

11ª EDICIÓN CORREGIDA Y AUMENTADA

CÉSAR LANDAETA H.

**CÓMO MANDAR A LA GENTE AL
CARAJO!**

EN 10 FÁCILES LECCIONES



EDITORIAL ALFA

A mi amiga Ivonne Pimentel de Medina,
quien hace unos años, y por primera vez en la vida,
me hizo sentir el deseo de enseñarle a alguien
las técnicas de mandar a cierto tipo de gente al carajo.

Índice

Introducción	9
Antes de empezar ¿Quién soy yo?	15
Lección Primera Establezca una lista de sus prioridades	25
Lección Segunda Poniendo límites	33
Lección Tercera Instale un buen sistema de detección de señales 41	
Lección Cuarta Desprogramando. Adiós a la aprobación	51
Lección Quinta Baje los niveles de tolerancia	59
Lección Sexta No se deje intimidar	69
Lección Séptima Evolucione. Cuidado con la costumbre	77
Lección Octava Mantenga la elegancia	85
Lección Novena Seleccione los estímulos. Ignore lo inútil	97
Lección Décima Escoja su tipo de soledad y disfrútela	107
Aplicaciones prácticas	117
¡Oh... qué palabra!	121

La anécdota refiere que, cuando el rey Carlos I de Inglaterra iba a ser sacado para su ejecución en una gélida madrugada de enero de 1649, se le preguntó cuál sería su último deseo. El reo, quien además se consideraba víctima de una gran injusticia y de una artera conspiración, solamente solicitó que se le permitiera usar dos camisas.

La extrañeza causada en sus carceleros ante tan inusitada petición fue inmediata aclarada por el altivo rey: "Es que allá afuera seguramente estarán todos mis enemigos... y no quiero que me vean temblando, ni siquiera de frío".

He aquí un magno ejemplo de lo que es, no solamente una grandeza de espíritu a toda prueba, de un orgullo propio de algunos soberanos en la historia y de una rabia enconada, sino también de una capacidad extraordinaria para mandar a la gente al carajo.

El rey prisionero, acabado, sometido al escarnio y en condiciones indudablemente desventajosas, no

pierde de vista el efecto de placer que evidentemente sentirán sus enemigos y no vacila en privarles de esa última satisfacción. Los manda al carajo con su actitud recta y valiente y se cuida de que ni un solo temblor salga de su cuerpo, ni siquiera debido a las bajas temperaturas atmosféricas.

No sabemos si este rey, sacrificado a los avatares políticos que sufrió la nación inglesa en el siglo XVII, haya sido en su vida un gran ejemplo de rectitud o de moral. Ni siquiera nos importa por el momento dirimir esta cuestión. Repasando los hechos históricos usted podrá sacar un juicio particular acerca de la personalidad de Mr. Charles y sabrá si era bueno o malo, pero de que sabía muy bien arrebatarles del hocico a los perros el hueso más jugoso y dejar con los crespos hechos a los morbosos, eso es seguro.

Mandar a la gente al carajo es algo realmente necesario y, a pesar de la frecuencia con la que se maneja ese término en la sociedad, es sorprendente la inhabilidad que poseen la mayoría de los seres humanos para hacer uso de ese derecho vital.

Las personas aguantan más de lo que creen poder soportar y muchas veces ni siquiera se dan cuenta de que lo hacen.

Causa risa, cuando no llanto, escuchar las proclamaciones de independencia y solidez emocional que hacen algunos individuos, sólo porque son maleducados

o porque tienen un carácter irascible, y consideran que mediante cuatro gritos destemplados logran librarse de los estorbos que le pesan en la vida.

Eso por lo común no es verdad. Pocos de ellos son verdaderamente independientes.

Lo cierto es que casi todo el mundo anda por la vida como esos mendigos de la calle que portan encima todas sus pertenencias. Muchas, totalmente inútiles, pero declaradas imprescindibles por ellos mismos dada las terribles carencias que tienen, las cuales les impiden separarse de casi nada.

Piénselo...

¿De verdad es usted autónomo en sus decisiones y en su forma de vivir su vida? ¿No se encuentra sometido a los caprichos neuróticos propios o de otras personas quienes le hacen constantemente víctima de sus temores o sus amenazas?

Y ahora, la pregunta esencial, la más importante cuando se trata de hablar de autonomía... Contéstela sinceramente:

¿No le provoca mandar al carajo a una cantidad de esa gente que hoy en día se encuentra afectando su vida? Ajá... ¿Y por qué no se decide a hacerlo? ¿Por miedo? ¿Por costumbre? ¿Por desconocimiento de la técnica?... ¿Por qué?

Sean cuales sean las posibles respuestas que pueda darse, considere que tal vez necesita ayuda para pensar y tomar la mejor decisión.

De eso trata este libro. De aprender a pensar para ejercer su poder para ser libre. De recomendarle los pasos para mandar al carajo los obstáculos que se oponen a su alegría, a su independencia y, especialmente, a su tranquilidad.

No sabemos a ciencia cierta si el rey condenado a muerte logró que le dieran sus camisas o si sus enemigos igual se rieron de él a mandíbula batiente. Tal vez no logró realmente su propósito y se quedó sin satisfacer su deseo de lograr una pequeña última victoria, pero de que lo intentó... eso es seguro.

Queremos que al final de esta lectura usted al menos tenga la misma seguridad de haber intentado darles en la cara a los enemigos de su bienestar. Si lo logra... ¡Felicitaciones! Estará ya recorriendo parte del camino para sentirse libre.

Si no... siempre le queda la libertad de mandar, tanto a este libro como a su autor, al carajo.

¡Qué bien!... Al menos ya dio un paso hacia la meta.

Le felicitamos igualmente.
Decídase ahora. Comience a leer o largue al carajo este estorbo. Gana por los dos lados. ¿No cree?

César Landaeta H.

Antes de empezar ¿Quién soy yo?

Ésta es la pregunta con la cual todos deberíamos comenzar el proceso de convertirnos en seres autónomos, librándonos de personas y eventos indeseables a nuestro alrededor.

Si actualmente usted no sabe quién es en realidad, créame que está en problemas. Con toda seguridad no puede diferenciarse del resto de la gente y entonces, no tiene conciencia de que hay algunas cosas que tiene que quitarse de encima para ser un poco más feliz.

Vamos a darle una pequeña guía para ver cuán diferenciado está usted de aquéllos de quienes dice querer desprenderse.

Comience tratando de darse una definición personal. Trate de hacerlo de una manera diferente a como ha estado acostumbrado a escucharlo en los demás.

Nada de que si soy un profesional tal, o un buen ciudadano, o una persona de bien, etc. Ninguna de esas

calificaciones aporta algo que pueda ser permanente en su identidad, ni útil para ayudarle a vivir como usted quiere. Tales cosas no hacen más que definirlo por el uso. Algo así como lo que hacen los niños pequeños cuando se les pregunta, por ejemplo: ¿Qué es un paraguas? Y ellos contestan: "Para no mojarse".

Fíjese que la mayor parte de la gente se define a sí misma de una forma parecida. Lo hacen por su función y no por una verdadera noción de lo que es ser un individuo humano.

Haga algo distinto. Podría preguntarse tal vez sobre lo que en verdad le gusta.

Trate de no detenerse por restricciones o juicios morales. Aparte la censura y permítase hacer contacto con lo que le puede dar un placer íntimo, aun cuando tal cosa no parezca estar a su alcance por los momentos.

Supongamos que, lejos de los límites de la realidad y de los convencionalismos sociales, lo que verdaderamente le gustaría hacer es lanzar al cesto de la basura sus actividades cotidianas y largarse a una playa mediterránea a tomar el sol, comer gambas y mirar a las bañistas medio desnudas. Pues bien, eso lo define como un epicúreo voyeurista y esa es tal vez la pauta de comportamiento que en la actualidad le guía internamente en su vida.

