

Fin de mandato accidentado en la Casa Blanca

La dimisión del cerebro de Bush

La despedida de Karl Rove, artífice de las últimas victorias republicanas, presagia el fin de una época



ANTONI GUTIÉRREZ-RUBÍ

Karl Rove, asesor político especial del presidente George Bush desde enero del 2001, ha anunciado que dimitirá a finales de mes. La dimisión de Rove es, seguramente, el indicador más claro del largo final agónico del segundo mandato presidencial. Porque Rove ha sido considerado el cerebro de las victorias republicanas, tal y como ha reconocido públicamente el presidente. La noche electoral del 2004, cuando las urnas habían revalidado el éxito de Bush, solo citó a dos personas: a su esposa, Laura, y al «arquitecto», Karl.

La relación entre el presidente electo y su cerebro electoral comenzó como colaboración hace 34 años en el clan de la familia Bush y después se convirtió en una sociedad inseparable y de éxitos prolongados. Rove le ayudó a ganar las elecciones de senador de Texas, después las primarias para la denominación republicana y, finalmente, las dos elecciones presidenciales frente a Al Gore y John Kerry. En todas estas citas electorales no partía como favorito ni parecía mejor candidato que sus rivales, pero ganó. Durante todo este tiempo, Rove ha desarrollado unas técnicas muy precisas para el marketing y la comunicación política, sorprendiendo siempre a los estrategas demócratas, quienes, atrapados por su pedantería intelectual y su orgullo herido, no han sabido contrarrestarlas.

ROVE NO ES simplemente un ideólogo neoon. Es peor: es un ejecutor despiadado y brillante. Desprecia las ideas, incluso las que le gustan. Prefiere la acción táctica a la reflexión conservadora. Su éxito

político se ha basado en cuatro principios básicos que asustan por su eficacia. Veámoslos.

1) Simplicidad. Rove está convencido de que los electores no retienen los detalles políticos. Y de que es poco rentable, electoralmente, el discurso de la complejidad (tan necesario para entender la realidad de nuestras sociedades). Por ello, hay que centrarse en mensajes extraordinariamente simples, sin matices, sin desarrollo argumental. Sin análisis y sin datos, la idea resulta más convincente y seductora porque se desliza hacia el terreno de la creencia en lugar de la razón.

2) Emoción. En consecuencia, es el discurso de los valores (patria, fe...) el que mejor se adapta a esta convicción. Renunciando a las propuestas y a los programas, Rove intuye que cuando los valores hablan, la razón emudece. Solo así se comprende que los norteamericanos suspendan a Bush cuando piensan (en las encuestas, por ejemplo), pero que, cuando se trata de elegir, le voten. Está convencido de que elegir es una emoción, no una decisión razonada.

3) Agresividad. Si tienes ideas simples (que se pueden retener y repetir) y te diriges al corazón y al estómago de tus electores, hazlo sin vacilar. La determinación es la clave. Ataca sin escrúpulos, destruye a tu adversario por cualquier medio y ocupa la atención mediática con un



TONO VEGA

Se va porque es listo y un superviviente nato, justo cuando el cerco judicial y las investigaciones del Congreso se estrechan sobre él

ruido ensordecedor. No importa hacer trampas... mientras no te pillen. La audacia tiene recompensa. Los electores no quieren pusilánimes ni hipocondríacos. No hay que tener pudor, ni rubor. Si dudas, pierdes. El rumor, la media verdad (tan letal como la mentira entera), la insinuación, el bulo, la crispación: todo vale y no importan los daños colaterales. En tiempos de incerteza, solo los fuertes pueden presentarse como «la respuesta». Odió el centro político, convencido de que se puede ganar la agenda pública con la radicalidad.

4) Técnica. Rove ha sido el mejor en la utilización de las técnicas de segmentación y de posición conceptual. Ha manejado muy bien las bases de datos y las redes religiosas, haciendo llegar solo los mensajes que estas quieren escuchar. Así se garan-

tiza su propagación. Conocedor a fondo de la estructura lingüística del pensamiento, ha utilizado los marcos conceptuales que actúan como inhibidores de la razón, generando apriorismos mentales, como bien ha estudiado George Lakoff en su libro *No pienses en un elefante*. Tiene el lápiz muy afilado, para escribir eficazmente o para clavártelo en el corazón. Utilizar, por ejemplo, «alivio impositivo», en lugar de «reducción de impuestos», es una de sus muchísimas soluciones. Con una sola idea evita dar munición a los rivales políticos e identifica la carga impositiva como una enfermedad. El alivio (la reducción) es la solución medicinal. Efectivo y muy psicológico.

