

Ο δεκάλογος των στρατηγικών χειραγώγησης των μαζών που αναδημοσιεύουμε, υπήρξε το προηγούμενο διάστημα ένα από τα πιο δημοφιλή κείμενα του παγκόσμιου ιστού. Αποδόθηκε αρχικά στον Noam Chomsky ο οποίος όμως προχώρησε στην επίσημη διάψευση της πνευματικής κυριότητας του. «Δεν το έχω γράψει αλλά σίγουρα είναι επηρεασμένο από τη σκέψη μου. Θα μπορούσα και να το έχω υπογράψει», δήλωσε χαρακτηριστικά. Στην πραγματικότητα το κείμενο, φαίνεται ότι γράφτηκε στην γαλλική αναρχική εφημερίδα *Le Grand Soir*, όπως τουλάχιστον ισχυρίζεται το κουτί της Πανδώρας. Ανεξάρτητα, πάντως, από την πατρότητα του κειμένου- άλλωστε τα κείμενα έχουν τη δική τους ζωή- αξίζει να το διαβάσει κανείς και ειδικά στην τρέχουσα συγκυρία.



Magritte - Golconda

1. Η τεχνική της διασκέδασης

Πρωταρχικό στοιχείο του κοινωνικού ελέγχου, η τεχνική της διασκέδασης συνίσταται στη στροφή της προσοχής του κοινού από τα σημαντικά προβλήματα και από τις μεταλλάξεις που αποφασίστηκαν από τις πολιτικές και οικονομικές ελίτ, μέσω ενός αδιάκοπου καταιγισμού διασκεδαστικών και ασήμαντων λεπτομερειών. Η τεχνική της διασκέδασης είναι επίσης απαραίτητη για να αποτραπεί το κοινό από το να ενδιαφερθεί για ουσιαστικές πληροφορίες στους τομείς της επιστήμης, της οικονομίας, της ψυχολογίας, της νευροβιολογίας και της κυβερνητικής. «Κρατήστε αποπροσανατολισμένη την προσοχή του κοινού, μακριά από τα αληθινά κοινωνικά προβλήματα, αιχμαλωτισμένη σε θέματα χωρίς καμιά πραγματική σημασία. Κρατήστε το κοινό απασχολημένο, απασχολημένο, απασχολημένο, χωρίς χρόνο για να σκέφτεται να επιστρέψει κανονικά στη φάρμα με τα άλλα ζώα». Απόσπασμα από το Όπλα με σιγαστήρα για ήσυχους πολέμους.

2. Η τεχνική της δημιουργίας προβλημάτων, και στη συνέχεια παροχής των λύσεων
Αυτή η τεχνική ονομάζεται επίσης «πρόβλημα-αντίδραση-λύση». Πρώτα δημιουργείτε ένα πρόβλημα, μια «έκτακτη κατάσταση» για την οποία μπορείτε να προβλέψετε ότι θα προκαλέσει μια συγκεκριμένη αντίδραση του κοινού, ώστε το ίδιο να ζητήσει εκείνα τα μέτρα που εύχεστε να το κάνετε να αποδεχτεί. Για παράδειγμα: αφήστε να κλιμακωθεί η αστική βία, ή οργανώστε αιματηρές συμπλοκές, ώστε το κοινό να ζητήσει τη λήψη μέτρων ασφαλείας που θα περιορίζουν τις ελευθερίες του. Ή, ακόμη: δημιουργήστε μια οικονομική κρίση για να κάνετε το κοινό να δεχτεί ως αναγκαίο κακό τον περιορισμό των κοινωνικών δικαιωμάτων και την αποδόμηση των δημοσίων υπηρεσιών.

3. Η τεχνική της υποβάθμισης

Για να κάνει κάποιος αποδεκτό ένα απαράδεκτο μέτρο, αρκεί να το εφαρμόσει σταδιακά κατά «φθίνουσα κλίμακα» για μια διάρκεια 10 ετών. Μ' αυτόν τον τρόπο επιβλήθηκαν ριζικά νέες κοινωνικό-οικονομικές συνθήκες (νεοφιλελευθερισμός) στις δεκαετίες του 1980 και 1990. Μαζική ανεργία, αβεβαιότητα, «ευελιξία», μετακινήσεις, μισθοί που δεν διασφαλίζουν πια ένα αξιοπρεπές εισόδημα? τόσες αλλαγές, που θα είχαν προκαλέσει επανάσταση, αν είχαν εφαρμοστεί αιφνιδίως και βίαια.

4. Η στρατηγική της αναβολής

Ένας άλλος τρόπος για να γίνει αποδεκτή μια αντιλαϊκή απόφαση είναι να την παρουσιάσετε ως «οδυνηρή αλλά αναγκαία», αποσπώντας την συναίνεση του κοινού στο παρόν, για την εφαρμογή της στο μέλλον. Είναι πάντοτε πιο εύκολο να αποδεχτεί κάποιος αντί μιας άμεσης θυσίας μια μελλοντική. Πρώτα απ' όλα, επειδή η προσπάθεια δεν πρέπει

να καταβληθεί άμεσα. Στη συνέχεια, επειδή το κοινό έχει πάντα την τάση να ελπίζει αφελώς ότι «όλα θα πάνε καλύτερα αύριο» και ότι μπορεί, εντέλει, να αποφύγει τη θυσία που του ζήτησαν. Τέλος, μια τέτοια τεχνική αφήνει στο κοινό ένα κάποιο χρονικό διάστημα, ώστε να συνηθίσει στην ιδέα της αλλαγής, και να την αποδεχτεί μοιρολατρικά, όταν κριθεί ότι έφθασε το πλήρωμα του χρόνου για την τέλεσή της.

