

MESA REDONDA

“La perversión del lenguaje en el análisis de la información financiera pública”



Unas breves notas sobre el significado del lenguaje¹

José Antonio Martínez Álvarez
Director General del Instituto de Estudios
Fiscales. Ministerio de Hacienda y
Administraciones Públicas

Madrid, 17 de febrero de 2014

Ya en el Prólogo al Evangelio según San Juan se dice, “en el principio existía el Verbo y el Verbo estaba con Dios y el Verbo era Dios. Él estaba en el principio con Dios. Todo fue hecho por él y sin él nada se hizo cuanto ha sido hecho. En él está la vida y la vida es la luz de los hombres; la luz luce en las tinieblas y las tinieblas no la sofocaron...y el Verbo se hizo carne, y habitó entre nosotros... A Dios nadie lo vio jamás; un Dios Unigénito, que está en el seno del Padre, nos lo ha dado a conocer”. Y es que la palabra tiene el poder de transformar las cosas, de plasmar las nuevas realidades. ¿La perversión del lenguaje, cómo y dónde?. Pues en el análisis de la información financiera pública, de la información económica. Cuando estuve discutiendo el planteamiento de esta sesión con D. Jesús del Barco, nos llamó mucho la atención el propio título: “la perversión del lenguaje”. Jesús quería que yo implementara una mesa de debate sobre la palabra, el lenguaje y la transmisión de las ideas económicas y financieras. Yo entendí, que la palabra (el Verbo) siempre tiene un origen, un comienzo y de que esa “idea original o palabra primera”, del emisor podría no deducirse una correcta transferencia al receptor, y, por supuesto, del receptor a terceros; esto es, aquellos que las interpretan podrían pervertir las propias “ideas madre” a través de la desinformación o de envilecer el lenguaje. Y, por eso, reflexionando sobre este tema, he escrito estas breves notas sobre el significado del lenguaje, y he llegado a la conclusión de que, lógicamente, compartirán ustedes conmigo, que la cuestión del lenguaje es un asunto capital en las relaciones humanas. Es, pues, relevante.

Uno de los padres de la Economía moderna, John Maynard Keynes, habló del poder de las ideas como instrumento de transformación del mundo. No lo hizo en su obra clásica, la Teoría General (The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936) sino en algunas otras obras menores. Repitió mucho esta idea. Keynes, ante todo, fue un intelectual.

¹ © Prof. Dr. José Antonio Martínez Álvarez. IGAE/IEF/MINHAP, 2014. Director General del Instituto de Estudios Fiscales (IEF/MINHAP). No citar sin autorización expresa del autor.

Keynes creía en una sociedad "armoniosa"; y, en ese sentido, su amigo Oswald Falk le escribía el 2 de febrero del año en que escribió su obra magna: "las ideas sintéticas, son aquellas que constituyen tu verdadero placer, y con las cuales de vez en cuando tú sobresaltas y asustas a la mayoría.

¿Y no hay algo en la visión que una nueva idea pueda ser el producto del sentimiento moral de una época, flotando en derredor nuestro, dispuesta a ser aprehendida por las mentes más sensibles a través de procesos distintos a los del razonamiento? ¿Y no es el artista, más que el científico, el que aprehende estas ideas?

Keynes era un adelantado a su tiempo; se adaptó al cambio, y como dice Skidelsky, no era sólo un economista sino "la mente más brillante de los tiempos modernos que se dedicó al estudio de la economía, era un contemporáneo de Einstein, Freud, y T.S. Elliot, que se sumergió en las vibraciones mentales y culturales emitidas por sus mundos, y las utilizó para revolucionar una ciencia que no había progresado desde el siglo XVIII".

