

No pienses en un elefante

lenguaje y debate político

GEORGE LAKOFF



FORO COMPLUTENSE

UCM

EDITORIAL
COMPLUTENSE

■ Prólogo

El cambio de marco es cambio social

Los marcos son estructuras mentales que conforman nuestro modo de ver el mundo. Como consecuencia de ello, conforman las metas que nos proponemos, los planes que hacemos, nuestra manera de actuar y aquello que cuenta como el resultado bueno o malo de nuestras acciones. En política nuestros marcos conforman nuestras políticas sociales y las instituciones que creamos para llevar a cabo dichas políticas. Cambiar nuestros marcos es cambiar todo esto. El cambio de marco es cambio social.

Los marcos de referencia no pueden verse ni oírse. Forman parte de lo que los científicos cognitivos llaman el «inconsciente cognitivo» — estructuras de nuestro cerebro a las que no podemos acceder conscientemente, pero que conocemos por sus consecuencias: nuestro modo de razonar y lo que se entiende por sentido común. También conocemos los marcos a través del lenguaje. Todas las palabras se definen en relación a marcos conceptuales. Cuando se oye una palabra, se activa en el cerebro su marco (o su colección de marcos). Cambiar de marco es cambiar el modo que tiene la gente de ver el mundo. Es cambiar lo que se entiende por sentido común. Puesto que el lenguaje activa los marcos, los nuevos marcos requieren un nuevo lenguaje. Pensar de modo diferente requiere hablar de modo diferente.

Actualmente en Estados Unidos sólo hay un *think tank* progresista implicado en una empresa importante de cambio de marco: el Instituto Rockridge (www.rockrid-geinstitute.org). Es nuevo y está creciendo. El Instituto Rockridge reúne a científicos y lingüistas cognitivos con científicos sociales para reenmarcar toda la gama de las cuestiones importantes en políticas públicas desde una perspectiva progresista. Sus investigaciones no son partidistas y se publican en abierto en su página web. Este libro utiliza y difunde esas investigaciones.

Como respuesta a la demanda del público, éste es un libro breve e informal. Quiere ser una guía práctica tanto para ciudadanos activistas como para cualquiera que tenga un serio interés por la política. Quienes deseen un tratamiento más sistemático y académico deberían leer mi libro *Moral Politics: How Liberals and Conservatives Think* (Política Moral: Cómo piensan los conservadores y los progresistas).

Este libro fue escrito y publicado con ocasión de las elecciones americanas de 2004. Pero desde entonces su importancia ha aumentado mucho. Los sondeos a pie de urna revelaron lo que el libro predecía: que los valores morales eran más importantes que todas las demás cuestiones: más importantes que el terrorismo, que la guerra, que la economía, que la sanidad o que la educación. En aquellas elecciones los progresistas se unieron como nunca lo habían hecho antes en la historia reciente. Lo que los unió, por decirlo así, visceralmente, lo que les dijo que Bush era inmoral, fueron sus propios valores progresistas.

Es vital —para nosotros, para nuestro país y para el mundo— que continuemos unidos. Lo que nos une son nuestros valores. Tenemos que aprender a expresarlos con firmeza y claridad. Para que los demócratas puedan ganar en el futuro, el Partido tiene que ofrecer al país una visión moral clara, una visión común a todos los progresistas. No puede presentar sus programas como si fueran una mera lista de la compra. Debe ofrecer una alternativa moral más tradicionalmente americana y que represente todo aquello de lo que los americanos están orgullosos.

Este libro ha sido escrito al servicio de esa visión. ¡Disfrútalo!

George Lakoff

Noviembre, 2004

Primera Parte

Teoría y aplicación

■ Capítulo I

Enmarcar para recuperar el discurso público

21 de enero de 2004

Ésta es la adaptación extemporánea mía ante un grupo de unos doscientos ciudadanos-activistas en Sausalito, California.

Cuando enseño el estudio del cambio de marco, en Berkeley, en el primer curso de Ciencia Cognitiva, lo primero que hago es darles a los estudiantes un ejercicio. El ejercicio es: No pienses en un elefante. Hagas lo que hagas, no pienses en un elefante². No he encontrado todavía un estudiante capaz de hacerlo. Toda palabra, como elefante, evoca un marco, que puede ser una imagen o bien otro tipo de conocimiento: los elefantes son grandes, tienen unas orejas que cuelgan, y una trompa; se los asocia con el circo, etc. La palabra se define en relación con ese marco. Cuando negamos un marco, evocamos el marco.

Richard Nixon lo descubrió por la vía dura. Presionado para que dimitiera durante el escándalo del Watergate, se dirigió al país a través de la televisión. Se presentó ante los ciudadanos y dijo: «No soy un chorizo.» Y todo el mundo pensó que lo era.

Esto nos proporciona un principio básico del enmarcado para cuando hay que discutir con el adversario: no utilices su lenguaje. Su lenguaje elige un marco, pero no será el marco que tú quieres.

Pondré un ejemplo. El día que George W. Bush llegó a la Casa Blanca, empezó a salir de la Casa Blanca la expresión *alivio fiscal*³. Y lo sigue haciendo: fue utilizada varias veces en el Discurso sobre el Estado de la Unión de ese año y reapareció continuamente en los discursos preelectorales cuatro años después.

Pensemos en el enmarcado de *alivio*. Para que se produzca un alivio, ha tenido que haberle ocurrido a alguien antes algo adverso, un tipo de desgracia, y ha tenido que haber también alguien capaz de aliviar esa desgracia, y que por tanto viene a ser un héroe. Pero si hay gentes que intentan parar al héroe, esas gentes se convierten en villanos porque tratan de impedir el alivio.

Cuando a la palabra fiscal se le añade *alivio*, el resultado es una metáfora: los impuestos son una desgracia; la persona que los suprime es un héroe, y quienquiera que intente frenarlo es un mal tipo. Esto es un marco. Se construye con ideas como *desgracia* y *héroe*. El lenguaje que evoca el marco

² Como es sabido, el elefante es el tótem del Partido Republicano. (*N. de la T.*)

³ *Tax relief*. Técnicamente, «desgravación fiscal». Aquí, como vemos, adquiere otra connotación, menos aséptica. (*N. de la T.*)

sale de la Casa Blanca y se distribuye, a través de notas de prensa, a todas las emisoras de radio, a todos los canales de televisión, a todos los periódicos. Al cabo de poco tiempo, el *The New York Times* utilizará ya *alivio fiscal*. Y se hablará de ello no sólo en la Fox; también en la CNN y en la BBC, porque es el «Plan de alivio fiscal del Presidente». Y muy pronto los demócratas, tirando piedras contra su propio tejado, empezarán a utilizar también *alivio fiscal*.

Es verdaderamente asombroso. Los senadores demócratas me pidieron que visitara su Junta Política (*caucus*) justo antes de que el plan fiscal del presidente se discutiera en el Senado. Ellos tenían ya su propia versión del plan, que no era otra que la del alivio fiscal. Habían aceptado el marco conservador. Los conservadores habían tendido una trampa, y las palabras arrastraron a los demás hacia la visión del mundo de ellos.

