



George Lakoff

No pienses en un elefante

Lenguaje y debate político

George Lakoff
No pienses en un elefante
Lenguaje y debate político

Traducción de Paula Aguiriano Aizpurua

ediciones península

Título original: *Don't Think of an Elephant!*

© Chelsea Green Publishing, 2004

Este libro se negoció a través de Ute Körner Literary Agent, Barcelona
www.uklitag.com

Queda rigurosamente prohibida sin autorización por escrito del editor cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra, que será sometida a las sanciones establecidas por la ley. Pueden dirigirse a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesitan fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com;

91 702 19 70 / 93 272 04 47).
Todos los derechos reservados.

Primera edición en Península: abril de 2017

© de la traducción del inglés: Paula Aguiriano Aizpurua, 2017

© de esta edición: Grup Editorial 62, S.L.U., 2017
Ediciones Península,
Diagonal 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

ÀTONA VÍCTOR IGUAL S. L. - fotocomposición
LIMPERGRAF - impresión
DEPÓSITO LEGAL: B-2.890-2017
ISBN: 978-84-9942-595-5

ÍNDICE

Prólogo: El cambio de marco es un cambio social	11
PRIMERA PARTE: LA TEORÍA Y SU APLICACIÓN	
1. Introducción al marco: Recuperar el discurso público	15
2. ¡Dentro Terminator!	51
3. ¿Qué implica una palabra? Si se trata de «matrimonio», mucho	65
4. Metáforas del terror	71
5. Metáforas que matan	93
6. Traición de la confianza: Más que mentiras	101
SEGUNDA PARTE: DE LA TEORÍA A LA ACCIÓN	
7. Lo que quiere la derecha	107
8. Lo que une a los progresistas	117
9. Preguntas frecuentes	125
10. Cómo responder a los conservadores	143
Agradecimientos	153

I

INTRODUCCIÓN AL MARCO: RECUPERAR EL DISCURSO PÚBLICO

21 de enero de 2004

Esta es la fecha en la que me dirigí de forma improvisada a un grupo de unos doscientos activistas progresistas en Sausalito, California.

Cuando imparto clases sobre la teoría del marco en Berkeley, en la asignatura de Introducción a las ciencias cognitivas, lo primero que hago es plantearles un ejercicio a mis alumnos que consiste en lo siguiente: ¡no penséis en un elefante! Hagáis lo que hagáis, no penséis en un elefante. Aún no he conocido a ningún estudiante que sea capaz de ello. Cualquier palabra, como «elefante», evoca un marco, que puede consistir en una imagen u otro tipo de información: los elefantes son grandes, tienen orejas flexibles y trompa, se los asocia a los circos, etcétera.¹ La palabra se define en relación con dicho marco, y cuando negamos un marco, también lo estamos evocando.

Richard Nixon lo aprendió a las malas. Sometido a una gran presión para dimitir debido al escándalo de Watergate, se dirigió a todo el país por televisión. Se presentó ante la po-

1. Como es sabido, el elefante es también el símbolo del Partido Republicano de Estados Unidos (*N. de la t.*)

blación y dijo: «No soy un delincuente». Y todo el mundo pensó en él como un delincuente.

Esto ilustra un principio básico de la teoría del marco que le servirá cuando esté discutiendo contra el bando contrario: no use su lenguaje, ya que este resalta un marco que no será el que usted desea.

Permítame ponerle un ejemplo: el día que George W. Bush llegó a la Casa Blanca, en esta institución comenzó a emplearse la expresión «alivio fiscal». Aún se utiliza: apareció varias veces en el discurso del Estado de la Unión de este año, y se usa cada vez más en los mítines preelectorales cuatro años después.

Piense en el marco de la palabra «alivio». Para que exista el alivio debe haber una desgracia previa, algún afectado, y alguien que alivia su pena y, por lo tanto, se convierte en héroe. Y si hay personas que tratan de detener al héroe, pasarán a ser villanos que intentan impedir el alivio.

Si añadimos la palabra «fiscal» al alivio, el resultado es una metáfora: los impuestos son una desgracia; la persona que los elimina es un héroe, y cualquiera que trate de impedirlo será el malo de la película. En esto consiste un marco. Está formado por ideas, como por ejemplo «desgracia» y «héroe». El lenguaje que evoca este marco provenía de la Casa Blanca y acabó en los comunicados de prensa, en todas las emisoras de radio y televisión, y en todos los periódicos. Al cabo de muy poco tiempo, el *New York Times* empezó a hablar del «alivio fiscal». Y no solo aparecía en la Fox; también en la CNN, en la NBC y en todas las cadenas, porque se trataba del «plan de alivio fiscal del presidente». Y para cuando quisimos darnos cuenta, los demócratas también estaban utilizando la expresión «alivio fiscal», tirando piedras sobre su propio tejado.