Si es una mujer y lo que le gustaría es vivir la vida de las *top models*, llenarse de joyas, aparecer en todas las revistas famosas del mundo y rodearse por todas partes de ojos ávidos y lujuriosos, usted tiene el derecho de sentirse como le dé la gana.

No importa si su peso es superior a los cien kilos y camina como un luchador de sumo. En su vida interna usted es una bomba sexy y la pareja perfecta para el voyeurista que sueña con el mediterráneo.

Exactamente esas son sus definiciones y con ellas vive, aun cuando no sea totalmente consciente de lo que le pasa o lo niegue aduciendo que tales cosas solamente son sueños infantiles o fantasías.

La definición propia es lo que le permite a uno saber lo que tiene que defender de las asechanzas ajenas y manejarse con efectividad, sin excesos de ansiedad ni conflictos mayores.

Si no se había planteado este aspecto de su realidad psicológica, tal vez no ha estado tan listo como creía para emprender el camino de la libertad.

A continuación intente otra definición. Esta vez a partir de su historia personal.

¿De donde viene? ¿Cómo fue criado? ¿Cuál es su recorrido vital en esta vida? ¿Cuáles experiencias ha tenido en el mundo en el tiempo que ha pasado en él? ¿Cuáles de ellas valen la pena mantener

como herramientas para enfrentar los nuevos retos? ¿Cuántas son similares a las de otros seres humanos y cuántas son únicas?

Ajá. Aquí puede que usted me replique: ¿Y de qué ha de servirme todo eso? ¿No es una pérdida de tiempo hacer todo ese análisis? ¿No será mejor la espontaneidad y dejar que todo vaya siendo aceptado como viene? La respuesta es: NO

No es perder el tiempo actualizarse en sus percepciones y verificar la formación que uno ha recibido. Se sorprendería de las veces que otras personas intentan calificarle según sus parámetros de medida sin tomar en cuenta su forma de vivir los eventos, o forzarle a hacer cosas que son contrarias a su verdadera naturaleza, sólo porque usted no puede diferenciar su historia de la ajena? Lo peor es que muchas veces usted cae en actuar, inconsciente de que es manipulado y cree que es su espontaneidad lo que luego lo mete en problemas.

La frase socrática de: "Conócete a ti mismo", es la fórmula aplicable por excelencia. No puede uno decir con propiedad que desea liberarse de algo o alguien que le importuna, si antes no tiene una idea aunque sea aproximada de quién es como individuo.

Muchas personas se comportan como neuróticos, no porque tengan traumas profundos en su infancia o dramas familiares devastadores, sino porque sencillamente no saben quienes son.

Andan por la vida buscando que otros les den una identidad y no pueden por eso prescindir de nadie. Los oye uno quejarse de malos tratos o de ingratitudes, pero siguen sin poder quedarse solos.

La idea de la soledad les aterra porque son incapaces de acompañarse a sí mismos. Miran dentro de ellos y no ven a nadie o apartan los ojos espantados de lo que intuyen como un grotesco personaje que les puede tomar por asalto, si no tienen a alguien al lado que conjure tal posibilidad.

Esa escena les atemoriza en exceso y sin pensarlo dos veces salen corriendo al encuentro del primero que les ofrezca un brazo donde apoyarse. Por lo general, esta decisión no les concede el alivio que buscaban y terminan por decepcionarse con la realidad sin poder hacer nada para evitar la repetición de la conducta equivocada.

Tomemos otro ejemplo de lo que es definirse, pero no de alguien que sueña cosas estrambóticas sino más bien de un ser cualquiera que conoce aproximadamente sus limitaciones y las acepta.

Supongamos que ese alguien es usted.

Usted es una persona X que ha pasado por el proceso sugerido antes y se ha definido como un individuo interesado en mantener un estándar de vida aceptable,

trabaja para ello y no tiene tiempo para perder en tonterías o enfrentar gastos innecesarios de energía, tales como discusiones y argumentaciones estériles.

Se siente respetable y quiere respetar a los demás. Digamos que le gusta la buena música, una selecta bebida, ama la tranquilidad, los viajes y el placer de una compañía serena y estimulante al mismo tiempo. En fin. Una persona que se ama a sí misma sin llegar a los excesos del narcisismo, pero que desea ante todo darse algunos gustos y hallar su espacio de felicidad en el mundo.

Entonces quizás, revisando su relación de pareja, de pronto llegue a plantearse algo como esto: "Si yo soy así como ya hemos dicho y lo que quiero es ser feliz... ¿Qué demonios hago aquí, aguantando a este ser que me obliga a participar en actividades de mal gusto que poco o nada tienen que ver conmigo. Que me critica sin razón por cada acto que decido fuera de su consentimiento. Que me atosiga con inquisiciones inútiles. Que me arrincona con agresiones y mortificaciones absurdas. Que no tiene nada que ver con el destino que me merezco, y me hace desperdiciar horas preciosas de mi vida en darle vanas explicaciones de mis actos, las cuales me hace repetir una y otra vez para quedar luego en la misma desconfianza con la cual empezó todo?"

¡Vaya! Muy bien. Se ha hecho unas preguntas cruciales para la reflexión. Ahora permítame preguntarle

yo: ¿Y que espera para mandar a esa persona al carajo? ¿Por qué no se libra de ella? ¿Qué le amarra y le impide tomar la decisión de alzar el vuelo hacia el destino al cual se siente merecedor? ¿Hay verdaderas razones para que usted no sea más que un esclavo de la rutina y de los aspectos neuróticos de su pareja?

Piénselo. Tal vez no valga la pena tanto sacrificio.

Mande esa persona al carajo y a lo mejor le hace un favor. Quién sabe si esa persona no estará deseando inconscientemente que la elimine de su vida y le quite el rol de ser una espantosa sanguijuela o por lo menos, una piedra en su zapato.

Inscriba en su mente este concepto: Usted **ES** esencialmente una persona y lo que le identifica no es lo que **HACE**, sino lo que íntimamente vale para usted. Usted **ES** sus gustos, sus valores, sus vivencias más profundas por alejadas de la realidad que puedan parecer. Usted **ES** lo que son sus deseos y no sus necesidades. Usted **ES** ese personaje guardado tal vez para los demás por aquello del "qué dirán", pero que vive y respira en lo más hondo de su ser. Usted **ES** lo que a lo mejor usted mismo se impide ser, pero que determina muchas de sus acciones y decisiones. En suma: Usted **ES** un individuo y no una masa. Atrévase a asumir ese reto.

Si logra hacer contacto con su verdadera identidad, probablemente sepa quienes están en su misma dimensión y quienes no. Le será muy fácil saber con quién quiere andar y de quién quiere librarse.

Identifíquese y rodéese de gente como usted. Solo en la Física es cierto aquello de que los polos contrarios se atraen. Entre los seres humanos se atraen los iguales. ¿No ha escuchado el refrán de: Dime con quien andas y te diré quien eres?

No le hace falta mucha gente. Hágase de dos o tres amigos lo más parecidos a usted y deje el resto como conocidos o compañeros de tarea, pero nada más allá.

En resumen:

Entiéndase con usted mismo, defina su identidad y sus metas personales. Ajústese el cinturón y prepárese para patear traseros indeseables. Le aseguro que no se arrepentirá.

Lección primera Establezca una lista de sus prioridades

Una vez que haya decidido ser un individuo y darse una definición como tal, comience el proceso de hacerse una lista de prioridades sobre las cosas que sean importantes para usted.

