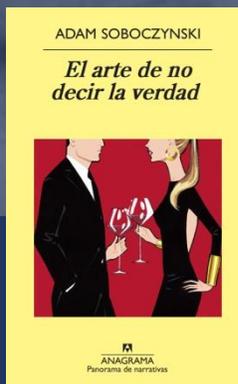


Visita
al territorio de

Adam Soboczynski



CÓMO RECHAZAR CONSIDERADAMENTE A LAS MUJERES ENAMORADAS

Una situación peliaguda: alguien está enamorado de uno, pero uno no le corresponde. En un caso así, la cortesía obliga a proceder con delicadeza.

Pongamos que usted es un hombre. En la fiesta de cumpleaños de una vieja amiga suya, hacia la una de la madrugada, conoce a una mujer. Ya está comprometido, pero la mujer lo ignora, y usted tampoco se apresura a revelar que sale con alguien que esa noche se ha quedado en casa por culpa de un ligero resfriado. Tiene dos motivos para ocultarle esta información: por un lado, no hacerlo sería tomado como una ofensa. Una breve mención a la persona con la que comparte su vida sería una manera tosca de dar a entender a la mujer de esa noche que se ha percatado de su interés por usted. Por otro lado, oculta su relación porque el encuentro no está desprovisto de cierta tensión incipiente que a usted, por lo menos durante las horas que dura una fiesta, le apetece saborear.

Habla del trabajo, de sus dificultades de relación con el jefe, de viajes pasados y futuros (¡Roma, Finlandia en otoño!), de si cocinar es divertido o más bien irritante, y tras la tercera copa de vino, que les ha soltado la lengua a ambos, usted y la mujer de esa noche están de un humor divertido-jovial. Observan y critican a los demás invitados. Intercambian comentarios despectivos sobre una mujer de edad madura que se muestra extraordinariamente animada.

Criticar permite medir el grado de familiaridad. El que critica expresa abiertamente sus pensamientos más bajos, y espera de ellos que sean apreciados. Esa noche, efectivamente, son apreciados: usted y la mujer se ríen juntos. De pronto se ha hecho muy tarde, en algún lugar cae al suelo una botella de cerveza, cuatro mujeres achispadas bailan exaltadas al son de una canción hortera de los ochenta. Usted se mantiene apartado del tumulto, en un rincón solitario, y casi se produce un impensado contacto con su interlocutora, la insinuación de un beso. ¡Hora de marcharse! Tras la cuarta copa de vino, que alberga en su seno el peligro de un encuentro incontrolable, abandona precipitadamente la fiesta. Con el pretexto de tener un montón de trabajo a la mañana siguiente, se despide de su nueva amistad con un discreto abrazo mientras acuerdan encontrarse pronto para tomar un café.

Algo resultaba molesto. ¿Quizá su risa demasiado escandalosa? ¿O aquellos agresivos zapatos de punta que sugerían falta de clase? Al fin y al cabo, son siempre estas nimiedades las que acaban decidiendo en cuestión de amores. Aunque quizá se trataba sencillamente del temor mezquino a las complicaciones que traen consigo las

aventuras amorosas, a la confesión que, tarde o temprano, no habría podido evitar: efectivamente, usted ya está con alguien, aunque, bueno, ¡faltaría más!, tampoco tiene nada contra un romance sin compromiso. Ah, pero habría que hablar. No le gusta hablar de una relación antes de que empiece. Después de todo, seguramente los zapatos no han tenido nada que ver.

Dos días más tarde, naturalmente, llega su SMS: «¿Un café? ¿Hoy? ¿O mejor mañana?». Redactado con intencionado buen humor. ¿Qué hacer? Nada, será lo mejor. No reaccionar. Aunque... no responder justo después de la fiesta... no puede ser. Mejor: ganar algo de tiempo. Así que responde: «Encantado, pero ahora demasiado ocupado. Escribo próxima semana. ¡Besos!».

Al cabo de una semana, no escribe nada de nada. Un modo ejemplar de cortar el contacto. Ahora, la rechazada tiene una mala opinión de usted. Ya contaba con ello, pues aquel que pretende rechazar a la enamorada con delicadeza debe dar cuanto antes la impresión de ser una persona de poco fiar, y sobre todo de ser una persona enormemente difícil. Difícil, no malvada, naturalmente... ¿Quién sabe si la enamorada volverá a encontrarse alguna vez con usted? ¿O si, mediante calumnias, intentará dañar su reputación?

Rechazar consideradamente a las mujeres enamoradas jamás debe perjudicar al rechazador. Se trata más bien de conseguir con maestría que las enamoradas crean que son ellas las que han perdido el interés por uno. Tratar a las mujeres enamoradas con delicadeza significa hacer brotar en ellas el autoengaño.

Por otro lado, resulta particularmente enojoso el caso en que, por culpa de una lacónica retirada, a uno se le atribuye cierta aura de misterio; el caso en que las mujeres, debido al presunto carácter complicado de uno, se sienten atraídas por él y lo quieren curar, motivo por el cual escriben un segundo e incluso un tercer SMS de no menos excelente humor. En este caso, lo único que da resultado es un obstinado silencio.

Sin embargo, como es de suponer, en esa fiesta no todo el mundo es tan prudente como usted. La mayoría, tras la cuarta copa de vino, hace lo posible por abandonarse al viejo juego de los cuerpos. Entonces, a lo sumo unos pocos días tras el primer encuentro, en algún dormitorio sonará de fondo una música suave. Y a la mañana siguiente alguien se sentará a la mesa de la cocina, mirará por la ventana, removerá su taza y fingirá estar de un humor excelente. Y presentirá que, tras una tórrida noche de amor, volverá a ser objeto del deseo. En estos casos, resulta muy socorrida la argumentación, tan manida, de que no se está preparado, que la última relación ha sido tormentosa y traumática, que sencillamente todavía no se ha superado, no se ha recobrado el equilibrio, y que las heridas del alma, aún sin cicatrizar, impiden brotar al nuevo amor, por otro lado tan maravilloso. En ese momento, hay que poner ojos tristes y encogerse de hombros. También se puede mostrar cierto desconcierto. Al menos a algunas enamoradas, eso las desalienta. A otras no.

Existen las enamoradas pertinaces. Las enamoradas pertinaces inquietan el verdadero motivo de la falta de amor; las enamoradas pertinaces, las muy infelices, presienten que uno miente. Pero ¿y si es el aspecto externo lo que no nos es del todo satisfactorio? Resulta impensable responder que la culpa es de la edad, del exceso de kilos, de la piel desagradable de la mujer enamorada. En un caso así, hay que responder siempre con evasivas, mostrando un enorme desconcierto, alegando que cuesta expresar en palabras las cuestiones de amor. Lo que, bien mirado, es completamente falso, pero constituye una afirmación cuya plausibilidad goza del asentimiento general.

Sólo a los bárbaros, los dictadores y los jeques puede no importarles cómo rechazar consideradamente a las mujeres enamoradas. Todos los demás, presten atención: el amor no correspondido sólo se extingue mansamente cuando la enamorada cree, erróneamente, que se ha dejado engañar por la primera impresión que se ha llevado de su enamorado.

CONTROLAR LOS ARREBATOS

Los arrebatos incontrolados, ya sean de alegría o de cólera, deben evitarse casi siempre. Exponen nuestras intenciones y nuestras debilidades al oponente. El carácter exaltado es propenso a cometer errores; el pensamiento frío es la base de la inteligencia.

A menudo, el destinatario de un correo electrónico impertinente se enfada con razón. El impulso de responder inmediatamente con un correo todavía más impertinente es enorme. En este caso, lo primero que hay que hacer, en lugar de precipitarse sobre el teclado hecho un basilisco, es tranquilizarse.

Los correos insolentes se suelen camuflar bajo la apariencia de exigencia legítima: «Apreciado señor Walter, tal como acordamos, aquí tiene mi cuenta de gastos correspondiente al viaje a Roma. Agradecería se me abonara una transferencia en el menor plazo posible. En breve le haré llegar los comprobantes. Atentamente, Hans Strass».

El señor Walter, empleado en una prestigiosa agencia inmobiliaria, había encargado al señor Strass, trabajador por cuenta propia, que viajara a Roma con el objetivo de vender dos inmuebles. Su jefe le había rogado insistentemente que, dado que la empresa se encontraba en una situación financiera algo delicada, organizara un viaje económico. Por ello, el señor Walter había acordado con el señor Strass una estancia de tres días con alojamiento en un hotel de dos estrellas.

¡Menudo susto se llevó el señor Walter al abrir el archivo adjunto con el listado de los gastos! En lugar de tres, el señor Strass había pasado siete días en Roma, y además alojado en el Grand Hotel Parco dei Principi, frente a los jardines de Villa Borghese. El señor Walter, temiendo el rapapolvo de su jefe, visualizó al señor Strass en su cabeza: repantigado en el *jacuzzi* mientras sorbía un cóctel con una sonrisa irritante en el rostro, haciendo subir mujeres jóvenes a su habitación y fumando grandes puros en el vestíbulo del hotel. Así que el señor Walter, corroído por envidiosos pensamientos sobre la Ciudad Eterna, se precipitó sobre el teclado hecho un basilisco: ¿con qué derecho se permitía el señor Strass semejante desfachatez? En primer lugar, las facturas no se enviaban por correo electrónico, sino por correo postal y acompañadas de los correspondientes justificantes. Dejando esto de lado, que ni se le pasara por la cabeza que nadie de la respetable casa le abonaría aquella suma exorbitante.

¡En ese momento, el señor Walter no podía saber que, en Roma, el señor Strass, haciendo gala de sus magníficas habilidades negociadoras, había cerrado unos contratos de compraventa extremadamente ventajosos! En su fuero interno, el jefe

estaba tan admirado que había decidido no sólo ofrecer al señor Strass un contrato fijo, sino convertirlo en uno de sus más estrechos colaboradores.

Los correos hostiles casi siempre se reenvían. Por norma general, al jefe. Y así fue también en nuestro caso. Unos minutos más tarde, el jefe, un hombre robusto en la cuarentena, se abalanzaba sobre el señor Walter con el rostro encendido de ira: ¿se había vuelto loco? ¡Importunar de ese modo al amable señor Strass por un par de euros! ¿Quién se había creído, para darse aquellos aires? ¿Es que él, el jefe, tenía que encargarse personalmente de todos los asuntos del negocio?