Es asombroso. Los senadores demócratas me invitaron a asistir a su asamblea justo antes de que el proyecto fiscal del presidente se presentara en el Senado. Ellos tenían su propia

versión del proyecto, que consistía en su propia interpretación del alivio fiscal. Es decir, que habían aceptado el marco conservador. Los conservadores habían preparado una trampa: las palabras nos arrastran hacia su visión del mundo.

En eso consiste el marco, en crear un lenguaje que encaje con tu cosmovisión. No se trata únicamente de lenguaje. Las ideas son primordiales, y el lenguaje las transmite, las evoca.

Hubo otro magnífico ejemplo en el discurso del Estado de la Unión de enero, que contenía una metáfora extraordinaria. Bush dijo que «no necesitamos una autorización firmada para defender nuestro país». ¿A qué venía lo de «autorización firmada»? Podría haber dicho simplemente «no pediremos permiso». Pero hablar de una autorización firmada es diferente. Piense en la última vez que necesitó una autorización firmada. Piense en quiénes deben solicitarla. Piense en la persona a la que se la pide. Piense en la relación que hay entre ellos.

Este es el tipo de preguntas que debe hacerse si quiere comprender el discurso político contemporáneo. Mientras las considera, quiero plantearle otras cuestiones.

Comencé a trabajar en política cuando me hice a mí mismo exactamente ese tipo de preguntas. Fue en otoño de 1994. Estaba viendo mítines electorales y leyendo el «Contrato con América» de los republicanos. Lo que me pregunté fue lo siguiente: ¿qué relación existe entre las diversas posturas de los conservadores con respecto a distintos temas? Para un conservador, ¿qué tiene en común su opinión sobre el aborto con su opinión sobre el sistema tributario? ¿Y con su postura sobre el medio ambiente? ¿O la política exterior? ¿Cómo encajan todas estas posturas? ¿Qué tiene que ver estar en contra del control de armas con estar a favor de la reforma judicial? ¿Tiene algún sentido ese vínculo? No era capaz de dar con la respuesta. Me dije a mí mismo: «Son gente rara, su conjunto de opiniones no tiene sentido». Pero entonces me di cuenta de algo embarazoso. «Mi postura es completamente opuesta en todos

y cada uno de esos temas. ¿Qué relación existe entre mis opiniones?» Y tampoco fui capaz de responderme.

La situación era extremadamente vergonzosa para alguien que se dedica a las ciencias cognitivas y a la lingüística.

Con el tiempo hallé la respuesta en un contexto inesperado. Surgió del estudio de los valores familiares. Me había preguntado por qué los conservadores los mencionaban tanto, y por qué algunos valores contaban como «familiares» y otros no. ¿Por qué motivo se le ocurriría a alguien hablar constantemente sobre valores familiares en una campaña presidencial, en las campañas al Congreso, etcétera, cuando el futuro del mundo estaba amenazado por la proliferación nuclear y el calentamiento global?

En ese momento recordé un artículo que había escrito un alumno mío algunos años atrás y que demostraba que todos tenemos una metáfora que representa a la nación como una familia. Tenemos a los Padres Fundadores; tenemos a las Hijas de la Revolución Americana; enviamos a «nuestros hijos» a la guerra. Se trata de una metáfora natural porque solemos entender los grandes grupos sociales, como las naciones, en los términos de los pequeños, como las familias o las comunidades.

Dada la existencia de una metáfora que relaciona la nación con la familia, me hice la pregunta siguiente: si existen dos conceptos distintos de nación, ¿proviene de dos conceptos distintos de la familia?

Recorrí el camino hacia atrás. Tomé varias de las opiniones del bando conservador y varias del progresista y me dije: «Pasémoslas por el filtro de la metáfora en la dirección opuesta y veamos qué sucede». Introduje las dos visiones de nación y el resultado fueron dos modelos distintos de familia: la del padre estricto y la del progenitor protector. Ya sabe usted cuál es cuál.

La primera vez que hice esto (y ampliaré los detalles enseguida), me pidieron que diera una charla en un congreso sobre lingüística, y decidí que hablaría acerca de mi descubrimiento.

Entre el público había dos miembros de la Coalición Cristiana que también eran excelentes lingüistas y buenos amigos míos, y a los que apreciaba muchísimo. En la fiesta posterior, me llevaron aparte y me dijeron:

—A ver, ese modelo de familia del padre estricto se aproxima, pero no es del todo correcto. Te ayudaremos a pulir los detalles. De todos modos, ya deberías saber todo esto. ¿Has leído a Dobson?

—¿Quién? —pregunté.

—James Dobson.

—¿Quién? —repetí.

—Estás de broma, ¿no? Sale en miles de emisoras de radio —respondieron.

—Pues no creo que hable en la NPR. No he oído hablar de él.

—Bueno, vives en Berkeley —dijeron.

—Y dónde si no iba a... ¿Escribe?

—Uy, pues claro —contestaron—. Ha vendido millones de libros. Su clásico es *Atrévete a disciplinar*.