Precisamente de esto trata el enmarcado. El enmarcado tiene que ver con elegir el lenguaje que encaja en tu visión del mundo. Pero no sólo tiene que ver con el lenguaje. Lo primero son las ideas. Y el lenguaje transmite esas ideas, evoca esas ideas.

Hubo otro ejemplo muy interesante en el discurso presidencial sobre el Estado de la Unión del mes de enero. Era una metáfora muy sorprendente para que apareciese en ese discurso. Bush dijo: «No necesitamos presentar ningún *justificante del permiso* para defender a América.» ¿Por qué hablar del *justificante del permiso*? Bastaba con que hubiera dicho: «No pediremos permiso.» Pero hablar del *justificante del permiso* es diferente. Recuerda cuándo fue la última vez que tuviste que pedir alguno. Piensa en quién tiene que pedir justificantes. Piensa en a quién se le piden. Piensa en la relación entre una cosa y otra.

Este es el tipo de preguntas que uno tiene que hacerse si quiere entender el discurso político contemporáneo. Mientras tomas nota de ellas, quiero plantearte otras cuestiones.

Mi trabajo en política empezó precisamente cuando me hice una determinada pregunta. Fue en el otoño de 1994. Estaba escuchando los discursos electorales y leyendo el «Contrato con América» de los republicanos. La pregunta que me hice fue ésta: ¿Qué tienen que ver entre sí las posturas conservadoras en las cuestiones importantes? Si eres conservador, ¿qué tiene que ver tu postura sobre el aborto con tu postura sobre los impuestos? ¿Y qué tiene ésta que ver con tu postura sobre el medio ambiente? ¿O sobre la política exterior? ¿Cómo encajan entre sí estas posturas? ¿Qué tiene que ver estar en contra del control de armas con estar a favor de la reforma del derecho de daños (*tort reform*)? ¿Qué es lo que da sentido a este engranaje? No podía entenderlo. Me dije: *Esta gente es rara. Vistas en conjunto, sus posturas no tienen sentido*. Pero entonces se me ocurrió una idea inquietante. *En cada una de las cuestiones importantes, yo tenía exactamente la postura contraria*. ¿Qué tienen que ver mis posturas entre sí? Y tampoco pude entenderlo.

Esto último era sumamente embarazoso para alguien que se dedica a la ciencia y a la lingüística cognitivas.

Por fin apareció la respuesta. Y surgió de un lugar totalmente inesperado. Surgió del estudio de los valores familiares. Me había preguntado por qué los conservadores hablaban tanto de los valores familiares. ¿Y por qué ciertos valores contaban como «valores familiares» y otros no lo hacían? ¿Por qué, durante una campaña presidencial, en las campañas para el Congreso, etc., cuando el futuro del mundo se veía amenazado por la proliferación nuclear y el calentamiento global, alguien hablaría todo el tiempo de los valores familiares?

Al llegar a este punto recordé un trabajo que uno de mis alumnos había escrito hacía algunos años, en el que mostraba que nosotros, los americanos, tenemos todos a la familia como metáfora de la nación. Así, tenemos Padres Fundadores, Hijas de la Revolución Americana, «mandamos a nuestros hijos» a la guerra. Es ésta una metáfora natural, porque generalmente concebimos los grandes grupos sociales, como las naciones, en términos de pequeños grupos, como las familias y las comunidades.

Dada la existencia de la metáfora que conecta la nación con la familia, me hice la segunda pregunta: Si hay dos concepciones diferentes de la nación, ¿procederán de dos concepciones diferentes de la familia?

Trabajé en sentido inverso. Tomé las distintas posturas de los conservadores y de los progresistas y me dije: «Confrontémoslas con la metáfora en direcciones opuestas y veamos qué pasa.» Puse por delante las dos visiones de la nación, y aparecieron inmediatamente dos estilos diferentes de familia: la familia del padre estricto y la familia de los padres protectores⁴. Ya se sabe cómo es cada una.

Bueno, después de hacer esto por primera vez —comentaré los detalles en seguida—, me invitaron a dar una charla en una convención de lingüistas. Decidí hablar sobre este descubrimiento. Entre el público había dos miembros de la Coalición Cristiana que eran lingüistas y buenos amigos míos. Excelentes lingüistas. Y buenísimas personas. Encantadoras. Me caían muy bien. Después de la fiesta hicieron un aparte conmigo y me dijeron: «Ese modelo de familia del padre estricto del que hablas es bastante aproximado, pero no es enteramente exacto. Podemos ayudarte a que conozcas mejor los detalles. Porque deberías enterarte bien. ¿Has leído a Dobson?»

—¿A quién?

—A James Dobson.

—¿A quién?

—Hombre, ¿cómo es posible? Si participa en tres mil emisoras de radio.

—No creo que esté en la NPR (Radio Pública Nacional). Nunca he oído hablar de él.

⁴ En el original, *nurturant parent family*. *Nurturant*, neologismo acuñado por Lakoff. Derivado del verbo *nurture*, alimentar, amamantar, criar, cuidar, cultivar, educar, nutrir, y, como nombre, alimento, crianza, educación... En lo sucesivo, y al igual que en este contexto, utilizaré principalmente «proteger», «protección» y sus derivados porque, hasta cierto punto, son los que más se aproximan en castellano a los significados y a la dimensión metafórica que confiere Lakoff a un término ya de por sí tan polisémico como *nurturant*, y, por otra parte, «raro» en inglés. Ahora bien, en determinadas ocasiones, y cuando el contexto lo exija, utilizaré, como veremos, algunos de los otros significados que acabo de mencionar, emparentados con aquel término, e indicándolo en nota. (*N. de la T.*)

—Bueno, claro, tú vives en Berkeley.

—¿Dónde puedo... ha escrito algo?

—Uf, muchísimo. Ha vendido millones de libros. El clásico suyo es *Dare to Discipline* (Atrévete a castigar).

Mis amigos tenían razón. Fui a la librería cristiana que ellos me indicaron en la ciudad donde vivo y allí encontré perfectamente desplegado el modelo del padre estricto con todo lujo de detalles. Dobson no sólo mueve entre 100 y 200 millones de dólares al año, sino que tiene su propio código postal porque hay muchísima gente que escribe pidiendo sus libros y folletos. Enseña a aplicar el modelo del padre estricto en la educación de los hijos, y conoce perfectamente la relación de ese modelo con la política del ala derecha.

El modelo del padre estricto parte de esta serie de supuestos:

El mundo es un lugar peligroso, y siempre lo será, porque el mal está presente en él. Además, el mundo es difícil porque es competitivo. Siempre habrá ganadores y perdedores. Hay un bien absoluto y un mal absoluto. Los niños nacen malos, en el sentido de que sólo quieren hacer lo que les gusta, no lo que es bueno. Por tanto, hay que conseguir que sean buenos.

