



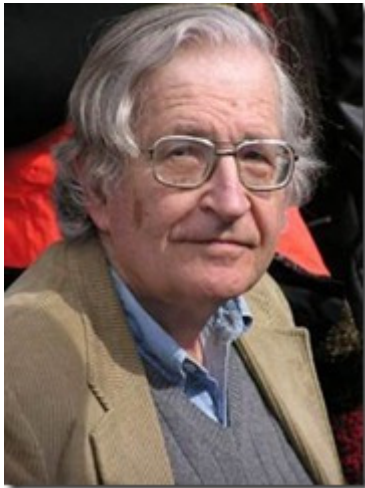
HISPAMAP

Sociedad Hispano American de Psicología Aplicada
www.hispmaap.net

MONOGRÁFICO

LAS 10 TÉCNICAS DE MANIPULACIÓN MEDIÁTICA DE NOAM CHOMSKY

El lingüista Noam Chomsky elaboró la lista de las “10 Estrategias de Manipulación” a través de los medios



1. **La estrategia de la distracción** El elemento primordial del control social es la estrategia de la distracción que consiste en desviar la atención del público de los problemas importantes y de los cambios decididos por las élites políticas y económicas, mediante la técnica del diluvio o inundación de continuas distracciones y de informaciones insignificantes. La estrategia de la distracción es igualmente indispensable para impedir al público interesarse por los conocimientos esenciales, en el área de la ciencia, la economía, la psicología, la neurobiología y la cibernética. ”Mantener la Atención del público distraída, lejos de los verdaderos problemas sociales, cautivada por temas sin importancia real. Mantener al público ocupado, ocupado, ocupado, sin ningún tiempo para pensar; de vuelta a granja como los otros animales (cita del texto ‘Armas silenciosas para guerras tranquilas)’”.
2. **Crear problemas y después ofrecer soluciones.** Este método también es llamado “problema-reacción-solución”. Se crea un problema, una “situación” prevista para causar cierta reacción en el público, a fin de que éste sea el mandante de las medidas que se desea hacer aceptar. Por ejemplo: dejar que se desenvuelva o se intensifique la violencia urbana, u organizar atentados sangrientos, a fin de que el público sea el demandante de leyes de seguridad y políticas en perjuicio de la libertad. O también: crear una crisis económica para hacer aceptar como un mal necesario el retroceso de los derechos sociales y el desmantelamiento de los servicios públicos.
3. **La estrategia de la gradualidad.** Para hacer que se acepte una medida inaceptable, basta aplicarla gradualmente, a cuentagotas, por años consecutivos. Es de esa manera que condiciones socioeconómicas radicalmente nuevas (neoliberalismo) fueron impuestas durante las décadas de 1980 y 1990: Estado

mínimo, privatizaciones, precariedad, flexibilidad, desempleo en masa, salarios que ya no aseguran ingresos decentes, tantos cambios que hubieran provocado una revolución si hubiesen sido aplicadas de una sola vez.

4. **La estrategia de diferir.** Otra manera de hacer aceptar una decisión impopular es la de presentarla como “dolorosa y necesaria”, obteniendo la aceptación pública, en el momento, para una aplicación futura. Es más fácil aceptar un sacrificio futuro que un sacrificio inmediato. Primero, porque el esfuerzo no es empleado inmediatamente. Luego, porque el público, la masa, tiene siempre la tendencia a esperar ingenuamente que “todo irá mejorar mañana” y que el sacrificio exigido podrá ser evitado. Esto da más tiempo al público para acostumbrarse a la idea del cambio y de aceptarla con resignación cuando llegue el momento.
5. **Dirigirse al público como criaturas de poca edad.** La mayoría de la publicidad dirigida al gran público utiliza discurso, argumentos, personajes y entonación particularmente infantiles, muchas veces próximos a la debilidad, como si el espectador fuese una criatura de poca edad o un deficiente mental. Cuanto más se intente buscar engañar al espectador, más se tiende a adoptar un tono infantilizante. Por qué? “Si uno se dirige a una persona como si ella tuviese la edad de 12 años o menos, entonces, en razón de la sugestionabilidad, ella tenderá, con cierta probabilidad, a una respuesta o reacción también desprovista de un sentido crítico como la de una persona de 12 años o menos de edad (ver “Armas silenciosas para guerras tranquilas”)”.
6. **Utilizar el aspecto emocional mucho más que la reflexión.** Hacer uso del aspecto emocional es una técnica clásica para causar un corto circuito en el análisis racional, y finalmente al sentido crítico de los individuos. Por otra parte, la utilización del registro emocional permite abrir la puerta de acceso al inconsciente para implantar o injertar ideas, deseos, miedos y temores, compulsiones, o inducir comportamientos.
7. **Mantener al público en la ignorancia y la mediocridad.** Hacer que el público sea incapaz de comprender las tecnologías y los métodos utilizados para su control y su esclavitud. “La calidad de la educación dada a las clases sociales inferiores debe ser la más pobre y mediocre posible, de forma que la distancia de la ignorancia que planea entre las clases inferiores y las clases sociales superiores sea y permanezca imposible de alcanzar para las clases inferiores (ver ‘Armas silenciosas para guerras tranquilas’)”
8. **Estimular al público a ser complaciente con la mediocridad.** Promover al público a creer que es moda el hecho de ser estúpido, vulgar e inculto...
9. **Reforzar la autoculpabilidad.** Hacer creer al individuo que es solamente él el culpable por su propia desgracia, por causa de la insuficiencia de su inteligencia, de sus capacidades, o de sus esfuerzos. Así, en lugar de rebelarse contra el sistema económico, el individuo se auto desvalida y se culpa, lo que genera un estado depresivo, uno de cuyos efectos es la inhibición de su acción. Y, sin acción, no hay revolución!