Mis amigos tenían razón. Siguiendo sus indicaciones llegué hasta la librería cristiana de mi ciudad y allí estaba todo explicado: el modelo de padre estricto con todo lujo de detalles. Dobson no solo maneja un negocio de cien a doscientos millones de dólares al año, sino que incluso tiene su propio código postal por la cantidad de personas que le escriben para pedirle libros y folletos. Enseña a la gente a utilizar el modelo del padre estricto para educar a sus hijos, y comprende el vínculo que existe con la política de derechas.

El modelo del padre estricto se fundamenta en un conjunto de supuestos:

El mundo es un lugar peligroso, y siempre lo será, porque la maldad existe. También es un lugar difícil porque es competitivo. Siempre habrá ganadores y perdedores. Existe el bien absoluto y el mal absoluto. Los niños nacen siendo malos, en la me-

didáctica en que solo quieren hacer aquello que les hace sentir bien, no lo que es correcto. Por lo tanto, hay que convertirlos en buenas personas.

Lo que se necesita en un mundo así es un padre estricto y fuerte capaz de:

- proteger a la familia en este mundo peligroso,
- mantener a la familia en este mundo difícil, y
- enseñar a sus hijos a distinguir el bien del mal.

Lo que se le pide al niño es obediencia, ya que el padre estricto es una autoridad moral que sabe distinguir el bien del mal. También se da por hecho que la única manera de inculcar obediencia a los niños (es decir, enseñarlos a diferenciar el bien del mal) es mediante el castigo doloroso, cuando se portan mal. Esto incluye pegarles, y algunos autores de educación infantil conservadora recomiendan golpear el trasero desnudo con palos, cinturones y palas de madera. Algunos de ellos recomiendan comenzar nada más nacer los niños, pero Dobson es más liberal. «No hay excusa para azotar a bebés de menos de quince o dieciocho meses de edad» (Dobson, *The New Dare to Discipline* [El nuevo «Atrévete a disciplinar»], 65).

El razonamiento que subyace al castigo físico es el siguiente: cuando los niños hacen algo mal, si se les castiga físicamente aprenderán a no repetirlo. Eso significa que desarrollarán una disciplina interna que les impedirá hacer el mal, de manera que en el futuro serán obedientes y actuarán de forma moral. Sin dicho castigo, el mundo se irá al garete. No habrá moral.

Esa disciplina interna tiene un efecto secundario. Es lo que se necesita para alcanzar el éxito en este mundo difícil y competitivo. Es decir, que las personas disciplinadas que persiguen su propio interés en esta tierra de la oportunidad triunfarán y serán autosuficientes. Por lo tanto, el modelo del padre estricto vincula la moral con la prosperidad: la misma disciplina que se requiere para ser moral es la que permite triunfar. La relación entre ambos aspectos es la búsqueda del propio interés. Si uno cuenta

con la oportunidad y la disciplina, perseguir su propio interés debería permitirle triunfar.

Dobson expresa claramente el vínculo entre la cosmovisión del padre estricto y el capitalismo de libre mercado. Lo que los relaciona es la moral del interés propio, que es a su vez una versión de cómo veía Adam Smith el capitalismo. Este dijo que si todo el mundo persigue su propio interés, una mano invisible maximizará el beneficio de todos, de forma natural. Es decir, que si seguimos actuando en beneficio propio, estaremos ayudando a todo el mundo.

Esto está relacionado con una metáfora general que considera que el bienestar consiste en la riqueza. Por ejemplo, si alguien me hace un favor, yo digo «te debo una», o «estoy en deuda contigo». En términos metafóricos, hacer algo bueno por otra persona es como darle dinero. Esa persona «debe» algo, y se pregunta cómo podrá «pagarlo».

Si aplicamos esta metáfora a la «ley de la naturaleza» de Adam Smith, si todos perseguimos nuestro interés propio, la mano invisible, de forma natural, maximizará el beneficio de todos. Es decir que perseguir nuestros intereses propios es una actitud moral, y existe un nombre para aquellos que no lo hacen: hermanitas de la caridad. Estas personas tratan de ayudar a los demás en lugar de a sí mismas, y se interponen en el camino de quienes persiguen su propio beneficio. Son ellos quienes se cargan el sistema.

En este modelo también existe una definición para lo que significa convertirse en buena persona. Una buena persona (una persona moral) es alguien con la suficiente disciplina para ser obediente, aprender lo correcto, hacer lo correcto y no hacer el mal, así como para perseguir sus propios intereses para triunfar y convertirse en una persona autosuficiente. Un buen hijo llega a ser alguien así. En cambio un mal hijo es aquel que no actúa de forma moral, no hace lo correcto y por lo tanto no dispone de la disciplina suficiente para alcanzar la prosperidad. No puede cuidar de sí mismo y en consecuencia acaba siendo dependiente.

Cuando los buenos hijos maduran, o bien han aprendido disciplina y pueden triunfar, o bien no han logrado aprenderla.