El señor Walter, agitándose alterado en su silla, palideció: ¿qué había hecho mal? El jefe no respondió, hizo un gesto despectivo con la mano, sacudió la cabeza y, dando un portazo, abandonó el despacho con todo el aspecto de estar disgustado.

¡Qué mal durmió el señor Walter las noches siguientes! Haber perdido la simpatía del jefe de aquella manera se le hacía insoportable. Desde que su hija se había ido de casa y su mujer había fallecido, la agencia era para él como un elixir de vida en medio de una existencia, por lo demás, poco dada a las alegrías. ¡Cómo habían cambiado los tiempos!, reflexionaba a menudo el señor Walter durante esas noches mientras daba vueltas cansinamente en la cama. Antes, cuando aún estaba el viejo, el padre de su jefe actual, el mundo guardaba un orden. Ciertamente, el padre tampoco tenía un carácter fácil y solía beber a escondidas, lo que le confería un humor voluble, pero en aquel entonces todavía valía el principio la palabra es de oro. El viejo nunca habría tergiversado los hechos de un modo tan burdo («¡un par de euros!»), nunca le habría humillado de aquella manera.

Resulta fácil advertir que el señor Walter cometió dos errores graves. No sólo no contempló la posibilidad de comentar primero discretamente con su jefe la contrariedad que suponía una factura excesiva, sino que además, no pudiendo reprimir su arrebató, se había precipitado a contestar el correo irreflexivamente. Sin duda alguna, su respuesta rezumaba una vieja antipatía hacia el señor Strass, a quien había conocido unos meses atrás durante una cena de la asociación de las agencias inmobiliarias de la ciudad. Esa noche, el señor Strass, un hombre joven y alto, se había mostrado muy locuaz. Se le oía contar todo tipo de anécdotas y, más tarde, cuando la reunión empezaba a disolverse, él seguía charlando familiarmente con el jefe en la barra, tal como, no sin inquietud, pudo observar el señor Walter.

El correo del señor Strass era una trampa evidente que el señor Walter habría podido evitar fácilmente. Hay un principio que siempre se cumple: una frase que ha sido pronunciada o escrita ya no se puede retirar; en cambio, el que se muerde la lengua y controla sus emociones se deja puertas abiertas. Si el señor Walter hubiera reflexionado unos instantes, con toda seguridad su respuesta habría sido distinta. Por ejemplo, así: «Apreciado señor Strass, muchas gracias por su correo. ¡Espero que, aparte del trabajo, haya podido disfrutar de algunas horas de ocio en Roma! Tras examinar su hoja de gastos, he advertido que éstos han sido más elevados de lo acordado. Si me pudiera explicar brevemente el motivo de ello le estaría

enormemente agradecido. Atentamente, y en la esperanza de que volvamos a coincidir en breve, Heinrich Walter».

En este caso, el señor Strass habría tenido que dar explicaciones. Seguramente le habría respondido al señor Walter que precisamente en esas dos fechas en las que tenía lugar el viaje había sido imposible encontrar habitación en ningún hotel de dos estrellas. Entonces, con una pequeña investigación, el señor Walter habría tenido ocasión de comprobar que en los dos días en cuestión habría sido perfectamente posible, de hecho habría sido de lo más sencillo, encontrar un alojamiento económico. Se lo habría escrito al señor Strass con la más exquisita cortesía, aunque sin esconder una ligera irritación.

En definitiva: a medida que se hubiera desarrollado ese intercambio de correos, el señor Strass se habría sentido cada vez más abochornado. Con un poco de suerte, pronto habría reaccionado con ofuscación y, en vista de su escasez de reservas financieras, habría exigido con intransigencia la suma reclamada y, una mañana en la que se hubiera levantado con mal pie, habría escrito un correo al señor Walter en el que le habría instado a «ahorrarle de una puta vez aquellas minucias». El señor Walter se habría tomado su tiempo, habría impreso el intercambio de correos, se lo habría mostrado a su jefe y habría expuesto humildemente que no era su intención hablar mal de los colaboradores externos, pero que había surgido un problema cuya solución requería su consejo.

¡Qué sencillo habría sido darle la vuelta a toda esta historia sólo con que el señor Walter no se hubiera alterado tanto!

Aquel que no es capaz de controlar sus arrebatos, deja su interior al descubierto y se vuelve muy vulnerable. Esto no significa que no podamos mostrarnos enojados o tristes. Enfurecerse certeramente para intimidar a un oponente es una práctica de lo más habitual. Pero jamás debe hacerse por correo, ya que, como todo el mundo sabe, los correos se suelen reenviar. En cambio, irrumpir de vez en cuando en el despacho de un compañero susceptible para llamarle la atención con desmesurada violencia sobre algún error o algún pequeño descuido puede resultar útil para ganarse un poco de respeto.

Todo un arte, mostrarse premeditadamente airado en público, por ejemplo durante una reunión. En este caso, deberemos defender nuestro punto de vista con una vehemencia tal que los presentes crean que la ira nos perjudica más que nos ayuda. Nos lo podemos permitir de vez en cuando, siempre que con ello transmitamos la imagen de ser una persona muy nuestra y con las cosas muy claras. Nuevamente, esta estrategia exige un grado tan refinado de fingimiento que sólo es recomendable para los expertos en dicho arte.

FINGIR

Hemos dejado atrás dos historias que nos han ilustrado el hecho de que nos pasamos la vida actuando, teniendo que actuar, para expresar deseos, pensamientos y anhelos que en realidad ;son fingidos! Y todo para tratar a los demás con delicadeza, para que en el futuro no nos perjudiquen y para tomar ventaja frente a nuestros competidores. Para ello, nos servimos del cuerpo y del lenguaje, frágiles herramientas que ponen al descubierto que desde que nos asomamos a este mundo una grieta nos recorre; que estamos escindidos en un interior espiritual y un exterior corpóreo; que queremos ser auténticos y, como mucho, lo parecemos. Nunca somos del todo nosotros mismos; la Creación, desde que caímos en el pecado original, es puro teatro. «Ser veraz», ya lo dijo el filósofo, significa simplemente «mentir según una convención establecida, mentir borreguilmente en un estilo obligatorio para todos».

Fingir es ocultar las intenciones, los rasgos del carácter, las opiniones. El amable saludo a un compañero de trabajo que no nos cae bien, el mismo que en la oficina siempre sonrío con suficiencia y se cree sin motivo alguno superior a nosotros, ya es, en rigor, fingimiento. Hay días en que le daríamos una bofetada. Pero no lo hacemos. Cuando despreciamos a alguien, lo saludamos si cabe con mayor amabilidad. Sin la buena educación, que amortigua nuestras pasiones y transforma la vida cotidiana mediante leves mentiras, sin la represión de los instintos, sin la obligada distancia, seríamos tan abiertamente peligrosos como sólo lo son los animales. Resulta asombroso comprobar hasta qué punto nuestra convivencia está impregnada del obstinado autocontrol de todos nosotros, o, mejor dicho, hasta qué punto este autocontrol la hace posible. Y con qué facilidad la mayoría de personas consiguen, a pesar de todo, creerse seres morales. En este autoengaño, lo que se finge es el propio fingimiento.

Hace algún tiempo, se observó que el arte del fingimiento experimenta un auge cada vez que una época de crisis golpea al hombre. En otro tiempo los cortesanos revoloteaban con ahínco alrededor de los príncipes, como polillas alrededor de la luz, y lo que hoy llamamos *mobbing* era práctica habitual: se daban codazos los unos a los otros, se ridiculizaba al contrario, se buscaban con empeño sus puntos flacos; todo para no sufrir en carne propia el declive social. Igual que ocurre hoy en día en cualquier departamento de ejecutivos, en cualquier empresa mediana, en cualquier colectivo de profesionales liberales, en cualquier comercio, en cualquier brigada de limpieza.

La vida pacífica sólo se puede alcanzar viviendo en un país próspero que no conozca triunfadores y perdedores. Algunos lo llegaron a experimentar: hijos de un

asombroso crecimiento económico, estudiaron hasta que se les encanecieron las sienes, discutieron sobre Trotski hasta quedar afónicos, intercambiaron parejas hasta que la libido se agotó. Entonces se refugiaron en las apacibles orillas del funcionariado y el matrimonio para engendrar algún que otro retoño.

En las cocinas de los pisos compartidos había que ser auténtico. En ellas alcanzó su cénit la gran eclosión de la psicología que habían cultivado los siglos burgueses. Alrededor de las mesas salpicadas de cera, tras satisfactorios juegos amorosos, se discutía sobre el orgasmo femenino y sobre cómo éste se vivía a la vista del patriarcado, aún no del todo superado. ¡Menudo triunfo sobre los recatados padres: finalmente se podían desnudar con voz afeminada los más sutiles recovecos de la mente!

Algo parecido cuentan algunos alemanes de la RDA cuando recuerdan con vaga melancolía la amabilidad que en otro tiempo brotaba en cada esquina de cada fachada desconchada. ¡Con qué naturalidad se ayudaban unos a otros con raras piezas para sus automóviles destartalados! Y, en los bares, ¡los obreros se sentaban en la barra junto a los catedráticos, y todos vivían en el mismo edificio!

Aquel que entre hoy en día en uno de esos acogedores bares en los que suena de fondo una música suave puede aún vislumbrar restos del antiguo culto a la autenticidad. Hombres y mujeres, sentados con empalagosa intimidad bajo la luz mortecina, exploran minuciosamente los entresijos del alma humana. Somos la última generación que todavía podrá vivir por un breve espacio de tiempo del milagro económico de sus abuelos.

La vida de esos hombres y mujeres había transcurrido como una larga tarde de domingo. Crecieron en los años ochenta, la década más aburrida del siglo, como se ha dicho con acierto: Nicole cantaba en Eurovisión por un poco de paz y Boris Becker jugaba un poquito al tenis. Pero, hoy, aquel que escuche atentamente conversaciones en los dormitorios equipados con estanterías Billy como un espectador que entra en ellos distraídamente, escuchará y contemplará de nuevo el viejo juego del fingimiento.