Recuerdo que Pablo de Tarso decía "sed hacedores de la palabra, no meros oidores". Lo que quería decir San Pablo (que era un iniciado en el conocimiento profundo de la verdadera sabiduría) era que la palabra (el lenguaje oral, en este caso) tiene un inmenso poder transformador. Y decía la verdad. Vean el himno a la Caridad en Corintios 13(1-3); léanlo entero. Sólo reseñaré tres ideas de Pablo en ese mismo texto: Primera; "Vemos ahora mediante un espejo, confusamente, entonces veremos cara a cara". Segunda; "Ahora conozco imperfectamente, entonces conoceré como fui conocido" y Tercera; "Si no proferís con la lengua palabras claras, cómo se entenderá lo que habláis. Hablaréis al aire". Pablo habla de la palabra y de su transmisión correcta. Se refiere exactamente a lo que estamos estudiando aquí, el lenguaje y la palabra como instrumento y vehículo, pero con fuerza propia y poderosa en sí misma. Pablo habla de la realidad y de las apariencias, de la perfección y de la imperfección que subsiste en toda ciencia, por evolucionada que sea o llegue a ser, y que no es mejor (porque no puede serlo) que la idea original, que es vida y es verdad. Una conversación "poderosa"; por ejemplo, transmite ideas y pensamientos bidireccionales, enriquece, hace luz, aclara o da una visión complementaria, pero, en cualquier caso, modifica la realidad. La realidad es cambiante. Yo creo que el lenguaje humano, porque también puede haber un lenguaje animal, es un poderoso instrumento de comunicación. Nosotros entendemos que el lenguaje también es expresión viva, es conexión, es transmisión, es intento de conexión con otros seres humanos, y es también orientación. Cuando digo poderoso instrumento de comunicación, quiero decir que el lenguaje y la propia palabra tienen mucho poder. Pueden cambiar la vida de muchas personas.

Es transmisión en el sentido de que se trasmite la intención del emisor. Éste transmite sus ideas o lo que pretende hacer con ellas, pero para ello necesita al receptor, al objeto de esa comunicación. La palabra es representación y es modificación de la propia realidad. Con la palabra pretendemos algo e intentamos conseguirlo. El concepto de lenguaje, en general, puede ser muy amplio. La literatura al respecto es amplísima; no voy a citar absolutamente a nadie.

El lenguaje puede ser verbal, escrito, por medio de signos, pero sobre todo, aparte de las muchas acepciones que puede tener, yo creo que es un sistema de comunicación estructurado para el que existe un determinado contexto, un determinado vehículo: la palabra. Por eso la palabra desempeña una función clave en la vida de los seres humanos. Uno de los grandes economistas clásicos, John Stuart Mill, también incidió en este mismo asunto: "como fuerza social, un individuo con una idea vale por noventa y nueve con un solo interés".

El gran maestro de la diplomacia, Talleyrand, opinaba que el lenguaje puede instrumentar el propio concepto de diplomacia y que puede ser utilizado por el propio diplomático como medio para conseguir sus fines. Por eso, Nicolás Maquiavelo (1469-1527) en el Príncipe señalaba que un gobernador no debe mantener su palabra, cuando hacerlo vaya en contra de sus intereses, porque si todos los hombres fueran buenos, este precepto no sería honrado, pero como son malos y no observarán su palabra contigo ,tú no estás obligado a hacerlo con ellos. Es decir, que puede decirse una cosa para conseguir otra. Esto puede ser oblicuidad. El Premio Nobel de Medicina, James Black, define (obliquity) como aquella cualidad que hace que el mayor éxito a la hora de conseguir algo, se obtiene al lograr algo distinto. En la obra de Tolkien (El Señor de los Anillos; El Retorno del Rey) se expresa esta idea: "A qué teméis, Señora?- le preguntó Aragorn.-A una jaula ,-dijo ella.- Y a mí me aconsejabais no aventurarme por el camino que he elegido, porque es peligroso.-Es el consejo que una persona puede darle a otra-dijo ella-. No os pido, sin embargo, que huyáis del peligro, sino que vayáis a combatir donde vuestra espada puede conquistar la fama y la victoria". Hay un clásico en la literatura no infantil, Alicia en el País de las Maravillas, utilizado por muchos economistas, citaré sólo a José Ángel Sánchez Asiaín; en un determinado pasaje, dice Alicia: "la pregunta es si se puede hacer que las palabras puedan decir cosas diferentes" y le contestan "la pregunta es saber quién es el que manda". Eso es todo. - ¿Podrías decirme, por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí?.

