupos insurgentes

### **SUBDIRECTOR:**

JESÚS ANTONIO SEVILLANO FERNÁNDEZ  
Ldo. Criminología  
Analista Internacional y Coordinador de Operaciones de Seguridad

### **REDACTORES JEFES:**

MONTSERRAT LÓPEZ MELERO  
JESÚS ANTONIO SEVILLANO FERNÁNDEZ

### **CONSEJO DE REDACCIÓN:**

- D. ANTONIO GARCÍA REYES. Profesor Psicólogo Clínico. Universidad Europea Miguel de Cervantes
- D. Dr. JESÚS SÁNCHEZ GÓMEZ. Dr. en Criminología. Prof. Universidad Rey Juan Carlos.
- D. DANIEL LÓPEZ MELERO. Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. Experto en Mediación.
- D. CÉSAR ALCALÁ GIMÉNEZ DA COSTA. Historiador.
- D. MANUEL ANTONIO FERNÁNDEZ-VILLACAÑAS MARÍN. Prof. Colaborador Doctor de Organización de Empresas. CEU San Pablo.
- D. VICENTE JOSÉ GACÍA-HINOJAL LÓPEZ. Registrador de la Propiedad. Jurista Militar (excedencia). Analista de Terrorismo.
- D. FRANCISCO JOSÉ RODRÍGUEZ ALMIRÓN. Dr. en Derecho. Prof.. D. Penal Universidad de Granada.
- D. RUBÉN DAVID HERRERO GIMÉNEZ. Abogado y Dr. en Derecho. Prof.. D. Penal Universidad Complutense.

## REFLEXIÓN

---

### **La guerra psicológica y la propaganda**

#### *The psychological war and propaganda*

**JESÚS SEVILLANO FERNÁNDEZ**

La guerra psicológica, ha sido una práctica milenaria que se ha empleado desde que la estrategia existe, esta consiste en el conjunto de acciones destinadas a destruir moral, emocional o simbólicamente del oponente en el marco de una confrontación.

Los grandes guerreros y los combatientes sabían cómo minar subjetivamente al enemigo produciendo ventajas estratégicas.

A partir de la famosa obra El arte de la guerra, que desde entonces es un manual clásico para los combatientes. El estratega chino Sun Tzu Sun proponía precisamente la idea de, sin disparar un arma, vencer al enemigo en guerra.

Las guerras, batallas institucionales o conflictos corporativos no se ganan solo en las barricadas, o con sofisticados sistemas; se deben ganar también en las mentes de la gente. Combinando la elaboración de un buen plan estratégico, que posteriormente debe ser desarrollado a través de tácticas adecuadas.

La guerra psicológica consiste en impresionar al enemigo para reducir sus posibilidades de éxito. Por un lado, intentar paralizar al adversario, derrotarlo antes de que siquiera entre a lidiar y, por otro lado, ganar las «mentes y los corazones» de las personas que actúan en tercer lugar.

Posteriormente la guerra psicológica adoptó la forma de propaganda. La propaganda de guerra ha sido una de las principales “armas” con las que se ha contado desde la antigüedad. La propaganda ha servido para crear, reforzar o modificar las opiniones y las acciones de las personas, desde las primeras civilizaciones hasta la actual sociedad postmoderna.

Sin lugar a dudas, el empleo de la propaganda política llegó a su mayoría de edad con la Primera Guerra Mundial. A partir de entonces experimentaría un extraordinario desarrollo.

En general, se entiende a la guerra psicológica como propaganda y engaño a través de los medios de comunicación. Sin embargo, se trata de algo mucho más amplio. Se trata de una guerra que conjuga aspectos políticos, económicos, culturales y militares.

Las guerras actuales comienzan a librarse en la esfera de las ideas y los sentimientos, casi simultáneamente en el terreno de la opinión pública nacional de agresor, en la arena internacional y en el país que será objeto de la agresión, para después pasar a su conjunción con la lucha armada y acompañarla durante toda la extensión del conflicto, imbricándose de tal manera que en ocasiones resulta difícil discernir cuanto de fines militares o psicológicos persigue una acción militar.

Hablamos de como el mensaje que se quiera hacer llegar se puede manipular y distorsionar para causar en el emisor una percepción confusa de lo que realmente puede estar pasando. La información es lanzada por un canal o medio que realiza este cambio para poder establecer una apreciación en el emisor diferente.

Medidas persuasivas que se conciben con el fin de influir en las actitudes, opiniones y comportamiento de las fuerzas contrarias, con el propósito de alcanzar los objetivos nacionales. Igualmente, es importante siempre tener en cuenta dos elementos muy vinculados a la actividad propagandística: la censura (control del flujo informativo) y la desinformación (lo que en la actualidad denominamos “fake news”). De forma estratégica hoy en día se utiliza la manipulación para llegar a perfil, así poder convertir pensamientos e ideales para una causa. El apoyo de campañas contra un tipo de perfil personal o de institución.

Estos recursos son de utilidad y ayudan a movilizar masas en una dirección o cambiar el rumbo ya establecido.