Naturalmente, el fingimiento nunca desapareció del todo. Forma parte de la naturaleza del hombre, como cortarse las uñas o caminar erguido. Sólo que, dado que el porvenir parecía perfectamente previsible, durante un tiempo no valió la pena intrigar.

Ahora, como antaño, lo que realmente importa es qué vestir, qué camiseta tiene más estilo, con qué coche lucimos más; pero aquel melancólico buen humor se ha agotado, y desde luego no sólo en esta generación: el estrés, el móvil que suena incluso en plena noche, el quinto contrato de prácticas consecutivo y todavía ningún trabajo decente en perspectiva... Demasiado poco tiempo, dicen los triunfadores. Otro traslado, dicen los que se ven superados. Vamos de ciudad en ciudad, cambiamos de trabajo, ascendemos de categoría, descendemos de nuevo, colaboramos en proyectos que cambian, con equipos que cambian, a las órdenes de

jefes que cambian, y comprobamos sesenta y siete veces al día nuestro correo electrónico. La movilidad es frenética, la competencia feroz, pero el fingimiento resplandece por doquier: el mundo nunca ha sido tan amable, raras veces ha venido envuelto en tan dulces palabras. El colérico pertenece al pasado; el futuro es de los seductores.

En tiempos de convulsión social hace su aparición estelar el artista del fingimiento. Pasaron de moda los grandes burgueses que posaban en arrugados álbumes de fotos con traje de tres piezas y monóculo, así como los obreros de porte orgulloso, majestuosamente erguidos frente a enormes máquinas, con las mangas remangadas, armados para la lucha de los cuerpos; pasó de moda la certeza de un empleo fijo en el sentido clásico.

Nadie se rebela. No se amotina el empleado, tampoco el profesional liberal ni el autónomo económicamente dependiente. Sólo las clases más desfavorecidas se arrastran de vez en cuando por las calles de la capital, en grupos dispersos y desolados, armados con pancartas deshilachadas, silbatos y aliento a alcohol. ¿Rebelarse? Eso pertenece al pasado. ¿Rebelarse contra quién? ¿Contra el jefe que atiza con el látigo a los empleados? ¿Deberíamos entrelazar los brazos y derribarlo? Impensable: ya no existe el jefe contra quien dirigir la ira; ahora es la persona más amable del mundo. Además, no existe ningún Nosotros. Existe el Yo, el Yo acorazado que lucha hábilmente por su carrera. El enemigo ya no se sienta arriba; arriba ya sólo está el cielo. El enemigo se sienta al lado, en la misma planta llena de mesas de oficina. Es lo que se llama jerarquía plana.

¿Cómo hay que comportarse para imponerse? Siempre con una sonrisa. El hombre versátil de nuestro tiempo no hace jamás lo que finge hacer. Se comporta como el camaleón: adopta el color de la piedra sobre la que reposa.

El hombre de hoy en día, se dice, es rápido de reflejos, no tiene ataduras con el lugar en el que se encuentra y tiene capacidad de adaptación. Conceptos muy acertados, sin duda. Se trata de conceptos propios de la vida aristocrática, de cuando el cortesano era enemigo de todos los demás cortesanos, labraba su carrera con ahínco o rivalizaba por una conquista amorosa. En la corte ya no era el caballero de antaño, que luchaba con lanza y espada; ahora, sus armas eran las palabras atinadas y los gestos maliciosos. Igualmente, hoy ya nadie profiere eslóganes en el matadero de la calle, sino que se camufla en su vida diaria detrás de la amabilidad.

El padre del arte del fingimiento, el sombrío jesuita Baltasar Gracián, conocía perfectamente el engaño, la adulación y el hablar a espaldas de los demás que caracterizan nuestros días. Y de eso hace trescientos cincuenta años. Él y otros moralistas contemporáneos suyos nos acompañarán de vez en cuando en nuestras historias. Estos pensadores no pretendían hacer progresar moralmente al ser humano, sino únicamente desenmascararlo; no pretendían mejorarlo, sino sólo comprender su red de coordenadas moral; no pretendían refinarlo éticamente, sino enseñarle a comportarse con astucia.

Y eso mismo pretendemos nosotros. Para el hombre de nuestro tiempo. Pues si el mundo era duro entonces, duro sigue siendo hoy en día: basta echar un vistazo alrededor.

¿Qué es la vida? Un campo minado.

¿Y el fingimiento? La condición necesaria para nuestra ascensión.

¿Y qué es el amor? El más bello de los engaños.

MOSTRAR INTERÉS

¡Cuánto anhelamos captar la atención! A menudo el que se convierte en centro de la conversación se gusta enormemente a sí mismo. Pocas cosas satisfacen más nuestra vanidad. Sobre todo en aquel que consigue cautivar a su público hasta el punto de que gusta a los que le escuchan por su narcisismo. Sólo entonces éstos muestran atención e interés hacia el que habla. Se olvidan de sí mismos y, como dice la bella expresión, beben de sus palabras. Y esto nuevamente complace mucho al narrador, que sabe perfectamente que gustarse a sí mismo sirve de bien poco si no se gusta también a los demás. Y lo mismo se puede decir en sentido inverso: el que quiere adular al narrador, lo escucha atentamente.

Y hacerse escuchar atentamente es lo que hace una mujer durante un paseo a orillas del Rin. Es el primer día cálido del año: los patinadores se aventuran a salir con sus patines en línea y pasan de largo junto a la pareja de paseantes. La mujer observa algo absorta un barco de pasajeros que avanza parsimoniosamente río abajo.

La mujer, que es cirujana, tiene el día libre. Los últimos días han sido agotadores: dos apendicitis, un aneurisma con complicaciones, y luego la historia con el enfermero. ¡Qué bien que hoy haya podido convencer a su viejo y buen amigo para salir a pasear un rato!

Para simplificar, pongamos que el viejo y buen amigo se llama Andreas y la mujer Maria.

Se conocen de la época de la universidad. Andreas sigue trabajando en su doctorado aún inacabado sobre los merovingios. En aquellas semanas llenas de privaciones que, como siempre, pasaba inclinado sobre un montón de fotocopias, asqueado por la desagradable maleza de las notas a pie de página de la bibliografía académica, víctima del síndrome de la página en blanco, Maria, que aún estudiaba, llamaba algunas noches a la puerta de su pequeño apartamento y traía consigo unas cervezas. Se las bebían juntos en la cama. También tenían patatas fritas y vídeos: todos los Bond que se podían conseguir. A Andreas le gustaba eso de beber cerveza en lugar de vino. Algunas noches, ella se quedaba dormida como un tronco y él, fumando un último cigarrillo junto a la ventana, descubría con cierta sorpresa que ya despuntaba el día. Le gustaba quedarse despierto mientras Maria dormía. Posaba complacido la mirada en sus párpados, ligeramente agitados en medio del sueño.

Han pasado ya algunos años de todo aquello. Entonces, a los dos el mundo se les aparecía, al menos a veces, como un mar de posibilidades. Nunca habían salido lo que se dice juntos. En aquellos años de grandes ambiciones juveniles, se consideraban demasiado distintos. Era eso y nada más, pero tampoco nada menos:

una idealización de la vida cotidiana incitada por el ansia de diversión. Cuando Maria se enamoró de otro hombre, ambos acordaron transformar su relación en una amistad sin mayores complicaciones. «Ahora sí que estoy enamorada de verdad», decía ella con orgullo.

Y mientras Andreas se enterraba cada vez más en su doctorado, que hasta el día de hoy financia gracias a una plaza como asistente universitario en el Instituto de Historia, Maria, tras finalizar la licenciatura, se dedicaba con perseverante pasión a su carrera. ¡Aún no había cumplido los treinta y ya era médica adjunta! Nadie podía quejarse; tampoco sus padres, que con motivo de la noticia le habían regalado un Volkswagen Polo, lo que a Maria le había parecido un tanto ridículo, puesto que precisamente entonces ya se podía permitir ella pagarlo a plazos.

¿Por qué contamos todo esto? Porque, secretamente, Andreas desea a Maria más de lo que se le suele suponer a una simple amistad. Aquellos párpados agitados a la luz del amanecer se le habían quedado grabados a fuego. Desde que acordaron evitar todas las muestras de cariño que iban más allá de una relación de amistad, Andreas no desea otra cosa que esas muestras de cariño. Hace mucho tiempo que espera la ocasión idónea para devolver la relación a su antiguo estado más apasionado.

Andreas presiente que hoy puede ser el gran día. Maria está confusa, el mejor de los escenarios. Entrecortadamente, gesticulando, recorriendo la orilla a paso lento, habla de su novio, médico como ella (aunque en otra clínica), de lo fiel y atento que es, de que quiere tener hijos, es cariñoso y le gusta cocinar. Lo ama. Hasta cierto punto, al menos.

Todo eso ya lo sabe, dice Andreas. ¡Suena maravilloso! ¿Cuál es el problema entonces?

—¿El problema? —María suelta una carcajada de desesperación—. ¡El problema es el enfermero!

—¿El enfermero? ¿Qué enfermero?

—¡Es tan embarazoso! —exclama Maria, llevándose las manos a la cabeza y ruborizándose. Entonces cuenta el terrible lío. Al principio, todo se limitaba a algunas miradas furtivas y a algún que otro contacto cuando el enfermero le alcanzaba los instrumentos médicos en alguna intervención. Aquello dio paso, primero, a los inevitables encuentros en la cantina, donde comían juntos escalope empanado con patatas fritas, luego a la breve y aún completamente inocente cerveza tras una guardia compartida, y finalmente al súbito retorno a los largamente olvidados arrebatos de la juventud, que empezaron con la exploración frenética de los diversos trasteros de la clínica durante pausas que programaban de mutuo acuerdo.

¿Qué debía hacer? ¿Confesarlo todo y acabar con aquella aventura? ¿Dejar a su novio? Todo era tan confuso: aquí la seguridad, allá la tremenda excitación... ¡Ni siquiera conseguía concentrarse durante las incisiones de filigrana que le exigían las operaciones complicadas!

