

El euro: Un paso hacia la mentalidad europea

HELIO CARPINTERO*

La entrada en circulación del euro en el inmediato futuro está siendo presentada como una singular prueba, no ya de nuestras economías, sino de nuestras capacidades individuales de adaptación. Más que un cambio de moneda, parece que se viene encima un singular ciclón social de las más variadas consecuencias. Hay quienes despiden nuestras actuales monedas como quien pierde a un viejo amigo; otros avisan de posibles encarecimientos en los artículos cotidianos, de dificultades en entender los nuevos precios, de situaciones de perplejidad ante la nueva moneda... En todo caso, no hay duda de que nuestro mundo va a cambiar bastante, y además en dimensiones más profundas que las de un simple cambio de unidades dinerarias.

* Catedrático de la Universidad Complutense. De la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Una de las consecuencias que sin duda va a tener la nueva moneda entre los pueblos de Europa es acercarlos entre sí, y dar un paso que consolidará la unidad comunitaria.

Cambiar de moneda es como cambiar de lengua o de costumbres. Son mudanzas que afectan no ya a unos instrumentos de nuestra vida práctica, sino a objetos muy particulares, con los que anda implicada nuestra emocionalidad. Como también ocurre con la lengua, el dinero es un lenguaje con que expresamos nuestro aprecio o desinterés por las cosas, particularmente en un mundo tecnológico dominado por la economía.

Estamos ante un cambio en el sistema de cuantificar nuestro mundo de valores. Ciertamente, como cantó Machado, “todo necio / confunde valor y precio”, pero cierto también que la inmensa porción de la vida, sobre todo en cuanto es vida socializada y dominada por el grupo social, termina por tener traducción al lenguaje de los precios. Y para la inmensa mayoría de mujeres y hombres, las emociones son los instrumentos mediante los que reconocemos el valor positivo o negativo de lo que nos rodea.

Las emociones, en efecto, regulan y ordenan de modo concreto nuestra vida, enlazando sus contenidos con el sistema de los afectos, positivos o negativos. La razón sitúa en un orbe de símbolos y relaciones generales que valen para todos. En cambio la emoción hace vibrar desde el fondo del ser de cada uno, y llegado el momento se contagia a la masa, a la colectividad. Goethe acertó a contraponer esas dos dimensiones:

“Lo que yo sé lo sabe cualquiera, / pero mi corazón es sólo mío”.

Formado en el mundo de la razón ilustrada, veía llegar una nueva época del sentimiento y los valores del yo, que terminaría por cuestionar el imperio del ‘hombre universal’.

Más que las ideas, las emociones socializan al individuo. Hay toda una serie de rasgos y caracteres que ni son privativos del individuo ni pertenecen sin más a la humanidad. El individuo se incorpora a la humanidad a través de las culturas y los grupos. Estos establecen un espacio dentro del cual nos sentimos instalados. Estar “dentro” de uno de ellos implica una pertenencia afectiva, una cierta identidad social. Quien pertenece a un grupo, dentro de una sociedad —por razones de género, de religión, de lengua, de rasgos o limitaciones físicas o mentales—, encuentra su vida en mayor o menor medida condicionada por esa su pertenencia al mismo. Cada grupo humano explica buena parte de los comportamientos más característicos de sus miembros. Les inyecta, desde la infancia más temprana, una imagen del mundo, y un sistema regulativo y normativo, que tiene un básico componente emocional.

El niño aprende a organizar su mundo desde que nace. Lo hace primero en términos de emociones vividas: lo placentero y lo doloroso, lo aburrido y lo interesante, lo bueno y lo malo. Más tarde, la intervención del mundo adulto establece un orden nuevo en términos de representaciones y conceptos cuya imposición se funda en la presión coactiva que los adultos ejercen. Y son los premios y castigos que éstos ligan a determinados contenidos los que imponen sobre el mundo infantil originario otro de deberes y prohibiciones, que vienen expresados por reglas, mandatos y normas.

