

Extracto de: No pienses en un Elefante de George Lakoff

Recomendaciones para conversar con alguien con puntos de vistas opuestos a los tuyos

- Recuerda que los ideólogos del ala derecha han convencido a la mitad del país de que el modelo de familia del padre estricto —francamente malo para la educación de los hijos— es el que debería regir nuestra moral nacional y nuestra política. Este modelo ha sido derrotado una y otra vez en el curso de nuestra historia por los valores americanos mejores —desde la emancipación de los esclavos hasta el sufragio de las mujeres, pasando por la Seguridad Social y la Asistencia Médica a los mayores, los derechos civiles y el derecho al voto, Brown vs. the Board of Education (Brown vs. la Junta de Educación) y Roe vs. Wade. En cada uno de estos casos hemos conseguido que nuestro país se uniera mucho más para defender nuestros valores tradicionales más admirables.
- Ten en cuenta que todo el mundo comparte los dos modelos, el estricto y el protector, activa o pasivamente —activos quizá en diferentes aspectos de su vida. Tu tarea consiste en activar en tus interlocutores el modelo de los valores protectores progresistas —unos valores que están ya ahí (aunque quizá sólo pasivamente)—, de manera que puedan trasladar ese modelo a la vida política. No pienses en un elefante GEORGE LAKOFF 91
- Trata con respeto a los conservadores cuando les des la réplica. Nadie te escuchará si no lo tratas con respeto. Escúchalos. Es posible que estés en profundo desacuerdo con todo lo que hayan dicho, pero tienes que saber lo que se ha dicho. Sé honesto. Evita los golpes bajos. ¿Qué pasa si ellos no te tratan con respeto? Dos errores no se convierten en un acierto. Pon la otra mejilla y, de todos modos, compórtate respetuosamente. Lo cual requiere carácter y dignidad. Haz que ese carácter y esa dignidad se vean.
- Evita los debates a gritos. Recuerda que la derecha radical plantea una guerra cultural y que los gritos son la forma de discurso de esa guerra. El discurso civilizado es la forma de discurso de la moral progresista. Obtienes una victoria cuando el discurso se convierte en un discurso civilizado. Ellos ganan cuando consiguen que grites.
- ¿Qué pasa si recibes una ofensa moral? Tienes que indignarte moralmente. Pero puedes mostrarlo con pasión controlada. Si pierdes el control, ganan ellos
- Tienes que distinguir entre los conservadores normales y los ideólogos recalcitrantes. La mayoría de los conservadores son personas simpáticas, y te gustaría que manifestasen su simpatía, su actitud de buena vecindad y su hospitalidad
- Mantén la calma. La calma es señal de que sabes de qué hablas
- Ten buen humor. El sentido del humor acompañado de un buen talante demuestra que te encuentras bien contigo mismo.

- Mantén el tipo. Actúa siempre a la ofensiva. Nunca a la defensiva. No refunfuñes ni te quejes. No te hagas la víctima. No supliques. Evita formas de lenguaje que puedan reflejar debilidad; por ejemplo, subir el tono de tus declaraciones. Tienes que hablar con voz firme. Tanto tu cuerpo como tu voz han de comunicar optimismo. Tienes que transmitir convicciones apasionadas sin perder el control.

- Los conservadores han caricaturizado a los liberales haciendo que parezcan débiles, irritados (por tanto, sin control de sus emociones), intelectualmente flojos, sentimentalmente blandos, poco patriotas, desinformados y elitistas. No les des ocasión para que creen un estereotipo tuyo en ninguno de esos sentidos. Espera hasta que aparezcan los estereotipos y responde a ellos en ese momento.

- En tus actuaciones, muestra firmeza, calma, control, capacidad de razonar, realismo, amor a tu país, conocimiento de los hechos fundamentales y una actitud que refleje que te consideras igual a los demás, no superior. Como mínimo, querrás que tu público te respete y piense en ti como alguien con quien se puede no estar de acuerdo pero a quien hay que tomar en serio. En muchas situaciones es a esto a lo más que se puede aspirar. Tienes que reconocer esas situaciones y darte cuenta de que un empate con dignidad es una victoria en el juego de que le tomen a uno en serio.

- Muchas conversaciones son conversaciones en marcha, empezadas. Durante ellas tienes que adoptar una postura respetuosa y digna, y mantenerla.

- No esperes poder convencer a los conservadores incondicionales.