Pero fíjese que sean **REALMENTE** importantes. Esto excluye, por supuesto, cosas como situarse siempre por encima de los demás, ser aceptado por todo el mundo, necesitar alabanzas o caricias infantiles, estar al día con los chismes de la farándula, etc.

Le doy una clave: Las cosas realmente importantes son generalmente sencillas. Son aspectos de la vida que le dan a uno satisfacción por el simple hecho de que son particulares de cada cual y no tienen nada que ver con el deseo de aprovecharse, especular, estafar, dañar a otros o dañarse uno.

Ponga en su lista en primer lugar lo que sea vital en su escala de valores, algo de lo cual no pueda prescindir. Tan vital como el aire. Ese algo que usted no

está dispuesto a negociar ni a desechar. Una forma de vivir. Por ejemplo: Si usted vive por la idea de que la sinceridad es trascendental en las relaciones humanas y no quiere aceptar a su lado gente hipócrita o mentirosa, entonces ese tema está en primer lugar. Ninguna persona será aceptable en su entorno afectivo o social si no cumple con este requisito.

En segundo lugar, ponga algo que venga derivado de lo anterior, como sería por ejemplo la alegría. A usted le gusta la alegría y no desea a su lado gente pesimista o negativa. Ahí está el segundo lugar, luego pase al tercero y así, paso a paso, irá construyendo su escala de análisis para evaluar con propiedad a quienes intenten establecer algún tipo de vínculo con usted.

Asegúrese de que cada ítem esté bien definido en términos de comportamientos verificables. No se base en apreciaciones subjetivas. Atrévase a ser científico en su análisis. Si desea ver si la gente es sincera, no se conforme con sospecharlo o asumirlo y sobre todo, no se base en comentarios ajenos. Estamos hablando de *su escala* y no de la de otros, quienes, aun teniendo razón o no, no son usted.

Evalúe la calidad de la interacción con cada persona.

Comience a aplicar su tabla desde el primer momento. Cerciórese de que está siendo preciso y marque en su mente los puntos a favor y en contra.

Luego vaya descendiendo, paso a paso, en su evaluación y saque un cómputo final.

Si los puntos a favor sobrepasan a los que van en contra quédese con él (ella), por los momentos. De lo contrario, no dude en mandarlo(a) rápidamente al carajo. Se evitará trastornos y pérdidas de tiempo que le mantendrían inútilmente ocupado, mientras a su lado pasan otros tal vez merecedores de atención.

Vamos a darle un ejemplo más extenso y a mi modo de ver sumamente útil para la vida.

Se trata de la elección de pareja.

Siempre he sostenido que los seres humanos tardan más tiempo en examinar los pros y los contras a la hora de adquirir un vehículo que, en enredarse en una relación para fabricar "el gran amor de su vida".

No sé exactamente por qué sucede esto, pero me imagino que esa conducta irresponsable es motivada por esa cadena de absurdo fatalismo romántico que asegura que el amor es ciego o que el matrimonio y la mortaja bajan del cielo.

Bueno... Usted puede seguir aceptando esas falacias como verdades y seguir estrellándose contra la dura

realidad o seguir los simples pasos de crear su tabla de chequeo para seleccionar los posibles candidatos amorosos.

Atrévase a desafiar esas vetustas creencias y retire las manos que le tapan los ojos al amor.

Deténgase a pensar a quién quiere a su lado y dedíquele tiempo a redactar la lista de atributos requeridos en el aspirante a pareja.

Comience por sus propios valores y luego trate de encontrarlos en aquella persona que le hace una invitación a bailar.

No dude en comenzar desde el primer momento el análisis directo y científico de su personalidad. Revise su forma de vestir, de hablar, de manejarse conductualmente en sus gestos, así como en su comportamiento social.

Si en la conversación no surgen espontáneamente datos que le ayuden a descubrir lo que anda buscando, sugiera usted los temas que quiere compartir. Eso sí. No lo haga en forma de preguntas directas para no poner al interlocutor a la defensiva. Hable como de paso y como si no tuviera una postura previa al respecto.

Digamos que usted tiene en primer lugar de su lista que no aceptará por ningún concepto a una pareja consumidora de drogas.

En lugar de cometer la barbaridad de preguntarle directamente si lo hace, haría mejor si dejara caer algo

como esto: "Es increíble cómo casi todo el mundo consume una que otra droga. Es posible que el ser humano no pueda vivir en un mundo tan difícil sin drogarse, ¿verdad?"

Espere su respuesta y si la misma es, por ejemplo: "Estoy de acuerdo. Yo mismo(a) a veces tengo que drogarme para aguantar el stress", ya sabe a qué atenerse.

Una luz roja incandescente de *error* se encenderá en el puesto número 1 de su lista y el destino de la relación estará marcado.

Al final de la cita sume sus puntos rojos, (los negativos), y compare el resultado con los azules o positivos, y la decisión estará tomada.

Si son más los rojos. O si son pocos, pero en zonas álgidas de la tabla, como la mencionada, no pierda el tiempo concediendo una segunda oportunidad...

¡Al carajo con el (la) candidato(a)!

Así sea una estrella de cine o una eminencia profesional llena de dinero.

Dese el gusto de enviarla muy lejos de su vida y siga en la búsqueda. No vale la pena arriesgarse al engaño o la manipulación que se podría ejercer después para tapar lo que apareció en la primera reunión.

No siga en la idea de la escasez. El mundo está lleno de gente que se parece a usted.

¿Por qué arriesgarse a entregar lo más valioso que tiene en su haber sentimental a una persona cualquiera, llevado por la desesperación o por la supuesta ceguera del amor?

No dude en hacer su tabla con propiedad y dedicación, y mucho menos dude en aplicarla.

Recuerde:

La lista es de COSAS REALMENTE IMPORTANTES. ¿De acuerdo?

Manténgala en mente y salga a contactar con el mundo.

No se quede en casa esperando que aparezca la gente para ser evaluada. Solo en las películas llegan ángeles vestidos de extraños que vienen a traerle la paz y la alegría.

No tenga miedo. Vaya a ver a la gente y seleccione a quien se ajuste mejor con su personalidad y sus valores.

Armado como va con su concepto de sí mismo y su lista de prioridades tendrá mucho menos riesgo de equivocarse.

Lección segunda Aprenda a poner límites

Hemos dicho que éstas serían lecciones fáciles y tenemos que apegarnos a esa afirmación. Por lo tanto tendremos que reducir una tarea complicadísima como es la de establecer límites entre uno, como persona única, y los demás a una forma sencilla de aplicar.

Veamos si el arte de hacer fáciles las cosas difíciles funciona en este caso.

¿Por qué es difícil poner límites entre la gente?
Básicamente porque casi todos hemos sido criados en la idea de que debemos ser abiertos, generosos, simpáticos y “poco enrollados”.

Esta formación, aun cuando pueda estar fundada en buenas intenciones, no obstante ha probado ser poco práctica en la vida real.

Ella lleva implícita la noción de que la convivencia humana deseable es como la que existe en una comuna hippie en la cual todo es de todos, nada es privado, no

hay diferencias entre los individuos y uno tiene que permitir cualquier clase de comentarios, opiniones o acciones ajenas con tal de ganarse la buena calificación personal.

Desde pequeños nos han enseñado que hay que compartir y a no ser "egoístas", como si uno no tuviera el derecho de tener su espacio privado y hacer uso de sus cosas como le dé la real gana.

El egoísmo desde ese punto de vista, constituye un signo de mala calaña y son muchísimas las personas que harían cualquier sacrificio con tal de evitar ese calificativo.

Pero... ¿Y quién dijo que el egoísmo es malo en sí mismo? ¿Dónde está establecido eso? ¿No es por egoísmo que se hacen la mayor parte de las cosas útiles en la vida?