10. **Conocer a los individuos mejor de lo que ellos mismos se conocen.** En el transcurso de los últimos 50 años, los avances acelerados de la ciencia han generado una creciente brecha entre los conocimientos del público y aquellos poseídos y utilizados por las élites dominantes. Gracias a la biología, la neurobiología y la psicología aplicada, el “sistema” ha disfrutado de un conocimiento avanzado del ser humano, tanto de forma física como psicológicamente. El sistema ha conseguido conocer mejor al individuo común de lo que él se conoce a sí mismo. Esto significa que, en la mayoría de los casos, el sistema ejerce un control mayor y un gran poder sobre los individuos, mayor que el de los individuos sobre sí mismos.

“Reproduzca esta información, hágala circular por los medios a su alcance: a mano, a máquina, a mimeógrafo, oralmente. Mande copias a sus amigos: nueve de cada diez las estarán esperando. Millones quieren ser informados. El terror se basa en la incomunicación. Rompa el aislamiento. Vuelva a sentir la satisfacción moral de un acto de libertad. Derrote el terror. Haga circular esta información”.

El lenguaje simbólico y la metáfora de la rana hervida

El lenguaje simbólico ayuda mucho a transmitir ideas, sobre todo si se apela a métodos sencillos fáciles de entender. Precisamente la simpleza es una de sus ventajas, si se opta por lo complejo pierde su principal función. Basta recordar las alegorías de **Platón**, las fábulas de **La Fontaine**, o los cuentos populares para darnos cuenta de su importancia.

En esa línea, **Olivier Clerc**, en su obra más conocida: **“La rana que no sabía que estaba hervida”**, nos invita a una reflexión acerca del modo de vida actual y sus posibles consecuencias.



RESUMEN FÁBULA

Una cacerola llena de agua fría en la que una pequeña rana está nadando.

Se enciende un pequeño fuego que va calentando el agua lentamente.

Poco a poco, el agua se va poniendo tibia.

La rana encuentra la situación muy agradable y sigue nadando muy a gusto.

La temperatura del agua va subiendo..., empieza a estar caliente,.... bastante caliente.

La rana ya no goza como antes, se siente un poco cansada, pero no por eso se asusta.

La temperatura sigue subiendo.... cada vez más....., está muy caliente.
La rana comienza a encontrar la situación desagradable, pero está tan débil que decide seguir aguantando sin hacer nada.

La temperatura continúa subiendo aún más, mucho más,....
Hasta que llega un momento en que la rana termina..... cocinándose y muriendo.

CONCLUSIONES

Olivier Clerc pretende transmitir que cuando un cambio se realiza de forma lenta escapa a la conciencia, y la mayoría de las veces no provoca respuesta por nuestra parte, hasta que..... o bien se reacciona cuando aún se está a tiempo o no tienen remedio sus consecuencias.

Si una rana salta a una olla de agua hirviendo, sale enseguida porque siente el peligro. Pero si lo hace a una olla con agua tibia que se calienta lentamente, se queda dentro y no se mueve. Seguirá ahí, aunque la temperatura siga subiendo y subiendo. Se quedará ahí hasta ser rescatada o... muerta.

iiEs muy importante rescatar a la rana antes de que sea demasiado tarde!!