Los psicólogos encontraron con facilidad el sistema de estímulos que producen inmediatamente placer o dolor. El individuo trata de mantener activados los primeros, incluso a costa de esfuerzo y trabajo; los animales hambrientos trabajan sin apenas descanso para obtener alimento en situaciones bien controladas de laboratorio. Por el contrario, los estímulos aversivos son rehuidos, evitados en lo posible, mediante acciones que los terminen. Pronto se vio, además, que es posible también cargar de valor positivo otros estímulos neutros por asociación con los placenteros, y tornar negativos o aversivos otros ligados a los dolorosos. Son éstos unos procesos de “condicionamiento” que descubrió I. Pavlov a principios de siglo y que han resultado ser instrumentos potentísimos para organizar el mundo de lo que nos afecta, y dar valor emocional positivo o negativo a innumerables cosas y procesos que en principio nos hubieran dejado indiferentes.

Por ejemplo, adquieren valor objetos artificiales carentes en principio de sentido, siempre que el investigador los convierta en elementos que pueden canjearse por algo que sea en sí mismo satisfactorio o, como suele decirse, “reforzante”. Las fichas que el jugador obtiene en el salón de juego las cambia al salir por dinero en efectivo. Y luego éste, a su vez, lo cambia por objetos que satisfacen su apetito, su imagen de poder social, su capricho de poseedor, o, sobre todo, su capacidad de control sobre innumerables personas.

Las monedas y los billetes, el dinero contante y sonante, es un objeto que en sí mismo no despierta ningún eco biológico en el organismo vivo. Es en el marco social donde adquiere su valor funcional de “reforzador social”. Un billete de banco anulado e inservible sólo cuenta para el coleccionista. En cambio, el que circula es valioso por la posibilidad de trocarlo por objetos o servicios de placer o de necesidad. Es una ficha, que, como Mefistófeles de la sociedad moderna, se halla en condición de ofrecernos innumerables otras cosas. Lleva asociada, por tanto, una determinada carga no sólo simbólica sino afectiva.

Hace ya muchos años, Jerome Bruner, un psicólogo americano sumamente perspicaz, prefirió examinar lo que ocurría con los niños y las monedas, en lugar de seguir viendo correr ratas por los laberintos del laboratorio. Puso a la tarea a una colaboradora inteligente, Cecile Goodman, que hacía con él su tesis doctoral. Probaron con niños de barrios marginados, y con niños de barrios ricos, a que dibujaran de memoria el tamaño de las monedas entonces en uso en Estados Unidos —cinco centavos, diez centavos, un cuarto de dólar y medio dólar—. El resultado lo calificó Bruner de “dickensiano”, y no sin razón: cuanto más valiosa era la moneda, más se sobreestimaba su tamaño; y en esa tarea, los niños de familias desfavorecidas aún sobreestimaban más los tamaños de lo que lo hacían los niños supuestamente ricos. El valor del objeto, interaccionando con el nivel de necesidad del individuo, tendía a modificar el modo de percibir aquél.

Y lo mismo vino a pasar con la apreciación del tamaño de unas fichas, con las que unos niños pudieron obtener caramelos de una máquina en el laboratorio. A los pocos días, las fichas las representaban sobreestimando el tamaño. Pero otros niños que manejaban esas fichas y no recibían refuerzo, no mostraron semejante alteración. Así que el mundo de placeres y emociones que va asociado a los caramelos infantiles o a las monedas con que éstos se adquieren, influye mucho sobre el modo de percibirlos.

Sería un error pensar que este enlace del dinero y los afectos nace de la propia experiencia y que sólo en ella se funda; antes al contrario, el dinero —muchas veces como algo mítico y ausente— se hace siempre presente en situaciones de necesidad y agobio. Hace ya muchos años que, en una encuesta entre americanos, a la pregunta de qué emoción enlazaban con el dinero, apareció la ansiedad en un 71% de respuestas, depresión e ira en un 52%, y sólo en el 51% de los casos se mencionó el haber sido feliz en algún momento gracias al dinero. Ha habido, por eso, quien ha supuesto que el niño empieza a saber del dinero cuando en su familia, y en su casa, se habla de él, cosa que suele ocurrir precisamente cuando falta, más que cuando sobra.