¿No es el egoísmo el motor de la mayoría de las acciones de caridad? ¿O vamos a negar que cuando damos o hacemos algo por los otros, secreta o abiertamente, esperamos una bendición desde el cielo y abonamos una cuota para ocupar el puesto al lado del Altísimo?

¿Y acaso eso no se puede calificar como egoísmo?

Claro, que hay que hacer acá una distinción importante.

Cuando hablamos de egoísmo no nos referimos a esa actitud malignamente narcisista que hace que unos pasen por encima de los otros para ponerse en primer lugar y satisfacer únicamente sus caprichos.

El egoísmo bien concebido es el que hace que yo me sitúe en primer lugar de mis prioridades para cuidarme y estar bien de salud, para ser feliz y para escoger mi forma de vivir, y eso es perfectamente válido.

A fin de cuentas: ¿Quién vive dentro de mí? ¿Quién se levanta y se acuesta conmigo todos los días? ¿Quién siente mis dolores y quién sufre mejor que yo las consecuencias de mis actos y mis decisiones?

La otra forma de egoísmo, es el narcisismo enfermizo en el cual nadie me importa más que yo mismo y me doy el permiso absoluto de abusar y entrar en la vida de los demás para aprovecharme de ella.

Mientras usted no abuse de nadie y mantenga una dosis suficiente de compasión y solidaridad humana, ¡vuélvase egoísta!

Aprenda a decir NO.

Esta es el arma más efectiva para eso de limitar los espacios entre la gente, pero qué difícil es emplearla.

El obstáculo principal que hay que vencer para utilizar nuestro NO proviene del aprendizaje familiar y se llama: Deseabilidad social.

Este es un mecanismo de control que se instala en nuestra mente desde la más temprana infancia y que nos califica negativamente si nos negamos a algo.

De acuerdo a tal enseñanza, quien rechaza ciertas imposiciones o sugerencias es un rebelde antisocial que no se adapta bien y es merecedor de sanción o censura.

A la gran mayoría de los niños no se les acepta una negativa y se les educa para que reciban de buen grado cuanta orden se les dé, por absurda o necia que pueda ser o parecerles. Al mismo tiempo que se les instruye lógicamente para que rechacen sugerencias externas que pudieran ponerles en peligro, se les impone la ciega obediencia y el acatamiento de las normas sociales cualesquiera que éstas sean.

Así se va aprendiendo lenta, pero firmemente que decir NO puede ser contraproducente y hasta peligroso. En el menor de los casos, signo de mala educación y pobre roce social.

Fíjese, por ejemplo, cómo se le atribuyen malas cualidades de socialización a alguien que no acepta comer cuando se le ofrece en casa ajena un bocado, o sentarse a la mesa para la cena.

Si este individuo, haciendo uso de su honestidad y su derecho individual, declina la invitación pues no se la esperaba y ya había cenado previamente, casi automáticamente recibe los ceños fruncidos del dueño de casa o de los asistentes y se le apostrofa como "despreciativo", "maleducado" o quién sabe qué otro adjetivo al que se pueda recurrir para doblegar su voluntad.

Los humanos socializados siempre andamos tratando de ser deseables para los demás y por ello relegamos el uso de nuestro valioso NO.

Esto hace que no nos atrevamos a fijar límites con suficiente eficiencia como para ahorrarnos los malestares de la invasión ajena y el tener que hacer cosas que en principio no tenemos el menor deseo de realizar.

Aprenda a usar su poderoso NO, ponga límites entre usted y los demás y reclame si no siente que estos son respetados.

Tenga en cuenta la deseabilidad social únicamente si esta no se interpone entre usted y sus verdaderos deseos.

Si decide acatarla a toda costa y no ser egoísta en lo más mínimo. Si moviendo la cabeza hacia arriba y hacia abajo como esos animalitos que se colocaban en los tableros de los vehículos, permite que todos traspasen sus linderos y se apropien de sus tesoros más preciados, un día descubrirá que le han saqueado y ya no tendrá nada que brindar a quienes desea demostrar su generosidad.

Peor aun, tal vez descubra que no le queda nada para su uso personal y tendrá que recurrir a la caridad ajena.

Así que, aprenda a saber hasta donde llega su campo de acción y hasta donde el de los otros.

Respete los límites ajenos, pero haga que los suyos sean acatados y respetables para los demás.

Proteja su patrimonio personal.

¿Qué es lo peor que le puede pasar?, ¿que la gente le reclame porque no les deja transgredir los límites que ha establecido?, ¿que a otros les cause indignación o malestar su comportamiento?, ¿que le califiquen negativamente? ¿Y a usted qué le importa?

Usted está en el proceso de mandar al carajo a quienes le causan problemas.

¿Y quiénes más apropiados para sufrir ese destino que aquéllos que no tienen respeto por el espacio y la vida que los demás han elegido?

Seleccione a la gente que aprecia sus límites y quédese con ella.

Claro, no tendrá un millón de amigos, (como decía aquella vieja canción), pero todavía tendrá muchos más de los que necesita y, más importante aun... serán verdaderos.

Alégrese... Es usted rico.

Lección tercera Instale un buen sistema de detección de señales

Cuando pensamos en el título de esta lección no podemos dejar de imaginar radares, sonares y otros aditamentos que usa la tecnología para sondear el espacio o el ambiente y prevenir situaciones potencialmente peligrosas.

A algunos este lenguaje, más bien técnico, puede parecerle altisonante o rebuscado, pero en realidad parece el más acertado para describir el proceso que permite anticipar la amenaza de una intromisión inoportuna.

Es un hecho comprobado que los humanos poseemos sistemas de detección de señales, tanto o más sofisticados que los que se construyen para el uso en artefactos o vehículos destinados a la defensa de un país.

Lo paradójico es que a pesar de ello no nos acostumbramos a utilizarlos y cuando recibimos sus mensajes, desconfiamos de la información que nos proveen. Así, como quien anda a tientas por una zona desconocida, nos lanzamos al mundo, encomendados al azar o a la buena fe de quienes nos rodean.

¿Resultado?... Miles de golpes, heridas, chichones y pérdidas de energía, a los cuales llamamos, asumiendo una pose solemne: “aprendizajes de vida”.

¡Al diablo con la experiencia! ¿Quién ha dicho que para garantizar el éxito en las relaciones humanas hay que andar por ahí dando palos de ciego, llevando decepciones y maltratos para, luego de largos años justificar el sufrimiento y el fracaso por el beneficio de la “experiencia acumulada”?

¿Para qué demonios le sirve a uno la experiencia cuando ya tiene 78 años y ya no tiene en qué emplearla?

¿No tendrá razón aquel dicho que reza: “Los viejos dan buenos consejos porque ya no pueden dar malos ejemplos”? ¿Por qué esperar tanto tiempo y pasar tantas vicisitudes en lugar de hacer prevención?

Parte de esa conducta preventiva, se basa en la habilidad que uno tenga para detectar a tiempo las señales que la gente le envía de no tener buenas intenciones o de no ser suficientemente adecuado como para considerarse buena compañía.

En relación a este punto es conveniente diferenciar esos tipos de personas. El que tiene evidentes malas intenciones, puede ser clasificado genéricamente como: Malo. Mientras que el inadecuado puede ser sencilla-

mente alguien inmaduro. Un inmaduro es como una especie de niño grande que se comporta en apariencia como un adulto, pero que es incapaz de responder como tal.

En este sentido no dudamos en asegurar que a veces es mejor encontrarse con una mala persona que con uno de estos “niñotes” (as) torpes.