Parábola de la rana hirviendo y Al Gore

Una fábula que también nos debería servir para reflexionar sobre el como y por qué hemos llegado a la situación actual de grave **crisis económica**, y si aún estamos a tiempo de salir antes de estar del todo “cocidos”. Una situación de la que todos somos responsables, sobre todo los **políticos** que con sus “**malas prácticas**”, por llamarlo de una manera suave, han “disparado” con lo que es del bien común y lo que es peor sin apenas consecuencias. Algo que el resto de ciudadanos se verán obligados a subsanar incluso a costa de su propio bienestar.

La **salud** es otro ejemplo al que se puede aplicar la fábula de la **rana**. Sabemos que se deteriora de una forma lenta, sin embargo nos acomodamos y no reaccionamos a tiempo para intentar mejorarla. Muchas enfermedades son consecuencia de nuestros malos hábitos: mala alimentación, falta de ejercicio, estrés continuado,.... y tardan años en aparecer. Nuestro organismo resiste pero no es eterno. Sin darnos cuenta los pequeños malestares van ejerciendo un efecto que consideramos “normal”, hasta que de improviso surgen patologías más profundas, a veces muy difíciles de tratar.

Algunas de las cosas que hoy consideramos “normales”, hace años habrían sido impensables; se han ido banalizando de tal manera que apenas nos preocupan o nos dejan indiferentes. El progreso es bueno, muy bueno, pero hay ocasiones que en su nombre, o en el de la ciencia, se realizan continuos ataques a las libertades individuales, a la dignidad, a la naturaleza,.... Lentamente, sí, pero implacables..... si no le ponemos pronto remedio.

Una de las pocas controversias habidas sobre la metáfora de “**la rana hervida**” fue acerca de si era cierto o no su mensaje; es decir, si era verdad que la rana se quedaba quieta mientras el agua se iba calentando poco a poco en la cacerola. Porque a una

metáfora se le debe exigir que lo que cuente sea real. Durante un tiempo hubo opiniones para todos los gustos: para unos era una farsa, para otros no ofrecía ninguna duda. Se sabía de experimentos científicos contradictorios. Después de algunas controversias, en 1988 se resolvió que:

Si la velocidad de calentamiento de la temperatura del agua es menor de 0,02 °/minuto la rana se queda quieta y se muere al final de la cocción. Mientras que a mayor velocidad la rana salta y escapa.

CONCLUSIÓN: “La rana no intenta escapar si la velocidad de calentamiento del agua es suficientemente lenta”

Olivier Clerc es un escritor y filósofo francés, nacido en Ginebra en 1961. En sus obras, que incluyen disciplinas que de una u otra forma afectan a las personas, se caracteriza por usar un lenguaje sencillo con un solo objetivo: **contribuir al equilibrio personal**. En **“La rana que no sabía que estaba hervida”** plantea un problema extrapolable a cualquier ámbito: **en qué medida los cambios a veces no influyen en nuestro subconsciente**. O lo que es lo mismo: **si los cambios se realizan de forma lenta y paulatina pueden llegar a pasar inadvertidos hasta el punto que si no actuamos con antelación nos obligan a un viaje sin retorno**.

Como dice **Olivier Clerc**:

En nombre del progreso, de la ciencia, y del aprovechamiento, se efectúan continuos ataques a las libertades individuales, a la dignidad, a la integridad de la naturaleza, a la belleza y a la felicidad de vivir. Lenta, pero inexorablemente, con la constante complicidad de las víctimas, inconscientes, o quizás incapaces de defenderse.



“Hoy es el MAÑANA que AYER tanto te preocupaba” es una frase que invita a no preocuparnos en exceso por aquello que no ha ocurrido y solo está en nuestra mente. Sin embargo, esta fábula es una de sus pocas excepciones, porque... lo que parecía tan lejano **AYER**, pensando en el **MAÑANA**, sin apenas darnos cuenta ya es **HOY**. La diferencia está en que la frase se aplica a contextos imaginarios y en la fábula son muy reales. No conviene olvidar una de las máximas de la teoría del caos: **“Hasta el suave aleteo de una mariposa puede desencadenar un huracán al otro lado del mundo”**. Los pequeños cambios siempre preceden a los grandes. Por eso es tan importante reaccionar a tiempo y no dejarse “cocer a fuego lento”. **Una fábula muy real.**



HISPAMAP®
Apartado de Correos 41061 – Madrid 28080 ESPAÑA.-
correo@hispamap.net