Lo que se necesita en un mundo como éste es un padre fuerte, estricto, que pueda:

- *proteger a la familia en un mundo peligroso*
- *sostenerla en un mundo difícil*
- *enseñar a los niños la diferencia entre el bien y el mal.*

*Al niño se le pide obediencia, porque el padre estricto es una autoridad moral que distingue el bien del mal. Después se asume que el único modo de enseñar a los niños a obedecer —es decir, el bien del mal— es el castigo, un castigo doloroso, cuando se comportan mal. Esto incluye pegarles, y algunos autores de orientación educativa conservadora recomiendan que se les golpee con palos, cinturones y zapatillas de felpa en el trasero desnudo. Algunos autores sugieren que esto debe comenzar desde que nacen, pero Dobson es más liberal. «No hay excusa para dar azotes a los niños menores de quince o dieciocho meses» (Dobson, *The New Dare to Discipline*).*

La justificación del castigo físico es ésta: Cuando los niños hacen algo mal, si se los castiga físicamente, aprenden a no volverlo a hacer, lo que significa que desarrollarán una disciplina interna que los libraré de obrar mal, y así en el futuro serán obedientes y actuarán moralmente bien. Sin ese castigo, el mundo se iría al traste. Sería un mundo sin moral.

Esa disciplina interna tiene un efecto secundario. Trata de lo que se necesita para tener éxito en un mundo difícil, competitivo. Es decir, si las personas son disciplinadas y persiguen su propio interés en un país de oportunidades como América, prosperarán y serán autosuficientes. Así, el modelo del padre estricto asocia moralidad con prosperidad. La misma disciplina que se necesita para ser moral es la que permite prosperar. El engarce entre ambas es la búsqueda del propio interés.

La existencia de oportunidades y la disciplina en la búsqueda del propio interés te permitirán prosperar.

Ahora bien, Dobson tiene muy clara la conexión entre la visión del mundo del padre estricto y el capitalismo de libre mercado. El engarce lo constituye la moral del propio interés, que es una versión de la concepción capitalista de Adam Smith. Adam Smith sostuvo que si cada uno persigue su propio beneficio, el beneficio de todos será maximizado por la mano invisible —es decir, por naturaleza— de manera natural. Cuando persigues tu propio beneficio, ayudas a todo el mundo.

Esto enlaza con una metáfora general que identifica el bienestar con la riqueza. Por ejemplo, si yo te hago un favor, tú dices: «Te debo otro.» Hacerle algo bueno a alguien es, metafóricamente, como darle dinero. El te «debe» algo. Y dice: «¿Cómo podré pagarte?»

Aplicando esta metáfora a la «ley de la naturaleza» de Adam Smith, si cada uno persigue su propio interés, entonces, a través de la mano invisible, por naturaleza, se maximizará el interés de todos. Es decir, es moral perseguir tu propio interés, y hay una expresión para definir a aquellos que no lo hacen. Esa expresión es «los que van de redentores por la vida»⁵. Una persona que va de redentora por la vida es alguien que está tratando de ayudar a los demás sin que nadie se lo pida, interfiriéndose en el camino de quienes persiguen su propio interés. Los redentores estropean el sistema.

En este modelo hay también una definición de lo que significa llegar a ser una buena persona. Una buena persona —una persona moral— es alguien lo bastante disciplinado como para ser obediente, para aprender lo que es bueno, para hacer lo que está bien y no hacer lo que está mal, y alguien que persigue su propio interés para prosperar y llegar a ser autosuficiente. Un niño bueno se desarrolla para llegar a ser así. Un niño malo es el que no aprende a ser disciplinado, no funciona moralmente, no hace lo que está bien y, por tanto, no es lo bastante disciplinado para prosperar. No sabe cuidarse a sí mismo y así se hace dependiente.

Cuando los niños buenos se hacen mayores, o han aprendido disciplina y pueden prosperar, o no la han aprendido. A partir de ese momento, el padre estricto no se entrometerá más en sus vidas. Políticamente, esto se traduce en que el gobierno tampoco se entrometerá.

Piensa lo que significa esto para los programas sociales. Es inmoral darle a la gente cosas que no se han ganado, porque entonces no conseguirán ser disciplinados y se convertirán en dependientes e inmorales. Esta teoría sostiene que los programas sociales son inmorales porque hacen a la gente dependiente. Es inmoral promover programas sociales. ¿Y qué implica esto para los presupuestos? Bueno, si hay muchos progresistas en el Congreso que piensan que debería haber programas sociales, y si se piensa que los programas sociales son inmorales, ¿cómo se va a parar a toda esa gente inmoral?

Es muy sencillo. Lo que hay que hacer es premiar a los buenos —aquellos cuya prosperidad revela su disciplina y, por consiguiente, su capacidad

⁵ En el original, *do-gooders*; literalmente, «los que hacen el bien», en el sentido irónico del texto. (*N. de la T.*)

moral— premiarlos con un recorte de impuestos, pero un recorte lo bastante importante para que no quede dinero para programas sociales. Según esta lógica, el déficit es una cosa buena. Como dice Grover Norquist, «mata de hambre a la bestia».

Mientras los liberales y los conservadores en materia fiscal consideran malo el déficit de Bush, los radicales del ala derecha partidarios de la moral del padre estricto lo consideran bueno. En el Discurso sobre el estado de la Unión de enero de 2004, el presidente dijo que pensaba que se podía rebajar el déficit a la mitad suprimiendo el «gasto basura» —es decir, lo que se gasta en «malos» programas sociales. ¿Están los conservadores en contra de todo lo que puede hacer un gobierno? No; no están en contra del Ejército, no están en contra de la defensa de la patria, ni del actual Ministerio de Justicia, ni de los tribunales, ni de los Ministerios del Tesoro y de Comercio. Hay numerosos aspectos del gobierno que les parecen muy bien. No están en contra de las subvenciones a la industria. Las subvenciones a las corporaciones que premian a los buenos —los inversores en esas corporaciones— son estupendas. En eso no hay el menor problema.

Pero están en contra de las subvenciones para alimentos y en contra de la protección social. Están en contra de los programas asistenciales. Eso es lo que consideran malo. Y es lo que están tratando de suprimir utilizando argumentos morales. Ésa es la razón por la que no son simplemente un pequeño grupo de locos, codiciosos o ruines —o estúpidos—, como piensan muchos liberales. Pero lo que da más miedo es que los conservadores se lo crean. Creen que es moral. Y tienen seguidores por todo el país. La gente que cree en la moral del padre estricto y que la aplica a la política creará que ése es el buen camino para gobernar.

Piensa por un momento en lo que esto significa para la política exterior. Imagina que tú eres una autoridad moral. En tanto que autoridad moral, ¿cómo actúas con tus hijos? ¿Les preguntas acaso lo que deberían y no deberían hacer? No. Se lo dices tú. Los niños hacen lo que les dice su padre. Sin rechistar. La comunicación se produce en una sola dirección. Y lo mismo ocurre con la Casa Blanca. Es decir, el presidente no pregunta; el presidente dice. Si uno es una autoridad moral, sabe lo que es bueno, tiene el poder y lo ejerce. Si tú renunciaras a tu autoridad moral, serías inmoral.

Si esto lo proyectamos a la política exterior, significa que no se puede renunciar a la soberanía. Los Estados Unidos, que son el país mejor y más poderoso del mundo —una autoridad moral—, saben lo que hay que hacer. No tenemos que preguntarle a nadie más.

