

DECÁLOGO DE TÁCTICAS DE LAS PSEUDOTERAPIAS PARA **ACALLAR** A LOS **CRÍTICOS**



Los propagadores de bulos de salud y vendedores de pseudoterapias usan numerosas tácticas para acallar a los críticos y promover sus tratamientos o consejos no probados científicamente.

El Instituto #SaludsinBulos ha recopilado las principales estrategias empleadas por estos individuos y colectivos, que pueden hacer un enorme daño a la salud de todos. Son acciones que emplean de forma sistemática para tratar de acabar con quienes desmontan sus fraudulentos negocios y en ellas el miedo, la intimidación y la mentira tienen un protagonismo especial.

1 DEMANDAS JUDICIALES

La reciente demanda contra #SaludsinBulos, el psicólogo Carlos Sanz Andrea, el teólogo y experto en sectas Luis Santamaría del Río y el periodista y divulgador Ricardo Mariscal por el informe **“Los retiros más peligrosos para la salud”** es un ejemplo de cómo actúan los impulsores de pseudoterapias para tratar de acallar a quienes exponen sus mentiras. La intimidación y el miedo por vía judicial es su arma, alegando imposibles vulneraciones al honor y amenazando con cuantiosas indemnizaciones económicas e, incluso, penas de cárcel. Los resultados casi siempre son negativos para los demandantes pero el proceso requiere de un gasto económico y un desgaste que puede afectar a los demandados.



2 CAMPAÑAS DE ACOSO EN REDES SOCIALES

Cuando se enfrentan a críticas, algunos propagadores de pseudoterapias recurren a ataques personales contra sus críticos en lugar de abordar los argumentos presentados. Este es un intento de desacreditar a la persona en lugar de enfrentarse a la crítica de manera objetiva. Lo suelen hacer de forma colectiva y organizada desde los grupos que manejan en Telegram o Facebook y también desde cuentas de Twitter que se dedican principalmente a difundir bulos y propagar tratamientos sin ninguna validez sanitaria. Estos ataques, a veces, traspasan la barrera digital, como se ha visto durante la pandemia con amenazas a sanitarios en centros de salud y hospitales.





3 MANIPULACIÓN DE FANS

Si el personaje que vende “tratamientos milagro” tiene influencia en redes sociales o es una personalidad pública una de las tácticas más comunes es “arrojar sus fans” contra sus detractores. Azuzan a sus seguidores para que insulten y acosen a sus críticos en redes sociales, aprovechando la falta de sentido crítico de estos seguidores y su seguimiento ciego del “líder” inspirador.

4 LO NATURAL FRENTE A LO “QUÍMICO”

Un enfoque común para denostar a sus críticos y obtener apoyos es afirmar que sus terapias son “naturales” y, por lo tanto, superiores a los tratamientos médicos convencionales, que a menudo son descritos como “artificiales” o “lentos de químicos”. Esta lógica es falaz, ya que no todo lo natural es necesariamente bueno, y no todo lo artificial es necesariamente malo.



5 TESTIMONIOS PERSONALES

A menudo, usan testimonios de personas que dicen haber sido curadas o beneficiadas por sus terapias. Estos testimonios son persuasivos pero no proporcionan evidencia científica de la eficacia de un tratamiento.



6 ATACAR A LA MEDICINA CONVENCIONAL

Acusan a sus críticos de defender la medicina convencional porque “están comprados”. Intentan socavar la confianza en la medicina convencional, señalando posibles errores y fallas (muchos inventados). Aunque ninguna práctica médica es perfecta, estas críticas ignoran los enormes beneficios y avances que la medicina basada en la evidencia ha aportado a la sociedad.



7 TEORÍAS DE CONSPIRACIÓN

Otro método utilizado para acallar a los críticos es proponer teorías de conspiración, sugiriendo que las empresas farmacéuticas, los profesionales sanitarios, los comunicadores y divulgadores o el gobierno están ocultando "la verdad" para mantener a las personas enfermas y beneficiarse económicamente. Esta estrategia la utilizaron hasta la saciedad durante la pandemia del covid.

8 FALACIA DEL HOMBRE DE PAJA

Esta táctica involucra la distorsión o exageración de la posición de un crítico para hacerla más fácil de atacar. Por ejemplo, pueden presentar la medicina convencional como si siempre despreciara enfoques alternativos, lo que es falso, ya que hay muchos tratamientos alternativos que son respaldados por una buena evidencia científica.

9 PROYECCIÓN DE FALSA EQUIVALENCIA

Algunos vendedores de pseudoterapias intentan establecer una equivalencia entre sus terapias no comprobadas y los tratamientos médicos convencionales, argumentando que ambos tienen riesgos y beneficios. Esto puede ser engañoso porque, aunque todos los tratamientos tienen riesgos, los tratamientos médicos convencionales han sido sujetos a rigurosos estudios para determinar su seguridad y eficacia.

10 APELACIÓN A LA NOVEDAD

Al igual que la apelación a la antigüedad, esta táctica implica afirmar que algo es superior simplemente porque es nuevo o "innovador". Pero como con la antigüedad, la novedad no es una garantía de eficacia o seguridad.

Estas son sólo algunas de las tácticas que pueden usar los propagadores de desinformación de salud. Es importante ser consciente de estas estrategias y mantener un enfoque crítico y basado en la evidencia hacia la salud y la medicina.