Con la gente mala uno sabe, más o menos, como comportarse. Casi todo el mundo tiene una cierta noción de lo que debe hacer cuando se advierte o se revela la maldad, uno puede agredirlos, evitarlos o aguantar sus actos, hasta se puede mantener la esperanza de que algún día cambien y mejoren su comportamiento (por cierto, no es que esta esperanza sea algo totalmente aconsejable), pero con los inmaduros la cosa sí puede ser más seria.

Alguien que no alcanza la madurez necesaria como para ponerse en el lugar de los demás o prever consecuencias provenientes de su comportamiento es, con respecto a las relaciones, como un niño de siete años de edad al cuidado de una cristalería.

Si usted tiene la ingenuidad de confiar sus afectos a uno de esos personajes. Prepárese para sufrir. El inmaduro le hará daño a más y mejor. Se montará sobre sus hombros. Le hará padecer humillaciones y abandono. Se reirá de usted y luego le preguntará sorprendido por qué llora.

Los "niñotes" hacen desastres, no se enteran de que le perjudican o le causan dolor, le atormentan y usted allí, con la santa paciencia perdonando porque "En el fondo es bueno(a)", o "No sabe lo que hace".

Para ahorrarse al máximo el sufrimiento causado por cualquiera de los dos tipos de gente, lo más conveniente es estar alerta, con los ojos, los oídos y todos los órganos sensoriales muy aguzados para captar el menor indicio de problemas en la personalidad ajena.

Por favor, no me diga que eso es una tarea muy difícil porque no todos son psicólogos o adivinos que pueden leer la mente ajena.

¿Y entonces es que usted no se ha preguntado por qué en el mundo entero se habla de las "vibraciones" de las personas o del "feeling" que nos da tal o cual?

¡Despierte! Ésos son datos que uno recibe en un nivel menos consciente de lo normal pero que producen información acerca de los demás y que, en innumerables ocasiones, prueban, a corto o mediano plazo, ser ciertos.

Aguce sus sentidos para detectar la proximidad de elementos peligrosos.

No se trata por supuesto de rechazar o mandar al carajo a alguien simplemente porque de entrada nos da "mala vibra".

Se han dado casos en que, al principio, alguien nos cae mal o pensamos que no son buenas personas y luego vemos que estábamos equivocados.

Lo que recomendamos es no desechar esa información inicial y sumarla a otros datos que vayamos recabando del comportamiento y las actitudes de las personas con las cuales tratamos.

Se sorprendería usted de la cantidad de personas, (esperamos que no sea una de ellas), que han cerrado hasta tal punto sus sistemas de percepción que ni siquiera sienten cuando están siendo abiertamente agredidas o burladas.

Aun más, niegan la realidad cuando alguien les señala este hecho. En el fondo perciben un malestar sordo, así como si tuvieran cierta cantidad de gases acumulados en una ignota parte del colon, pero inmediatamente lo pasan al olvido esperando mejorar con una ligera dosis de bicarbonato.

Esa tendencia no sólo es ingenua sino que puede ser irresponsable. Olvídense de eso y prenda sus receptores, pero sobre todo ¡Hágales caso!...

FÓRMULA PARA COMENZAR

A DETECTAR EL PELIGRO CON PROPIEDAD

1. No ande por ahí aguantando cólicos psicosomáticos, aun cuando sean tolerables o produzcan gases imperceptibles. Aprenda a ubicar sus sensaciones corporales cuando hace contacto con los demás. Las emociones se reflejan en el cuerpo. Por ejemplo, el miedo tiende a radicarse en las piernas y en el estómago. La rabia en las mandíbulas y en los puños. La tristeza en el corazón en la garganta y en la frente. La alegría en todo el cuerpo, (esas son reacciones inequívocas y casi todo el mundo las siente).
2. Pregúntese sobre las vibraciones. ¿Qué siente en realidad? ¿De qué tratan esas vibraciones?
3. Póngale nombre al "feeling". No se quede en enunciados inespecíficos tales como: "No sé", "Es algo raro", "A lo mejor soy yo", etc. Esas vaguedades rápidamente serán descalificadas por quienes le oigan, aduciendo que usted no es más que un neurótico redomado a quien no se le puede hacer caso.

4. Use las tipologías. No nos referimos a los standards promulgados por Kretchmer y compañía sino a los tipos de personas que usted ha percibido antes en su recorrido por esta vida. Pregúntese a quién se parece. ¿A quién le recuerda esa forma de hablar o de decir ciertas cosas? Haga un ejercicio de memoria y compare caracteres. (Sí. A lo mejor puede ser un análisis muy subjetivo pero, ¿Quién le impide ser subjetivo? ¿No es usted un sujeto también? ¿Conoce a alguien enteramente objetivo cuando analiza su contexto inmediato? Entonces, ¿por qué habría usted de tener tales aspiraciones?).
5. Finalmente: Observe. Observe mucho y con el máximo detalle, no sólo a su interlocutor sino lo que su relación le causa a usted. Guíese por su instinto y si la sumatoria de estas anotaciones junto a los hechos manifiestos de su comportamiento le dan un resultado insatisfactorio... Ya sabe lo que tiene que hacer... ¡Al carajo!

Lección Cuarta Desprogramando. Adiós a la aprobación

9

Tal vez a riesgo de repetir cosas flagrantemente obvias o poco originales, comenzaré esta lección recordándole que la mente humana es uno de los ordenadores más sofisticados que existen. En su estructura se encuentran programas que definen las características particulares de las personas. Éstos son los que condicionan la aparición de cierto tipo de actitudes y los comportamientos observables que de ellas se derivan.

Desde muy pequeños, la cultura nos va dejando en el cerebro impactos que se van agrupando en programas automáticos que van a ejercer su influencia de una manera determinante en nuestras actitudes y en las conductas que mostraremos como miembros de la sociedad en la que nos toque vivir.

En la nuestra (y creo que en todas, pero no me atrevo a afirmarlo, no sea que algún sociólogo o antropólogo me envíe a mí a donde aún no deseo ir), un aspecto vital es estar seguro de recibir la aprobación ajena.

Ya lo mencioné antes en referencia al hecho de decir NO. Se nos alimenta el sistema con el deseo de complacer y ser gratos a los demás

Fíjese someramente en los mensajes que se envían a los niños durante el proceso de socialización. Por ejemplo: "Pórtate bien. ¿Qué dirá el señor?" "Dale de tu galleta al niño. Su madre pensará que eres un mal educado." "Lávate bien detrás de las orejas. No quiero que la maestra piense que no tienes quien se ocupe de ti." Y así sucesivamente, el martillo incesante de la necesidad de aprobación ajena sigue, generación tras generación, golpeando en la mente infantil. Como si a uno le importara realmente lo que piense aquel señor, o la maestra o el resto de la gente, cuando uno, como niño, lo que quiere es pasarla lo mejor posible.

Más adelante y montados sobre estos primeros esquemas, aparecen los recordatorios sobre la apariencia física en general, la vestimenta, los modales, la importancia de la primera impresión; sin dejar atrás los modelos extraídos recientemente del New Age sobre el sonreír permanentemente para atraer la energía positiva y el perdón absoluto para todo el mundo, incluyendo a Hitler y Saddam Hussein.

Todas esas reconvenciones cargadas de buena intención (no olvidemos que el camino del infierno se pavimentó con ese material), nos colocan en la más infame de las posiciones si se nos ocurre intentar vivir sin la aprobación de la sociedad.

Gracias a ellas aguantamos lo que sea, desde zapatos apretados y grotescos pero que coinciden con la moda imperante, hasta insultos y vejámenes de cualquier índole con tal de ser agradables y merecedores de la bendición papal.

Si esto le parece plausible y digno de ser respetado, ¡Que la pase usted bien!

Si por el contrario lo que desea es vivir en un estado más favorable de autonomía y autodeterminación, debería comenzar a desprogramarse cuanto antes de tales mensajes para instalar mecanismos más eficientes de interacción social.