Esta creencia va asociada a un conjunto de metáforas que han regido la política exterior durante largo tiempo.

Hay una metáfora muy frecuente que se aprende en las clases de Relaciones Internacionales de las Escuelas Graduadas. Se la conoce como la metáfora del actor racional. Constituye la base de la mayor parte de la teoría de las relaciones internacionales. Y, a su vez, incorpora otra metáfora: la de que cada nación es una persona. Por tanto, hay «Estados golfos», «naciones amigas», etc. Y hay un interés nacional.

¿Qué significa actuar por propio interés? En el sentido más clásico significa que actúas de un modo que contribuye a que te mantengas sano y fuerte. Por eso mismo, y de acuerdo con la metáfora de la nación como una persona, es bueno para la nación mantenerse sana (es decir, económicamente sana —lo que se define por tener un gran PIB— y fuerte (es decir, militarmente fuerte). No es necesario que todos los individuos del país estén sanos, pero las empresas sí tienen que estarlo, y el país en su conjunto sí ha de tener mucho dinero. Realmente, se trata de eso.

El problema es cómo se maximiza el propio interés. De eso trata justamente la política exterior, de la maximización del propio interés. La metáfora del actor racional implica que todo actor, toda persona, es racional, y que es irracional actuar en contra del propio interés. Por tanto, para cada persona ser racional significa actuar intentando maximizar su propio interés. Así, de acuerdo con una nueva metáfora («naciones amigas», «Estados golfos», «naciones enemigas», etc.), hay naciones adultas y naciones infantiles, entendiendo por adultas las industrializadas. A las naciones infantiles se las llama naciones «en vías de desarrollo» o Estados subdesarrollados. Son los países atrasados. ¿Y qué deberíamos hacer nosotros? Si eres un padre estricto, les dices a los niños cómo tienen que desarrollarse, qué normas tienen que cumplir, y cuando se portan mal, los castigas. Es decir, actúas utilizando, digamos, el sistema del Fondo Monetario Internacional.

¿Y quiénes son las Naciones Unidas? La mayoría de los países que integran las Naciones Unidas son países en vías de desarrollo o subdesarrollados. Lo que significa que, metafóricamente, son niños. Pero ahora volvamos al Discurso del Estado de la Unión. ¿Debería haber consultado Estados Unidos a Naciones Unidas e intentado obtener su permiso para invadir Irak? Un adulto no pide permiso ni «un justificante del permiso». La expresión *justificante del permiso* te devuelve a tus años escolares, cuando necesitabas que un adulto te diese un vale para ir al baño. Pero no tienes que pedir un vale si eres profesor, si eres el director, si eres la persona que tiene el poder, la autoridad moral. Son los otros quienes deberían pedirte permiso *a ti*. A esto se refería la expresión *justificante del permiso* en el Discurso sobre el Estado de la Unión de 2004. Todos los conservadores que estaban entre el público lo captaron. Lo captaron inmediatamente.

Dos palabras potentes: *justificante* y *permiso*. Lo que hizo Bush fue evocar la metáfora adulto-niño para otras naciones. Dijo: «Nosotros somos el adulto.» Estaba actuando de acuerdo con la visión del mundo del padre estricto, que no hacía falta explicar. Se la evoca automáticamente. Eso es lo que hacen habitualmente los conservadores.

Pero hablemos un poco ahora de cómo conciben los progresistas su moralidad y de su sistema moral. Este sistema procede también de un modelo de familia, el que llamo el modelo familiar protector. La visión del mundo del padre estricto recibe este nombre porque, de acuerdo con sus creencias, el padre es el jefe de la familia. La visión del mundo de la familia protectora es neutral por lo que se refiere al género.

El padre y la madre son igualmente responsables de la educación de sus hijos. Se parte del supuesto de que los niños nacen buenos y pueden hacerse

mejores. El mundo puede llegar a ser un lugar mejor y nuestra tarea es trabajar para conseguirlo. La tarea de los padres consiste en criar a sus hijos y en educarlos para que ellos, a su vez, puedan criar y educar a otros.

¿Qué entendemos por crianza? Dos cosas: empatía y responsabilidad. Si tienes un hijo, tienes que saber lo que significa cada grito, tienes que saber cuándo tiene hambre, cuándo hay que cambiarle el pañal, cuándo tiene pesadillas. Y tienes una responsabilidad: tienes que cuidar a ese hijo. Como tú no puedes cuidar a alguien si no te cuidas a ti, tienes que cuidarte lo bastante para poder cuidar a tu hijo.

No es nada fácil. Cualquiera que haya criado un hijo sabe que es duro. Hay que ser fuerte. Hay que dedicarse. Hay que trabajar mucho. Hay que ser muy competente. Hay que saber muchas cosas.

Además, de la empatía y la responsabilidad derivan inmediatamente otra serie de valores. Piénsalo.

En primer lugar, si tienes empatía con tu hijo, le proporcionarás protección. Esto se mezcla con la política de muchas maneras. ¿De qué proteges a tu hijo? Desde luego, del crimen y de las drogas. Lo proteges también de los coches que no tienen cinturones de seguridad del tabaco, de los aditivos tóxicos en la comida. Asimismo la política progresista se centra en la protección del medio ambiente, la protección de los trabajadores, en la protección del consumo y en la protección frente a la enfermedad. Ésas son las cosas de que los progresistas quieren que el gobierno proteja a los ciudadanos. Pero hay también ataques terroristas, respecto a los cual ni los liberales ni los progresistas se han pronunciado con mucho acierto en términos de protección. La protección forma parte del sistema moral progresista, pero no se la ha puesto en práctica de manera suficientemente eficaz. El 11-S los progresistas no tuvieron gran cosa que decir. Fue desafortunado porque los padres protectores y los progresistas si se preocupan por la protección. La protección es importante. Forma parte de nuestro sistema moral.

En segundo lugar, si tienes empatía con tu hijo, quieres que se realice en la vida, que sea una persona feliz. Y si tú no eres feliz y no te has realizado, no querrás que otros sean más felices que tú. El Dalai Lama nos lo enseña muy bien. Por tanto, tienes la responsabilidad de ser una persona feliz y realizada. Tienes esa responsabilidad moral para contigo mismo. Además tienes la responsabilidad moral de enseñarle a tu hijo a ser una persona feliz y realizada, que quiere que otros sean felices y se realicen. Esto forma parte de la vida familiar protectora. Es una precondition común para preocuparse por los otros.

Hay otros valores relacionados con la crianza y la protección:

- *Si quieres que tu hijo se realice en la vida, tiene que ser lo bastante libre para hacerlo. Por tanto, la libertad es un valor.*
- *No puedes tener una gran libertad sin oportunidades y sin prosperidad. Por tanto, las oportunidades y la prosperidad son valores progresistas.*

- *Si realmente te preocupas por tu hijo, quieres que sea honestamente tratado por ti y por los demás. Por tanto, la honestidad es un valor.*
- *Si te relacionas bien con tu hijo y tienes empatía con él, debes tener una comunicación abierta en las dos direcciones. Una comunicación sincera. Ésta se convierte en un valor.*
- *Vives en una comunidad, y esa comunidad influirá en la manera de crecer de tu hijo. Por tanto, la construcción de una comunidad, el servicio a la comunidad y la cooperación con una comunidad se convierten en valores.*

Para que haya cooperación debes tener confianza, y para tener confianza debes tener sinceridad y una comunicación abierta en las dos direcciones. La confianza, la sinceridad y la comunicación abierta son valores progresistas fundamentales, tanto en una comunidad como en una familia.

