TEMAS DE DEBATE

¿Todos tenemos un precio?

¿Es una cuestión de valores, o cada uno de nosotros, llegados a un punto determinado, podría llegar a venderse por algo? Sin duda, la moralidad, la ética y los principios de cada individuo tienen un papel importante a la hora de plantearse esta pregunta. De la escala de valores de cada cual dependerá cómo se resuelve el conflicto personal que supone asumir tener un precio

ANÁLISIS **María José Frápolli**

Una cuestión de valores

Los ciudadanos hemos perdido la confianza en nuestros representantes políticos. Asistiendo atónitos al desvelamiento de lo que parece ha sido habitual durante los años de bonanza (dinero negro, tráfico de influencias, escuchas ilegales) la impresión de que todo se compra y todo se vende es difícilmente resistible. ¿Tenemos todos un precio? ¿Somos corruptos por naturaleza?

Ni científicos ni filósofos se ponen de acuerdo acerca de las características que definen nuestra naturaleza, ni siquiera acerca de si hay una tal naturaleza humana. Es improbable pues que a la cuestión de si la inclinación a la corrupción forma parte de esa hipotética esencia pueda darse una respuesta definitiva. Afortunadamente, esa respuesta no es ni necesaria, ni iluminadora. Que algo forme parte de nuestra naturaleza no lo convierte en aceptable. Quizá como homínidos seamos proclives a la violencia, pero eso no significa que debamos cultivarla. Ligar la corrupción a nuestra naturaleza no deja de ser una excusa para eliminar o rebajar la responsabilidad. Y, sin embargo, ser responsables de nuestros actos es lo que nos hace seres racionales, independientemente de lo que esté en nuestro código genético.

Una mirada sosegada a lo que somos, a lo que hacemos y a lo que hemos conseguido puede ayudar a contrarrestar el efecto de los casos de corrupción en la imagen que tenemos de nosotros mismos. Los datos brutos con los que convivimos cada día muestran que mayoritariamente no estamos dispuestos a traicionar creencias o principios a cambio de bienes materiales o posición social. En este asunto de la corrupción, como en muchos otros, la obsesión por los árboles ocultan las características del bosque.

No todo el mundo puede tener un precio: para ello se requiere acceso a bienes sensibles, materiales o inmateriales, con los que traficar. Los políticos son un colectivo con ese acceso pero no el único. Personal sanitario, personal docente, empleados de la administración de justicia, periodistas, empleados de hacienda, empresarios y asalariados de muchos tipos tienen cotidianamente en sus manos las vidas y el bienestar de la ciudadanía. La honorabilidad continuada de estas personas anónimas es mucho más relevante para el funcionamiento de la sociedad que las actuaciones, honestas o no, de los políticos. Que nuestros hijos posean conocimientos y valores, que los delincuentes acaben ante los tribunales, que la justicia siga su curso a pesar de presiones y obstáculos, que nuestra calidad de vida se mantenga incluso durante la enfermedad, todo esto sucede gracias a que muchos profesionales cumplen cabalmente con su obligación a cambio de salarios modestos. No, no todo el mundo se vende. Tener acceso no es suficiente, se necesita además tener voluntad de usarlo de manera ilícita en beneficio propio.

> Para venderse es necesario tener acceso a bienes y tener voluntad de usarlos de manera ilícita en beneficio propio

La corrupción es especialmente reprobable en representantes políticos que, siendo trabajadores como los demás, son los depositarios de nuestra confianza. No tienen que ser los mejores (¿mejores que quién?, ¿mejores en qué?). Tan solo tienen que ser buenos profesionales, como el resto de nosotros. Hay que acabar con la idea de que los políticos constituyen una casta especial. La impunidad con la que se ha conducido parte de la clase política se explica parcialmente por la autoconciencia aristocrática que han desarrollado y que los demás hemos permitido. Incluso en épocas como la que estamos viviendo, hay quien insiste en que están mal pagados: salarios más altos garantizarían el reclutamiento de "los mejores" y los mantendría alejados de la corrupción. Este argumento es falaz e insultante. Es falaz porque supone que el dinero vacuna contra la codicia. Es insultante porque asume que los que vivimos de sueldos corrientes, la inmensa mayoría de las personas que aún trabajamos, somos profesionales mediocres. Nada de esto es verdad.

