Come manipolare la opinione pubblica ed essere felici

Data 24 febbraio 2025
Categoria psichiatria_psicologia

I recenti drammatici eventi internazionali hanno turbato per molti motivi quella parte della opinione pubblica che crede ancora nel concetto di “verità”come “corrispondenza ai fatti”.
In questi ultimi anni infatti sta largamente prevalendo la concezione di verità come “narrazione del più forte” e quindi vincente: dato che vogliamo fornire ai nostri lettori i più aggiornati strumenti per vivere meglio suggeriamo oggi le migliori strategie per orientarsi in questo nuovo mondo.
Storicamente, i media si sono rivelati estremamente efficienti nel modellare l'opinione pubblica; grazie agli apparati mediatici ed alla propaganda, sono stati creati o distrutti movimenti sociali, giustificate guerre, attenuate crisi finanziarie, alimentate correnti ideologiche e persino trasformati i media in produttori di realtà all’interno della psiche collettiva.
La strategia o meglio le strategie vincenti per i “manipolatori” le individuò, fortemente criticandole, verso la fine del secolo scorso il più grande linguista ed esperto di comunicazione verbale e scritta, Noam Chomsky , che le pubblicò in varie riprese definendole" strategie della manipolazione attraverso i media".
Eccone una sintesi in italiano.

1. La strategia della distrazione
L’elemento principale del controllo sociale è la strategia della distrazione, che consiste nel deviare l’attenzione del pubblico dai problemi importanti e dai cambiamenti decisi dalle élite politiche ed economiche, attraverso un continuo flusso di distrazioni e di informazioni irrilevanti. Questa strategia è essenziale anche per impedire al pubblico di interessarsi alle conoscenze fondamentali nei settori della scienza, dell’economia, della psicologia, delle neuroscienze e dellacibernetica.
"Mantenere l'attenzione del pubblico distolta dai veri problemi sociali e catturarla con argomenti di scarsa importanza. Tenere il pubblico il più possibile occupato, senza tempo per pensare!

2. Semplificare e talora falsificare i problemi ed offrire facili soluzioni
Questa tecnica è anche chiamata *“problema-reazione-soluzione”*. Si crea un problema, una situazione destinata a provocare una certa reazione nel pubblico, in modo che sia lo stesso pubblico a richiedere le misure che chi detiene il potere desiderava attuare fin dall’inizio. Ad esempio: lasciare che si sviluppi e si intensifichi la violenza urbana od organizzare attacchi sanguinosi, affinché il pubblico richieda leggi e politiche di sicurezza a scapito della libertà. Oppure: utilizzare una crisi economica per far accettare come un male necessario la riduzione dei diritti sociali e lo smantellamento dei servizi pubblici…

3. La strategia della gradualità
Per fare accettare una misura inaccettabile, basta applicarla gradualmente, a piccoli passi, per anni consecutivi. È in questo modo che sono state imposte condizioni socioeconomiche radicali (neoliberismo) negli anni '80 e '90: lo smantellamento progressivo dello Stato, le privatizzazioni, la precarietà, la flessibilità, la disoccupazione di massa, i salari che non garantiscono un reddito dignitoso.

4. La strategia del differimento
Un altro modo per far accettare una decisione impopolare è presentarla come *“dolorosa e necessaria”* , ottenendo il consenso del pubblico nel presente per una applicazione futura. È più facile accettare un sacrificio futuro rispetto ad un sacrificio immediato. Questo perché lo sforzo richiesto non viene percepito subito e perché il pubblico tende a sperare ingenuamente che "domani andrà meglio" e che il sacrificio possa essere evitato. In questo modo, si lascia al pubblico più tempo per abituarsi all’idea del cambiamento e si creano le condizioni per accettarlo con rassegnazione quando arriverà il momento.

5. Rivolgersi al pubblico come a dei bambini
La maggior parte della pubblicità destinata al grande pubblico utilizza discorsi, argomentazioni e toni infantili, come se gli spettatori fossero bambini piccoli o poco intelligenti. Più si cerca di ingannare il pubblico, più si tende ad adottare un tono infantile, che rassicura chi ascolta.
Se ci si rivolge a una persona come se avesse 12 anni o meno, a causa della comodità e semplicità del pensiero infantile, essa tenderà con una certa probabilità a reagire proprio come farebbe un bambino di 12 anni o meno .

6. Stimolare sempre più la emotività che la riflessione
Fare leva sulle emozioni è una tecnica classica per inibire l’analisi razionale ed il senso critico dell’individuo. Inoltre, l’uso del registro emotivo permette di aprire l’inconscio per impiantare idee, desideri, paure e ansie, inducendo comportamenti suggeriti dalle emozioni e non dalla lucida ragione.

7. Mantenere il pubblico nell’ignoranza e nella mediocrità
Far sì che il pubblico non sia in grado di comprendere le tecnologie ed i metodi usati per controllarlo e assoggettarlo. *In prospettiva è molto importante che la qualità dell’istruzione offerta alle classi sociali inferiori sia più semplice e mediocre*

possibile, in modo che il divario di ignoranza tra le classi inferiori e le classi superiori aumenti e comunque resti incolmabile.

8. Incoraggiare il pubblico ad essere compiacente con la mediocrità
Tollerare o addirittura favorire atteggiamenti volgari ed aggressivi in modo da spingere il pubblico a credere che i problemi si risolvano più facilmente essendo stupidi, volgari e ignoranti.

9. Rafforzare il senso di colpa
Far credere all'individuo che sia lui il responsabile delle proprie disgrazie, a causa della sua insufficiente intelligenza, delle sue capacità limitate o del suo scarso impegno. Così, invece di ribellarsi al sistema economico-politico, l'individuo si colpevolizza e si auto-svaluta, il che genera un senso di depressione, uno dei cui effetti è l'inibizione dell'azione. E senza azione, non c'è cambiamento …

10. Conoscere gli individui meglio di quanto essi conoscano se stessi
Negli ultimi 50 anni, i progressi scientifici hanno creato un divario sempre più grande tra la conoscenza accessibile al pubblico e quella detenuta dalle élite dominanti. Grazie alle neuroscienze, alla psicologia cognitiva e soprattutto ai dispositivi digitali in grado di raccogliere milioni di dati sensibili dai "Social Media", chi ha potere ottiene una sofisticata comprensione degli esseri umani, sia fisicamente che psicologicamente. Il sistema è in grado di conoscere meglio l'uomo comune di quanto egli conosca se stesso. Questo significa che, nella maggior parte dei casi, il sistema esercita un controllo ed un potere sugli individui superiore a quello che gli individui hanno su se stessi.

Vi sembrano considerazioni esagerate? Osservare da lontano, senza parteciparvi, lo spettacolo pirotecnico che i media ci propongono ogni giorno; chiudete smartphone computer e TV per 24 ore- se riuscite- e quindi passeggiate in mezzo alla natura e riflettete: tutto vi apparirà più chiaro e, purtroppo preoccupante…

Riccardo De Gobbi

BIBLIOGRAFIA
noam-chomsky.tumblr.com/post/13867896307/noam-chomsky-10-strategies-of-manipulation-by