A partir de ese momento, el padre estricto no se inmiscuye en sus vidas. En términos políticos, esto significa que el Gobierno no debe intervenir.

Pensemos en lo que supone todo esto para los programas sociales. Es inmoral dar a la gente cosas que no se han ganado, porque entonces no desarrollarán disciplina y se convertirán en personas tanto dependientes como inmorales. Esta teoría afirma que los programas sociales son inmorales porque provocan dependencia. Así que promover programas sociales también es inmoral. ¿Y qué sucede entonces con los presupuestos? Si resulta que hay muchos progresistas en el Congreso que piensan que los programas sociales son necesarios, y en cambio estas personas creen que estos programas son inmorales, ¿cómo pararles los pies a los progresistas?

Es bastante sencillo. Lo que hay que hacer es recompensar a la buena gente (aquellos cuya prosperidad da cuenta de su disciplina, y por tanto de su capacidad para actuar con moral) con una bajada de impuestos, y que esta sea lo bastante cuantiosa como para que no quede dinero para programas sociales. Siguiendo esta lógica, el déficit es algo positivo. Como dice Grover Norquist, se trata de «matar de hambre a la bestia».

Mientras que los liberales y los conservadores fiscales consideran que el inmenso déficit de Bush es negativo, los radicales de derechas adheridos a la moral del padre estricto lo ven como algo bueno. En el discurso del Estado de la Unión de 2004, el presidente dijo que creía que se podía reducir el déficit a la mitad recortando el «despilfarro», es decir, el gasto en programas sociales «malos». ¿Los conservadores están en contra de toda intervención del Gobierno? No. No se oponen al ejército, no se oponen a la defensa de la nación, no se oponen a la justicia, ni a los tribunales, ni a los departamentos del Tesoro o del Comercio. Tampoco se oponen a las ayudas gubernamentales a la industria; las subvenciones a las empresas,

que recompensan a la buena gente (sus inversores), son fantásticas. Con eso no hay ningún problema.

Sin embargo, sí están en contra de la protección y los cuidados, de los programas sociales que cuidan de la gente. Eso es lo que les parece mal, lo que tratan de eliminar basándose en argumentos morales. Por eso es falso que se trate simplemente de un hatajo de locos o de gente avariciosa (y estúpida), como creen muchos liberales. Lo que da aún más miedo es que los conservadores creen realmente que se trata de una actitud moral, y tienen apoyos en todo el país. Las personas que siguen los principios del padre estricto y que los aplican a la política creerán que esa es la forma correcta de gobernar.

Piense un instante en lo que esto supone para la política exterior. Imagine que es usted una autoridad moral, ¿cómo actúa con sus hijos? ¿Les pregunta a ellos lo que deberían hacer o lo que debería hacer usted? No. Es usted quien se lo dice a ellos. El hijo hace lo que dice el padre, y sin rechistar. La comunicación es unidireccional. Lo mismo sucede con la Casa Blanca: el presidente no pregunta, el presidente manda. Una autoridad moral sabe lo que es correcto, tiene poder y lo utiliza. Él mismo caería en la inmoralidad si abandonara su autoridad moral.

Si trasladamos esto a la política exterior, el resultado es que no podemos renunciar a la soberanía. Estados Unidos, el mejor país del mundo y el más poderoso (una autoridad moral) sabe qué es lo correcto. No deberíamos preguntar a nadie más.

Esta convicción viene acompañada de una serie de metáforas que han dirigido la política exterior durante mucho tiempo. Una metáfora común que se aprende en los primeros cursos de relaciones internacionales es la del agente racional. Es la base de la mayoría de las teorías de las relaciones internacionales, y a cambio acepta otra metáfora: que toda nación es una persona. Por eso hay «estados aislados», «países amigos», etcétera. Y por eso existe el interés nacional.

¿Qué significa actuar en interés propio? En el sentido más básico, significa que actuamos de formas que nos ayuden a mantenernos sanos y fuertes. Del mismo modo, y de acuerdo con la metáfora de que una nación es una persona, es bueno que una nación tenga salud (es decir, salud económica, que se mide por un gran PIB) y fuerza (es decir, fuerza militar). No es necesario que todos los individuos de dicho país estén sanos, pero las empresas sí, y la nación en su conjunto debería disponer de gran cantidad de dinero.

La pregunta es: ¿cómo maximizar el interés propio? En eso consiste precisamente la política exterior. La metáfora del agente racional afirma que cualquier agente, cualquier persona, es racional, y que actuar en contra del interés propio es irracional. Por lo tanto, lo racional para todo el mundo es actuar de forma que se maximice el interés propio. Si a continuación aplicamos la metáfora de que las naciones son personas («países amigos», «estados aislados», «naciones enemigas», etcétera), existen naciones adultas e infantiles, y en dicha comparativa la edad adulta se corresponde con la industrialización. A las naciones infantiles se las conoce como «países en desarrollo» o «subdesarrollados». Son los atrasados. ¿Y qué deberíamos hacer con ellos? Un padre estricto les dice a sus hijos cómo desarrollarse, les indica qué reglas seguir y los castiga si hacen algo mal. Es decir, que actúa utilizando las medidas, digamos, del Fondo Monetario Internacional.

