

Manual para evadir calumnias

Para Carlos Payán, en la hora de las calumnias

Luis Hernández Navarro

La Jornada

10 de febrero de 1998

En la larga cadena de compromisos incumplidos por el gobierno federal, los acuerdos de San Andrés ocupan un lugar especial: son la cereza que corona el pastel. Ciertamente, los usos y costumbres del poder en México establecen que un acuerdo con un adversario vale en tanto se mantenga la correlación de fuerzas que lo hizo posible, pero las mañas que los funcionarios responsables han puesto en práctica para evadir lo pactado con los zapatistas, marca un hito, al punto de merecer que se les otorgue la presea *Houdini* al escapismo político del sexenio. Con la experiencia generada se ha escrito un manual que incluye los siguientes puntos:

1. Nunca acepte que piensa incumplir lo acordado. Insista en que quienes lo acusan de no honrar su palabra y su firma tratan de calumniarlo por inconfesables intereses políticos.
2. Señale que si han pasado dos años y los acuerdos aún no se cumplen, es porque no existe una formulación jurídica adecuada para hacerlos realidad. Usted sabe que eso de apelar al espíritu de las leyes siempre impone respeto -no en balde, la política es oficio de abogados y últimamente de economistas, que para el caso es casi lo mismo. Y si le replican que la formulación jurídica ya se elaboró pase al siguiente punto.
3. Invente fantasmas. Advierta sobre los inminentes peligros de la desintegración nacional. Cabildee con el cuerpo diplomático sobre el gran trauma que ha sido la pérdida de la mitad del territorio nacional a manos de una potencia extranjera y cómo cumplir con lo pactado -la autonomía de los pueblos indígenas- abre nuevamente el camino para repetir esa experiencia. Alerta sobre la inconveniencia de crear privilegios. Estimule el racismo. Nada hay más conveniente para bloquear el ejercicio del pensamiento crítico que promover el prejuicio sobre los que son diferentes.

4. No trate de demostrar la validez de sus afirmaciones. Su campaña del miedo sólo podrá tener éxito si es enunciativa, nunca demostrativa. Apele al principio de autoridad. Ponga a conocidos abogados a dar opiniones políticas disfrazadas de legales. Eche a caminar su maquinaria para influir en la opinión pública, haciendo que distinguidos comunicadores (como Sergio Sarmiento) divulguen y engrandezcan la existencia de los fantasmas. Por supuesto, no se preocupe de que los juicios emitidos no sean verdaderos. No olvide el principio básico de la mercadotecnia: repetir una mentira tantas veces como sea necesario para convertirla en verdad.

5. Apueste al tiempo y al olvido, al cansancio y al desgaste del otro. Ofrezca condiciones inaceptables de negociación. Exija una y otra vez disminuir el alcance de lo pactado hasta hacerlo intrascendente. Si su contraparte le insiste en que tiene que cumplir, indígnese y acúselo de intransigente y de querer "el todo o el nada". No olvide su máxima: negociación que no se renegocia es una muestra de debilidad indigna de un político priísta.

6. No se preocupe por contradecirse. Tampoco de que sus palabras correspondan a los hechos. La única información realmente importante es la que aparece en la televisión, y en sus noticiarios el pasado no existe, se reinventa en función de las necesidades inmediatas. Confíe en la mala memoria ciudadana. Con tantas desgracias cotidianas, ¿quién recuerda los detalles?

7. Si la situación se vuelve insostenible ofrezca la cabeza de algunos funcionarios y sugiera la idea de que ellos eran los responsables de que no se cumpliera lo pactado. Muestre a sus sustitutos como la prueba de que ahora sí lo acordado se va a llevar a la práctica. Y, aunque ellos sigan aplicando la misma política de antes, cambie la "envoltura" con la que esa política se presenta. Cuide que algunos de los nuevos funcionarios se puedan "echar al ruedo" para salvarlo de situaciones embarazosas, y que cumplan su papel de "fusibles" para que los cortos circuitos no dañen todo el sistema.

8. Si, a pesar de todo, insisten en que usted tiene que cumplir, haga saber que detrás suyo vienen los *duros*, amenace con la fuerza o con llevar el problema a otro lado (al Congreso de la Unión, por ejemplo) para que otros paguen sus facturas.

9. Cuando se tope con algún imponderable, regrese siempre al punto de partida. Nunca acepte que piensa incumplir. Total, los sexenios sólo duran seis años.