Sentimientos y emociones van muy estrechamente ligados a los objetos físicos, materiales, que corporalizan el valor económico del dinero. Es muy frecuente que el individuo que se resiste a gastar su dinero en efectivo pueda en cambio hacerlo con toda liberalidad mediante el sustituto de plástico que es la tarjeta de crédito. Gastar, en el primer caso, significa ver, incluso padecer físicamente, la disminución del dinero de que se dispone, y apreciar en su concreción física la magnitud del gasto que se asume; en cambio, el movimiento de cuenta bancaria que pone en marcha la tarjeta sólo ofrece de modo inmediata la adquisición del objeto o mercancía deseado, y una operación administrativo-burocrática que se condensa en la firma de un pequeño recibo. Firmar —ya lo supieron hace mucho tiempo los que iniciaron la venta mediante el empleo de las letras de cambio— no es una actividad que vaya asociada inmediatamente a la emoción propia del reforzador que es el billete o las monedas a que desde la infancia hemos vivido expuestos. Por eso, el comerciante da facilidades para que el comprador se sienta liberal, cuando opera sin llevar monedas en los bolsillos. Y los deseosos de reducir gastos, por su lado, evitan el dinero de plástico y emplean el dinero en efectivo.

El conocimiento del sentido del dinero se adquiere lentamente. Quienes lo han estudiado hacen notar que el niño adquiere antes un sentido moral del intercambio dinero-mercancía que una visión economicista del valor. A finales de los años 20, el pedagogo belga O. Decroly analizó finamente las ideas sobre el dinero de una niña pequeña. Cuando tenía 4 años, esta niña ya se percató de que obtenía bombones cuando su hermana daba “redondeles” a la confitera. Antes, parece que no se había dado cuenta del “trueque” que tenía lugar en la tienda, y pensaba que los otros les daban a ellos cosas, porque eran “buenas personas”.

Vino luego una atención mayor a las monedas, y sus varias formas y tamaños, antes de conocer su valor, y una concepción de la compra como trueque, donde un dinero se daría a cambio de una cosa; luego nacería la percepción de equivalencias. Parece que un día sorprendió al adulto que la acompañaba al decirle: —“Un pastel y un plátano son lo mismo”, y al extrañarse aquél, aclaró: —“Quiero decir que son lo mismo de dinero”.

Parece que el dinero forma, primero, parte de un rito, con el que adquirimos objetos en las tiendas, y sería obligación nuestra darlo para obtener la mercancía, obligación envuelta en un sentido moral. Sólo a partir de los 7 u 8 años, según estudios recientes y muy sugerentes de J.A. Delval, en nuestro país, empezarían los niños a entender que en las transacciones económicas hay ganancias, que sostienen la actividad de proveedores y vendedores.

Algunos psicólogos han explorado las posibilidades humanas de un mundo social donde el crédito adquirido con prestaciones y cumplimiento de tareas permitiera la adquisición de bienes, sin recurso a la intermediación del dinero. Skinner, la gran figura del conductismo americano, imaginó en su famoso mundo utópico de Walden Dos un sistema de trueques, donde las tareas a cumplir se valoraban con créditos, y más las más incómodas y molestas, dado que había que incentivar su ejecución, y menos las más agradables porque, ¿qué razón habría para dar créditos por oír música, leer un libro o incluso estudiar un tema atrayente de cultura? Lo interesante es que en aquel sistema no se estimulaba en absoluto la acumulación de créditos de reserva —lo que sería equivalente a constituir un capital de ahorros en una cuenta bancaria—. Se buscaba evitar la acumulación de esfuerzos destinados a aumentar en exceso los beneficios, con pérdida de espacios de esparcimiento vital necesarios para el enriquecimiento moral del individuo. Cubiertas por la sociedad las necesidades futuras en su más amplio sentido, ¿qué sentido tendría el empeño frenético por acumular créditos que vendrían a carecer de utilidad?