¿Y quién forma parte de las Naciones Unidas? La mayoría de los miembros de esta institución son países en desarrollo o subdesarrollados, lo que significa que son niños metafóricos. Volvamos ahora al discurso del Estado de la Unión. ¿Debería haber consultado Estados Unidos a las Naciones Unidas y haber pedido permiso para invadir Irak? ¡Un adulto no «pide una autorización firmada»! La propia expresión, «autorización firmada», nos devuelve al colegio o al instituto, cuando hacía falta el permiso de un adulto hasta para ir al baño. No

era necesaria esa autorización en el caso de los profesores, el director, el encargado o la autoridad moral. A eso se refería la expresión «autorización firmada» en el discurso del Estado de la Unión de 2004, y todos los conservadores del público lo pillaron al vuelo.

Dos palabras potentes: autorización firmada. Lo que hizo Bush fue evocar la metáfora adulto-niño hacia los demás países. Lo que dijo fue: «Nosotros somos los adultos». Operaba desde el punto de vista del padre estricto, y no era necesario que lo explicara; se evoca de forma automática. Eso es lo que suelen hacer los conservadores.

Permítame ahora comentar brevemente cómo entienden los progresistas su moral y cuál es su sistema de valores. También deriva de un modelo familiar, lo que yo entiendo como el modelo del progenitor protector. La concepción del mundo del padre estricto se llama así porque, de acuerdo con sus propios principios, el padre es el cabeza de familia. En cambio el modelo del progenitor protector no está marcado por el género.

Los dos progenitores son igualmente responsables de la crianza de los hijos. Se da por hecho que los niños nacen buenos y se los puede criar para que sean aún mejores. El mundo puede convertirse en un lugar mejor, y nuestra labor es trabajar para que así sea. La tarea de los padres es criar y proteger a sus hijos y educarlos para que lleguen a ser protectores de otros.

¿Qué significa proteger? Dos cosas: empatía y responsabilidad. Cuando tenemos un hijo, debemos saber lo que significa cada lloro, cuándo tiene hambre, cuándo necesita que le cambie el pañal y cuándo está teniendo pesadillas. Nuestra responsabilidad es cuidarlo. Y dado que uno no puede cuidar de otra persona si no se cuida a sí mismo, debemos cuidar de nosotros mismos lo suficiente para poder cuidar también de nuestros hijos.

Todo esto no es fácil. Cualquiera que haya criado a un hijo sabe que es duro. Hay que ser fuerte, trabajar con ahínco, ser muy competente y saber mucho.

Además, piense que la empatía y la responsabilidad enseguida traen consigo otros valores de todo tipo.

En primer lugar, si empatizamos con nuestros hijos, los protegeremos. Esto es aplicable a la política de muchas formas. ¿De qué protegemos a nuestros hijos? De la delincuencia y de las drogas, sin duda, así como de los coches sin cinturón, del tabaco o de los aditivos perjudiciales en la comida. Así que las políticas progresistas se centran en la protección del medio ambiente, de los trabajadores, de los consumidores, y de las personas frente a la enfermedad. Para los progresistas, el Gobierno debe proteger a sus ciudadanos de estas cosas. Pero también están los ataques terroristas, un tema que los liberales y los progresistas no han tratado con demasiado acierto desde el punto de vista de la protección. Esta forma parte del sistema de valores progresista, pero no se ha explicado lo suficiente. Y el 11 de septiembre, los progresistas no se pronunciaron demasiado. Fue una actitud poco acertada, porque a los progenitores protectores y a los progresistas sí que les importa la seguridad; es parte de nuestro sistema moral.

En segundo lugar, si empatizamos con nuestros hijos, queremos que tengan una vida plena, que sean personas felices. El Dalai Lama nos enseña que si somos infelices y estamos insatisfechos, no queremos que otras personas sean más felices que nosotros. Por lo tanto, es nuestra responsabilidad moral ser personas felices y satisfechas con la vida. También lo es enseñar a nuestros hijos a ser personas felices y satisfechas que deseen la felicidad y la plenitud para los demás. La vida familiar protectora consiste en esto, entre otras cosas. Es un requisito común para cuidar de otros.

También hay otros valores protectores:

- Si queremos que nuestros hijos tengan una vida plena, deben ser lo bastante libres para lograrla. Por lo tanto, la **libertad** es un valor.
- No tendrán demasiada libertad si no tienen oportunidades ni prosperidad. De manera que la **oportunidad** y la **prosperidad** son valores progresistas.