Éstos son los valores propios de la familia protectora y son los valores progresistas. Como progresistas, todos vosotros los tenéis. Todos sabéis que los tenéis. Los reconocéis.

Todo programa político progresista se basa en uno o más de estos valores. Eso es lo que significa ser progresista.

Hay varios tipos de progresistas. ¿Cuántos? Lo pregunto como científico cognitivo, no como sociólogo ni como científico político. Desde el punto de vista del científico cognitivo, que observa los modos de pensar, hay seis tipos básicos de progresistas, cada uno de ellos con un modo de pensar distinto. Todos comparten los valores progresistas, pero se distinguen por ciertas diferencias.

1. Los *progresistas socioeconómicos* piensan que todo es cuestión de dinero y de clase, y que todas las soluciones son, en definitiva, soluciones económicas y de clase social.
2. Los *progresistas de la política identitaria* piensan que ha llegado la hora de que su grupo oprimido se desquite, tenga su parte del pastel.
3. Los *ecologistas* piensan en términos de sostenibilidad de la Tierra, de sacralidad de la Tierra y de protección a los pueblos autóctonos.
4. Los *progresistas de las libertades civiles* quieren mantener las libertades frente a las amenazas a la libertad.
5. Los *progresistas espiritualistas* viven una forma nutricia de religión o espiritualidad; su experiencia espiritual se centra en las relaciones con los demás y con el mundo, y su práctica espiritual se centra en el servicio a los demás y a su propia comunidad. Los progresistas espiritualistas ocupan el amplio espectro que va de los católicos y protestantes a los judíos, los musulmanes, los budistas, los adoradores de la Diosa y los miembros paganos del esoterismo.
6. Los *antiautoritarios* dicen que en el mundo hay todo tipo de formas ilegítimas de autoridad y que tenemos que luchar contra ellas, ya se trate de las grandes corporaciones o de otras instancias.

Estos seis tipos son ejemplos de la moral de la familia protectora. El problema estriba en que muchas de las personas que encarnan alguno de estos modos

de pensar no reconocen que el suyo es precisamente un caso especial de algo más general, y no acaban de ver la unidad entre todos los tipos de progresistas. A menudo piensan que el suyo es el único modo de ser progresista. Es triste. Lo que impide que gentes que comparten valores progresistas lleguen a unirse. Tenemos que librarnos de esa peligrosa idea. El otro lado lo ha hecho.

En los años cincuenta los conservadores se odiaban entre sí. Los conservadores financieros odiaban a los conservadores sociales. Los libertarios no se llevaban bien con los conservadores sociales o con los conservadores religiosos. Y había muchos conservadores sociales que no eran religiosos. Un grupo de líderes conservadores se unieron en torno a William F. Buckley Jr. y a algunos otros, y empezaron a preguntarse qué tenían en común los diferentes grupos conservadores y si podían consensuar sus desacuerdos para promover una causa conservadora general. Crearon revistas y *think tanks* e invirtieron billones de dólares⁶. Lo primero que hicieron, su primera victoria, fue conseguir la nominación de Barry Goldwater en 1964. Perdió, pero cuando perdió volvieron de nuevo al tablero, se lo replantearon e invirtieron más dinero en la organización.

Durante la guerra de Vietnam se dieron cuenta de que la mayoría de los jóvenes más brillantes del país no eran conservadores. *Conservador* era una palabra obscena. Así que en 1970 Lewis Powell, justo dos meses antes de que Nixon lo nombrara magistrado del Tribunal Supremo (en ese momento era el principal asesor de la Cámara de Comercio de Estados Unidos), redactó un memorándum conocido como el memorándum de Powell (http://reclaimdemocracy.org/corporate_accountability/powell_memo_lewis.html).

Fue un documento fatídico. Powell decía que los conservadores tenían que evitar que los jóvenes mejores y más brillantes del país fuesen enemigos de los negocios. Lo que tenemos que hacer, decía Powell, es crear institutos dentro y fuera de las universidades. Tenemos que investigar, que escribir libros, tenemos que dotar cátedras para enseñar a estas personas a pensar en la dirección correcta.

Cuando Powell se incorporó al Tribunal Supremo, estas ideas fueron recogidas por William Simón, padre del actual William Simón. En ese momento el mayor de los Simón era ministro del Tesoro en el Gobierno de Nixon.

Convenció a algunas personas muy ricas —Coors, Scaife, Olin— para crear la Fundación Heritage, las Cátedras Olin, el Instituto Olin en Harvard y otras instituciones. Estas instituciones han cumplido su misión muy bien. Las personas que pertenecen a ellas han escrito más libros que las gentes de izquierda sobre todas las cuestiones importantes. Los conservadores apoyan a sus intelectuales. Crean oportunidades mediáticas. Tienen estudios en sus propias instalaciones y así les es fácil acceder a la televisión. El ochenta por ciento de los bustos parlantes de la televisión pertenecen a los *think tanks* conservadores. El ochenta por ciento.

⁶ El billón, en Estados Unidos, como es sabido, equivale a mil millones. Aquí, en lo sucesivo, utilizaré la cantidad equivalente en nuestro país en lugar de la citada en el original. (*N. de la T.*)

Cuando se compara el dinero que ha gastado la derecha en investigación durante un determinado periodo de tiempo, con su presencia en los medios durante ese mismo periodo, se observa una correlación directa. En 2002 la derecha gastó en investigación cuatro veces más que la izquierda, y ocupó cuatro veces más tiempo en los medios. Se cobraron lo que habían pagado.

Esto no es casual. No se trata de un accidente. Los conservadores, a través de sus *think tanks*, descubrieron la importancia de los marcos y cómo enmarcar cada cuestión clave. Se dieron cuenta de la importancia de sacar a la luz esos marcos y de tener continuamente a su gente en los medios. Descubrieron la manera de unir a los suyos. Todos los miércoles, Grover Norquist se reúne con un grupo de líderes —unas ochenta personas— pertenecientes a todo el espectro de la derecha. Los invitan para que debatan. Resuelven sus diferencias, y cuando están en desacuerdo, negocian. La cosa funciona así: *Esta semana ganará la propuesta de él; la semana que viene ganará la mía*. Ninguno de los dos puede conseguir todo lo que quiere, pero, a la larga, pueden conseguir bastantes cosas de las que se proponen.

En el mundo progresista no ocurre nada parecido, porque hay mucha gente que piensa que *lo* bueno es lo que hace uno. Es muy poco hábil. Es una autoderrota.

Y lo peor es la serie de mitos en los que creen liberales y progresistas. El origen de estos mitos es bueno, pero acaban perjudicándonos una barbaridad.

