

Cómo identificar el “efecto Pinocho”

prensalibre.com/tribuna/plus/como-identificar-el-efecto-pinocho

por Alex Fernando Rojas

14 de marzo de 2019



Durante la campaña electoral los políticos se valen de regalos y promesas para captar la atención de los electores. (Foto Prensa Libre: Hemeroteca PL)

Ante las puertas de un nuevo proceso electoral es necesario que el ciudadano tome conciencia de que muchas de las promesas que escuchará durante las próximas semanas serán mentira, o por lo menos no todo será verdad.

Antes de decidir a quién dará su voto, podría ser útil conocer algunos aspectos que expertos sociólogos, polítólogos y profesionales de la psicología han identificado como los puntos más vulnerables a ser manipulados a través de la mentira, y poder identificar eso en los discursos de los candidatos puede salvarnos de caer bajo el embrujo del efecto Pinocho que dominará a muchos políticos en las siguientes semanas.



El expresidente y ahora precandidato a diputado al Congreso Alfonso Portillo Cabrera ya reconoció que el político en Guatemala “si no miente, no gana”, una afirmación que según el sociólogo y político Luis Fernando Mack se valida porque “si cualquier político fuera sincero no llegaría jamás” al poder.

La premisa de que “el fin justifica los medios”, pareciera, entonces, validar la práctica de la mentira como estrategia política, de lo contrario, obtener el voto sería mucho más difícil.

“El objetivo de los partidos políticos es acceder al poder y la lógica es utilizar todas las estrategias posibles para cumplir con ello”, acota la política Stephanie López, respecto a la mentira como una constante en las estrategias de campaña.

Sin embargo, el mentir como un acto recurrente del político y que esto le represente un caudal de votos que lo mantengan en una posición de poder no significa que sea una práctica valida, por el contrario, según López, estas prácticas han redundado en partidos políticos débiles, poco confiables y alejados de la población.

Mack también ha encontrado una constante en los últimos procesos electorales: “Las campañas se basan en promesas, pero nunca en planes de gobierno. En el caso de Guatemala se centran en descalificar al otro y las campañas negras, más que en una propuesta real de trabajo”.

Las campañas negras también sirven a la clase política para evadir sus propuestas serias, una práctica muy recurrente en América Latina y adoptada en las últimas elecciones de Estados Unidos por el republicano Donald Trump.

“Eso de centrarse en el desprecio y campañas negras evita que los candidatos sean serios y que digan en qué van a realmente hacer las cosas o cómo las van a hacer”, reconoce Mack, que también afirma que estas estrategias consiguen mayor eficacia en el sector rural, con menos educación.

“La gente los tacha de tontos, pero hay estudios que han demostrado que las personas que no tienen absolutamente nada, donde el Estado no da cobertura, el único momento en el que van a sacar algo al candidato es en época electoral, después ni lo van a ver”, señala Mack.

Más larga, más falsa

Entre más larga es la respuesta del candidato respecto a un tema en específico, más probabilidades hay de que esté tratando de disimular la verdad o mentir de manera descarada.

El estudio Sus Labios se Mueven: Efecto Pinocho y otros Indicadores Léxicos de Engaños Políticos, publicado en el 2015, señala que con más palabras y oraciones negativas se trata de evadir la verdad, mientras que, si las respuestas son cortas y directas, es más probable que sean sinceras.

En el país, hace cuatro años, el candidato Manuel Baldizón ofreció bajar los impuestos y aumentar las fuentes de empleo ¿cómo lo iba a hacer si estas dos cosas son contradictorias? Se cuestiona Mack sobre este tipo de discursos que, aunque no le

valieron ganar la presidencia, son una muestra de que siempre se dice el qué, pero nunca cómo van a logarlo.

Para contrarrestar los efectos negativos del discurso político falso, López señala que se debe identificar “el qué”, pero más importante, “cómo lograrán los candidatos cumplir con lo que ofrecen”, en caso alcancen una cuota de poder; solo de esta forma “comenzamos a demandar lo que realmente importa, que son las promesas de gobierno”.

Pobreza y credulidad

Guatemala también es de los países donde menos se confía en la democracia. Solo el 48.4% de los encuestados el año pasado reconoció a esta como la mejor forma de gobierno, la confianza más baja de América Latina, según el Barómetro de las Américas.

Esto se debe entender como un problema estructural porque “la democracia no les ha dado nada a cambio”, explica Mack sobre esta desconfianza hacia la democracia como forma de gobierno.

Una de las hipótesis que sostienen los sociólogos al respecto es que en las áreas más pobres y rurales hay mayor clientelismo, eso es lo que los impulsa a salir a votar, para obtener algo a cambio.

“La pobreza para ellos -los políticos- es muy funcional, porque les sale más barato. Una lámina les sale más barato, compran el voto y después se olvidan del área rural, es un ciclo perverso y por eso los políticos donde primero van es al área rural, porque saben que de alguna medida van a obtener mayor apoyo de forma más fácil, en cambio, el votante en el área urbana es mucho más crítico porque tiene mejores condiciones”, señala Mack.