

Las 10 estrategias de manipulación masiva fueron formuladas por Sylvain Timsit en 2002 (a menudo atribuidas erróneamente a Noam Chomsky describe cómo los poderes fácticos y los medios controlan a la opinión pública

describió, punto por punto, cómo funciona el poder cuando quiere que tú no te enteres de nada.

Diez maneras muy concretas de mantenerte distraído, dócil y convencido de que la culpa es tuya. No te detengas antes de tiempo; la última estrategia es la que realmente enciende la chispa de las demás.

LAS DIEZ ESTRATEGIAS

UNO. La estrategia de la distracción

Empezamos por la base de todo. Si quieres controlar a una sociedad, no hace falta censurarla. Basta con mantenerla ocupada.

Timsit lo plantea así: inunda a la gente con información sin peso, con ruido constante, con temas que generan reacción pero no reflexión. El resultado es un público que nunca tiene tiempo, ni espacio mental, para pararse a pensar en lo que realmente le afecta: la economía, la política, las decisiones que se toman por encima de su cabeza.

No es que te mientan directamente. Es que te llenan la cabeza de otra cosa. Y mientras tanto, lo importante pasa de largo.

DOS. Crear problemas y después ofrecer soluciones

Esta es de las más citadas, y con razón. La técnica es simple: primero generas o dejas crecer un problema. Después, cuando la gente ya está asustada o harta, apareces con la solución que tenías pensada desde el principio.

Timsit pone ejemplos muy concretos: una crisis económica que hace que la gente acepte, casi con alivio, recortes en derechos laborales o en servicios públicos. O una ola de violencia urbana que termina generando peticiones ciudadanas de más control y más mano dura.

Y atención, lo interesante no es el problema en sí. Es que la solución llega ya con el aplauso puesto, porque la propia gente la está pidiendo.

TRES. La estrategia de la gradualidad

Si le cambias la vida a alguien de golpe, se rebela. Si se la cambias poquito a poco, se acostumbra.

Esa es la idea. Según Timsit, ciertas medidas duras no se aplican de un solo golpe porque provocarían una reacción social fuerte. Se van metiendo a cuentagotas, año tras año: se reducen impuestos a las rentas más altas, se recorta inversión pública, se privatizan servicios, se flexibiliza el trabajo hasta hacerlo precario, y al final el desempleo hace el resto del trabajo, porque la gente acepta lo que sea con tal de no quedarse sin nada.

Cada paso, por separado, parece pequeño y hasta razonable. Juntos, veinte años después, son otro país.

CUATRO. La estrategia de diferir

Esta funciona con una promesa muy vieja: "hoy toca sacrificio, mañana viene la recompensa".

Se presenta lo malo como algo temporal, necesario, casi un peaje que hay que pagar para llegar a algo mejor. Y la gente, de forma bastante natural, se acostumbra a esperar. El problema es que ese "mañana mejor" tiene la costumbre de no llegar nunca. Y para cuando la gente se da cuenta, ya lleva tanto tiempo aguantando que ha normalizado la situación. Ya no lucha. Ya se resignó.

CINCO. Dirigirse al público como si fueran niños

Fíjate la próxima vez que veas un anuncio o un programa pensado para el gran público. Fíjate en el tono. En los personajes. En cómo se explica todo, mil veces más simple de lo necesario.

Timsit señala que cuanto más se quiere manipular a alguien, más se le habla como si tuviera pocos años y poca cabeza. Y aquí hay un truco psicológico bastante simple: si tratas a una persona como a un niño, esa persona tiende a responder también como un niño. Sin filtro crítico. Sin cuestionar. Solo reaccionando.

SEIS. Usar la emoción antes que la reflexión

Cuando alguien te habla desde la emoción pura, tu cerebro analítico se apaga un poco. Es casi automático.

Esta estrategia se apoya justo en eso: apelar al miedo, a la culpa, al deseo, a un optimismo un poco vacío que solo sirve para que sigas consumiendo sin preguntarte demasiado. La emoción, bien usada, es un atajo directo hacia el comportamiento que alguien quiere provocar en ti, saltándose por completo el paso de pensarlo con calma.

SIETE. Mantener al público en la ignorancia y la mediocridad

Aquí Timsit va directo: si el sistema educativo y los contenidos que consume la mayoría son pobres, la gente se queda sin herramientas para entender lo que le pasa. Y sin esas herramientas, las desigualdades dejan de parecer un problema que se pueda resolver. Empiezan a parecer, simplemente, como es la vida.

Cuanto menos sabe una sociedad, menos preguntas hace. Y menos preguntas, significa menos resistencia.

OCHO. Estimular la complacencia con la mediocridad

Esta va un paso más allá de la anterior. No solo se trata de que la gente sepa poco, sino de convencerla de que eso está de moda. Que ser vulgar, superficial, obsesionado con la imagen y desinteresado por lo intelectual es lo "moderno". Lo "cool", como diríamos hoy.

Una sociedad que celebra la banalidad como estilo de vida es una sociedad pasiva. Individualista. Cómoda con el sistema tal como está, porque nunca se planteó que pudiera ser distinto.

NUEVE. La estrategia de la autoculpabilidad

Esta, para mí, es de las más duras de escuchar, porque probablemente te suene de algo.

Consiste en hacer creer a cada persona que, si le va mal, es únicamente por su culpa. Poca inteligencia, poco esfuerzo, malas decisiones. Nunca el sistema. Nunca las condiciones. Solo tú.

Y el resultado de esa creencia es demoledor: en vez de cuestionar lo que te rodea, te culpas a ti mismo. Te callas. Aceptas. Y sin gente dispuesta a alzar la voz, no hay cambio social posible. Es, Exactamente, la estrategia que apaga la mecha antes de que llegue a encender nada.

DIEZ. Conocer con precisión los modos de actuación del público

Y llegamos a la que cierra el círculo. Los avances en biología, psicología y ciencias sociales han dado un conocimiento enorme sobre cómo pensamos, cómo reaccionamos, qué nos mueve. Y ese conocimiento no se ha quedado guardado en una universidad. Se ha usado, en publicidad, en medios, en educación, para entender al público mejor de lo que el público se entiende a sí mismo.

Cuando alguien te conoce mejor de lo que tú te conoces, no necesita forzarte a nada. Solo necesita ofrecerte, en el momento justo, exactamente lo que sabe que vas a aceptar.

Y aquí está lo que realmente importa de esta lista, más allá de quién la escribió o a quién se la colgaron por error.

Estas diez estrategias no son una teoría abstracta ni una conspiración de guion de película. Son patrones. Patrones que puedes empezar a reconocer en un anuncio, en una noticia, en una promesa política, en la forma en la que te hablan cuando quieren venderte algo o convencerte de algo.

Y el simple hecho de reconocer el patrón ya cambia las reglas del juego. Porque una estrategia que identificas, deja de funcionar igual de bien.

Sylvain Timsit escribió esto en 2002, casi en el anonimato, y su nombre casi se pierde en el camino. Pero la lista sigue viva porque toca algo real. Así que la próxima vez que sientas que algo te distrae demasiado o que te culpas por algo que quizás no depende solo de ti... para un segundo. Y pregúntate cuál de estas diez está en juego.