Estos mitos datan de la Ilustración, y el primero de ellos dice así:

La verdad nos hará libres. Si nosotros le contamos a la gente los hechos, como la gente es básicamente racional, todos sacarán las conclusiones acertadas.

Pero gracias a la ciencia cognitiva sabemos que la gente no piensa de esa manera. La gente piensa mediante marcos. Los marcos del padre estricto y los de los padres protectores fuerzan, cada uno por su parte, una cierta lógica. La verdad, para ser aceptada, tiene que encajar en los marcos de la gente. Si los hechos no encajan en un determinado marco, el marco se mantiene y los hechos rebotan.

La neurociencia nos dice que cada uno de nuestros conceptos —los conceptos que estructuran nuestro modo de pensar a largo plazo— están incrustados en las sinapsis de nuestro cerebro. Los conceptos no son cosas que pueden cambiarse simplemente porque alguien nos cuente un hecho. Los hechos se nos pueden mostrar, pero, para que nosotros podamos darles sentido, tienen que encajar con lo que está ya en las sinapsis del cerebro. De lo contrario, los hechos entran y salen inmediatamente. No se los oye, o no se los acepta como hechos, o nos confunden. ¿Por qué habrán dicho eso? Entonces calificamos el hecho de irracional, de enloquecido o de estúpido. Eso es precisamente lo que ocurre cuando los progresistas «confrontan a los conservadores con los hechos». Tiene escaso o nulo efecto, a menos que los conservadores tengan un marco que dé sentido a los hechos.

Igualmente, muchos progresistas oyen hablar a los conservadores y no los entienden porque no tienen los mismos marcos que ellos. Piensan que los conservadores son tontos.

Y no son tontos. Ganan porque son astutos. Entienden cómo piensa y cómo habla la gente. ¡Piensan! Para eso tienen a los *think tanks*. Apoyan a sus intelectuales. Escriben todos esos libros. Exponen sus ideas en público.

Ciertamente hay casos en los que los conservadores han mentido. Sin duda. Desde luego, no es verdad que mientan sólo los conservadores. Pero es cierto que la Administración Bush ha dicho mentiras importantes, y mentiras a diario.

Sin embargo, es igualmente importante reconocer que muchas de las ideas que escandalizan a los progresistas son las que los conservadores, desde su punto de vista, consideran verdades. Debemos distinguir entre casos de total distorsión, de mentiras, etc., de aquellos otros casos en los que los conservadores dicen lo que creen que es verdad.

¿Es útil ir a decirle a todo el mundo cuáles son esas mentiras? Para nosotros, no es ni inútil ni perjudicial saber cuándo mienten. Pero recuerda también que la verdad por sí sola no te hará libre. Decir que «el presidente mintió cuando empezó esta guerra» es decir una verdad, pero a mucha gente le resbala. Hay muchas personas en el país que siguen creyendo que Sadam Hussein estaba detrás del 11-S. Hay gente que lo cree porque encaja con su modo de entender el mundo. Encaja con su visión del mundo. Y siendo así, es normal que se lo crean. Siguen creyendo que Sadam Hussein y Al-Queda son lo mismo, y que al hacer la guerra en Irak protegemos a ese país del terrorismo. Lo creen a pesar del informe de la Comisión del 11-S. No es que sean tontos. Tienen un marco y sólo aceptan los hechos que encajan en ese marco.

Hay otro mito que también procede de la Ilustración, y dice así: *Es irracional actuar en contra del propio interés y, por tanto, una persona normal, que es racional, razona sobre la base de su propio interés*. La teoría económica moderna y la política exterior se establecen sobre la base de este supuesto.

Este mito ha sido puesto en cuestión por científicos cognitivos como Daniel Kahnema (Premio Nobel de Economía por esta teoría) y Amos Tversky, quienes han mostrado que la gente realmente no piensa de ese modo. No obstante, la mayor parte de la economía se sigue basando en el supuesto de que la gente siempre pensará de manera natural en términos de su propio interés.

Esta visión de la racionalidad se introduce en la política demócrata por una vía muy importante. Se supone que los votantes votarán por sus intereses. A los demócratas les choca y les desconcierta que los votantes no voten así. Los demócratas no paran de preguntarse: «¿Cómo es posible que los pobres voten a Bush cuando les perjudica tanto?» Su respuesta es tratar de explicarles una vez más a los pobres por qué votar demócrata favorecería sus intereses. Pero, a pesar de todas las pruebas en contrario, los demócratas continúan dándose cabezazos contra la pared. En las elecciones del 2000, Gore no dejó de decir que los recortes de impuestos de Bush se aplicarían únicamente al uno por ciento que ocupa la cúspide de la escala —a los más

ricos—, y pensaba que todos los demás perseguirían su propio interés y lo apoyarían. Pero los conservadores pobres siguieron oponiéndose a él, porque, como conservadores, pensaban que quienes tenían más dinero —los «buenos»— merecían conservarlo como premio por ser disciplinados. El otro noventa y nueve por ciento de los conservadores votó a favor de sus valores conservadores, y en contra de sus intereses.

Se afirma que el treinta y cinco por ciento de la población piensa que está, o que algún día llegará a estar, entre el uno por ciento de la cúspide de la pirámide, y que ello se explica en función de una esperanza de futuro para sus intereses. Pero ¿qué pasa con el otro sesenta y cinco por ciento que no sueña con conseguir ese recorte de impuestos y que, sin embargo, lo apoya? Está claro que no votan ni por sus intereses ni por una esperanza de futuro para sus intereses.

Un fenómeno semejante ocurrió en California en la segunda convocatoria de elecciones en el año 2003. Los sindicatos invirtieron montones de dinero para demostrar con hechos que las posiciones de Gray Davis favorecían más a la gente —y especialmente a los trabajadores— que las de Arnold Schwarzenegger. En reuniones con grupos de discusión preguntaban a los sindicalistas: «¿Qué posición te favorece más a ti, la de Davis o la de Schwarzenegger?» La mayoría decía: «La de Davis.» Davis, Davis, Davis. «¿A quién votas?» «A Schwarzenegger.»

La gente no vota necesariamente por sus intereses. Votan por su identidad. Votan por sus valores. Votan por aquellos con quienes se identifican. Es posible que se identifiquen con sus intereses. Puede ocurrir. No es que la gente no se preocupe nunca de sus intereses. Pero votan por su identidad. Y si su identidad encaja con sus intereses, votarán por eso. Es importante entender este punto. Es un grave error dar por supuesto que la gente vota siempre por sus intereses.

Un tercer error es éste: hay una metáfora según la cual las campañas políticas son campañas de *marketing* en las que el candidato es el producto y que sus posturas sobre las cuestiones importantes tienen las características y las cualidades del producto. *Lo cual induce a pensar que las propuestas del candidato deberían decidirse en función de las encuestas.* Tomemos una lista de cuestiones importantes. ¿Cuál es la que recibe el mayor apoyo por parte de los encuestados? Si, por ejemplo, una rebaja en las recetas de las medicinas para los jubilados recibe el apoyo de un setenta y ocho por ciento, hay que presentar un programa que incluya la rebaja de las medicinas. ¿Y si se trata de mantener la seguridad social? Hay que presentar un programa que ofrezca seguridad social. Se hace una lista de cuestiones importantes, y la campaña se monta sobre ellas. Se hace también una segmentación del mercado: se descubren, distrito por distrito, las cuestiones más importantes, y es de éstas de las que se habla en cada distrito.