Alguien podría pensar que, frente no a uno sino dos competidores masculinos, Andreas no tiene ninguna posibilidad. Es justo lo contrario. Andreas supone, con toda la razón, que tanto el novio como el enfermero ya han peleado bastante. Sin que ellos tengan ninguna conciencia de ello, el enfermero es para Maria la prueba del aburrimiento de su novio, y su novio es la prueba de la poca solidez de la vida del enfermero: no sólo es que gane muy poco dinero, es que el simple hecho de llevarlo a una fiesta resultaría impensable. Maria se avergonzaría de la simplicidad de sus pensamientos.

Pero todo esto, aunque lo piense, Andreas no lo dice. Escucha a Maria con atención, pone cara pensativa, fuma un cigarrillo y de vez en cuando, cuando quiere que ella le precise algo, le hace alguna pregunta. De este modo, consigue que el conflicto salga a la luz en toda su crudeza. Desde luego, no cae en el error de criticar a uno de los competidores, ni tampoco a los dos. Al contrario: si bien tímidamente, elogia, por un lado, el bello apasionamiento de la aventura amorosa («¡Qué emocionante!»), y por otro la sólida serenidad de su pareja («¡Un tipo de lo más agradable!»). De este modo, provoca la réplica de su vieja y buena amiga, que se lamenta de los apáticos e interminables domingos con su novio («Últimamente jugamos a cartas... ¡y a mí ni siquiera me gustan las cartas!»), para quejarse luego del enfermero, que se ha dedicado a contar su conquista a los cuatro vientos. En todo caso, los compañeros no paran de pinchar a Maria con las bromas más repugnantes («¿Vas a que te pongan la inyección?»).

Si lo piensa un poco, afirma Maria, el dichoso enfermero, que por cierto es muy guapo, no es más que una aventura de transición anticipada. Nada más.

Sólo en este momento, en el que el juego parece casi ganado, Andreas pasa de su actitud comprensiva al ataque. Señala hacia un lujoso pabellón de ladrillo rojo, situado sobre una pequeña colina, resplandeciente al sol de la tarde, donde hace poco han abierto un bar.

A la segunda cerveza, los viejos y buenos amigos charlan de los viejos buenos tiempos («¡Qué días más locos, aquéllos!»). A la tercera, la conversación se pone momentáneamente seria cuando Maria pregunta por el doctorado a Andreas, quien, en una interpretación extremadamente benévola de los hechos, lo describe como cercano a su fin. A la cuarta cerveza, Maria cae en la cuenta de que, en las últimas semanas, Andreas ha adelgazado bastante («¡Te sienta de maravilla!»).

Como colofón del día, Andreas propone alquilar una película. Tras una breve vacilación (no por la existencia de una duda, sino como pausa dramática), Maria responde:

—¡Venga, por qué no!

Unas horas más tarde, Andreas, fumando un último cigarrillo junto a la ventana, descubre con cierta sorpresa que ya despunta el día. Le gusta quedarse despierto mientras Maria duerme. Posa complacido la mirada en sus párpados, ligeramente agitados en medio del sueño.

Y así es como el mostrar interés y el escuchar con paciencia vencen sobre la charla irreflexiva. Los demás, envidiosos, se burlan del que muestra un absorto interés tildándolo de «amigo de las mujeres». Sin embargo, el que acierta en su proceder, evidentemente, es aquel que jamás infravalora la vanidad del que habla. Lo que más detesta el que habla es percibir que su interlocutor, en lugar de beber de sus palabras, está pensando ya en lo que va a replicar. Sólo cuando éste muestra una atención incondicional, el narrador cae en la trampa de abrirse completamente.

PARECER AUTÉNTICO

Rehuimos al estratega que no consigue disimular su estrategia y al mentiroso que no maneja bien la mentira. Nos reímos con desprecio del mago cuyo doble fondo descubrimos. Siempre y en toda circunstancia, la cuestión radica en dominar el arte del fingimiento.

No hace mucho, un hombre joven se enfadó porque una compañía aérea del sur de Europa anunciaba en su folleto que en sus aviones se podía disfrutar de un «ambiente íntimo y acogedor». Lo leyó durante un vuelo de Zagreb a su ciudad. El avión iba hasta los topes. Delante de él vibraba nerviosamente el asiento de un compañero de viaje; a su izquierda, una mujer sudorosa de considerable corpulencia se reclinaba sobre su hombro; a la derecha, gracias a Dios, se sentaba un asiático delgaducho, que sin embargo respiraba con desagradable dificultad por culpa, según le pareció a nuestro hombre, de la falta de espacio. Sólo quienes procuraban escrupulosamente no moverse de su pequeño habitáculo conseguían sobrellevar mínimamente el viaje. Una ligera inclinación para rascarse la pantorrilla podía convertir la delicada y armoniosa estructura del propio cuerpo en un galimatías.

Así pues, los pasajeros viajaban a bordo de un minúsculo Boeing en el que se habían colocado, sin duda para bajar los precios, tantos asientos como había sido posible. Antes del despegue, la sonriente tripulación cogía el equipaje de mano y lo llevaba a la bodega de carga, ya que, como se pudo comprobar enseguida, no había ningún compartimiento sobre los asientos de los pasajeros. Tal como indicaba el folleto, no se habían quitado por ningún servicio especial. Se había hecho para «descongestionar a los viajeros».

El joven relataba todo esto con voz temblorosa, añadiendo que lo que le sacaba de quicio era que el mensaje del anuncio contrastara tan descaradamente con el producto. Era un hecho, contaba, con el que estaba familiarizado, ya que era portavoz de prensa de una gran marca de coches alemana. Pero la publicidad que utilizaban ellos era mucho más sutil... Y además, era divertida. Una empresa sólo consigue caer bien si no se toma demasiado en serio. «¡Hay que hacer reír a la gente!», declaraba el portavoz de prensa, añadiendo que, sobre todo en el cine, la publicidad había alcanzado tal calidad que a menudo la película terminaba resultando decepcionante.

Toleramos pacientemente, a veces incluso con placer, las desvergonzadas mentiras de los anuncios luminosos, de los *spots* televisivos o de las ventanas emergentes de nuestro ordenador, aun sin creernos una sola palabra. Pero lo que permitimos a las marcas que se alaban, lo despreciamos en nuestros congéneres.

«¡No es nada auténtica!». Esta frase, pronunciada con vehemencia, no resulta precisamente halagadora. Anja, una mujer en la mitad de la treintena que charla en un café con una amiga un poco mayor que ella, acaba de expresarse de este modo a propósito de su jefa y sacude la cabeza con desprecio. Es otoño, las hojas cubren las calles, pero gracias a las estufas exteriores que ocupan la acera, las dos amigas sólo sienten un ligero frío alrededor de los tobillos. Y como de vez en cuando el sol atraviesa la espesa capa de nubes, las dos mujeres han dejado sus grandes gafas de sol entre los cafés, al alcance de la mano.

Anja trabaja en un instituto demoscópico y tiene que hablar mucho por teléfono. Hacer preguntas sobre esto y aquello. Qué partido saldrá elegido el domingo, qué valores son importantes para la gente, en qué franja horaria hacen sus compras... Ese tipo de cosas.

Hace unos días, durante la reunión semanal, se planteó a la jefa que últimamente había cada vez menos trabajo. Que entre las empleadas, pues no hay ni un solo hombre en toda la oficina, se extendía la preocupación de que el instituto quizá no fuera demasiado bien. La jefa, nada dueña de sí misma sino, como todas pudieron observar, con mano temblorosa, esbozó una sonrisa ausente y argumentó que sólo se trataba de una disminución momentánea de los encargos, que no había motivo para que nadie se inquietara por su puesto de trabajo. La jefa, a quien gustaba recibir en el instituto con vestido ceñido y sonrisa confiada a políticos y hombres de negocios, se ruborizó tras su respuesta algo entrecortada. A nadie sorprendió que tan sólo dos días más tarde circulara el rumor, en absoluto infundado, de que por motivos estructurales había que despedir a tres personas.

Tras escuchar el relato de la más joven, la amiga de más edad se mostró indignada:

—¡No jodas! ¡Qué falsa, la tía!

—Y que lo digas —dijo Anja, acariciándose fugazmente la larga cabellera con la mano derecha—, no es nada auténtica.

Luego añadió que ella era una de las tres mujeres que debían abandonar la empresa. La mayor reaccionó con estupefacción y le cogió la mano a Anja, por cuya cabeza desfilaban un montón de recuerdos. Bien mirado, la jefa siempre se había mostrado distante y falsa, con todas aquellas risas forzadas y aquellas bromas impostadas. Le vino a la memoria la entrevista de trabajo, en la que la jefa había cantado las excelencias de la empresa y había hablado de grandes oportunidades de promoción. Y recordó la frase que cada día, tras la breve reunión matinal, les soltaba la jefa: «¡Y ahora, chicas, al trabajo!». Siempre había sonado artificial, no conseguía motivar a nadie.

¡En fin, si la jefa, cuya esforzada carrera le había surcado el rostro de profundas arrugas que no la desfavorecían en absoluto, hubiera pronunciado un emotivo discurso sobre las dificultades que atravesaba la empresa, mostrando su enorme desolación! En ese caso las empleadas habrían reaccionado con respeto y

consideración. Se habrían automotivado. Se habrían preparado para los malos tiempos.

A partir de aquí, cualquiera con un mínimo de experiencia en la vida puede prever qué sucede a continuación: la nada auténtica jefa ha perdido su credibilidad. Algunas de las telefonistas, precisamente las más motivadas, envían el currículum a otras empresas. Las demás, con los nervios a flor de piel, pues se ha desatado la envidia generalizada, la guerra de todas contra todas, solicitan la baja por enfermedad cada dos por tres. El presidente de la junta directiva, de quien la jefa es subordinada, se pregunta no sin motivo si ésta no se habrá visto desbordada por el trabajo. ¿Cómo se explica, si no, tanto alboroto en su instituto?

Tan sólo medio año después, la misma jefa que lo ha sacrificado todo por su carrera está sentada en su enorme *loft* y no alcanza a entender su propio despido; frente a ella, un puñado de facturas que no puede pagar. Sola, bebe un *gin-tonic* tras otro y llama sin parar a su ex, pero el muy cerdo no coge el teléfono.

