

“Guerra cognitiva”: la NATO sta pianificando una guerra per le menti delle persone

ariannaeditrice.it/articoli/guerra-cognitiva-la-nato-sta-pianificando-una-guerra-per-le-menti-delle-persone

di Jonas Tögel - 20/12/2022

Fonte: [Sinistra in rete](#)

Dal 2020, la NATO ha portato avanti i piani per una guerra psicologica che deve stare su un piano di parità con le cinque precedenti aree operative dell'alleanza militare (terra, acqua, aria, spazio, cyberspazio). È il campo di battaglia dell'opinione pubblica. I documenti della NATO parlano di “guerra cognitiva” – guerra mentale. Quanto è concreto il progetto, quali passi sono stati compiuti finora e a chi è rivolto?

Per essere vittoriosi in guerra, bisogna vincere anche la battaglia per l'opinione pubblica. Questo viene svolto da oltre 100 anni con strumenti sempre più moderni, le cosiddette tecniche di soft power. Questi descrivono tutti quegli strumenti psicologici di influenza con cui le persone possono essere guidate in modo tale che esse stesse non si accorgano di questo controllo. Il politologo americano Joseph Nye definisce quindi il soft power come “la capacità di convincere gli altri a fare ciò che si vuole senza usare la violenza o la coercizione”.(1)

La sfiducia nei governi e nei militari sta aumentando, mentre la NATO sta intensificando i suoi sforzi per usare una guerra psicologica sempre più sofisticata nella battaglia per le menti e i cuori delle persone. Il programma principale per questo è “Cognitive Warfare”. Con le armi psicologiche di questo programma, l'uomo stesso deve essere dichiarato il nuovo teatro di guerra, il cosiddetto “Dominio Umano” (sfera umana).

Uno dei primi documenti della NATO su questi piani è il saggio del settembre 2020 “NATO's Sixth Domain of Operations”, scritto per conto del NATO Innovation Hub (abbreviato: IHub). Gli autori sono l'americano August Cole, ex giornalista del Wall Street Journal specializzato nell'industria della difesa che da diversi anni lavora per il think tank transatlantico Atlantic Council, e il francese Hervé le Guyader.

Fondata nel 2012, IHub afferma di essere un think tank in cui “esperti e inventori di ogni dove lavorano insieme per risolvere le sfide della NATO” e ha sede a Norfolk, Virginia, negli USA. Ufficialmente non fa parte della NATO, è finanziato dal NATO Allied Transformation Command, uno dei due quartier generali strategici della NATO.

Il saggio racconta diverse storie di fantasia e si conclude con un discorso inventato del presidente degli Stati Uniti, che spiega ai suoi ascoltatori come funziona la guerra cognitiva e perché chiunque può essere coinvolto:

“I progressi odierni nella nanotecnologia, nella biotecnologia, nella tecnologia dell'informazione e nelle scienze cognitive, guidati dall'avanzata apparentemente inarrestabile della tria dell'intelligenza artificiale, dei big data e della ‘dipendenza digitale’ della nostra civiltà, hanno creato una prospettiva molto più inquietante: un quinto pilastro integrato, dove ognuno, a sua insaputa, agisce secondo i piani di uno dei nostri avversari”.

I pensieri e i sentimenti di ogni individuo sono sempre più al centro di questa nuova guerra:

“Tu sei il territorio conteso, ovunque tu sia, chiunque tu sia.”

Inoltre, c'è da lamentare una “costante erosione del morale della popolazione”. Cole e le Guyader sostengono quindi che il dominio umano è la più grande vulnerabilità. Questa area operativa (“dominio”) sarebbe di conseguenza la base per tutti gli altri campi di battaglia (terra, acqua, aria, spazio, cyberspazio) che devono essere controllati. Pertanto, i due autori invitano la NATO ad agire rapidamente e a considerare lo spirito umano come il “sesto dominio delle operazioni” della NATO.

Propaganda partecipata

Quasi contemporaneamente, l'ex funzionario francese e responsabile dell'innovazione presso l'IHub, François du Cluzel, stava lavorando all'ampio documento strategico “Cognitive Warfare” che è stato pubblicato dall'IHub nel gennaio 2021. Invece di utilizzare scenari immaginari, Du Cluzel ha scritto un'analisi dettagliata della guerra delle menti. Come gli autori del “Sesto dominio delle operazioni della NATO”, sottolinea che “la fiducia (...) è l'obiettivo”. Questo può essere vinto o distrutto nella guerra dell'informazione o attraverso PsyOps, cioè la guerra psicologica. Tuttavia, le tecniche convenzionali di soft-power non sono più sufficienti, occorre una guerra cognitiva, cioè relativa alla mente, una “propaganda partecipativa” a cui “tutti prendono parte”.