- Si realmente nos importan nuestros hijos, queremos tratarlos de forma justa y que los demás también lo hagan. Así que la **justicia** es uno de estos valores.
- Si conectamos con nuestros hijos y empatizamos con ellos, la comunicación será **abierta** y **bidireccional**. La comunicación sincera también es un valor.
- Vivimos en comunidades, y la comunidad influirá en el crecimiento de nuestros hijos. Por lo tanto, la **formación de una comunidad**, el **servicio** a ella y la **cooperación** también forman parte de estos valores.
- Para que exista la cooperación, necesitamos **confianza**, y para que haya confianza necesitamos **sinceridad** y una **comunicación abierta y bidireccional**. La confianza, la sinceridad y la comunicación abierta son valores progresistas fundamentales, tanto en la comunidad como en la familia.

Estos son los valores protectores, como también los progresistas. Todos los progresistas sabemos que los compartimos y los reconocemos.

Cualquier programa político progresista se basa en uno o varios de estos puntos. Eso es lo que significa ser progresista.

Hay varios tipos de progresistas. ¿Cuántos? Lo pregunto como científico cognitivo, no como sociólogo ni politólogo. Desde este punto de vista, que analiza los modos de pensamiento, existen seis tipos básicos, cada uno con un modo característico de pensamiento. Todos ellos comparten los valores progresistas, pero hay algunas diferencias.

1. Los **progresistas socioeconómicos** piensan que todo es cuestión de dinero y clase, y que todas las soluciones son en última instancia soluciones económicas y de clase social.
2. Los **progresistas de la política identitaria** opinan que ha llegado la hora de que su grupo oprimido se lleve lo que le toca.

3. Los **ecologistas** tienen en mente la sostenibilidad de la tierra sagrada y la protección de los pueblos nativos.
4. Los **progresistas de las libertades civiles** quieren defender las libertades frente a las amenazas.
5. Los **progresistas espirituales** poseen una religión o espiritualidad protectora; su experiencia espiritual está relacionada con su conexión con otros individuos, y su práctica espiritual se canaliza a través del servicio a otras personas y a su comunidad. Los progresistas espirituales van desde los católicos y los protestantes hasta los judíos, los musulmanes y los budistas, pasando por los miembros del culto a la Gran Diosa y los paganos de la Wicca.
6. Los **antiautoritarios** opinan que en el mundo existen todo tipo de formas ilegítimas de autoridad y que tenemos que luchar contra ellas, ya sean las grandes multinacionales o cualquier otra persona.

Los seis tipos son ejemplos del modelo del progenitor protector. El problema es que muchas de las personas que poseen uno de estos modos de pensamiento no reconocen que el suyo no es más que un caso especial de algo más general, y no ven la unidad de todos los tipos. A menudo piensan que la suya es la única manera de ser progresista. Es triste, ya que impide que la gente que comparte valores progresistas se una. Tenemos que superar esa idea dañina, porque el otro bando ya lo ha hecho.

En la década de 1950, los distintos grupos de conservadores se odiaban unos a otros. Los financieros odiaban a los sociales, los libertarios no se llevaban bien con los sociales ni los religiosos, y muchos de los sociales no eran ni siquiera religiosos. Un grupo de líderes conservadores se unió en torno a William F. Buckley Jr. y otras figuras, y comenzaron a preguntarse qué tenían en común los distintos grupos y si se podían poner de acuerdo en no estar de acuerdo, con el objetivo de

promover una causa conservadora común. Crearon revistas y *think tanks*, e invirtieron millones de dólares. Lo primero que hicieron, su primera victoria, fue conseguir que se nominara a Barry Goldwater en 1964. Perdió, pero cuando eso sucedió, volvieron al trabajo y pusieron más dinero para organizarse.

Durante la guerra de Vietnam, se dieron cuenta de que la mayoría de los jóvenes brillantes del país no se estaban haciendo conservadores. «Conservador» era una palabra sucia. Así que en 1970, Lewis Powell, apenas dos meses antes de que Nixon lo nombrara juez del Tribunal Supremo (por aquel entonces era el consejero jefe de la Cámara de Comercio de Estados Unidos), escribió un memorándum (el «memorándum Powell»: http://reclaimdemocracy.org/corporate_accountability/powell_memo_lewis.html), un documento profético. En él decía que los conservadores debían impedir que los mejores y más brillantes jóvenes del país acabaran rechazando los negocios. Powell dijo que lo que tenían que hacer era crear institutos dentro y fuera de las universidades; investigar, escribir libros, fundar cátedras que enseñaran a esas personas el modo correcto de pensar.