Bueno es aparentar una actitud natural y resultar convincente. Ya lo sabía el diplomático Baltasar de Castiglione cuando escribió hace quinientos años un libro llamado *El cortesano*. En las cortes de todo el mundo, el cortesano aprende a practicar la esgrima, a mantener sutiles conversaciones, a empolvase bien la cara y a seducir a las mujeres. Todas estas habilidades las consigue a través de la gracia, que, para que cada movimiento parezca auténtico, exige un duro entrenamiento: «El verdadero arte», escribe Castiglione, «es el que no parece serlo, y no se ha de poner estudio en otra cosa que en ocultarlo».

Nada hay más arduo que aparentar desenvoltura, nada más difícil que tener una conversación fácil. Es pernicioso que uno no logre adornar su fingimiento con muestras de sentido dolor o de desbordante alegría. Y aún peor es cuando el fingimiento muestra indicios de fracaso: sonrojarse a destiempo, tartamudear o palidecer.

Un carácter auténtico puede servir de adorno, pero nadie prescinde de cierta dosis de astuta estrategia. Ése es el campo de fuerzas en el que vivimos. El que no logra aparentar cierta sinceridad patética, el que carga siempre y a la vista de todos con la coraza de su fingimiento, nunca consigue ser querido. El fingimiento alcanza su cima en el instante en el que parece que no se hace uso de él.

Antaño, los jefes eran patriarcas despóticos que lanzaban sus zapatos contra los empleados, eran caprichosos como divas tras una noche de juerga, abroncaban con voz quebrada en el pasillo a sus trabajadores, y las secretarias eran sus devotas amantes. Pero el malvado patrón con el puro en la boca ha desaparecido, aquel tipo iracundo del viejo capitalismo, caricaturizado hasta la saciedad, es una especie en extinción que sólo sobrevive en viejas empresas familiares. Por norma general, hoy todo el mundo se muestra más ponderado, más flexible y más amable. Tras cada seminario de directivos, las cuentas de correo de los empleados se llenan de mensajes motivadores. Todo el mundo se tutea. Las puertas transparentes de los edificios

acristalados de oficinas, que ya no disponen de salas privadas donde refugiarse, simbolizan la soleada felicidad. Hoy, un jefe puede lucir un descocado peinado a lo Jorg Pilawa sin parecer poco serio.

En los debates televisivos, los directivos proclaman con tono amable que no decidirían ningún despido si no fuera por la competencia de Chongqing; que jamás cerrarían la empresa si no fuera por la cotización de las acciones. Obligaciones y compromisos que los asedian por doquier. Su trampa: sibilinos, exhiben el buen humor propio de la inteligencia anglosajona mal entendida. Se hacen *briefings*, *meetings* y *outsourcings*. Pero si uno no está preparado para una crisis fuerte, enseguida sale a relucir su lado más torpe, le tiembla la mano, los demás desenmascaran el fracaso de su fingimiento y le retiran su favor.

En cuestión de recursos humanos, que tomen nota el trepador afanoso y el jefe sagaz, el empleado y su superior: únicamente el artista del fingimiento que sepa escenificar una actitud natural, una tristeza afligida y un orgullo auténtico conseguirá seducir con éxito.

MOSTRARSE MODERADAMENTE MODESTO

En un estado de alegría exultante, estamos plena y engañosamente convencidos de que nuestros amigos y conocidos, nuestros compañeros de trabajo y familiares, se alegran con nosotros. Ante un gran triunfo, caemos en el error de creer que abrazar al afortunado nos hace un poco afortunados a nosotros también. Un error, para colmo, de los más extendidos, si excluimos la envidia hacia los demás, uno de los sentimientos más venenosos que puedan existir. Todos conocemos las disputas por un puesto de trabajo, la mirada gélida hacia nuestro piso con terraza, los celos ante nuestra bella pareja.

La envidia no necesariamente provoca sufrimiento. También es nuestra secreta vara de medir el reconocimiento ajeno. Pocas cosas nos satisfacen más íntimamente que ser envidiados. Con sólo que la envidia no fuera tan peligrosa, que no fuera un acicate para que los demás nos echen del trono y nos arrojen a las sombras...

¿Cómo hay que lidiar, pues, con la envidia? Siempre de tal modo que ésta crezca en los otros con impotencia, sin riesgo para uno mismo.

Particularmente delicadas son las situaciones en las que nos permitimos celebrar algo. Una fiesta, por ejemplo. Con una excepción: el cumpleaños. En las fiestas de cumpleaños, no sentimos ninguna envidia. De hecho, en nuestro fuero interno nos alegramos de la desgracia ajena. Para el anfitrión ha transcurrido otro año, otro año en el que las entradas han ascendido a la categoría de calva y han aparecido algunas arrugas y algunos kilos más. A menudo, las fiestas son un cúmulo de desgracias; menos las fiestas de aniversario, generalmente. Y es por la ausencia de envidias. El anfitrión, el primero al que se le sube el vino a la cabeza, rellena sin parar las copas de sus invitados, que juzgan el vino excelente. Todo el mundo ríe y brinda, se sirve un tentempié a base de platos orientales que todos elogian y lo único que se puede objetar a la fiesta, como a todas, es que no hay suficientes tenedores.

En realidad, sería mucho más sensato celebrar no el cumpleaños, sino un aumento de sueldo. Un acontecimiento sin duda feliz que se merece una fiesta como Dios manda: «Queridos amigos y colegas, les/os invito el día 15 de enero a una fiesta en la calle ***, 23. Mi jefe ha decidido subirme el sueldo de 3500 a 3800 euros brutos. Me gustaría brindar por ello con ustedes/vosotros. Ahora me lo puedo permitir».

Seguro que pocas veces se ha hecho una invitación como ésta. A veces, como hijos que somos de la ética burguesa de la modestia, intuimos con acierto una regla básica de la convivencia humana: celebramos sin tapujos cuando no hay nada que celebrar; en cambio, la celebración se vuelve más peliaguda cuando el anfitrión tiene un verdadero motivo que festejar. Lo que, desgraciadamente, ocurre a menudo.

Fijémonos en un peluquero. Se llama Erik y tiene unos cuarenta años. Tras unos años como empleado, Erik ha emprendido su propio negocio: un pequeño y algo extravagante salón de peluquería en una zona socialmente variada (viejos izquierdosos, nuevos ricos y extranjeros amables y no excesivamente pobres). Antes de su inauguración, Erik da una fiesta en el local. Invita a todos sus amigos. También a algunos colegas de la competencia. Encarga sus servicios a un *catering*, por lo que mujeres sonrientes en falda corta sirven un vermut de marca y algunos canapés, entre los que no faltan los ineludibles pinchitos de queso y uva. Todos los presentes brindan y elogian el local: ¡Qué buen gusto, el verde claro de las paredes! ¡Y la máquina de café, tan voluminosa, tan metálica, tan brillante! Se nota que Erik no ha reparado en gastos, comenta un colega al tiempo que le da una palmada en la espalda a nuestro peluquero, lo que por poco hace que se trague entero un pinchito de queso y uva. Estalla una carcajada general.

El piano, colocado en un rincón iluminado con luz tenue, es percibido por la concurrencia como un tanto exagerado. O por lo menos los invitados, que examinan atentamente los interiores del salón, intercambian de vez en cuando una mirada de complicidad. Erik explica que contratará a un pianista para que cada sábado amenice la estancia a los clientes con sus improvisaciones. El secreto es que ir a la peluquería se viva como una experiencia.

¿De qué manera es mejor que se comporte Erik en su fiesta? En primer lugar, es preciso saber que él está convencido de que su iniciativa será todo un éxito. Por otro lado, el riesgo que corre es mínimo, puesto que no hace mucho ha heredado una suma nada despreciable. Eso, sin embargo, no lo sabe nadie. Además, y no le falta razón, está seguro de ser uno de los mejores peluqueros de la ciudad. No por su refinada técnica de corte, sino porque los clientes disfrutan con su conversación. Erik siempre está a la última: qué guarderías son las más innovadoras del barrio, dónde dan los mejores cursos de yoga y en qué selecto colmado venden productos realmente biológicos. Días antes de la inauguración, ya tiene reservas para más de dos semanas.

Evidentemente, Erik no se muestra exageradamente modesto durante su celebración: «¡Bueno, sólo es una pequeña peluquería de nada!», «¡En fin, ya sabéis que tampoco es que corte tan bien el pelo!». No, eso no se lo tragaría nadie, todo el mundo pensaría: «¡Cuánta falsa modestia!».

Sin embargo, peor aún sería proclamar triunfante, es decir medio en serio: «¡Tíos, soy el más grande!».

No, lo mejor sería que Erik se pudiera mostrar ilusionado. Hablaría de un gran desafío y de que la empresa no está exenta de riesgos. Mencionaría algunas preocupaciones: el abultado crédito para financiarlo todo, las discusiones con el ayuntamiento... Tras la tercera copa de vino, preguntaría a sus colegas con tono escéptico si realmente creen que ha escogido bien la situación de su salón. Todos lo tranquilizarían con profusión de argumentos. Es todo tan excitante, diría nuestro

peluquero muy alterado antes de brindar animado con sus invitados mostrando cierta inseguridad. Todos le desearían mucha suerte. De todo corazón.

Con su actitud moderadamente modesta, Erik habría dejado a sus competidores convencidos de que le esperaban tiempos aciagos. Por lo menos los primeros años. Sus amigos, desde luego, le echarían una mano. Gustosamente y a menudo harían de canguro para él y su mujer (quien, por cierto, tiene cursos privados de medicina), para que pudieran «distraerse de vez en cuando» de tanto estrés.

Y, efectivamente, así es como ocurre. Al cabo de medio año, los colegas de Erik caen en la cuenta de que su competidor se ha convertido en un tiempo fulminante en un peluquero más cotizado que ellos mismos. A su salón acuden incluso clientes de barrios que ellos habían acaparado durante años. Tal como estaba previsto, en el salón de Erik, cada sábado toca el piano un joven de larga y rubia cabellera. A las mujeres, sobre todo, les encanta. Durante la casi ceremoniosa interpretación del pianista, nuestro peluquero, mientras corta el cabello, explica con su voz ronca a las clientas dónde pueden encontrar la mejor comida para sus bebés.