No funciona. A veces puede ser útil y, de hecho, los republicanos lo utilizan como un añadido a lo que realmente hacen. Pero lo que realmente hacen, y la verdadera razón de su éxito, es que dicen lo que creen desde una perspectiva idealista. Lo dicen; les hablan a sus bases usando los marcos de esas bases. Los candidatos liberales y progresistas tienden a guiarse por las encuestas, y

así deciden que tienen que hacerse más «centristas», por lo que giran a la derecha. Los conservadores no giran nunca a la izquierda y, sin embargo, ¡ganan!

¿Por qué? ¿Cómo es el electorado desde un punto de vista cognitivo? Probablemente, entre el treinta y cinco y el cuarenta por ciento de la gente — quizá más en estos días— tiene un modelo de padre estricto que es el que rige su comportamiento político. Asimismo, hay gente, probablemente otro treinta y cinco por ciento, cuyo comportamiento político se rige por una visión del mundo como la de la familia protectora. Y luego está la gente de «centro».

Observa que he dicho *rige* su comportamiento político. Todos tenemos los dos modelos, activa o pasivamente. Los progresistas ven una película de John Wayne o de Arnold Schwarzenegger y pueden entenderla. No dicen: «Yo no sé de qué va esta película.» Tienen un modelo de padre estricto, al menos pasivamente. Y si eres conservador y entiendes el *Show de Cosby*, tienes un modelo de padre protector, al menos pasivamente. Todo el mundo tiene las dos visiones del mundo porque las dos están muy presentes en nuestra cultura, pero la gente no vive necesariamente siempre de acuerdo con una visión del mundo.

Así que la pregunta es: ¿Vives de acuerdo con uno de los modelos basados en la familia? Pero esta pregunta no es lo suficientemente específica. La vida tiene muchas dimensiones, y mucha gente vive de acuerdo con un modelo de familia en una parte de su vida y de acuerdo con otro modelo de familia en otra parte de su vida. Tengo colegas que son padres protectores en casa y liberales en política, pero padres estrictos en el aula. Reagan sabía que los obreros, que eran protectores en su política sindical, con frecuencia eran padres estrictos en casa. Utilizaba metáforas políticas basadas en la casa y la familia, y conseguía que los obreros trasladasen de la casa a la política su modo de pensar de padres estrictos.

Es muy importante hacerlo. El objetivo es activar *tu* modelo entre la gente de «centro». La gente de centro tiene los *dos* modelos, que utilizan con regularidad en diferentes partes de sus vidas. Lo que tú quieres es conseguir que ellos utilicen tu modelo en política —activar tu visión del mundo y tu sistema moral en sus decisiones políticas.

Sin embargo, al hacerlo, no quieres ofender a la gente de centro que hasta este momento había hecho la elección contraria. Puesto que ellos tienen y utilizan los dos modelos en alguna parte de sus vidas, se les podría persuadir para que activasen el modelo contrario en política.

Clinton manejó muy bien este problema. Se apoderó del lenguaje de los otros. Habló, por ejemplo, de «reforma del bienestar». Dijo: «La era del gobierno grande ha terminado.» Hizo lo que quería hacer, pero se apoderó del lenguaje de ellos y utilizó sus palabras para describirlo. Los puso furiosos. Una técnica muy inteligente.

Resulta que lo que es bueno para uno, es bueno para todos⁷. ¿Y qué pasa? Que ya tenemos «conservadurismo compasivo». Iniciativa de los Cielos

⁷ En el original, *What is good for the goose is good for the gander*, «Lo que es bueno para la oca, es bueno para el ganso». (N. de la T.)

Limpios. Bosques Sanos. Ningún niño se quedará atrás. Éste es el uso del lenguaje que sirve para ablandar a la gente que tiene valores protectores, mientras que las políticas reales son políticas del padre estricto. Esto ablanda e incluso atrae a la gente de centro, que podría tener reservas sobre ti. Es utilizar un lenguaje orwelliano, que significa lo contrario de lo que dice—para ablandar a la gente de centro y al tiempo infundir moral a las bases. Forma parte de la estrategia conservadora.

Los liberales y los progresistas reaccionan inconfundiblemente a esta estrategia en plan derrotista. La reacción habitual es: «Esos conservadores son mala gente; utilizan un lenguaje orwelliano. Dicen lo contrario de lo que piensan. Engañan. Malo. Malo.»

Es verdad. Pero nosotros deberíamos reconocer que ellos utilizan el lenguaje orwelliano exactamente cuando tienen que hacerlo: cuando están debilitados y cuando no pueden aparecer y decir lo que piensan. Imagínate que saliesen apoyando una «Ley de Cielos Sucios», o una «Ley de Destrucción de los Bosques», o una «Ley para liquidar la Enseñanza Pública». Perderían. Saben que la gente no apoyaría lo que intentan hacer.

El lenguaje orwelliano indica debilidad —debilidad orwelliana. Cuando oigas el lenguaje orwelliano, observa de dónde surge, porque es una guía para saber en qué son vulnerables. No lo utilizan en todos los sitios. Es muy importante observarlo y utilizar sus debilidades en provecho propio.

Un ejemplo muy bueno tiene que ver con el medio ambiente. El hombre del lenguaje correcto es Frank Luntz, que publica grandes guías de estilo dirigidas sólo a los conservadores y que utilizan como manuales de formación todos sus candidatos, así como abogados, jueces y otros oradores públicos — incluso estudiantes de bachillerato que aspiran a ser figuras públicas conservadoras. En estos libros, Luntz te dice el lenguaje que hay que utilizar.

Por ejemplo, en la edición del pasado año, la sección sobre el calentamiento global dice que la ciencia parece estar cada vez más en contra de la posición conservadora. Sin embargo, los conservadores pueden contradecir a la ciencia utilizando el lenguaje adecuado. A la gente que apoya el ecologismo le gustan determinadas palabras. Les gustan las palabras *sano*, *limpio* y *seguro*, porque encajan en marcos que describen lo que significa para ellos el medio ambiente. Por tanto, dice Luntz, utiliza las palabras *sano*, *limpio* y *seguro* siempre que puedas, hasta cuando hables de plantas de carbón o de plantas de energía nuclear. Es este tipo de debilidad orwelliana lo que hace que una pieza legislativa que, de hecho, permitirá que aumente la contaminación se llame Ley de Cielos Limpios.

Igualmente, hace algunos años Luntz redactó un memo para hablar con las mujeres. ¿Cómo se habla con las mujeres? Según Luntz, a las mujeres les gustan determinadas palabras; así que, cuando le hables a un público formado por mujeres, éstas son las palabras que tendrás que utilizar siempre que puedas: *amor*, *desde el fondo del corazón* y *para los niños*. Y si lees los discursos de Bush, *amor*, *desde el fondo del corazón* y *para los niños* aparecen constantemente.

