

– 1) *La strategia della distrazione.*

L'elemento primordiale del controllo sociale è la strategia della distrazione, che consiste nel deviare l'attenzione del pubblico da problemi importanti e dai cambiamenti decisi dalle élites politiche ed economiche, attraverso la tecnica del *diluvio* o inondazione di continue distrazioni e informazioni insignificanti.

La strategia della distrazione è anche indispensabile per impedire al pubblico di interessarsi alle conoscenze essenziali nell'area della scienza, l'economia, la psicologia, la neurobiologia e la cibernetica.

Mantenere l'attenzione del pubblico deviata dai veri problemi sociali imprigionata da temi senza vera importanza.

Mantenere il pubblico occupato, occupato, occupato, senza nessun tempo per pensare di ritorno alla fattoria come gli altri animali.

– 2) *Creare problemi e poi offrire le soluzioni.*

Questo metodo è anche chiamato: *Problema > Reazione > Soluzione.*

Si crea un problema, una situazione prevista per causare una certa reazione da parte del pubblico, con lo scopo che sia questo il mandante delle misure che si desiderano far accettare.

Ad esempio: lasciare che si dilaghi o si intensifichi una violenza urbana, organizzare attentati sanguinosi, con lo scopo che il pubblico sia che richieda le leggi di sicurezza e le politiche a discapito della libertà.

– 3) *La strategia della gradualità.*

Per far accettare una misura inaccettabile basta applicarla gradualmente, al contagocce, per anni consecutivi.

E' in questo modo che condizioni socio-economiche radicalmente nuove, neo-liberalismo, furono imposte durante il decennio degli anni '80 e '90.

– 4) *La strategia del differire.*

Un altro modo per far accettare una decisione impopolare è quella di presentarla come dolorosa e necessaria, ottenendo l'applicazione pubblica nel momento, per un'applicazione futura.

E' più facile accettare un sacrificio futuro che un sacrificio immediato: primo, perché lo sforzo non è quello impiegato immediatamente, secondo, perché il pubblico, la massa, ha sempre la tendenza di sperare ingenuamente che *tutto domani andrà meglio* e che il sacrificio richiesto potrebbe essere evitato.

Questo dà più tempo al pubblico per abituarsi all'idea del cambiamento e di accettarlo rassegnato quando arriva il momento.

– 5) *Rivolgersi al pubblico come ai bambini.*

La maggior parte della pubblicità diretta al gran pubblico usa discorsi, argomenti, personaggi e un'intonazione particolarmente infantile, molte volte vicino alla debolezza, come se lo spettatore fosse una creatura di pochi anni o un deficiente mentale.

Quando più si cerca di ingannare lo spettatore, più si tenta ad usare un tono infantile.

Perché?

Se qualcuno si rivolge a una persona come se avesse dodici anni o meno, allora, in base alla suggestionabilità, lei tenderà con una certa probabilità ad una risposta o reazione come quella di una persona di dodici anni o meno.

– 6) *Usare l'aspetto emotivo molto più della riflessione.*

Sfruttare l'emozione è una tecnica classica per provocare un *corto circuito* su un'analisi razionale. Inoltre, l'uso del registro emotivo, permette di aprire la porta di accesso all'inconscio, per impiantare o iniettare idee, desideri, paure e timori.

– 7) *Mantenere il pubblico nell'ignoranza e nella mediocrità.*

Far sì che il pubblico sia incapace di comprendere le tecnologie ed i metodi usati per il suo controllo e la sua schiavitù.

La qualità dell'educazione data alle classi sociali inferiori deve essere la più povera e mediocre possibile.

– 8) *Stimolare il pubblico ad essere compiacente con la mediocrità.*

Spingere il pubblico a ritenere che è di moda essere stupidi, volgari e ignoranti.

– 9) *Rafforzare l'auto-colpevolezza.*

Far credere all'individuo che è soltanto lui il colpevole della sua disgrazia. Così, invece di ribellarsi contro il sistema economico, l'individuo si auto-svaluta e s'incolpa, cosa che crea a sua volta uno stato depressivo, uno dei cui effetti è l'inibizione della sua azione. E senza azione non c'è rivoluzione.

– 10) *Conoscere gli individui meglio di quanto loro stessi si conoscano.*

Negli anni '50 i rapidi progressi della scienza hanno generato un divario crescente tra le conoscenze del pubblico e quelle possedute e utilizzate dalle élites dominanti.

Grazie alla biologia, la neurobiologia, e la psicologia applicata, il *sistema* ha goduto di una conoscenza avanzata dell'essere umano, sia della sua forma fisica che psichica.

Il *sistema* è riuscito a conoscere meglio l'individuo comune di quanto egli stesso si conosca. Questo significa che, nella maggior parte dei casi, il sistema esercita un controllo maggiore ed un gran potere sugli individui, maggiore di quello che lo stesso individuo esercita su sé stesso.