Si los colegas de Erik no lo hubieran minusvalorado tan imprudentemente en su fiesta, habrían abierto inmediatamente peluquerías en su misma calle. Ahora ya es demasiado tarde. La envidia de los colegas crece, pero ya no puede amenazar al peluquero. Ahora, ellos también contratan a jóvenes pianistas para que toquen para sus clientes, pero suena a imitación. Los hacen tocar incluso entre semana, lo que no resulta rentable. Pero de eso se dan cuenta demasiado tarde. A nuestro peluquero le satisface enormemente esta impotencia. Nunca en su vida ha estado tan contento. Embriagado por el éxito, incluso tiene casi superado su pequeño y secreto problema con el alcohol.

Al emprender cualquier proyecto, resulta útil ser subestimado. El que se comporta con moderada modestia sigue una antigua práctica que ya observó en toda su bajeza en la corte el moralista francés François de La Rochefoucauld en el siglo XVII: «La modestia», afirmaba, «es una virtud que apreciamos sobre todo en los otros». Nos complace simularla, ya que sabemos que es bien recibida, pero en nuestro fuero interno, naturalmente, somos tremendamente vanidosos. Como tantas otras virtudes, la modestia no es más que un «vicio disfrazado».

P. D.: Como muchas personas sospechan que la modestia suele ser falsa, raras veces es recibida con elogios. «¡Qué modesto es ése!» suena más bien sarcástico. Si acaso, se dice respetuosamente: «Tiene los pies en la tierra». Y con ello quiere decirse: no alardea de su éxito. Sea como sea, siempre viene bien simular esta actitud, pues un buen número de personas, imprudentemente, la toman en serio.

P. P. D.: El que disfruta de un éxito inmenso y visible para todos debe invertir la estrategia: debe esforzarse al máximo para que los demás lo sobrevaloren, no para que lo subestimen. Esto último, en este caso, ya no tiene ningún sentido. Al

triunfador le conviene irradiar un aura de misterio. Esto mantiene a los oponentes a una distancia segura.

NUNCA PARECER PERFECTO

En una ocasión, al ser ocupada una plaza en su facultad, un catedrático de filología románica se expresó, furioso, en estos términos: «Los colegas mediocres escogen siempre a personas peores que ellos, mientras que las personas excelentes buscan siempre a colegas que las superen».

El catedrático en cuestión era de hecho un insigne catedrático, y estaba contrariado porque el cuerpo docente había escogido por mayoría a un candidato mediocre para ocupar una plaza en la facultad. En cambio, un brillante colega propuesto por el propio catedrático insigne había sido rechazado con el pretexto de que era arrogante, de que pondría en peligro la paz de la facultad, de que sus investigaciones eran ininteligibles, etc., etc.

Pocos meses más tarde, el insigne catedrático, un experto de fama mundial en literatura francesa del siglo XIX, aceptó una plaza en otra facultad, hasta tal punto lo había indignado la decisión equivocada de sus colegas. El ministerio decidió no ocupar la plaza que él dejaba vacante. En el *ranking* de universidades publicado anualmente por las principales revistas, la facultad descendió del noveno al decimoséptimo lugar. Los estudiantes de filología más ambiciosos rechazaban la antaño afamada universidad.

¡Cuántas facultades y empresas fracasan por culpa de la envidia de los mediocres! No son pocos los que, adivinando la propia mediocridad, temen su inferioridad frente a compañeros más competentes y hacen todo lo posible por no darles ninguna oportunidad.

Por ello, el peor peligro en una entrevista de trabajo no es dejar una mala impresión, sino todo lo contrario: dejar una impresión demasiado buena. Hay que evitar a toda costa la arrogancia, que a menudo no es más que la constatación realista de la propia superioridad. La mejor receta para conseguir un trabajo: colar conscientemente en la entrevista un par de muestras de inseguridad. Y, a la inversa, no provocar jamás las inseguridades ajenas. Es preferible mostrarse débil, y pasar por alto la conciencia de la propia fortaleza.

Una pregunta frecuente en las entrevistas de trabajo: «¿Cuál diría que es su punto débil?». Con ella, por lo visto, se pretende que el candidato haga una evaluación razonable de sí mismo. Lo más inteligente es responder que uno a veces es «demasiado impaciente». Tal respuesta sugiere ambición y rapidez de pensamiento, pero a la vez pone de manifiesto que el candidato es consciente de cuán nociva puede ser una manifestación excesiva de este rasgo.

Una mujer optaba a un puesto en el departamento creativo de una empresa que fabricaba camisetas divertidas. En la entrevista de trabajo, primero se habló en tono distendido del objetivo principal de la empresa: vender la mayor cantidad posible de camisetas lo más graciosas posible. La tarea del departamento creativo consistía en idear los eslóganes de las prendas. Durante la entrevista, se mostró a la candidata el modelo más exitoso de la casa, con la inscripción «I prefer sex to gender». Ella esbozó una delicada sonrisa y asintió con complicidad. En otras palabras, todo iba sobre ruedas. Incluso se abordó el tema de sus expectativas económicas, y pareció que sus demandas no se consideraban descabelladas. Pero entonces llegó la inevitable pregunta, formulada por la representante del comité de empresa: «¿Cuál diría que es su punto débil?».

Tras vacilar un instante, la candidata prorrumpió en una sonora carcajada. La pregunta le había parecido demasiado tópica como para responder que, a veces, era una mujer demasiado impaciente. Entonces le preguntó a la representante del comité de empresa si se había asesorado para la entrevista con un experto en selección de personal. El comité de selección reaccionó con un gélido silencio, unos y otros se despidieron con forzada cortesía y, tras aquella conversación, a la candidata ni siquiera le devolvieron nunca el currículum.

Así es que quien tenga interés en conseguir un determinado trabajo, en la entrevista no debe perder jamás el control sobre sus emociones. Incluso aunque no se reconozca ningún punto débil, debe responder: «A veces soy demasiado impaciente». Incluso puede ensayar ante el espejo para que la respuesta no suene demasiado falsa.

A la pregunta «¿Cuál diría que es su punto débil?» se debe contestar tras una pequeña pausa. Una pequeña pausa que sugiera una reflexión espontánea. La reflexión, a su vez, indica que la pregunta es inteligente y oportuna, cosa que halaga al que la ha formulado. Además, una pequeña reflexión insinúa la búsqueda sincera de una respuesta franca. Llegado este momento, con voz segura y cierta gravedad, se debe responder que, de vez en cuando, uno es demasiado impaciente, pero que se esfuerza por mejorar ese aspecto de sí mismo.

Pues pocas cosas complacen más a los jefes que las pequeñas inseguridades. La inseguridad fingida da más frutos que la seguridad absoluta en uno mismo, que por lo general es interpretada equivocadamente como una sobrevaloración de las propias capacidades. Un pequeño sonrojo nunca hace daño. Incluso una frase pronunciada en plena excitación que no sea gramaticalmente impecable puede venir bien, siempre que la idea que haya detrás se comprenda perfectamente.

Finalmente, el comité de selección llegará a la conclusión de que el candidato no es una persona ni escurridiza ni perfecta. Tiene sus debilidades, lo que precisamente lo hace simpático. Por fin, el candidato consigue el puesto de trabajo. Pues inteligente es aquel que es capaz de ocultar a tiempo su inteligencia.

APROVECHAR EL MOMENTO OPORTUNO

Todo depende, siempre y en toda circunstancia, del momento oportuno. Las declaraciones de amor prematuras ponen en fuga a la persona deseada. Y las vacilaciones excesivas, que hacen que el amado o amada abandone decepcionado el campo del amor, tres cuartos de lo mismo: son completamente contraproducentes. Pero ¿cómo escoger el momento justo?

Imagínese que es usted una mujer de cuarenta y pocos años, madura y segura de sí misma, con una belleza todavía floreciente, lo que le confirman las numerosas miradas furtivas que los hombres le dirigen cada mañana en el tranvía. Su última relación la ha dejado exhausta: se esforzó en resolver problemas que sencillamente eran irresolubles. Hacía años que sus amigos sospechaban que la relación tocaba a su fin. Pero usted, contra toda razón, continuó luchando. ¿Acaso no se vislumbraban todavía, entre las acaloradas discusiones, destellos de esperanza? No cabe duda: era un hombre demasiado complicado, con demasiada tendencia al existencialismo depresivo desde que las dos novelas que había publicado habían permanecido un tiempo en los rincones menos frecuentados de las grandes librerías y finalmente, casi inadvertidas por los lectores, habían desaparecido como si nunca hubieran sido escritas. Los críticos habían sido inclementes: diagnosticaron un «estilo amanerado» y, sobre el último libro, afirmaron que «verdaderamente, el mundo no lo necesitaba».

Tras aquellos dos fracasos, su novio se había vuelto malhumorado. Desaliñado, se arrastraba por la casa con desasosiego contenido como un fantasma, comía espaguetis fríos y a mediodía ya empezaba a beber vino barato. ¿Y usted? ¡Usted lo había consolado! Una y otra vez. ¡Como si usted, la eficiente maquetista de una afamada revista de moda, fuera la madre Teresa! Así es como se había sentido, como la madre de todas las madres. A pesar de su compasión, ¡qué odioso se le había hecho! Su mejor amiga hablaba de «codependencia». Decía que usted estaba enganchada a la infelicidad de aquel hombre «como un yonqui a la heroína».

Entonces tuvo lugar aquel fin de semana largo en Dresde. Allí estaba usted, frente a la Frauenkirche, fuertemente abrazada al autor fracasado. Lloviznaba, y todo era bello: entre sus dos rostros, la cortina de lluvia. Bromearon sobre los transeúntes que, arropados con gruesos abrigos, deambulaban a su alrededor como planetas lejanos. Por la noche, en el hotel, sus brazos y piernas se volvieron a entrelazar tras un largo período de sequía. Hoy se le ocurre que, si no hubiera sido por aquellos días felices en Dresde, no lo habría dejado nunca. Pues de vuelta en casa él volvió a beber vino barato y a comer espaguetis fríos. ¡Hablaron una vez más de su falta de reconocimiento! ¡Del desprecio a su talento! ¡Del dolor que le provocaban sus

novelas, escritas a lo largo de penosas noches y que nadie quería comprar! Ese volver a dar vueltas una y otra vez a sus problemas fue como una traición, como la extinción de toda esperanza.