De nuevo debemos advertirle sobre el peligro de irse a los extremos y desentenderse por completo del *feedback* que nos da la percepción de los otros. Nada de colocarse fresas silvestres en la cabeza o teñirse de verde las pestañas para demostrar su inconformidad y su desprecio por el statu quo.

¿Que si tiene importancia la opinión ajena? ¡Claro que nos tiene que importar lo que digan los demás! No es cosa de arriesgarse a no poder entrar a ciertos sitios que nos placen, o ser rechazados de plano por quien nos resulta atractivo, o ser objeto de persecución policial por parecer más bien menesterosos que ciudadanos normales y productivos.

De lo que se trata es de evitar la búsqueda patológica de la aprobación. Aquélla que nos puede colocar en la oprobiosa posición de lamerle la suela de los zapatos a cuanta criatura de Dios se nos aparezca como superior o imprescindible.

Uno de los contenidos inconscientes que sostienen a estos programas tan influyentes es la sensación de que tienen ciertas personas de ser intrínsecamente malas.

Muchos de quienes demandan constantemente ser aceptados por sus congéneres son aquéllos que se sienten más dañinos, o potencialmente peligrosos. Estos individuos intentan constantemente evitar el contacto con su "perversa" identidad tratando de parecer buenos y supremamente tolerantes. Debido a que intuyen que los otros leen su mente y constatan su maldad, buscan recubrirla para no ser atacados o rechazados. Por esta razón no pueden manejar el hecho de no ser "moneditas de oro" y mueren de desesperación si les roza el filo helado de la indiferencia o el desprecio.

En el fondo buscan la aprobación de todos sus actos pues ellos mismos los consideran motivados negativamente. Desde luego, una identificación como la que tienen de sí mismos no puede sino producir resultados pobres y causar malestar a los demás.

Otros hambrientos de aprobación son aquéllos que se sienten poca cosa.

En su opinión, tanto ellos como sus actos son de poca monta y probablemente destinados al fracaso, al olvido o al rechazo más denigrante.

Tienden a justificar cualquier desplante que reciban y se mantienen a la espera de un hueso que se les arroje para agradecer sinceramente el homenaje de ser tomados en cuenta.

Horrible. ¿No?

Ya que asumimos que usted no es de ninguna de esas dos clases de gente y que se valora mucho más de lo que parece, entonces deje de estar pendiente de la aprobación...

Evalúe su presencia en el mundo. Mire tranquilamente y sin falsas modestias su valor como persona. Acepte lo bueno y si quiere, intente modificar lo que considere no tan bueno.

Realice sus actos con un criterio de no hacer daño a nadie ni hacérselo a sí mismo. Actúe como corresponde a alguien de su estatura moral y revise solamente a título de información los posibles efectos positivos o negativos de su comportamiento.

Si cree haber hecho daño, manifieste su pesar por ello y trate de reparar lo que sea reparable. En cualquier caso haga lo posible por no repetir posteriormente la conducta.

Si no siente que haya dañado a nadie ni a usted mismo, y si no recibe la expulsión del sitio donde se encuentra por “conducta indecorosa” entonces: ¡Al carajo la aprobación!...

Viva sin tanta historia negra y sin el chequeo constante de lo que los otros toman por bueno o por malo para guiar sus actos.

Despediremos esta lección con una célebre frase de Groucho Marx: **¿Por qué habría de preocuparme la posteridad?, ¿Qué ha hecho la posteridad por mí?**

Lección Quinta Baje los niveles de tolerancia

Una frase muy sabia (no sé a quién pueda ser atribuíble), afirma lo siguiente:

Existe un punto en el cual la tolerancia ya no es una virtud.

Esa es una gran verdad, acompañada de cerca por otro refrán excelente el cual escuché siempre en boca de mi madre, aun cuando seguramente no era de su autoría. Decía así: Al que se hace de azúcar, se lo comen las hormigas.

¿Ha visto qué grandes verdades encerradas en dos frases, no solamente bien construidas sino además muy ajustadas a lo que uno observa en la vida diaria?

Es verdad. La tolerancia es una virtud muy valiosa, pero debe tener un límite.

Solamente un insensible (o un masoquista), puede aguantar todo lo que se le haga sin proferir queja alguna o levantar su mano para impedir el atropello del cual está siendo objeto.

Pregúntese lo siguiente: ¿Por qué debería aguantar de ciertas personas, acciones que tal vez no estaría en la disposición de aguantar de otras?

Puede haber un número enorme de causas. Si no es un insensible o un masoquista —en cuyo caso no estaría leyendo este libro—, lo más seguro como primera opción es que esté bajo el influjo de alguna artimaña muy inteligente de las cuales se valen los abusadores para aprovecharse de la bondad ajena.

Una de ellas puede ser, por ejemplo, la maniobra destinada a que usted tome como natural la invasión y la acepte de buen grado.

Muchos “amigos” actúan como vecinos impertinentes y usan esta estratagema para gozar de los beneficios que puede dar la convivencia con los ingenuos tolerantes que, tienen la mala pata de caer en sus dominios.

Estas sanguijuelas se comportan como personajes simpáticos, cariñosos y desinhibidos a los cuales es muy difícil negarles nada porque siempre están de buen tono o “dispuestos a compartir” con sus semejantes.

Basados en esta premisa, se sienten con derecho a irrumpir en su casa a cualquier hora, usar, su teléfono, abrir su nevera, pedir alimentos “que han olvidado comprar en el mercado”, dinero, pueden hasta acostarse en su cama a ver televisión y si usted se descuida; un buen día los encuentra en el lecho con su pareja por

aquello de que “ya sabes, somos buenos amigos y nos lo prestamos todo”.

Ellos plantean esta última afirmación como una ley universal de la amistad o de la buena vecindad y usted, siguiendo aquel patrón escrito en alguna línea secreta del código de Hammurabí, acepta y acepta.

Siempre le queda un mal sabor en la boca y una sonrisa de cordero degollado en el rostro, pero igual acepta.

Un segundo mecanismo de control para que usted aguante hasta lo inaguantable es lo que se denomina: La hipoteca emocional.

Este es un fenómeno que se produce cuando una persona es excesivamente generosa con otra y le llena de atenciones. Le ofrece ayuda para cualquier necesidad que pueda tener y le da cualquier cosa, aun cuando aquélla no le haya pedido o no parezca necesitar nada.

Cuando a uno le toca uno de estos eternos acreedores, al principio uno se encuentra sobrecogido por tales demostraciones de desinterés y obsequiosidad. Lo que no sabe es que lentamente se va empeñando en una deuda intangible e impagable, de la cual le empezarán a llegar las facturas tarde o temprano.

La hipoteca emocional mantiene a la víctima en un plan deudor para toda la vida.

El reclamante, si no es del tipo agresivo, irá dejando sus demandas sutilmente en la mente del otro, más

o menos de la siguiente manera: “¿Sabes?... No te pediría esto si, como antes, yo tuviera la capacidad para resolver mis propios problemas. Lo que pasa es que las cosas han cambiado, antes yo podía valerme por mi mismo(a) y hasta ayudar a los demás. Tú lo sabes”... ¡Zás!... la puñalada va directa al corazón y queda usted atrapado.

Tal vez la ayuda que esa persona le dio en el pasado fue prestarle su automóvil por un día para que llevara a los niños al colegio. Pero a eso se le suma, la vez que le encendió el cigarrillo porque usted no tenía fósforos, el día que le llevó a su casa un paquete de harina que usted no necesitaba y el apoyo que le dio cuando le hacía falta un consuelo, porque su loro escapó de su jaula.

Usted le debe y tiene que pagar, aun cuando lo que se le pide hoy sea ampliamente desproporcionado en comparación con el supuesto beneficio recibido.