Rove ha acumulado todos los sobrenombres posibles que reflejan su inmenso poder: *Cerebro*, *Arquitecto*, *Niño genio...* y también *Príncipe de las Tinieblas*, *El hombre detrás de la cortina* o *Rey Karl*. Pero ninguno es tan ilustrativo como *El hombre que tiene un plan*, como le llama Bush, para comprender hasta qué punto Rove ha sido el estratega decisivo, el auténtico «copresidente» de Estados Unidos.

NADIE LE CREE cuando dice que «ha llegado la hora» de estar más con su familia. Se va porque es listo y un superviviente nato, justo cuando el cerco judicial y las investigaciones del Congreso se estrechan sobre su persona. Bush le ha protegido en el caso *Palme* (la filtración del nombre de una espía, esposa de un opositor) y ha impedido su comparecencia en el Comité Judicial del Senado para declarar sobre su participación en la politización del Departamento de Justicia y en la destitución de nueve fiscales estadounidenses.

Es más, «ha llegado la hora» parece un epitafio para Bush, y no la despedida de Karl Rove. Seguro que volverá. ■
Asesor de comunicación.

La rueda

GEMMA
Lienas

Comunidad de vecinos insolidaria

Oigo en la tele unas declaraciones de Gallardón sobre el caos de energía eléctrica, trenes, aeropuerto y autopistas que padece Catalunya. Según él, el problema estriba en que los catalanes hemos preferido gastar el dinero en bagatelas y no en mejorar las infraestructuras. Me quedo perpleja. Yo, que creía que la ciudadanía de otros puntos del Estado nos observaba con compasión y sentimiento de culpa, me doy cuenta de que este señor se lava las manos y nos hace responsables de la catástrofe.

Quizá será preciso refrescarle la memoria. Hace algo más de un año, cuando se estaba gestando el Estatut, circulaba un correo electrónico que comparaba España con una comunidad de vecinos, en la que Catalunya ocupaba un piso. Según se desprendía del texto, éramos insolidarios y tacaños porque exigíamos desvincularnos del fondo común para gastarnos la pasta como mejor nos pareciera. Venía a decir, por ejemplo, que Catalunya quería un ascensor que parara solo en su piso, aunque el resto de vecinos tuvieran que ir andando.

Los del 5º 1º, o sea, Catalunya, no tienen luz en el rellano y les han ocupado el parking

Ahora, en cambio, Gallardón y, por lo que he podido saber, otros muchos ciudadanos y ciudadanas —incluso de izquierdas— han cambiado la metáfora: ahora somos una familia. Una familia que prefiere invertir en un cuadro de Tàpies antes que comprar una nevera nueva o llevar el coche al taller. Y, claro, cuando la nevera deja de enfriar y el coche se niega a arrancar, tenemos lo que merecemos.

No parece lógico ni serio alterar la metáfora. Haría falta volver a la inicial para darse cuenta de que los del 5º 1º, o sea, Catalunya, pese a contribuir —no como el resto de vecinos, sino más— al gasto común, se encuentran con que no tienen bombilla en el rellano, al que acceden andando porque el ascensor no para en él y, además, les han ocupado la plaza del garaje.

Con esta imagen, se puede entender por qué reclamábamos el Estatut: para tener más competencias y poder exigirle a la presidenta de la comunidad que antes de poner focos en otros rellanos, reponga nuestra bombilla, y para disponer de dinero que invertir en un ascensor que pare en el 5º. ■

La mosca

¿ SOBRE LA CRISIS FINANCIERA ?

NO ESTOY DE ACUERDO CON EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL EN DEJAR QUE UNA CRISIS DE LIQUIDEZ ACTÚE COMO MECANISMO REGULADOR DEL MERCADO BURSÁTIL. MÁS BIEN SOY PARTIDARIA DE LA INTERVENCIÓN DE LOS BANCOS CENTRALES, A VER SI ME BAJAN LA HIPOTECA Y LLEGAN A FIN DE MES.



Tàssies

