

Discurso político o Manipulación

¿Qué nos quieren decir?

1

En los últimos años, pareciera que la mano dura y la confrontación favorecen las buenas percepciones y calificaciones de los gobernantes, pero nos hemos preguntado ¿Realmente nos están hablando o manipulando?

La estrategia de la distracción

Consiste en desviar la atención del público de los problemas importantes y de los cambios decididos por las elites políticas y económicas, mediante el bombardeo de continuas distracciones y de informaciones insignificantes, la banalización de las conferencias de prensa o los autoelogios por trabajos realizados son ejemplos de esto.

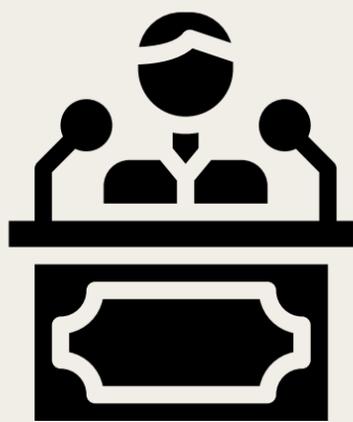


Crear problemas, después ofrecer soluciones

Se crea un problema, una "situación" prevista para causar cierta reacción en el público, a fin de que esto provoque la voluntad de aceptar las medidas, por ejemplo, la erosión intencionada de servicios públicos para justificar su privatización o venta, apagones, retrasos en medicamentos, listas de espera, mal manejo de crisis hídricas, son ejemplos de cómo se preparan los escenarios.

La estrategia de la gradualidad

Para hacer que se acepte una medida inaceptable, basta aplicarla a cuentagotas, esto lo hemos vivido en la erosión de los servicios públicos y los "pequeños cambios" administrativos o de gestión, ejemplos sobran en la educación o salud, para justificar la terciarización hasta la privatización.



La estrategia de diferir

Para hacer aceptar una decisión impopular debe presentarla como "dolorosa y necesaria", obteniendo la aceptación pública, en el momento. Es más fácil aceptar un sacrificio futuro que un sacrificio inmediato, es decir "todo irá a mejorar mañana". Este discurso es recurrente en los recortes sociales para la supuesta mejora de la "salud" fiscal, en detrimento de los derechos.

Dirigirse al público como criaturas de poca edad

Utilizar argumentos y entonación particularmente infantiles, cuanto más se intente buscar engañar al espectador, más se tiende a adoptar un tono infantilizante, por ejemplo, las formas de bravuconería y confrontación para verse fuerte y evitar las responsabilidades de la negociación y acuerdo.



Esto lo hacen con el fin de beneficiar negocios y limitar acciones, evitando las soluciones estructurales para la ampliación de derechos.

Referencia: Chomsky, Noam (2016). Diez Estrategias de Manipulación Mediática. En Archipiélago. Revista Cultural De Nuestra América, 19(73). Recuperado a partir de <https://revistas.unam.mx/index.php/archipelago/article/view/55996>