Un último factor por el cual uno tiende a tolerar en exceso, (y no por cierto el menos importante), puede ser el sentimiento de culpa, el cual casi todo el mundo quiere evitar.

Hacer sentir culpable a los demás es un arma casi infalible para controlarlos, especialmente en el área de las relaciones afectivas o familiares.

El perpetrador usualmente se disfraza de “víctima” y le atenaza a usted con su supuesta debilidad, enfermedad o situación de indefensión.

Ante una escena dolorosa, bien puesta en escena, al alma buena no le queda más remedio que ceder y actuar tal como el “pobre” individuo se lo pide.

De esa manera termina haciendo algo que sinceramente no deseaba hacer, pero se evita una mala calificación de su entorno, o una sanción moral de su conciencia.

Los sentimientos de culpabilidad se instalan en la personalidad humana desde la más temprana infancia y se codifican de tal manera que cualquier acto no acorde con lo esperable es signo de una mala intención de parte de quien lo comete.

Los dardos de la culpa hieren profundamente a quien los recibe y le determinan muchas acciones evitativas para no ser blanco de ellos

Con sus impactos se le paraliza, y paulatinamente se le irá drenando su voluntad hasta convertirlo en un esclavo de cuanta manipulación lleve incluida una voz lastimera y una cara de chihuahua con catarro.

¿Le atrae ese escenario para su vida?, ¿No?...

Pues... ¡al carajo con la culpa y con la excesiva tolerancia!...

Olvídese de los códigos de amistad o de buena vecindad escritos convenientemente en el aire por los abusadores y patee sus traseros tan lejos como pueda,

hasta que se dé el gusto de pasearse tranquilamente por su casa o por su vida sin interrupciones o invasiones.

Revise su identificación a ver si siente que es un personaje perverso. Si es así, acuda a un psicoterapeuta para que le ayude a abandonar sus hábitos malignos. Pero si no, entonces guárdese los sentimientos de culpa para mejores causas.

Recuerde que la culpa no sirve para nada sino para causarle malestar. Nada productivo puede provenir de alguien que aguanta y aguanta guiado por sentimientos malsanos.

FÓRMULA DE SALIDA

A LA TENDENCIA A SER DEMASIADO TOLERANTE:

1. Recuerde lo aprendido en la lección anterior. Ponga límites y marque su territorio. No se deje engañar por acuerdos tácitos o códigos sobreentendidos.
2. Pague sus deudas de inmediato y evalúe la relación costo-beneficio entre lo dado y lo recibido.
3. No caiga en culpabilidades o autorreproches innecesarios.

Si logra poner en práctica estas tres recomendaciones, ¡felicitaciones!... Ha mandado al carajo todas esas prácticas manipulatorias.

Estará libre de ataduras emocionales, hipotecas y cuanta añagaza se le pueda intentar aplicar para dominarlo y entonces estará en condiciones de continuar en este curso hacia la autonomía personal.

Lección Sexta No se deje intimidar

Recuerda la famosa historia del Mago de Oz? Este era un hombrecillo débil y aterrador que se escapó de su tierra de su propia impresión y mediante la aparente posesión de poderes mágicos pudo escapar a toda una región.

Para hacer cosas una política constante basada en este personaje es la política más efectiva por parte de las madres de familia, profesores, líderes de escuela, de empresa y otros representantes de alguna autoridad o poder.

Es el método de control llamado "Luz por tu oscuridad".

Muchas veces cuando se ejecuta una amenaza o se trata de forzar implícita o explícitamente a alguien con algún tipo de control o fuerza se debe observar como se le controla. La intimidación es el uso de la fuerza o el poder para lograr el efecto de que la víctima crea una percepción de miedo o de temor. Este es el proceso de hacer con ella lo que se desea se haga implícitamente.

¿Recuerda la famosa historia del Mago de Oz? Éste era un hombrecillo débil y atemorizado quien se escondía detrás de un aparataje impresionante y mediante la aparente posesión de extraordinarios poderes controlaba a toda una región.

Pues bien. Existe una política corriente, basada en este personaje la cual es empleada mayormente por algunos padres de familia, profesores, cónyuges, gerentes de empresa y otros representantes de alguna supuesta autoridad o poder.

Es el método de control llamado: *Ganar por intimidación.*

Mediante esta técnica, el ejecutor amenaza abierta o de forma implícita a su posible víctima con algún tipo de sanción si ésta no obedece o actúa como se le ordena. La intimidación es la clave de su poder y, de lograrse el efecto de que la víctima crea en la potencialidad del otro para aplicar la consecuencia negativa, el proceso de hacer con ella lo que se desee se facilita ampliamente.

Por supuesto, la amenaza en ocasiones puede cumplirse, tal como en el caso de un asaltante armado que le pide despojarse de su vestimenta o de sus pertenencias. Ante esa penosa situación lo más recomendable es creer en el poder de las balas y obedecer sin profundos análisis o practicar algún tipo de resistencia.

Sin embargo, hay circunstancias en que la posible consecuencia negativa de la desobediencia no parece que vaya a verificarse realmente en el futuro cercano, o quizás no tenga tan terribles consecuencias como parece quererlo indicar el ejecutor.

Sólo si se cuenta con la creencia por parte de la víctima en el poder de aquella instancia amenazadora y en el temor a lo que ella le pueda hacer, en caso de no ver cumplidos sus deseos, se podrá lograr el objetivo de sometimiento que se busca alcanzar.

Para poder librarse de esta espada de Damocles, lo primero que usted tiene que hacer es revisar el propio arsenal de defensas. ¿Cuáles serían éstas?

En primer lugar, su posición personal. Pregúntese por su rol. ¿Es usted un subalterno incondicional, un esclavo sin derecho a pataleo, un miserable gusano no merecedor de respeto o consideración?

Si la respuesta es sí, entonces usted está aparentemente condenado a vivir en las cadenas del miedo y la

sumisión. No le quedará más recurso que bajar la cabeza y seguir instrucciones, sin importar cuán desagradables o humillantes estas puedan ser. Por favor, regrese a las lecciones anteriores para ver qué no entendió de ellas.

Si por el contrario la respuesta es negativa, le felicitamos.

Sírvase continuar con el balance de sus reservas de defensa.

A continuación averigüe de donde proviene el temor que puede inspirarle este personaje.

Muchas veces uno guarda en su memoria inconsciente las huellas de un padre/madre abusivos o excesivamente amenazantes y, por un fenómeno conocido como desplazamiento o transferencia, coloca sobre personas parecidas los atributos de aquellas otras imágenes guardadas sin posterior revisión.

Analice su caso particular. ¿Cómo fue su crianza? ¿Cómo fueron sus padres? ¿Se acostumbró a obedecer sin chistar y tiende a atemorizarse ante lo que le impresiona como una figura de autoridad?

A continuación, actualice su forma de percibir a la gente. Véase a sí mismo como es realmente en el día de hoy y mire a su interlocutor con ojos de igualdad.

Convéznase de una vez que nadie tiene el poder sobrehumano de sojuzgarle como lo hacían los dioses olímpicos con sus pobres vasallos, y usted no tiene por qué tenerse ante los demás como un niño acobardado.

Finalmente, conozca y aprenda a defender sus derechos. Vuélvase asertivo.

Esto significa, que no se quede callado cuando tiene que defender sus derechos. Emita sus alegatos de defensa con bases sólidas y sin miedo a aumentar la ira del otro.

¿A qué le teme? ¿Qué va a tomar represalias?, pues que lo haga... No le tema a sus amenazas. Enfréntese con serenidad pero con firmeza. Hable mirándole a los ojos. No vacile. Si lo desea practique en casa, frente al espejo. Use un buen tono de voz. Corrija la postura de su cuerpo hasta ponerla erguida. Repase su parlamento y salga a ganarse un puesto en el mundo de los adultos.