Esto depende, en gran medida, del sitio al que quieras llegar.-No me importa mucho el sitio. -Entonces, tampoco importa mucho el camino (Alice's Adventures in Wonderland, by Lewis Carroll). En esta misma obra, se dice que "la palabra, lo que quiere decir, es lo que yo quiero que diga, ni más ni menos". Todos ustedes habrán oído la canción (Sarandonga) de Compay Segundo:"antes, cuando yo tenía dinero, me llamaban Don Tomás; ahora, como no tengo, me llaman !Tomás, na más!".Y en otro bolero (Vagabundo) del cubano , José Tejedor, se dice:"tú me desprecias por ser vagabundo y mi destino es vivir así, si vagabundo es el propio mundo que va girando en un cielo azul, qué importa saber quién soy, ni de dónde vengo ni por dónde voy".

El filosofo chino Confucio entendía que era positivo huir del convencionalismo y buscar la originalidad, desconfiaba de la unanimidad espontánea que ciertamente es un fenómeno raro: "Cuando a nadie le gusta algo, examínalo. Cuando a todo el mundo le gusta algo, examínalo". Un gran estratega, el general griego, Jenofonte (430-355,a.C), situaba sus estrategias de ataque en la sorpresa, en lo imprevisto, en lo inesperado: "Cuanto menos se prevea una cosa mayor miedo causa. En ningún lugar se ve mejor que en la guerra, donde toda sorpresa suscita terror, incluso en los más fuertes".

Quizás el mejor estratega militar de la historia, sea Julio César (100-44 a. C.) que intentaba ganar las batallas de la forma más inteligente, convenciendo al adversario, convirtiendo los enemigos en amigos ocasionales, no entrando innecesariamente en el combate de forma frontal y directa, sino convirtiendo en aliados temporales a los enemigos declarados. Guardando tu energía para las batallas que no puedes evitar: "Veamos si mediante la moderación podemos ganarnos todos los corazones y conseguir una victoria duradera, puesto que mediante la crueldad otros han sido incapaces de escapar del odio; esto es un nuevo modo de conquista, de fortalecer la posición propia mediante la amabilidad y la generosidad".

Por eso, Sun Tzu (siglo IV a.C.) pensaba que obtener cien victorias en cien batallas no es la excelencia suprema; esta consiste en subyugar al enemigo sin llegar siquiera a combatir. Y el lenguaje es, por supuesto, transformador; así, en la obra *Los Caracteres*, de Jean de la Bruyère (1645-1696) se comenta que el guerrero y el estadista, como el jugador diestro, no crean su suerte, pero la preparan, la atraen y parecen casi determinarla. Hemos hablado del movimiento, pero si lo entendemos como estrategia: "la movilidad, definida como la capacidad de proyectar el poder a distancia, es otra característica del buen ajedrez" (*The Art of Maneuver*, Robert R. Leonard, 1991). O como se preguntaba Trevor Leggett (1985) en la obra *Samurai Zen*: "Atrapado en medio de cien enemigos, ¿cómo lograrías ganar sin rendirte ni combatir?". Henry Kissinger (*Un mundo restaurado*, 1957) nos regalaba esta reflexión sobre el mundo de la diplomacia, al comentar que Metternich había descrito una vez la tarea diplomática como el arte de parecer tonto sin serlo y él lo practicaba plenamente ante el altivo Lord Aberdeen, el embajador británico en Austria. Metternich (1773-1859) decía que todo el mundo quiere algo sin tener idea de cómo obtenerlo, y que lo verdaderamente intrigante del tema es que no hay nadie en el mundo que sepa realmente cómo alcanzar lo que desea. Claro que, por eso Tácito (55-120 d.C.) entendía que "Solitudinem faciunt pacem appellant" (Crean desolación y la llaman paz) y Ovidio (43 a.C.-17d.C.), en la misma línea, creía que "Aut non tentaris, aut perforce (O no lo intentes o llévalo a término). Ya en nuestros días, Winston Churchill (1874-1965) pensaba que en tiempos de guerra, la verdad es tan preciosa que no habría más remedio que protegerla con una barrera de mentiras. En la obra *Rules for Radicals* de Saul D. Alinsky (1900-1972) se nos invita a pensar que éste no es un mundo de ángeles, "sino de ángulos, donde los hombres hablan de principios morales pero actúan por principios de poder, un mundo donde nosotros siempre somos morales y nuestros enemigos inmorales". El Presidente Kennedy sí utilizaba las palabras para obtener un fin, las palabras sí representaban lo que él quería decir cuando hablaba de sobrellevar una lucha larga, año tras año, gozosos en la esperanza y pacientes en la tribulación, una lucha contra los enemigos comunes del hombre, la tiranía, la pobreza, la enfermedad y la guerra misma. Lo flexible vence a lo inflexible, la docilidad supera a la fuerza (Lao Tse). Ralph W. Emerson decía que el éxito consiste en obtener lo que se desea, pero que la felicidad es disfrutar lo que se obtiene.