- Puedes hacer grandes progresos con los biconceptuales, con los que utilizan los dos modelos en diferentes aspectos de su vida. Son tu mejor público. Tu tarea consiste en introducirte en su territorio mental. Con los biconceptuales tu objetivo es sondearlos y descubrir en qué aspectos de su vida se comportan como padres protectores. Por ejemplo, pregúntales qué cosas les preocupan más, qué responsabilidades sienten hacia quienes les preocupan, cómo hacen frente a esas responsabilidades. Esto debería activar lo más posible el modelo protector. Entonces, mientras el modelo protector se mantiene activo, trata de conectarlo con la política. Por ejemplo, si son protectores en casa pero estrictos en los negocios, háblales de la casa y de la familia, y de su manera de enfrentarse con las cuestiones políticas. Ejemplo: los valores familiares reales consisten en que tus padres, cuando envejecen, no tienen que vender su casa ni hipotecar su futuro para costearse los cuidados médicos ni las medicinas que necesitan.

- Evita los errores habituales. Recuerda: no te limites a negar las reivindicaciones de otras personas; reenmarca. Los hechos que no hayan sido reenmarcados no te harán libre. No puedes ganar exponiendo simplemente hechos ciertos y mostrando que contradicen las

reivindicaciones de tu oponente. Los marcos prevalecen sobre los hechos. Los marcos de él se mantendrán y los hechos rebotarán. Reenmarca siempre.

- Si no recuerdas ninguna otra cosa sobre el enmarcado, recuerda esto: Una vez que tu marco se acepta dentro del discurso, todo lo que dices es sencillamente sentido común. ¿Por qué? Porque el sentido común es eso: razonar dentro de un lugar común, de un marco aceptado.

- No respondas nunca a una pregunta enmarcada desde el punto de vista de tu oponente. Reenmarca siempre la pregunta para que encaje en tus valores y tus marcos. Puede resultarte incómodo, porque el estilo del discurso corriente requiere que contestes directamente a las preguntas que te han hecho. Eso es una trampa. Practica el cambio de marcos.

- Sé sincero. Utiliza marcos en los que realmente crees, basados en valores que realmente defiendes.

- Una cosa que puede ser útil y que puedes hacer es utilizar preguntas retóricas: ¿No sería mejor que...? Esta pregunta habría de elegirse para presuponer tu marco. Ejemplo: ¿No sería preferible que tuviésemos un presidente que hubiese ido a la guerra con un plan para garantizar la paz?

- Huye de los montajes. Los shows de las noticias de la Fox y otros shows rabiosamente conservadores intentarán colocarte en una situación imposible, de esas en las que un anfitrión establece el marco e insiste sobre él, sin que tú puedas controlar el uso de la palabra o plantear tu caso, y sin que se te respete lo bastante para tomarte en serio. Si el juego está trucado de antemano, no te prestes al juego.

- Cuenta historias. Busca historias en las que tu marco se construya dentro de la historia. Búscate una buena colección de historias que funcionen.

- Empieza siempre hablando de los valores, preferentemente de los valores que todos los americanos comparten, como: seguridad, prosperidad, oportunidades, libertad, etc. Elige los más relevantes para el marco al que quieres cambiar. Intenta ganar la partida en el plano de los valores. Elige un marco en el que tu posición ejemplifique un valor que todo el mundo apoya, como la honestidad. Ejemplo: Imagina que alguien se opone a un cierto sistema de asistencia médica universal. Si la gente no tiene asistencia médica—aducirá—, es por su culpa. O no trabajan lo bastante o no saben manejar el dinero. Los demás no tendríamos que pagar por su falta de iniciativa o por lo mal que manejan sus finanzas. Cambio de marco: La mayoría de esos cuarenta millones de personas que no pueden permitirse el lujo de recibir asistencia médica, trabajan a jornada completa en trabajos imprescindibles, pero cuya retribución es insuficiente

para poder recibir asistencia médica. Y, sin embargo, estos trabajadores sostienen el estilo de vida de las tres cuartas partes de las personas situadas en la cúspide de nuestra pirámide de

población. Esos cuarenta millones, aproximadamente, tienen que hacer unos trabajos muy duros, porque sin ellos no se podrían mantener dichos estilos de vida. América promete un nivel de vida decente a cambio de trabajar muy duramente. Estos trabajadores se han ganado la asistencia médica haciendo trabajos que son imprescindibles para mantener la economía. Nuestra economía puede afrontar ese gasto. El mecanismo más simple son los impuestos. La asistencia médica de esas personas se financiaría haciendo que el dos por ciento de la cúspide de la pirámide siguiese pagando los mismos impuestos que solían pagar. Francamente, es justo que los ricos se financien sus estilos de vida, y que a las gentes que los hacen posibles se les pague lo que es de justicia.

