

La dimissió del cervell de Bush

• El comiat de Karl Rove, artífex de les últimes victòries republicanes, presagia el final d'una època

ANTONI GUTIÉRREZ-RUBÍ*
EL PERIÓDICO DE CATALUNYA, 16.08.07

Karl Rove, assessor polític especial del president **George Bush** des de gener del 2001, ha anunciat que dimitirà a finals de mes. La dimissió de **Rove** és, segurament, l'indicador més clar del llarg final agònic del segon mandat presidencial. Perquè **Rove** ha estat considerat el cervell de les victòries republicanes, tal com ha reconegut públicament el president dels Estats Units. La nit electoral del 2004, quan les urnes ja havien revalidat l'èxit de **Bush**, només va citar dues persones: la seva dona, **Laura**, i l'"arquitecte", **Karl**.

La relació entre el president electe i el seu cervell electoral va començar com a col·laboració fa 34 anys dins del clan de la família **Bush** i després es va convertir en una societat inseparable i d'èxits prolongats. **Rove** el va ajudar a guanyar les eleccions de senador de Texas, després les primàries per a la denominació republicana i, finalment, les dues eleccions presidencials davant d'**Al Gore** i **John Kerry**. En totes aquestes cites electorals no sortia com a favorit ni semblava millor candidat que els seus rivals, però va guanyar.

Durant tot aquest temps, **Rove** ha desenvolupat unes tècniques molt precises per al màrqueting i la comunicació política, sorprenent sempre els estratèges demòcrates, que, atrapats per la seva pedanteria intel·lectual i el seu orgull ferit, no les han sabut contrarestar.

ROVE NO ÉS simplement un ideòleg *neoon*. És pitjor: és un executor despietat i brillant. Menysprea les idees, fins i tot les que li agraden. S'estima més l'acció tàctica a la reflexió conservadora. El seu èxit polític s'ha basat en quatre principis bàsics que espanten per la seva eficàcia. Vegem-los.

1) Simplicitat. **Rove** està convençut que els electors no retenen els detalls polítics. I que és poc rendible, electoralment, el discurs de la complexitat (tan

necessari per entendre la realitat de les nostres societats). Per això, cal centrar-se en missatges extraordinàriament simples, sense matisos, sense cap desenvolupament argumental. Sense anàlisis i sense dades, la idea resulta més convincent i seductora perquè llisca cap al terreny de la creença en lloc de la raó.

2) Emoció. En conseqüència, és el discurs dels valors (pàtria, fe...) el que millor s'adapta a aquesta convicció. Renunciant a les propostes i als programes, **Rove** intueix que quan els valors parlen, la raó emmudeix. Només així es comprèn que els nord-americans suspenguin **Bush** quan pensen (en les enquestes, per exemple), però que, quan es tracta d'elegir, el votin. Està convençut que elegir és una emoció, no una decisió raonada.

3) Agressivitat. Si tens idees simples (que es poden retenir i repetir) i et dirigeixes al cor i a l'estómac dels teus electors, fes-ho sense vacil·lar. La determinació és la clau. Ataca sense escrúpols, destrueix el teu adversari per qualsevol mitjà i ocupa l'atenció mediàtica amb un soroll ensordidor. No importa fer trampes... mentre no t'engampin. L'audàcia té la seva recompensa. Els electors no volen pusil·lànimes ni hipocondríacs. No s'ha de tenir pudor, ni rubor. Si dubtes, perds. El rumor, la mitja veritat (tan letal com la mentida completa, la insinuació, la crispació: tot s'hi val i no importen els danys col·laterals. En temps d'incertesa, únicament els forts es poden presentar com "la resposta". Odia el centre polític, convençut que es pot guanyar l'agenda pública amb la radicalitat.

4) Tècnica. **Rove** ha estat el millor en la utilització de les tècniques de segmentació i de posició conceptual. Ha manegat molt bé les bases de dades i les xarxes religioses, fent arribar només els missatges que aquestes volen sentir. Així es garanteix la seva propagació. Coneixedor a fons de l'estructura lingüística del pensament, ha utilitzat els marcs conceptuals que actuen com a inhibidors de la raó, tot generant apriorismes mentals, com bé ha estudiat **George Lakoff** al seu llibre *No pienses en un elefante*. Té el llapis molt afilat, per escriure eficaçment o per clavar-te'l al cor. Utilitzar, per exemple, "alleujament impositiu", en lloc de "reducció d'impostos", és una de les seves

moltíssimes solucions. Amb una única idea evita donar munició als rivals polítics i identifica la càrrega impositiva com una malaltia. L'alleujament (la reducció) és la solució medicinal. Efectiva i molt psicològica.

Rove ha acumulat tots els sobrenoms possibles que reflecteixen el seu immens poder: *Cervell, Arquitecte, Nen geni...* i també *Príncep de les Tenebres, L'home darrere de la cortina* o *Rei Karl*. Però cap d'ells és tan il·lustratiu com *L'home que té un pla*, com li deia **Bush**, per arribar a comprendre fins a quin punt **Rove** ha estat l'estrateg decisiu, l'autèntic "copresident" dels Estats Units.

NINGÚ SE'L creu quan diu que "ha arribat l'hora" de passar més temps amb la família. Se'n va perquè és llest i un supervivent nat, just quan el setge judicial i les investigacions del Congrés s'estrenyen sobre la seva persona. **Bush** l'ha protegit en el cas Palme (la filtració del nom d'una espia, esposa d'un opositor) i ha impedit la seva compareixença al Comitè Judicial del Senat per declarar sobre la seva participació en la politització del Departament de Justícia i en la destitució de nou fiscals nord-americans.

Més encara, "ha arribat l'hora" sembla un epitafi per a **Bush**, i no el comiat de **Karl Rove**. Segur que tornarà.

* Assessor de comunicació.