Y ahora, tras esa relación de seis años y el correspondiente período de luto (durante el cual usted misma se había dado al alcohol, aunque en su caso fuera alcohol caro), usted está un poco desentrenada, como es comprensible, en cuestiones de amor.

¡Pero quizá pueda surgir algo con el nuevo! Lo conoció hace unos días en una inauguración, y la conversación fue tan excitante que usted se tomó tres cócteles seguidos. Un hombre de su misma edad, un tipo de los que se pueden ir exhibiendo por el mundo. Durante la conversación, había citado como si nada un aforismo de Nietzsche («Cuando les alaban mucho, unos se avergüenzan y otros se ponen impertinentes»). Cualquier mujer podía caer rendida ante las osadas entradas de su cabello.

Se trata de un pintor. Otro artista, efectivamente, está claro que tiene debilidad por esta clase de hombres. Sin embargo, en este caso se trata de un tipo alegre y sus pinturas cosechan un éxito razonable. No juega en primera división, pero uno de sus cuadros sombrío-surrealistas de gran formato, que representa un buey en la playa, ha recibido elogios de galeristas y críticos, tal como usted misma ha descubierto navegando por Google.

En su segunda cita, él ya la está esperando y, mientras dice algo gracioso, le ayuda a sacarse el abrigo y, tras recibir su asentimiento, pide dos aperitivos. Un bonito local, muy concurrido, usted no lo conocía: mesas pequeñas sobre las que poderse inclinar para hablar íntimamente; los camareros, unos italianos particularmente histriónicos; el mobiliario, no demasiado moderno, incluso un poco rústico, lo que resulta agradable puesto que transmite una deliberada sensación de anacronismo.

Brindan: por la velada. Usted habla sobre su absorbente trabajo. Ahora mismo está llevando adelante una gran renovación que está revolucionando el mundo de las revistas de moda, y si no fuera por la incompetencia de sus compañeros, todo avanzaría mucho más rápido.

Él la interrumpe, controlando la situación, la mira serenamente a los ojos y, casi con solemnidad, le dice que tiene un aspecto maravilloso. A usted le gustan sus palabras. Baja pudorosamente por un instante la mirada hacia el mantel, pero ni demasiado tiempo ni con actitud de rechazo, e inmediatamente conduce la conversación, para no parecer demasiado egocéntrica, hacia su pintura. Le cuenta que ha visto su famoso cuadro del buey en Internet y que, bueno, resulta difícil de expresar con palabras, sí, claro, pero si lo puede intentar, bueno, pues que irradia una especie de fuerza melancólica que cautiva al espectador de un modo realmente inquietante.

En resumen: se hizo tarde. Y tras el limoncello, invitación de la casa, después de haber saboreado todo tipo de platos deliciosos y haber elogiado prolijamente al personal, usted estaba convencida de poder aprovechar la ocasión: le rozó la pierna con el zapato, sin resultar torpe, como desenfadadamente, se inclinó sobre la mesa y los comensales que aún permanecían en el restaurante pudieron contemplar el espectáculo de un ardiente beso, digno de ser fotografiado, que se prolongó largamente.

El hecho de que dos días más tarde, tras haber pasado aquella noche sumergidos en una embriagadora pasión, el pintor aún no hubiera dado señales de vida, todavía no la inquietaba. Al fin y al cabo, simular una pequeña retirada forma parte del juego. Tras el tercer día, que había pasado en la redacción entre acaloradas discusiones, empezó a impacientarse y, un tanto afligida, pues había esperado que fuera él el primero en ponerse en contacto, le escribió un SMS con intencionado buen humor que concluía con la perspectiva de una próxima cita.

Él no respondió hasta la noche siguiente: «Encantado, pero ahora demasiado ocupado. Escribo próxima semana. ¡Besos!».

Sin duda era una respuesta algo decepcionante, tenía que admitirlo, pero recordaba vagamente que, durante la cena, él había mencionado que atravesaba una fase difícil en su pintura; seguro que no lo estaba pasando bien. Es perfectamente comprensible, también usted tiene días en los que no saldría por nada del mundo de su madriguera. En general le había parecido un tipo equilibrado, pero, ahora que lo pensaba un poco, en sus ojos se adivinaba un halo de melancolía difícil de describir. Así pues, dejó pasar varios días antes de enviar un segundo SMS, que ya no obtuvo ninguna respuesta.

Fue su mejor amiga, al verla de mal humor, quien le abrió los ojos: «¡Será posible!», exclamó en el teléfono. «¡No cometas el mismo error! ¡Ese tipo es demasiado complicado para ti!». Aquellas palabras, pronunciadas con tanta vehemencia, le causaron una honda impresión.

Tiempo después, mientras el relanzamiento de la revista avanzaba a trancas y barrancas de una fase decisiva a la siguiente, en los suplementos culturales empezó a aparecer el último libro de su exnovio, y pronto se habló de un «inaudito éxito literario». Poco después vio su librito —nunca había sido un escritor prolífico— en la lista de los más vendidos: ¡el número siete! Una noche que quería abstraerse del trabajo, vio en la televisión un programa cultural en el que se ofrecía un pequeño reportaje hogareño sobre él; se lo veía en su casa durante una entrevista tan detallada como divertida. En dos breves tomas se lo veía con su novia. No tenía ni idea de que tuviera novia. Parecía joven.

Cualquiera puede imaginar que aquella noche no durmió nada bien. Incapaz de apartar de su cabeza un amasijo de pensamientos, no pegó ojo, y en algún momento descubrió con preocupación, puesto que le esperaba una dura jornada de trabajo, que ya despuntaba el día.

¡Y eso que lo había hecho todo bien!: dejar al novio cuando se había extinguido el amor, desear a otro hombre al que había seducido siguiendo las enseñanzas del arte del fingimiento... ¡Y, aun así, la historia parece no tener un final feliz! La culpa es de Kairós, el dios griego del momento oportuno, que casi nunca revela si las ocasiones propicias que brinda a los hombres conducirán finalmente a la fortuna. Kairós tiene alas en las piernas. Según el mito, es porque es terriblemente poderoso e imprevisible, y vuela como el viento.

Siempre depende todo de aprovechar el mejor momento: un ataque que se demora demasiado permite que el enemigo se rearme; un correo que se escribe en el primer momento de cólera trae consigo la desgracia; hablar cuando sería mucho más conveniente escuchar revela muy poca inteligencia. Todo esto se puede aprender. Aprovechar una ocasión amorosa en un pequeño restaurante requiere también una destreza que cuesta de adquirir y se esfuma con facilidad. Pero la ocasión no deja nunca de ser hija del azar. Nadie puede asegurar que la ocasión, incluso la que se aprovecha, proporcione la felicidad eterna. A veces, la ocasión impone una amarga limitación al arte del fingimiento.

DE QUIÉN DEBEMOS PROTEGERNOS

Hasta ahora, dos veces se le ha pedido que se ponga en la piel de otra persona: en la de la mujer al principio de la cuarentena y en la del hombre que sabe cómo rechazar consideradamente a las mujeres enamoradas. Se trata de un truco estilístico intencionado que pretende poner de manifiesto una particularidad del arte del fingimiento: el que finge se comporta como Proteo, el dios de los mares, que puede transformarse en un león, una serpiente, un leopardo, un cerdo, en agua o en árbol. El que finge es capaz de infiltrarse en temperamentos ajenos, en los deseos de su enemigo, en otro sexo o en la trayectoria vital de sus competidores. Y, cuando es necesario, es capaz de apropiarse de estos papeles como el actor al que, en pleno arrebatado creativo, ya no reconocemos como la persona que es fuera del escenario.

El arte del fingimiento se parece a la lectura cuando nos dejamos absorber por ella, o al amor cuando creemos ver el mundo a través de los ojos de otro.

Ya hemos visto muchas de sus estrategias: cómo mantener lo más hábilmente posible a las enamoradas a distancia; cómo simular de forma creíble un semblante afligido; por qué puede ser mucho más práctico callar que hablar; por qué deben controlarse los arrebatos. Nos gusta aprovechar la ocasión propicia, conteniendo nuestras emociones y ocultando nuestras opiniones. Incluso a pesar de que hemos comprobado que el pérfido azar puede desbaratar nuestros planes en cualquier momento.

Hemos hablado de nuestra vida privada y de nuestra vida profesional, ya que, de un tiempo a esta parte, ambos planos se superponen: gracias al móvil y al correo electrónico, estamos siempre localizables para nuestro superior; algunos han interiorizado estas innovaciones hasta tal punto que incluso en fin de semana leen sus correos y, con irritación contenida, contestan la llamada urgente del jefe o uno de sus no menos urgentes SMS. Durante la jornada laboral estamos igualmente localizables para nuestros amigos, nuestra pareja o nuestros padres, que hace tiempo que se han acostumbrado a la falta de límites entre el ocio y el trabajo: «Ya sé que estás ocupado, hijo mío, pero ¿vendrás a comer el fin de semana?». «Cariño, ¿cuando salgas puedes comprar albahaca fresca, por favor? ¡Gracias!».

Hasta el momento, sólo hemos mencionado de paso contra quién debemos armarnos cuando fingimos. ¿Quién puede volverse realmente peligroso para nosotros? Naturalmente, nuestros contrincantes inmediatos en el trabajo, con quienes mantenemos una intensa competencia, y nuestros rivales cuando se trata de seducir a una mujer o a un hombre. Nuestros competidores nos quieren hundir, pero su envidia, gracias a la civilizada represión de los instintos, a menudo nos llega camuflada. No

pretenden estrangularnos. Pero eso sencillamente hace menos visibles sus intenciones. Sus alabanzas son infinitamente más peligrosas que su odio indisimulado. Debemos mostrarnos enormemente desconfiados cuando nos topamos con una gentileza apabullante.