Non è chiaro chi sia esattamente l'obiettivo di questa propaganda, ma du Cluzel sottolinea che tutti sono coinvolti in questa nuova forma di manipolazione e che l'obiettivo è proteggere il “capitale umano della NATO”. L'area di applicazione si riferisce a “l'intero ambiente umano, amico o nemico che sia”. Sebbene le capacità del nemico e la minaccia nel campo della guerra cognitiva siano “ancora basse”, du Cluzel chiede che la NATO agisca rapidamente e promuova la guerra cognitiva:

“La guerra cognitiva può essere l'elemento mancante che consente la transizione dalla vittoria militare sul campo di battaglia a un duraturo successo politico. Il “dominio umano” potrebbe benissimo essere il fattore decisivo (...). I primi cinque teatri di operazioni [terra, mare, aria, spazio, cyberspazio] possono portare a vittorie tattiche e operative, ma solo il teatro umano di operazioni può portare alla vittoria finale e completa.” (p. 36)

Le neuroscienze come arma

Pochi mesi dopo, la NATO ha accolto le richieste degli strateghi. Nel giugno 2021, ha tenuto il suo primo incontro scientifico sulla guerra cognitiva a Bordeaux, in Francia. In un'antologia che ha accompagnato il simposio, gli strateghi dell'Innovation Hub hanno avuto la possibilità di parlare insieme a funzionari della NATO di alto rango. Nella prefazione, il generale francese André Lanata ha ringraziato “il nostro Innovation Hub” e ha sottolineato l'importanza di “sfruttare le debolezze della natura umana” e condurre questa “battaglia” in “tutti gli ambiti della società”. Si tratta anche di coinvolgere le neuroscienze nella corsa agli armamenti (“Weaponization of Neurosciences”). È stato evidenziato che la guerra cognitiva della NATO è una difesa contro guerre simili da parte di Cina e Russia. Le loro “attività di disinformazione” hanno portato a “crescente preoccupazione” tra gli alleati della NATO.

Al simposio, c'è stata un'intensa discussione su come utilizzare le neuroscienze per

effettuare attacchi digitali al pensiero, ai sentimenti e all'azione umana:

“Dal punto di vista dell'aggressore, l'azione più efficiente, anche se più difficile da intraprendere, è incoraggiare l'uso di dispositivi digitali che possono interrompere o influenzare tutti i livelli dei processi cognitivi di un avversario.” (p. 29)

La NATO vorrebbe confondere i potenziali oppositori nel modo più completo possibile per “dettare” il loro comportamento. (p. 29) Nell'ambito del simposio, Du Cluzel ha scritto un saggio insieme al ricercatore cognitivo francese Bernard Claverie in cui si spiega che – contrariamente all'affermazione che si reagisce solo alle minacce dalla Russia o dalla Cina – si tratta anche di “buono per eseguire processi di attacco ben ponderati, nonché contromisure e misure preventive” (p. 26):

“Attaccare è l'obiettivo dichiarato e sfruttare, svalutare o addirittura distruggere il modo in cui si costruisce la propria realtà, la propria fiducia spirituale in se stessi, la propria fede in gruppi, società o persino nazioni funzionanti” (p. 27).

Gli strateghi raramente ammettono apertamente che queste tecniche possono essere utilizzate non solo sulle popolazioni nemiche ma anche all'interno dei paesi della NATO. Le dichiarazioni su questo sono spesso vaghe. Tuttavia, ci sono indicazioni che la NATO stia prendendo di mira anche la sua stessa popolazione. Scrive il generale francese Eric Autellet in un articolo dell'antologia citata (p. 24) :

“Dal Vietnam, le nostre guerre sono andate perdute nonostante i successi militari, in gran parte a causa della debolezza della nostra narrativa (vale a dire, ‘conquistare i cuori e le menti della gente’), sia in relazione alle popolazioni locali nei teatri delle operazioni sia rispetto alle nostre stesse popolazioni. Ci sono due poste in gioco nei nostri rapporti con il nemico e l'amico, e possiamo scegliere modalità di azione passive e attive — o entrambe — quando consideriamo i limiti e le limitazioni del nostro modello di libertà e democrazia. Per quanto riguarda il nostro nemico, dobbiamo essere in grado di “leggere” le menti dei nostri avversari per anticipare le loro reazioni. Se necessario, dobbiamo essere in grado di “penetrare” le menti dei nostri avversari per influenzarli e renderli capaci di agire per nostro conto. Quanto al nostro amico (e anche a noi stessi), dobbiamo essere in grado di proteggere il nostro cervello e migliorare le nostre capacità cognitive di comprensione e quelle decisionali”.