Después de que Powell entrara en el Tribunal Supremo, estas ideas fueron recogidas por William Simon, padre del actual William Simon,² que en aquella época era secretario de Hacienda bajo el Gobierno de Nixon. Convenció a varias personas adineradas (Coors, Scaife, Olin) para que crearan la Fundación Heritage, las cátedras Olin, el Instituto Olin de Harvard y otras instituciones. Estas entidades han hecho muy bien su trabajo; las personas asociadas a ellas han escrito más libros sobre cualquier tema que toda la gente de izquierdas. Los conservadores apoyan a sus intelectuales; crean oportunidades para que salgan en los medios de comunicación; tienen estudios audiovisuales en los propios institutos, de manera que

2. Político republicano y hombre de negocios. (*N. de la t.*)

les resulta fácil aparecer en televisión. Nada más y nada menos que el ochenta por ciento de los tertulianos de la televisión pertenece a *think tanks* conservadores.

Si comparamos la cantidad de dinero invertido por la derecha en investigación durante un período de tiempo determinado con la cantidad de exposición a los medios en ese mismo intervalo, se observa una correlación directa. En 2002, la derecha gastó cuatro veces más que la izquierda en investigación, y obtuvo cuatro veces más tiempo en los medios. Cosechan lo que siembran.

Y no es casualidad. Los conservadores, a través de sus *think tanks*, descubrieron la importancia del marco, y averiguaron cómo enmarcar todos los temas; aprendieron a difundir dichos marcos y a conseguir que su gente saliera constantemente en los medios de comunicación; dieron con el modo de unir a sus simpatizantes. Todos los miércoles, Grover Norquist³ celebra una reunión de equipo —unas ochenta personas— para líderes de todo el espectro de la derecha, a los que invita para debatir. Liman sus diferencias, acuerdan no estar de acuerdo, y cuando no lo están, negocian. La idea es que «esta semana él gana en este tema, y la semana que viene ganaré yo en este otro». Puede que no todos obtengan lo que desean, pero a largo plazo, logran gran parte de ello.

En el mundo progresista no sucede nada parecido, porque hay demasiadas personas que creen que lo que ellos hacen es lo correcto. No es una actitud inteligente, sino contraproducente.

Aún peor es el conjunto de mitos en los que creen los liberales y los progresistas. Proviene de una buena fuente, pero acaban haciéndonos mucho daño. Estos mitos comenzaron con la Ilustración, y el primero dice así:

3. Fundador y presidente de Americans for Tax Reform, organización que se opone a la subida de impuestos. (*N. de la t.*)

La verdad nos hará libres. Como las personas en principio son seres racionales, si nos limitamos a informarlas de los hechos, llegarán a las conclusiones correctas.

Sin embargo, la ciencia cognitiva nos ha demostrado que la gente no piensa así. Las personas piensan en marcos. Tanto el marco del padre estricto como el del progenitor protector imponen una lógica concreta, y para que la verdad sea aceptada debe encajar con los marcos de la gente. Si los hechos no encajan con el marco, el marco permanece y los hechos rebotan. ¿Por qué?

La neurociencia nos dice que todos los conceptos que poseemos (los conceptos a largo plazo que estructuran nuestro pensamiento) se originan en las sinapsis de nuestro cerebro. Los conceptos no son cosas que puedan cambiarse sencillamente porque alguien nos informa de un hecho. Aunque nos presenten datos, para cobrar sentido tendrán que encajar con lo que ya existe en las sinapsis del cerebro. De lo contrario, los hechos entran por un lado y salen por el otro. No se escuchan, no se aceptan como hechos o nos desconciertan: ¿cómo es posible que alguien diga algo así? De manera que lo catalogamos como un dato irracional, un disparate o una estupidez. Eso es lo que sucede cuando los progresistas «se limitan a enfrentarse a los conservadores con hechos». Esa estrategia tiene un efecto muy limitado o incluso nulo, a no ser que los conservadores posean un marco que dé sentido a los datos.

De un modo similar, muchos progresistas oyen hablar a los conservadores y no los entienden porque no comparten sus marcos, así que dan por hecho que son idiotas.

Y no lo son. Ganan porque son listos. Entienden cómo piensa y habla la gente. A eso se dedica tanto *think tank*. Apoyan a sus intelectuales, escriben libros y sacan sus ideas a la luz.

Sin duda hay casos en los que los conservadores han mentido, es cierto. No es verdad que los conservadores sean los

únicos que mienten, pero sí lo es que el Gobierno de Bush ha mentido de forma considerable, e incluso a diario.

Sin embargo, también es importante reconocer que muchas de las ideas que indignan a los progresistas son aquello que los conservadores consideran la verdad, siempre desde su punto de vista. Debemos distinguir los casos de distorsión total, mentiras, etcétera, de las situaciones en las que los conservadores presentan lo que ellos dan por cierto.

¿Resulta útil ir a contarle a todo el mundo cuáles son las mentiras? Sí que sirve saber cuándo están mintiendo, y no nos hace ningún daño, pero recordemos también que la verdad por sí sola no nos hará libres. Decir que «el presidente mintió cuando inició la guerra» saca la verdad a la luz, pero a mucha gente le da completamente igual. Un gran número de ciudadanos estadounidenses sigue pensando que Sadam Husein estuvo detrás de los ataques del 11 de septiembre, y lo creen porque encaja con su visión del mundo, de manera que les resulta conveniente creerlo. A pesar de los informes de la Comisión 9/11, aún están convencidos de que Sadam Husein y Al Qaeda son lo mismo, y de que la guerra de Irak está protegiendo al país de más ataques terroristas. No es que sean idiotas; es que tienen un marco y solo aceptan hechos que encajen en él.