Decía Mahatma Gandhi: la tierra ofrece lo suficiente como para satisfacer lo que cada hombre necesita, pero no lo que cada hombre codicia. En fin, esto es el lenguaje. ¿Pero cuál puede ser entonces la perversión?.

Si aceptamos la posibilidad de perversión del lenguaje, estamos hablando entonces de manipulación o de desinformación. La perversión, entonces, puede ser tanto del emisor como del propio receptor, creo yo. La degeneración del mensaje (perversión) puede ser utilizada por el comunicador, una vez que ha salido ya del propio emisor. En cualquier caso, tiene que haber transmisión de esa palabra.

Y entonces hablamos de perversión de las ideas, en esa comunicación, hablamos de intoxicación y de profanación de las ideas originales. Hablamos de perversión en el uso del lenguaje porque éste se ha usado como instrumento de manipulación.

Eso sería, en mi opinión, la depravación del lenguaje. Esto vale en todos los órdenes de la vida, no sólo en la economía. Vale en la política, vale en la sociedad, en todas las relaciones humanas, en los aspectos sociales y en los laborales. Se suele decir, en el amor y en la guerra, todo vale. Y, por supuesto, también en lo económico. En las estrategias entre países, en las relaciones comerciales, en el predominio de unas naciones sobre otras y además, en el liderazgo; en todo, será utilizado por políticos y por estrategas. En los EEUU y Europa continental, pero también en Asia, proliferan las Escuelas de Negocios basadas en la estrategia cuya base es la astucia. Esto me recuerda a la Odisea y a ese genio de la estrategia que fue Ulises: "Odiseo.- ¡Cíclope! Preguntas cuál es mi nombre ilustre y voy a decírtelo. Pero dame el presente de la hospitalidad que me has prometido. Mi nombre es Nadie, y Nadie me llaman mi madre, mi padre y mis compañeros todos" (Homero, La Odisea).