Existen personas con las que debemos andarnos con especial cuidado si entramos en competencia con ellas. Particularmente hábiles en el arte del fingimiento, y por ello siempre muy peligrosos, son los arribistas que con paciencia pertinaz se abren camino hacia arriba y, contra toda probabilidad, se convierten en presidentes de Francia o en cancilleres de Alemania. Tienen una enorme ventaja: contemplan siempre con mirada ajena la clase social que acaban de conquistar pero en la que no han crecido con ceguera. Penetran los matices del comportamiento humano mucho mejor que aquellos que nunca han vivido de otro modo.

El sociólogo Georg Simmel bautizó al que mejor comprende una sociedad «el extraño que permanece». El extraño que permanece puede ser el advenedizo, el arribista, el ofendido por su propio cuerpo, el objeto de burlas pasadas. Debido a una imperfección —un defecto del habla o una cojera— o debido a su origen, se ha mantenido siempre a distancia, pero gracias a la observación de su entorno ha aprendido las artes más péfidas.

Con el interés del naturalista que se inclina sobre una flor rarísima, el extraño que permanece, es decir aquel que al menos parcialmente siempre se mantiene a distancia, percibe los más sutiles entresijos de la persona humana. Por ello, usted puede considerarse afortunado si pertenece a los extraños que permanecen. De lo contrario, como Proteo, debería quitarse la máscara.

No es casual que los mayores artistas del fingimiento de la literatura universal, como Ricardo III, el gran intrigante creado por Shakespeare, tengan un aspecto terriblemente desagradable. A ellos, los excluidos, el destino los ha convertido en doctos observadores de sus semejantes: han transformado sus debilidades en armas y su fatalidad en bendición. El aforista de la Ilustración Georg Christoph Lichtenberg, pequeño y jorobado, sentenció: «En cuanto alguien tiene un defecto, tiene una opinión propia». Paris, ese gallina de la Antigüedad, el de rebosante belleza, el amigo de las mujeres, no estaba dotado de fuerza muscular. Asesinó a Aquiles, el más orgulloso de los luchadores, con una flecha que apuntó astutamente a su talón. Ni siquiera lo hizo cara a cara y empuñando la espada: sin duda habría sucumbido irremediadamente.

Algunos filósofos encuentran explicación al incontenible anhelo de fingimiento de la humanidad precisamente en su debilidad física: el hombre, que carecía de cuernos y colmillos, necesitó la flecha envenenada. En lugar de luchar con la fuerza bruta, lo hacía con trampas en las que la musculosa víctima quedaba atrapada. Esta característica nos sigue definiendo hoy en día: no tenemos que temer a las zarpas que pueden desgarrarnos, sino a las persuasivas mentiras difundidas por los supuestamente inferiores. Esto y nada más, afirma Nietzsche, es la civilización.

P.D.: Baltasar Gracián también identificó un grupo de personas frente al que debemos protegernos. Suyo es el consejo: «Nunca pelees con quien nada tiene que perder». El que nada tiene que perder puede descuidar toda precaución y atacarnos mediante la fuerza bruta. Le da igual sufrir algún daño. Quien no tiene nada que perder está fuera de la civilización. Afortunado el que no se topa jamás con él.

SER CAPAZ DE DISCULPARSE

Ninguna estrategia se debe llevar al extremo, ningún arte se debe convertir en un conjunto de trucos evidentes. Por ejemplo, sería poco inteligente pedir perdón exageradamente. Algunas personas se disculpan sin parar. Por la noche, lo agarran a uno de las solapas y lo insultan, y a la mañana siguiente llega la petición de disculpas con voz compungida: bueno, estaba borracho, no lo dije con mala intención, por supuesto que no piensa que aquél a quien la noche anterior, con el acaloramiento del alcohol, llamó «gilipollas embustero» sea realmente un gilipollas embustero. Lo siente en el alma, se equivocó en el tono. ¿Podríamos concederle por favor el beneficio del perdón? Eso tiene que decidirse caso por caso.

A partir de cierto momento, prácticamente todas las parejas entran en la fase del perdón. La fase del perdón consiste en acaloradas y reiteradas discusiones seguidas de su correspondiente reconciliación. Entonces, se dice: «Perdona, amor mío, no quería gritarte de ese modo». «Escucha, cariño, con eso de que el sexo entre nosotros es un aburrimiento me he pasado. Además, ¡no es verdad!». «Oye, siento muchísimo mi comentario de que has engordado un poco... Sobre todo porque ¡no me molesta nada! ¡Si hasta te sienta bien!».

Tres días más tarde, como mucho, hay una nueva discusión, y de nuevo se produce una reconciliación acompañada de una orgía del perdón. Y así durante un tiempo, hasta que, cuando se hartan de pelear, ya es demasiado tarde para ninguna reconciliación. Pues una vez ha empezado la fase del perdón, el antaño maravilloso barco del amor, reluciente a la luz del sol, se ve envuelto por densos nubarrones de tormenta que difícilmente se disipan. De ahí la primera regla referida al perdón: evitar las situaciones que en el futuro puedan exigirle a uno pedir disculpas, administrar la cólera con cuentagotas y jamás hablar irreflexivamente.

En casos peliagudos, siempre viene bien apelar a un malentendido: sin duda uno no se ha sabido explicar correctamente. En el año 2007 pudimos contemplar una situación de este tipo. Wolfgang Thierse, vicepresidente del Bundestag, se expresó en estos términos sobre el excanciller Helmut Kohl: «Abandonar en la oscuridad, en Ludwigshafen, a su mujer, como hizo Helmut Kohl, no es un comportamiento ideal». Thierse intentaba justificar la decisión del vicecanciller Franz Müntefering, que había dimitido tras diagnosticársele una enfermedad a su esposa. Durante el mandato del excanciller Kohl, a su mujer, Hannelore Kohl, se le había declarado una alergia a la luz y ella se había suicidado.

El partido rival tuvo la oportunidad de reaccionar con encendida indignación moral a las poco afortunadas palabras de Thierse. Unas declaraciones de este estilo se

reciben siempre como un inesperado regalo que los demás saben aprovechar. Primero, Thierse se defendió arguyendo que sus palabras se habían malinterpretado y sacado de contexto. Viendo que la encendida indignación moral no se aplacaba, el vicepresidente del Bundestag terminó disculpándose solemnemente. Helmut Kohl pudo disfrutar del bello momento en el que, en un acto público, aceptaba generosamente las disculpas de Thierse, su viejo adversario.

He aquí, pues, la segunda regla referida al perdón: independientemente de que se haya dicho exactamente así o asá, una frase que circula de boca en boca ya no se puede defender. Llegados a este punto, por difícil que resulte, sólo cabe una disculpa sin paliativos.

También existe el perdón del que se puede sacar provecho. Pongamos por caso que usted es un vinicultor famoso y rico, de aspecto imponente y robusto. Su *riesling* del Palatinado es un producto selecto muy codiciado en el mercado mundial. A uno de sus aprendices, un joven delgado de barba incipiente, se le cae de las manos una botella de su vino de cosecha tardía. Ocurre durante una de las célebres catas que usted celebra regularmente con un distinguido grupo de hombres de negocios. La botella cae con tan mala fortuna que rebota sobre la mesa y su contenido se desparrama sobre la blusa de la esposa de un destacado director editorial, la cual, profiriendo un sonoro «¡Ooh!», da un brinco hacia atrás.

En el primer momento, usted se muestra enormemente indulgente y sosegado; sacude ligeramente la cabeza y se disculpa con vehemencia por el desafortunado incidente ante la esposa del director editorial, quien ahora se ve abastecida de pañuelos de manos del aprendiz —que se agita azorado a su alrededor— y encaja la situación con serenidad, incluso con humor: «¡Tiene usted una bodega con mucha... chispa!», comentará al despedirse, mientras lo besa con picardía en la mejilla, a lo que usted responderá con una sonrisa.

Sin embargo, una vez finalizada la cata, usted agarra a su aprendiz por la manga: ¡Menudo manazas!, exclama fuera de sí, ¿es que acaso es demasiado tonto para servir a sus invitados? Espera que no vuelva a suceder nunca más nada parecido, o de lo contrario ¡ya se está volviendo a Kazajstán, de donde viene, a cuidar sus ovejas o a lo que sea que hiciera allí!

Tras una primera disculpa entrecortada del aprendiz, que efectivamente inmigró con sus padres desde Kazajstán al Palatinado, usted descubre con inquietud que en su mirada servil se adivina también cierto orgullo ofendido. No debería haber dicho eso de Kazajstán y las ovejas; quizá su acceso de ira con intenciones pedagógicas se le haya ido un poco de las manos. Es perfectamente consciente de que la formación de buenos discípulos forma parte de las capacidades magistrales de todo vinicultor de fama internacional. Este pequeño novato, que de tonto no tiene nada, podría llegar a representar un peligro para él.

Así pues, dos días más tarde se dirige de nuevo al aprendiz y le confiesa con magnanimidad que no debió decir lo que dijo, que en realidad está muy satisfecho

con él y que, de hecho, cree que tiene talento para la viticultura. Pero que la próxima vez, y esto ya lo dice medio en broma, se ande con más cuidado con las botellas. Entonces esboza una sonrisa de abuelo que todo lo perdona y golpea en el hombro al aprendiz, que ahora lo aprecia con mayor y renovada admiración.

Efectivamente, en este momento su discípulo piensa incluso que aquel orgullo ofendido que experimentó cuando usted lo reprendió fue un poco exagerado. ¿Es que piensa andar siempre por el mundo con esa sensibilidad a flor de piel? Al fin y al cabo, sus iras estaban justificadas, se dice a sí mismo antes de resolver que, en el futuro, tratará de ser más cuidadoso con sus invitados.

Tercera regla referida al perdón: las personas que raramente se ven en situación de tener que pedir disculpas enardecen el aprecio de los demás gracias a un perdón bien formulado. Disculparse retrospectivamente por el propio comportamiento es una muestra de generosidad. Sobre todo si se consigue dejar la impresión de que las disculpas eran completamente innecesarias. Entonces, el perdón es tomado como una concesión a unas exigencias desmesuradas. Quizá sea usted quien ha herido a otros; pero ahora son aquéllos a los que ha herido quienes, sin motivo, se sienten mal ante usted.