Existe otro mito que también proviene de la Ilustración, y es el siguiente: es irracional actuar en contra de nuestro propio interés, y por lo tanto, una persona normal razonará basándose en su propio interés. La teoría económica moderna y la política exterior se configuran a partir de este supuesto.

Este mito ha sido cuestionado por científicos cognitivos como Daniel Kahneman (a quien su teoría le valió el Premio Nobel de Economía) y Amos Tversky, que han demostrado que no es cierto que las personas piensen así. De todos modos, la mayor parte de la economía sigue basada en la idea de que la gente, por naturaleza, siempre tendrá en cuenta su propio interés.

Esta concepción de la racionalidad tiene una importancia

fundamental en la política demócrata. Se da por hecho que la población votará en su propio interés, y a los demócratas les sorprende o desconcierta que no sea así. «¿Cómo es posible que una persona pobre vote a Bush cuando este la está perjudicando tanto?», me preguntan constantemente. La respuesta de los demócratas es tratar de explicar una vez más a los pobres por qué votarlos a ellos redundaría en su propio beneficio. A pesar de todas las evidencias, los demócratas siguen dándose de cabezazos contra la pared. En las elecciones del año 2000, Gore insistió en que las bajadas de impuestos de Bush únicamente beneficiarían al uno por ciento más rico de la población, y pensó que el resto actuaría en base a su propio interés y lo apoyaría. Sin embargo, los conservadores pobres seguían en su contra, ya que, como conservadores, creían que las personas con más dinero (la «buena» gente) merecían conservarlo como recompensa por ser disciplinados. El noventa y nueve por ciento de los conservadores menos privilegiados votaron guiados por sus valores y en contra de su propio interés.

Se dice que el treinta y cinco por ciento de la población cree que está, o que algún día estará, entre el uno por ciento más privilegiado, y que esto explica los resultados, por un interés propio proyectado en el futuro deseado. Pero ¿qué sucede con el sesenta y cinco por ciento restante, que no sueña con beneficiarse de esa bajada de impuestos pero aun así vota a favor de ella? No cabe duda de que no votan en su propio interés, ni siquiera proyectándolo en el futuro.

En 2003, en la votación revocatoria del gobernador de California, se produjo un fenómeno similar. Los sindicatos invirtieron muchísimo dinero en presentar hechos que demostraban que el programa de Gray Davis era mejor para la gente que el de Arnold Schwarzenegger, especialmente para los trabajadores. En los grupos focales, preguntaron a miembros de los sindicatos: «¿Cuál es mejor para ti, esta postura de Davis o esta de Schwarzenegger?». La mayoría respondían: «La de

Davis». Davis, Davis, Davis. Y entonces les preguntaban: «¿A quién vas a votar?». «Schwarzenegger.»

La gente no vota necesariamente en su propio interés, sino que votan su identidad, sus valores, votan a aquel con quien se identifican. Puede que se identifiquen con su propio interés; no es que su propio beneficio no les importe. Pero lo que votan es su identidad, y si esta encaja con su propio interés, eso es lo que votarán. Es importante entenderlo, y es un grave error dar por hecho que los votantes siempre eligen su propio interés.

El tercer error que se comete es el siguiente: suele emplearse la metáfora de que las campañas electorales son campañas de marketing en las que el candidato es el producto y sus opiniones son sus características y cualidades. Esto lleva a la conclusión de que los sondeos deberían determinar los temas en los que basar la campaña. Aquí tiene una lista de temas: ¿en cuál de ellos es más alto el apoyo a la postura del candidato? Si se trata de los medicamentos con receta, con el setenta y ocho por ciento, se presenta un programa en el que el protagonismo sea para los medicamentos con receta. ¿Es la conservación de la seguridad social? El protagonismo de la campaña será para la seguridad social. Se elabora una lista de los temas más importantes para convertirlos en los puntos fuertes del programa. También se hace una segmentación de mercado: se determina cuáles son los temas más importantes en cada distrito y se habla de ellos cuando se visitan.

Pero no funciona así. A veces este método puede resultar útil, y de hecho, los republicanos lo utilizan además de sus prácticas habituales. Pero la verdadera razón de su éxito es la siguiente: dicen lo que creen de forma idealista. Se dirigen a sus bases utilizando sus propios marcos. Los candidatos liberales y progresistas tienden a seguir los sondeos y deciden que tienen que ser más «centristas» desplazándose hacia la derecha. ¡En cambio los conservadores no se desplazan en absoluto hacia la izquierda y ganan igualmente!