

# LA DISPUTA EMOCIONAL EN LA CAMPAÑA AL PLEBISCITO EN COLOMBIA

Andrés Lizarralde

El plebiscito sobre los acuerdos de paz de Colombia de 2016 fue el mecanismo de refrendación convocado por el presidente de la República, Juan Manuel Santos, para que los ciudadanos expresaran su posición frente a los acuerdos entre el gobierno y la guerrilla de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), y que por medio de éste aprobara o rechazara los puntos que se alcanzaron en la mesa de diálogos de La Habana.

Más allá de entrar a calificar las estrategias que utilizaron los promotores del Sí y el NO durante el proceso del plebiscito para refrendar los acuerdos de paz con esa guerrilla, el texto en desarrollo es el resultado de un análisis frente a lo que fue la gran disputa que se vivió por parte del gobierno y la oposición en dicha campaña, donde jugaron un papel definitivo emociones como la tristeza, el dolor, el miedo, la rabia y el desprecio.

De esta forma, lo que se evidenció durante el

Plebiscito fue un ejercicio en el que quienes hablaban de la gran necesidad de llegar a la paz luego de vivir uno de los conflictos más antiguos del mundo, terminaron enfrentados en una batalla discursiva frente a aquellos que de manera firme se oponían a los acuerdos, porque según éstos últimos, representaban un premio para una guerrilla que en su accionar armado ha sacrificado al país.

Fue así, como mientras el gobierno liderado por el presidente Juan Manuel Santos y los diferentes grupos promotores del Sí, trataban de potenciar sus argumentos al poner a pensar a los colombianos frente a lo que significaría el fin de la “guerra” con las FARC y lo que sería vivir en un país sin secuestros ni actos terroristas y el fin de la violencia contra niños y mujeres, cosas que no resultaban creíbles para los ciudadanos en el corto plazo. Esa incertidumbre fue aprovechada por los promotores del NO, quienes sacaron ganancia de la situación para acudir a estrategias de contraste y generar emociones

Andrés Lizarralde Henao es consultor en marketing político, comunicador social y periodista  
(@lizarraldeandre)

negativas que se tradujeran en rechazo.

En este orden de ideas, los del NO acudieron a la historia para recordarle a los electores todos los actos criminales de la guerrilla en sus más de cincuenta años en el monte, su poca voluntad de paz durante el gobierno del expresidente Andrés Pastrana, quien también intentó sacar adelante un proceso con el mismo grupo. De ahí, que se empezara a jugar con aspectos que generaban mayor controversia y que no eran aceptados por la mayoría de la población, a fin de ganar el pulso en las urnas y ponerle freno a los acuerdos con las FARC.

Por lo tanto, lo que parecía una simple desbandada de ataques en contra del Sí a los acuerdos terminó convirtiéndose en una gran estrategia, donde el lugar para alojar las controversias por parte de los opositores a los diálogos fue el cerebro límbico, una de las tres áreas del desarrollo cognitivo de los seres humanos que determina la memoria, nuestra atención, conductas, emociones, y que según el estratega Carlos Andrés Pérez Múnera: "Es quizá el núcleo donde está el blanco de los ataques de las campañas electorales o del mercadeo de gobierno, aquí están ubicadas las siete emociones básicas de las que hablan muchos expertos, entre ellos el doctor Paul Eckman" (1).

De manera hábil y puntual, la oposición tomó los puntos más controversiales de los acuerdos, donde hacían relación al perdón que recibirían las FARC, punto que se potenció de manera negativa al decir que representaba un acto de impunidad. Además, afirmaban que a los guerrilleros les darían posibilidad de ser elegidos a pesar de tener problemas con la justicia que les generaban inhabilidades para participar en política, y les entregarían de curules en el Congreso

de la República para tener representación.

Es posible que este tipo de argumentos fuesen utilizados para que la gente asumiera una actitud de repudio al escuchar la palabra Plebiscito, a su vez, minimizar los aspectos positivos que manejaban el gobierno y los promotores de los acuerdos; dividir, generar polémica y que todo el documento con los puntos que se estaban negociando generaran ira, desprecio, miedo, asco y tristeza en la población.

Entre las emociones ya mencionadas, el miedo y la ira fueron los puntos vitales a la hora de generar rechazo al proceso de paz y los acuerdos que se llevaron a las urnas, pues de lo que menos quería saber la población colombiana y que producía un alto nivel de pánico, es permitir elegibilidad a los miembros de las FARC. Más aún, porque eso representaba la posibilidad de tener a Rodrigo Londoño Echeverry, conocido con el alias de Timoleón Jiménez o Timochenco, como candidato presidencial, y lo que es peor, que a futuro pudiese resultar elegido como el primer mandatario de los colombianos.

Así mismo, los sentimientos de cólera e indignación se originaron desde algunos medios, las redes sociales y el voz a voz en lugares de encuentro en los municipios de todo el país, cuando le repetían a la gente que tan solo los negociadores y cabecillas de las FARC, con un prontuario criminal donde se enmarcan delitos contemplados por la ley colombiana como rebelión, terrorismo, narcotráfico, extorsión, secuestro, ataque con armas no convencionales, delitos contra el medio ambiente, siembra de minas antipersonales, por los que había más de 340 medidas de aseguramiento órdenes de captura y condenas, recibirían el beneficio de impunidad al no pagar ni un día de cárcel.

Aunque días después del triunfo del NO en el plebiscito empezaron las críticas y se señaló a los opositores del proceso de paz de utilizar estrategias de guerra sucia basadas en la mentira para alimentar la rabia en los electores, y por consiguiente, deslegitimar su histórico logro en las urnas; es pertinente señalar, que esa manera de acudir a las emociones en los procesos electorales con el objetivo generar sentimientos encontrados no fue exclusiva del uribismo y los contradictores de las negociaciones, sino que el gobierno y su equipo de promotores del Sí también entraron en el mismo juego, situación que generó un alto nivel de polarización en el país.

Incluso, porque desde la campaña del Sí se decía que los contradictores de los diálogos eran amigos del paramilitarismo y enemigos de la paz. Que si los Acuerdos no eran aprobados por la población en las urnas, la guerra que se libraba en el país se trasladaría del campo a las ciudades, y que el presupuesto que el

gobierno debía destinar para salud y educación se vería afectado en los años venideros por la alta inversión en seguridad. En otras palabras, desde el oficialismo también se tocaron temas que buscaban confundir para ganarle el pulso político a la oposición.

En conclusión, lo que se vivió en el país durante el mes en el que se movió la campaña por los votos del plebiscito fue una gran disputa emocional en la que el debate se desarrolló en un lamentable ambiente de polarización y guerra discursiva, donde a través de argumentos cargados de mentiras ocultas, culminó un controvertido ejercicio por medio del cual se pudo comprobar que una victoria del Sí no significaba el fin del conflicto en Colombia, ni que la Nación pasara a manos del castrochavismo. Y mucho menos, que un triunfo del NO representara la entrega del territorio al paramilitarismo o la llegada de la guerra a las zonas urbanas.

(1) PÉREZ Múnera, Carlos Andrés. Pistas para entender el cerebro político. Medellín: Centro de Análisis y Entrenamiento Político, 2011. p. 33–35.