Cuando yo era pequeño me fascinaba Bruce Lee (1940-1973) del que algunos dicen que "fue un destacado y carismático artista marcial, actor y filósofo de origen chino, catalogado como el más famoso del siglo XX por la perfección que logró en el desarrollo del kung fu y responsable de la apertura de las artes marciales chinas a Occidente". En realidad Bruce era algo más: fue discípulo de uno de los más grandes maestros del Wing Chun, Yip Man (1893-1972) que nació en la provincia de Cantón, en el sur de China. El Maestro Yip Man fue el primer sifu en difundir el arte del Wing Chun en Hong Kong entre 1948 y 1969, donde tuvo la posibilidad de contar con muchísimos alumnos que luego divulgaron su arte. El arte del Wing Chun fue creado por una monja llamada Ng Mui quien fuera parte de los cinco monjes sobrevivientes (los llamados Cinco Antecesores;) a la destrucción del famoso templo Shao Lin. La sabiduría de Yip Man se desarrolló en su discípulo, de manera profunda: "La vida nunca es estancamiento. Es movimiento constante, movimiento sin ritmo, pues nosotros cambiamos constantemente. Las cosas viven moviéndose y ganan fuerza mientras lo hacen"(Bruce Lee). El cambio es movimiento. El movimiento es vida. La supervivencia de una especie (desde el origen del mundo conocido) se basa en la adaptación al cambio: el movimiento en el tiempo. Y el tiempo es mutante, porque el tiempo es cambio. "Para mí, el movimiento, junto con la alimentación, el aire y el amor, es una necesidad vital: sin movimiento no hay vida"(Xhevat Hasani).

Pero el movimiento también es intercambio y reciprocidad y es una de las formas del lenguaje, la más importante, la que nos relaciona con los demás: "El movimiento significa diversión, ritmo y socialización. También encuentros con otras personas"(Luigi Fossati).

En economía, como ustedes saben, se habla mucho estos días; por poner un ejemplo que entendamos, de la prima de riesgo. Gran parte de la población española está familiarizada con el concepto de prima de riesgo. Intuitivamente, se suele decir, podemos entender que si sube la prima de riesgo, es malo. ¿Pero alguien nos podría decir qué es realmente la prima de riesgo, una definición técnica? Se habla mucho del PIB ¿pero cómo se mide el PIB? Lo estábamos hablando ahora Carmen Alcaide y yo. Y no se sabe.

Se sabe por los especialistas, pero no por mucha gente. En el lenguaje económico, como en el político y en el social, puede haber maquillaje de las palabras, puede haber manipulación. Hemos citado a dos grandes economistas.

Podríamos hablar de muchos otros, podríamos hablar de muchos ejemplos, podríamos hablar en relación, por ejemplo, a la pasada crisis; es una crisis que surge en EEUU entre los años 2007, 2008 -podemos convenir- con la caída de Lehman Brothers. Ya entonces se hablaba de recesión, depresión, crecimiento negativo de la economía, desaceleración. ¿De qué estamos hablando? ¿Se comunican bien los conceptos económicos o se está manipulando? Jim O'Neill, de Goldman Sachs, se inventó un acrónimo: los BRICS, Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Con eso, hablo de determinados países emergentes. Ese concepto benefició notablemente a esos países. Fue una idea poderosa positiva para esos países que les ha dado crecimiento y prosperidad.

Sin embargo; en la pasada crisis, por poner un ejemplo negativo, la prensa anglosajona se inventó otro acrónimo, los PIIGS, Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España para referirse a los países "periféricos" -somos nosotros, los del sur de Europa. ¿Qué pasa, que nos estaban llamando cerdos desde Londres? Es exactamente lo que hacía ese tipo de prensa. O como cuando alguien, desde Europa central, no voy a decir el país, decía estar preocupado por el paro juvenil en los países del sur de Europa. Todo eso afectaba, en aquellos años, a la valoración, en los mercados de los países periféricos. Eso es así, y eso es innegable. Se estaba jugando o pervirtiendo el lenguaje. Se estaba jugando sucio con países amigos. Se estaba desinformando. Todos sabemos la importancia de la psicología en la economía. Ha habido algún Premio Nobel de Economía que ha trabajado en esta dirección (Akerlof y Shiller). Sólo voy a hacer referencia a los Animal Spirits de Keynes ("para comprender el funcionamiento de las economías y cómo podemos gestionarlas para prosperar, debemos prestar atención a los patrones de pensamiento que influyen en las ideas y los sentimientos de las personas, es decir, sus espíritus animales". Ver *Animal Spirits. How Human Psychology Drives The Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, 2009) y también a la teoría, a partir del artículo famoso de Robert Lucas, de 1979, de las expectativas racionales: una hipótesis de la ciencia económica que establece que las predicciones sobre el valor futuro de variables económicamente relevantes hechas por los agentes no son sistemáticamente erróneas y que los errores son aleatorios. Y yo les digo, que el comportamiento de los consumidores, el de las empresas y el de los propios países, es todo, menos previsible. Ningún modelo humano econométrico los puede prever. No me gustaría dejar de citar dos o tres ideas más.