Esta manera de utilizar el lenguaje es una ciencia. Como cualquier ciencia, puede utilizarse honesta o malévolamente. Esta manera de utilizar el lenguaje se enseña. Es también una disciplina. Los conservadores imponen la disciplina del mensaje. En muchas oficinas se hace un fondo para *pizza*. Cada vez que utilizas el lenguaje «equivocado» tienes que poner veinticinco centavos en ese fondo. La gente aprende a decir en seguida *alivio fiscal* o *partial birth abortio*⁸, en lugar de cualquier otra expresión.

Pero Luntz no sólo se ocupa del lenguaje, sino de muchas otras cosas. Reconoce que el uso correcto del lenguaje comienza por las ideas —con enmarcar correctamente las cuestiones importantes, enmarcado que refleja una perspectiva moral coherente, lo que he llamado la moral del padre estricto. El libro de Luntz no se ocupa sólo del lenguaje. Con respecto a cada cuestión importante, explica tanto el razonamiento conservador como el progresista, y muestra cómo se pueden atacar de manera más eficaz los argumentos progresistas desde una perspectiva conservadora. Lo tiene claro: las ideas son lo primero.

Uno de los errores más graves de los liberales es que piensan que tienen ideas de sobra. Que lo único que les falta es acceso a los medios. O quizá algunas frases mágicas e impactantes como *partial birth abortion*.

Cuando piensas que lo único que te falta son palabras, lo que realmente te faltan son ideas. Las ideas surgen bajo la forma de marcos. Cuando los marcos están ahí, las ideas surgen inmediatamente. Hay una manera de saber cuándo te faltan los marcos adecuados. Hay un fenómeno que probablemente hayas observado. En televisión los conservadores utilizan solamente dos palabras: *alivio fiscal*, mientras que los progresistas se enfrascan en una larga parrafada para plantear su punto de vista. Los conservadores pueden apelar a un marco establecido: por ejemplo, que los impuestos son una desgracia o una carga, lo cual les permite decir esa frase de dos palabras —*alivio fiscal*. Pero en el otro lado no hay ningún marco establecido. Se puede hablar de ello, pero supone un cierto esfuerzo porque no hay ningún marco establecido, ninguna idea fijada ya ahí a mano.

En ciencia cognitiva hay una palabra para este fenómeno: *hipocognición* —la carencia de aquellas ideas que necesitas, la falta de un marco prefijado, relativamente simple, que pueda ser evocado mediante una o dos palabras.

La idea de hipocognición procede de un estudio realizado en Tahití en los años cincuenta por el fallecido antropólogo Bob Levy, que era también

⁸ *Birth*, «nacimiento» y «parto». Por tanto, literalmente, «aborto de [por] nacimiento parcial» y «aborto de [por] parto parcial», pues técnicamente a veces se lo denomina también *delivery*, alumbramiento, parto. Se trata de una intervención terapéutica tardía —en el segundo e incluso en el tercer trimestre de embarazo—, en la que se utilizan diversos y complejos procedimientos médico-quirúrgicos, incluido el parto inducido. Suele practicarse, bien cuando se descubre tardíamente una malformación genética que hace inviable el nuevo ser, o bien cuando se produce riesgo importante de incapacidad para la madre o cuando pelagra seriamente su vida. Aunque su incidencia estadística es poco significativa, constituye una cuestión controvertida desde el punto de vista legal —algunos Estados discuten su constitucionalidad—, y muy criticada desde ciertas posiciones morales y religiosas. Dada la ambivalencia —y la extrañeza, para el no especialista— de la expresión en inglés y no habiendo encontrado en castellano, hasta donde he podido averiguar, un equivalente estrictamente técnico; y, sobre todo, dada la intención con la que, según hace ver el autor, se la viene utilizando en Estados Unidos —tan alejada de su contenido puramente profesional—, prefiero mantenerla aquí en la versión original en inglés; es decir, tal como aparece en el libro. Para más información, puede consultarse en <http://members.aol.com/abtrbng/pbal.htm> y <http://www.religioustolerance.org/abopba.htm>. (*N. de la T.*)

terapeuta. Levy se preguntó por qué había tantos suicidios en Tahití y descubrió que los tahitianos carecían del concepto de pena. Sentían pena. La experimentaban. Pero carecían del concepto y de la palabra para nombrarla. No la veían como una emoción normal. No había rituales en torno a la pena. Ni consejos para la pena: nada semejante. Carecían de un concepto que necesitaban y demasiado a menudo, acababan suicidándose.

Los progresistas padecen una hipocognición masiva. Los conservadores solían sufrir a causa de ello. Cuando Goldwater perdió, en 1964, tenían muy pocos de los conceptos que manejan hoy. En los cuarenta años transcurridos desde entonces, los pensadores conservadores han rellenado sus lagunas conceptuales. Pero nuestras lagunas conceptuales siguen ahí.

Volvamos al *alivio fiscal*.

¿Qué son los impuestos? Los impuestos son lo que uno paga para vivir en un país civilizado —lo que pagas para tener democracia y oportunidades, y lo que pagas por utilizar las infraestructuras que financiaron los contribuyentes anteriores: la red de autopistas, Internet, la organización científica, la organización médica, el sistema de comunicaciones, las líneas aéreas. Todo esto lo han pagado los contribuyentes.

Puedes pensar metafóricamente en ello al menos en dos sentidos. En primer lugar, como inversión. Imagínate el siguiente anuncio:

Nuestros padres —igual que los suyos— invirtieron para el futuro a través de sus impuestos. Invirtieron el dinero de sus impuestos en la red de autopistas, en Internet, en la organización científica y médica, en nuestro sistema de comunicaciones, en nuestras líneas aéreas, en el programa espacial. Ellos invirtieron para el futuro y nosotros estamos cosechando los beneficios de los impuestos que ellos pagaron. Hoy nosotros tenemos activos —autopistas, escuelas y universidades, Internet, líneas aéreas— que provienen de las buenas inversiones que hicieron ellos.

Imagínate versiones de este anuncio circulando continuamente durante años. Por fin, con el tiempo, quedará establecido el marco: los impuestos son una buena inversión para el futuro.

O tomemos otra metáfora:

Los impuestos son el pago de tus deudas, el pago de tu cuota de socio de América. Si te inscribes en un club de campo o en un centro comunitario, tienes que pagar una cuota. ¿Por qué? Tú no construiste la piscina. Pero tienes que mantenerla. No construiste la cancha de baloncesto. Alguien tiene que limpiarla. Puede que tú no uses la pista de squash, pero has de seguir pagando tus cuotas. De lo contrario, no se la mantendrá a punto y se estropeará. La gente que elude pagar impuestos, como esas empresas que se trasladan a las Bermudas, no pagan lo que le deben a su país. Pagar impuestos es patriótico. Desertar de tu país y no pagar tus deudas es una traición.

Quizá sea Bill Gates padre quien mejor lo haya dicho. Cuando se pronunció a favor de que se siga manteniendo el impuesto de sucesiones, dijo también que ni él ni Bill hijo habían inventado Internet. Que simplemente lo habían uti-