La generación de jóvenes investigadores que estamos regalando a Alemania es un ejemplo claro de preparación y desprendimiento. Y hay ejemplos a cientos en hospitales públicos, en las aulas, en la administración, en las empresas, donde los trabajadores cumplen con su obligación a pesar de los recortes en presupuesto y salarios.

Dejémonos de debates metafísicos acerca de la corrupción y exijamos lo obvio: ser todos iguales en cuanto a derechos y deberes. Los ciudadanos no tienen muchos motivos para enorgullecerse de su clase política, pero la clase política bien puede estar orgullosa de unos ciudadanos que mantienen la cordura, el compromiso y la solidaridad necesarias para que la vida siga. Los valores de los que la sociedad civil está haciendo gala no tienen precio, como tampoco lo tienen las personas que están detrás. Se dice que en tiempos difíciles los humanos somos capaces de lo mejor y lo peor. Lo estamos viendo todos los días.●

M.J. FRÁPOLLI, *catedrática de Lógica y Filosofía de la Ciencia de la Universidad de Granada*

JOSEP PULIDO

PARA SABER MÁS

LIBROS

Vivir la vida con sentido. Victor Kuppers. Plataforma (2012)

Valores para pensar. Robert Fisher. Obelisco (2005)

El caballero de la armadura oxidada. Robert Fisher. Obelisco (2005)

El origen de la moral. Salvador Giner, Península (2012)

La cultura de la corrupción. Fernando Gil Villa, Maia Editores (2008)

La corrupción de la democracia. Jose Vidal Beneyto, La Catarata (2010)

Sobre política, mercado y convivencia (5.ª edición). Carlos Taibo, Jose Luis Sampedro, La Catarata (2011)

Participe con su opinión en **www.lavanguardia.es**

LA CLAVE **Òscar Asorey Martínez**

Mantener el conflicto a raya

Una de las bases de las relaciones humanas es el intercambio, es decir, que cada acto tiene coste y reporta un beneficio. Por ejemplo, cuando la madre lactante sacrifica su sueño para alimentar a su bebé. Por lo tanto, este coste podemos entenderlo no únicamente como un precio económico, sino también emocional y social. ¿Cuándo aceptamos dicho intercambio? Cuando aquello que nos ofrecen resulta suficientemente valioso para la persona. Los valores (como la lealtad, la tradición, la cooperación, el cuidado) los adquirimos a lo largo de nuestra historia a través del modo en cómo nos relacionamos con otras personas, de las enseñanzas que hemos recibido y de las emociones experimentadas. Así, vamos generando un mapa de pensamientos que nos ayuda a establecer vínculos, necesidades y preferencias. A través de este sistema de valores la persona va construyendo sus objetivos vitales que, a su vez, determinan actitudes y comportamientos.

> Venderse se torna un concepto peyorativo cuando el sistema de valores del interlocutor es opuesto al nuestro

¿Cuál es el precio que la persona va a estar dispuesta a pagar? Va a depender de la evaluación que haga el individuo respecto al coste de aquello que le están ofreciendo y el bienestar que puede llegar a obtener. Son muchos los momentos en que cada uno de nosotros realizamos una evaluación de los beneficios de nuestros actos y podemos utilizar esta experiencia para tomar una decisión respecto a aquello que se nos está ofertando. En esta toma de decisiones va a entrar en juego, de forma implacable, la acción del sistema de valores, en tanto que la persona no va a entrar en conflicto con aquello que le resulta valioso. Es decir, declinará la oferta si ello le genera malestar muy elevado y permanente en el tiempo. Pero si la decisión permite no entrar en conflicto de forma clara con el sistema de valores, lo más probable es que la persona acepte la oferta aunque, momentáneamente, el malestar pueda ser alto.

Hay personas que se rigen por un sistema de valores altamente rígido e inflexible pero no por ello más adaptativo. El día a día implica ir modificando nuestras decisiones para poder responder adecuadamente a las demandas y exigencias del entorno. Venderse se torna un concepto peyorativo cuando el punto de vista y sistema de valores de nuestro interlocutor es opuesto al nuestro, pero no necesariamente es un término negativo. En definitiva, la persona se venderá cuando el precio que debe pagar le permita gestionar adecuadamente el posible malestar experimentado y le permita mantenerse en equilibrio con su sistema de valores.●

Ò. ASOREY MARTÍNEZ, *psicólogo, director de centros de atención multidisciplinar ISEP Clínic Reus y Tarragona*