- Tienes que prepararte bien. Deberías poder reconocer los marcos básicos que utilizan los conservadores, y preparar marcos a los que poder cambiar. El sitio del Rockridge Institute en la Red (www.rockridgeinstitute.org) publica análisis no partidistas de cambios de marco. Ejemplo: Alguien que propone un recorte de impuestos dice: deberíamos suprimir los impuestos. La gente invierte mejor que el gobierno. Reenmarcado: El gobierno ha hecho inversiones muy buenas con el dinero del contribuyente. Nuestra red de autopistas, por ejemplo. Tú no podrías construir una autopista si te devolviesen los impuestos. El gobierno las construye. O Internet —pagado con la inversión del contribuyente. No podrías fabricarte tu propio Internet. La mayoría de nuestros avances científicos se han producido gracias a la financiación de la Fundación Nacional de la Ciencia (National Science Foundation) y de los Institutos Nacionales de la Salud (National Institutes for Health) -grandes inversiones gubernamentales procedentes del dinero del contribuyente. Independientemente de lo bien que hayas invertido el dinero, nunca podrás alcanzar esos grandes logros científicos y médicos. ¿Y hasta dónde llegarías en la empresa de contratar tu propio ejército si te devolviesen los impuestos?

- Utiliza cuestiones polémicas, de las que funcionan a modo de cuña, casos en los que tu oponente traicionará algunas de sus creencias, diga lo que diga. Ejemplo: Imagina que saca a relucir el aborto. Suscita la cuestión de la violación en el Ejército. Mujeres soldado violadas (por nuestros propios soldados en Irak o en bases militares), que como consecuencia de ello se quedan embarazadas y que en la actualidad no pueden interrumpir el embarazo en un hospital militar, porque en ellos no se permite el aborto. Una Ley sobre la Violación en el Ejército permitiría que mujeres soldado que han sido violadas fuesen atendidas en hospitales militares para interrumpir embarazos provocados por violación. La cuña: Si él está de acuerdo, quiere decir que aprueba el aborto practicado nada menos que en establecimientos sostenidos por el gobierno, en los cuales se entrenaría a los médicos y se habilitarían servicios para interrumpir embarazos. Si no está de acuerdo, deshonra a nuestras mujeres soldado que arriesgan su vida por él. Para las mujeres es como si las violasen dos veces -una, un soldado, que es un criminal; otra, un conservador farisaico.

- Es posible que un oponente no sea sincero cuando su verdadero objetivo no es el que dice. Hazle ver con educación cuál es ese objetivo, y después reenmarca. Ejemplo: Imagina que empieza proponiendo menos gobierno. Dile que los conservadores en realidad no quieren menos gobierno. No quieren suprimir ni el Ejército, ni el FBI, ni los Ministerios del Tesoro y de Comercio, ni los nueve o diez Tribunales que defienden la legislación corporativa. Lo que les gusta es un gobierno grande. Lo que realmente quieren suprimir son los programas sociales -los programas que invierten en la gente para contribuir a que sean las personas las que se ayuden a sí mismas. Esta postura contradice los valores sobre los que se fundó el país —una comunidad en la que las personas se unen para ayudarse unas a otras. Desde John Winthrop en adelante eso es lo que nuestro país ha defendido siempre.

- Es posible que tu oponente utilice un lenguaje que quiere decir lo contrario de lo que dice, es decir, el llamado lenguaje orwelliano. Toma nota de su debilidad en esta cuestión. Utiliza tú un lenguaje que describa con precisión lo que él está diciendo, para enmarcar la discusión a tu manera. Ejemplo: Imagínate que citas la «Iniciativa de los Bosques Sanos» como un enfoque equilibrado sobre el medio ambiente. Comenta que debería llamarse «No queda un árbol», porque eso permite talarlos todos y fomenta que se corte al ras todo lo que hay alrededor, lo cual es destructivo para los bosques y para los seres que viven en su habitat. Utiliza la expresión para indicar que a la gente le gustan los bosques, que no quiere que se los corte y que la utilización de una expresión falsa pone de manifiesto la debilidad del asunto.

La mayoría de la gente quiere preservar la grandeza de América, no destruirla.

- Recuerda, una vez más, que nuestra meta es unir a nuestro país en torno a nuestros valores, los mejores entre los valores tradicionales americanos. Los ideólogos del ala derecha quieren dividir a nuestro país mediante una fea guerra cultural. Viven de la discordia, del grito, del insulto, de la humillación. Nosotros ganamos con un discurso civilizado y una conversación abierta y respetuosa. ¿Por qué? Porque es un ejemplo del modelo nutricional y protector en el ámbito de la comunicación, y nuestra tarea es evocar y mantener ese modelo.

- Aquí hay muchas pautas. Pero sólo cuatro realmente importantes:

Sé respetuoso

Responde cambiando el marco

Piensa y habla desde los valores

Di lo que piensas