Il concorso per l'innovazione della NATO dell'autunno 2021

Il passo successivo è stato compiuto dall'IHub, che nell'ottobre 2021 ha annunciato ufficialmente il concorso per l'innovazione della NATO Countering Cognitive Warfare. L'Innovation Challenge esiste dal 2017 e da allora la competizione si tiene due volte l'anno. Al fine di raccogliere quante più idee possibili, la NATO sottolinea sempre la natura aperta della competizione: “La sfida è aperta a tutti (individui, imprenditori, start-up, industria, scienza, ecc.) che si trovano in un paese membro della NATO.” Chi vince può aspettarsi un premio in denaro di 8.500 dollari.

Gli argomenti sono selezionati in collaborazione con la Johns Hopkins University. Si tratta sempre di argomenti “particolarmente influenti per lo sviluppo delle future capacità militari”, secondo il motto “il modo migliore per anticipare il futuro è inventarlo”. Le aree sono: intelligenza artificiale, sistemi autonomi, spazio, ipersonico, tecnologia quantistica e biotecnologia.

Le domande chiave delle precedenti competizioni sono quindi contrastanti e stabiliscono

priorità molto diverse. Nell'autunno 2018, ad esempio, si trattava di sistemi utilizzabili per intercettare droni senza pilota. Qui ha vinto il produttore olandese di droni Delft. Nell'autunno 2019, l'attenzione si è concentrata sull'aiutare i soldati con stress psicologico o affaticamento al fine di migliorare le loro prestazioni in combattimento. La primavera del 2021 riguardava la sorveglianza spaziale. Qui ha vinto la start-up francese Share My Space.

Nonostante i diversi punti focali, un argomento continua a emergere: la gestione delle informazioni e dei dati su Internet. Nella primavera del 2018, il concorso per l'innovazione è stato dedicato a questo argomento all'insegna del motto "Complessità e gestione delle informazioni", nella primavera del 2020 il tema era "Fake News in Pandemics" e nell'autunno 2021 infine "La minaccia invisibile — neutralizzare la guerra cognitiva".

"La forma più avanzata di manipolazione"

Nell'ottobre 2021, poco prima che questa competizione fosse pubblicizzata sul sito web di IHub, la NATO ha trasmesso un live streaming che discuteva di guerra cognitiva e chiedeva la partecipazione alla competizione per l'innovazione. Il compito è "uno dei temi più caldi per la NATO al momento", ha sottolineato du Cluzel nel suo discorso di apertura. L'esperta di difesa francese Marie-Pierre Raymond ha colto l'occasione per spiegare cos'è effettivamente la guerra cognitiva, vale a dire "la forma più avanzata di manipolazione che esiste oggi".

C'erano dieci partecipanti alla finale del concorso, trasmessa quasi due mesi dopo. Otto di loro avevano sviluppato programmi per computer che utilizzano l'intelligenza artificiale per scansionare e analizzare grandi quantità di dati su Internet al fine di monitorare meglio e, si presume, prevedere le opinioni, i pensieri e lo scambio di informazioni delle persone. Il bersaglio più gettonato dei programmi per computer sono i social media: Facebook, Twitter, Tik-Tok, Telegram.

Cambiare credenze e comportamenti

Il vincitore è stata la società statunitense Veriphix (motto: "Misuriamo le convinzioni per prevedere e modificare il comportamento"), che ha sviluppato una piattaforma con la quale è possibile identificare i cosiddetti nudge, ovvero "nudge" psicologici inconsci su Internet. La piattaforma Veriphix è in uso da anni, lavorando con diversi governi e grandi aziende, secondo il capo, John Fuisz, che ha stretti legami familiari con l'apparato di sicurezza statunitense. Per lui, la guerra cognitiva è il cambiamento delle convinzioni ("cambiamento di credenze"). Il suo software può analizzare questi cambiamenti "all'interno dei tuoi militari, all'interno della tua popolazione e all'interno di una popolazione straniera", come ha spiegato ai giudici della competizione.

Considerando che la guerra cognitiva è già in atto e le più moderne tecniche di manipolazione sono attualmente utilizzate nella guerra in Ucraina per dirigere i pensieri e i sentimenti delle popolazioni di tutte le nazioni coinvolte nella guerra, un chiarimento sulle tecniche di soft power della guerra cognitiva sarebbe apprezzato e dovrebbe essere più urgente che mai.

Informazioni sull'autore: Dott. Jonas Tögel, classe 1985, è un americanista e ricercatore di propaganda. Ha conseguito il dottorato in materia di soft power e motivazione e attualmente lavora come assistente di ricerca presso l'Istituto di psicologia dell'Università

di Ratisbona. I suoi interessi di ricerca includono la propaganda, la motivazione e l'uso di tecniche di soft power.

Nota

(1) Joseph Nye, *Soft Power. I mezzi per il successo nella politica mondiale*, 2004, p.11.



[La Globalizzazione della NATO - Libro](#)