5. Η στρατηγική του να απευθύνεσαι στο κοινό σαν να είναι μωρά παιδιά
Η πλειονότητα των διαφημίσεων που απευθύνονται στο ευρύ κοινό χρησιμοποιούν έναν αφηγηματικό λόγο, επιχειρήματα, πρόσωπα και έναν τόνο ιδιαιτέρως παιδικό, εξουθενωτικά παιδιάστικο, σαν να ήταν ο θεατής ένα πολύ μικρό παιδί ή σαν να ήταν διανοητικώς ανάπηρος. Όσο μεγαλύτερη προσπάθεια καταβάλλεται να εξαπατηθεί ο θεατής, τόσο πιο παιδιάστικός τόνος υιοθετείται από τον διαφημιστή. Γιατί; «Αν [ο διαφημιστής] απευθυνθεί σε κάποιον σαν να ήταν παιδί δώδεκα ετών, τότε είναι πολύ πιθανόν να εισπράξει, εξαιτίας του έμμεσου και υπαινικτικού τόνου, μιαν απάντηση ή μιαν αντίδραση τόσο απογυμνωμένη από κριτική σκέψη, όσο η απάντηση ενός δωδεκάχρονου παιδιού». Απόσπασμα από το «Όπλα με σιγαστήρα για ήσυχους πολέμους»

6. Η τεχνική του να απευθύνεστε στο συναίσθημα μάλλον παρά στη λογική
Η επίκληση στο συναίσθημα είναι μια κλασική τεχνική για να βραχυκυκλωθεί η ορθολογιστική ανάλυση, επομένως η κριτική αντίληψη των ατόμων. Επιπλέον, η χρησιμοποίηση του φάσματος των αισθημάτων επιτρέπει να ανοίξετε τη θύρα του ασυνείδητου για να εμφυτεύσετε ιδέες, επιθυμίες, φόβους, παρορμήσεις ή συμπεριφορές...

7. Η τεχνική του να κρατάτε το κοινό σε άγνοια και ανοησία
Συνίσταται στο να κάνετε το κοινό να είναι ανίκανο να αντιληφθεί τις τεχνολογίες και τις μεθοδολογίες που χρησιμοποιείτε για την υποδούλωσή του. «Η ποιότητα της εκπαίδευσης που παρέχεται στις κατώτερες κοινωνικές τάξεις πρέπει να είναι πιο φτωχή, ώστε η τάφος της άγνοιας που χωρίζει τις κατώτερες τάξεις από τις ανώτερες τάξεις να μη γίνεται αντιληπτή από τις κατώτερες». Απόσπασμα από το «Όπλα με σιγαστήρα για ήσυχους πολέμους».

8. Η τεχνική του να ενθαρρύνετε το κοινό να αρέσκεται στη μετριότητα
Συνίσταται στο να παρακινείς το κοινό να βρίσκει «cool» ό,τι είναι ανόητο, φτηνιάρικο και ακαλλιέργητο.

9. Η τεχνική του να αντικαθιστάτε την εξέγερση με την ενοχή

Συνίσταται στο να κάνεις ένα άτομο να πιστεύει ότι είναι το μόνο υπεύθυνο για την συμφορά του, εξαιτίας της διανοητικής ανεπάρκειάς του, της ανεπάρκειας των ικανοτήτων του ή των προσπαθειών του. Έτσι, αντί να εξεγείρεται εναντίον του οικονομικού συστήματος, απαξιώνει τον ίδιο τον εαυτό του και αυτοενοχοποιείται, κατάσταση που περιέχει τα σπέρματα της νευρικής κατάρπτωσης, η οποία έχει μεταξύ άλλων και το αποτέλεσμα της αποχής από οποιασδήποτε δράση. Και χωρίς τη δράση, γλιτώνετε την επανάσταση!..

10. Η τεχνική του να γνωρίζεις τα άτομα καλύτερα από όσο γνωρίζουν τα ίδια τον εαυτό τους

Στη διάρκεια των τελευταίων πενήντα ετών, η κατακλυσμιαία πρόοδος της επιστήμης άνοιξε μια ολοένα και πιο βαθιά τάφρο ανάμεσα στις γνώσεις του κοινού και στις γνώσεις που κατέχουν και χρησιμοποιούν οι ιθύνουσες ελίτ. Χάρη στη βιολογία, τη νευροβιολογία και την εφαρμοσμένη ψυχολογία, το «σύστημα» έφτασε σε μια εξελιγμένη γνώση του ανθρώπινου όντος, και από την άποψη της φυσιολογίας και από την άποψη της ψυχολογίας. Το σύστημα έφτασε να γνωρίζει τον μέσο άνθρωπο καλύτερα απ'όσο γνωρίζει ο ίδιος τον εαυτό του. Αυτό σημαίνει ότι στην πλειονότητα των περιπτώσεων, το σύστημα ασκεί έναν πολύ πιο αυξημένο έλεγχο και επιβάλλεται με μια μεγαλύτερη ισχύ επάνω στα άτομα απ'όσο τα άτομα στον ίδιο τον εαυτό τους...