Precisamente porque el dinero se refiere al mundo de los recursos y las posibilidades, se convierte para el individuo en un objeto reductor de innumerables ansiedades. Su presencia física, y en abundancia, reduce los temores e incertidumbres anejos siempre al futuro. Aparece como un instrumento que tranquiliza a su dueño respecto de posibles adversidades, aun más que como medio para obtener inmediatas satisfacciones. Si el niño ve en la moneda la inmediata posibilidad de obtener el caramelo, el jubilado, la persona mayor, ve en cambio la seguridad parcial y limitada frente a un futuro incierto, sobre todo desde el momento en que ha dejado de ser un elemento activo en el sistema de la producción y no se siente capaz de incrementar, llegado el caso, los ingresos de que poder disponer. Poseer es poder; y poder es seguridad, dominio sobre los casos y las cosas, mando sobre los demás en vez de servidumbre.

Y todas esas posibilidades, las del refuerzo placentero inmediato, las de la seguridad futura que nos tranquiliza o las del puro poder social, se han ido asociando, cada vez con mayor fuerza, a unos objetos menudos, un puñado de monedas y unos pedazos de papel, que terminan por cargarse de la afectividad y el valor sentimental que se añade a su función de instrumento simbólico dotado de posibilidades operativas.

La entrada del euro en las vidas de los europeos va a facilitar innumerables operaciones, pero sobre todo, va con el tiempo a unificar los espíritus en esa dimensión tan básica y afectiva que es la de las fichas que asociamos al ejercicio del poder, la obtención de placer y el logro de la seguridad. Más aún, se va a unificar nuestro lenguaje de precios —y quién sabe si también, al cabo, el de los valores—. Como la niña belga de Decroly, vamos a ver bajo el mismo prisma de las monedas comunes los plátanos y los pasteles, y todo cuanto queramos obtener, y cuanto nos ofrezcan vender y comprar.

Hace muchos años, en el comienzo de nuestro estado de las autonomías, en una de ellas donde surgieron las tensiones de un bilingüismo en ebullición, el mundo social de las conferencias culturales sufrió un descenso mientras que el de los conciertos y las tardes musicales se mantuvo incólume y aun se fortaleció. El primero se había vuelto un terreno espinoso por razón de la lengua en que celebrar los actos, mientras que el lenguaje musical unía sin distinción a blancos y negros, tios y troyanos.

El euro va a establecerse como nuevo lenguaje comunitario, en que vendremos a entendernos todos los europeos, sin distinción de lenguas, etnias ni creencias. Tendremos de inmediato el sentido, tan esencial, de lo que en cada lugar va a ser caro o barato. Y con ello, diga Machado lo que diga sobre confundir los necios el valor y el precio, vendremos a percibir con toda inmediatez los valores con que se asocian las infinitas cosas que constituyen nuestro entorno social, casi íntegramente monetarizado. Sabremos si “aquí” vale mucho más que “allí” un libro, una rosa, un banquete, una joya o un discurso. Y nos vamos a encontrar empleando, todos nosotros, la escala del dinero para apreciar los objetos y posibilidades de nuestro entorno. Como la música amansaba las inquietudes de los grupos adversos, al sonar para todos en ese lenguaje común y emotivo de la escala cromática, empezarán poco a poco a converger en un ámbito común los espíritus de los europeos, al tener la misma escala de precios, y a su través, la apreciación de múltiples valores. Sin tener la misma lengua materna, nuestros mundos se van a ir apreciando en unidades iguales, la del euro, sus múltiplos y divisores. Poco a poco, a través de la vida misma, aunque no vengamos a pensar todos lo mismo, vamos a entender con más facilidad cómo son nuestros vecinos, al ver de golpe cuánto aprecian aquello que tienen y aquello que desean, en las mismas unidades en que nosotros apreciamos lo que tenemos y deseamos. Su mente nos va a ser algo más transparente. Vamos a estar más cerca unos de otros. Europa va a estar más ligada, no sólo a los contenidos intelectuales, sino a las emociones primarias que despiertan las moneditas con que satisfacemos nuestro gusto y nos tranquilizamos respecto al futuro. Habremos dado un paso en la dirección de la historia.