George Orwell, en su famosa novela 1984 (*Nineteen Eighty-Four*, en su versión original en inglés) una novela política de ficción distópica, escrita entre los años 1947 y 1948 y

publicada el 8 de junio de 1949. La novela introduce los conceptos del omnipresente y vigilante Gran Hermano, de la policía del Pensamiento y de la llamada neolengua, en la que se transforma el léxico con fines restrictivos, basándose en la idea de que lo que no forma parte de la lengua, no puede ser pensado; ¿dónde quedará ya 1984?; pues estamos en 2014: la novela hablaba de un mundo manipulado, en el que la propaganda y la falsificación estaba a cargo del Ministerio de la Verdad (en neolengua , Miniver). El encargado de la guerra y de que ésta sea permanente, se llamaba el Ministerio de la Paz (en neolengua, Minipax) y el que se dedicaba al castigo y tortura de todo tipo, Ministerio del Amor(en neolengua, Minimor).

Hace años, un famoso economista (Francis Fukuyama, Johns Hopkins de Estados Unidos) escribió un libro, que lo llamó, "El fin de la historia". De momento, la historia no ha acabado. Otro escribió un libro que se llamaba la tierra es plana ("The World is Flat", Thomas Friedman, 2005). Bueno; todos sabemos desde Colon que la tierra no es plana. También se hablaba del descubrimiento, pero sin embargo, cuando llegó a América, había gente, había nativos viviendo. Históricamente, ha habido manipulación continua del lenguaje. Ejemplos, los tenemos todos los días, los tenemos recientes: la llamada ciclogénesis explosiva. Se refiere a determinadas tormentas que se forman en un espacio de tiempo más corto de lo habitual acompañadas de vientos huracanados; pero pones la televisión y toda la información meteorológica es la dichosa ciclogénesis explosiva, venga o no a cuento. Es una cosa impresionante. Citábamos antes a Pablo de Tarso, pues su mayor axioma, el más conocido es: la verdad os hará libres. Pero nosotros solemos decir muchas veces, entre nosotros, que es necesario decir una mentira piadosa para conseguir un determinado objetivo. A mí me gustaría decir, con Vicente Ferrer, que mi trabajo consiste en conseguir sueños imposibles, pero que esos sueños imposibles deberían de ser sueños no manipulados o que no manipulen a la gente. Y ser honestos con nosotros mismos y leales a nuestros propios sueños. ¿Cuándo podemos decir entonces que hay un uso perverso de la palabra? ¿Cómo podríamos llegar a descubrir esa perversión? Yo creo que hay un uso perverso del lenguaje cuando se miente, cuando no se dice la verdad. Yo ya voy a ir terminando y dejar ya la palabra, esta palabra y este lenguaje; y transmitirla, ahora ya será de ustedes. Suya es la interpretación y, también, la responsabilidad de comunicarla. He escrito un artículo, sencillo, honesto y pedagógico, en el que las palabras, parafraseando a Alicia en el País de las Maravillas, dicen exactamente lo que son, lo que quieren decir. Espero que este escrito, estas reflexiones, les ayuden y les sean útiles a tomar las decisiones adecuadas tanto en su vida profesional como en la esfera personal. La palabra es poder. El lenguaje es modificador. Es transformador. Hemos visto que puede ser positivo y también negativo. Puede ser garantía de éxito, pero también puede ser destructor. La palabra puede ser vida, luz, verdad y movimiento. De ustedes depende.

Finalizo con estas palabras de Isaías, donde dice: "El Señor Yavé me ha dado una lengua de experto, para que yo sepa responder al cansado. Cada mañana me despierta el oído, para escuchar como un discípulo".