Desafíe su propio miedo. De seguro no es mayor que el que su contendor le tiene a las personas que hacen valer su peso específico.

Esos personajes que usan la táctica de ganar mediante el amedrentamiento del adversario son generalmente cobardes. Mediante hábiles estratagemas, y uno que otro rugido atronador, tratan de compensar su propio miedo, lo proyectan sobre los demás y de esa manera se sienten fuertes y se mantienen en el mando.

Pero cuando encuentran de frente a otro que ignora su poder o que sabe defenderse y no muestra el menor signo de temor, progresivamente se reducen en tamaño, como le sucedió al Mago cuando Dolly le mostró su determinación y coraje.

Créame. La cantidad de Magos de Oz que andan por ahí vociferando y aterrorizando a la gente con sus aspavientos, no tienen tanto poder como creen tener o como quieren hacer ver que tienen.

Quien es verdaderamente poderoso no necesita andar constantemente mostrando los dientes, caminando con arrogancia y amparado con un séquito de aduladores que le rinden pleitesía.

El verdaderamente poderoso sabe usar su poder y cuando lo usa uno lo sabe, porque generalmente no necesita amenazar, ni atropellar, ni recurrir a tramoyas o disfraces.

(Y si no, pregúntele al Máximo Jefe allá arriba)

Así que aprenda a entenderse con el poder... eso sí, sin humillarse. Respete a quien se gane su respeto y trate de ser usted mismo una de esas personas.

A los otros, intimidadores, farsantes, sencillamente... ¡Mándelos al carajo!

Lección séptima

Evolucione.

Cuidado con la costumbre

En la lección anterior me permití sugerirle que usted
leer la palabra de su vida. En esta, mantendrá un
recomendación y la ampliará un poco más que sea una
posible valoración de la misma.

En las veces a personas que se refieren
por el tiempo que les da la vida o por el desarrollo de
un momento que les hace sentir inmensamente.

En el momento, ante las preguntas de por
qué no lo dejes, la contestación que él debe es algo de
este estilo: "¿Cómo? ¿Dejarlo? ¿Dejarlo al tiempo
de las oportunidades que me ofrece de relación con sus
personas (o en la empresa)?"

Personas que se refieren que responden de esa
forma también la vida como una especie de
abandono de etapas que como una especie de
de abandono el cual él tiene que ganar interés que las
personas hacen a por sus cuando hacen el momento
no haya mostrado alguna señal de que él sea

Cuando se refieren por acumulación de años y no
por momentos de momentos.

En la lección anterior me permití sugerirle que actualice la percepción de su vida. En ésta, mantendré esa recomendación y la ampliaré un poco para que vea una posible aplicación de la misma.

He oído miles de veces a personas que se quejan por el trato que les da su pareja o por el despotismo de un superior que les hace sufrir intensamente.

Casi invariablemente, ante mi pregunta de por qué no lo dejan, la contestación que recibo es algo de este estilo: “¿Cómo? ¿Dejarlo? ¿Y botar al basurero los sopotocientos años que tengo de relación con esta persona, (o en la empresa)?”.

Pareciera que las personas que responden de esa forma conciben la vida como una especie de fondo de ahorros el cual algún día generará intereses que les puedan ser beneficiosos, aun cuando hasta el momento no haya mostrado ninguna señal de que será así.

Cuentan el tiempo por acumulación de años y no por experiencias o vivencias constructivas.

Una patética sumatoria de lo que han convivido con alguien, o de lo que han pasado dedicados a una determinada actividad, les pesa a la hora de tomar una decisión y acabar con la condena a la cual se encuentran sometidos.

No importa cuánto daño puedan haberse causado durante ese tiempo, o cuán equivocados hayan podido estar al involucrarse en tal elección, creen en la ilusión de que mediante la disciplina de aguantar y esperar con paciencia lograrán al final lo que tanto han anhelado. Piensan que, con aquello que se llama en inglés *wishful thinking*, podrán algún día modificar su situación.

Pasa el tiempo y no se cansan de esperar y rogar por un cambio que casi nunca ocurre, por la sencilla razón de que ellos son parte del esquema por el cual las cosas no cambian favorablemente.

Perdónenme los ilusos, pero esperar y aguantar resuelve poco o nada.

Una pareja hostil o desapegada, castigadora o indiferente; un jefe inhumano, un vecindario inadecuado o un trabajo insatisfactorio no van a ser mejores por arte de magia o por el poder de la oración.

Si usted no hace nada por solventar la situación los demás no tendrán la necesidad de tomar ninguna acción modificadora.

¿Por qué un hombre agresivo, mujeriego o borracho, (o todas esas cosas a la vez), tendría que dejar a la

mártir que tiene en casa y que soporta lo que sea para no "echar por la borda" diez, quince o veinte años de matrimonio?

¿Cuál es el problema que él tiene que resolver? ¿No es ella quien tiene que tomar una decisión?

¿Por qué el jefe explotador y abusivo tendría que soltar al esclavo que tiene allí hace una eternidad y cuya mayor especialidad es aguantar callado?

Sería muy idiota o tendría que suceder un milagro para que cambiara de actitud.

Es quien recibe las agresiones o quien vive en una situación injusta el llamado a realizar los cambios.

Pero qué poder tienen la falta de evolución y el acostumbramiento.

En esta lección el consejo es: ¡Evolucione!

La evolución en este caso se refiere al proceso mediante el cual uno advierte que la realidad cambia, porque además con el tiempo uno aprende a percibirla de manera distinta.

La razón por la cual alguien se casó con tal o cual persona puede no ser la misma por la cual una cantidad de años después aún se mantiene unido a ella.

Tendría que ser usted una persona con una falla importante en su personalidad, si escogió casarse con un esbirro sanguinario quien seguramente iba a torturarla con el mayor sadismo.

Debemos asumir que esto no es cierto, al menos no conscientemente.

Quizás de manera inconsciente sí la eligió por esa causa, pero el hecho de que actualmente se esté quejando de ese aspecto indica a las claras que ha cambiado usted su percepción del asunto y ya no encuentra tan divertido el vivir colocado en el potro de los tormentos.

Puede alegarse que sin que usted se diera cuenta, tal vez por una metamorfosis sutil e insidiosa, aquel querido objeto de amor con el cual contrajo matrimonio se fue transformando con el paso de los años, en una figura grotesca apenas semejante al original.

Entonces aquí cabría la pregunta más pertinente: Si esto es así, y no se dio cuenta (cosa que me permito dudar) del proceso que llevó a una noble criatura a convertirse en un pavoroso Frankenstein... ¿Por qué demonios sigue usted ahí?!

La respuesta lógica sería o que usted ayudó a su pareja en esa terrible transformación o que en el fondo de su corazón le place convivir con el monstruo.

Nuevamente continuamos con el flujograma: Si la respuesta es afirmativa, entonces aguante muchísimo, pero sin esperar nada.

Con toda seguridad no va a operarse ningún cambio y lo que le queda es quejarse y esperar milagros... Hasta luego y que le vaya bien.

De ser negativa la respuesta, no espere ni aguante más... ¡Al carajo!

No siga sumando años a los que ya ha desperdiciado en esa espera. Póngale fin a esa larga cadena y termine de una vez con lo que le impide ser feliz.

Si tiene posibilidades inmediatas de cambiar su situación, ¡hágalo! ¡No hay tiempo que perder!

Si puede hacer arreglos en el futuro cercano para que la causa de su malestar cese, ¡no lo dude! No deje acumular más años de dolor y frustración.

Por supuesto, todo dentro del plano lógico y con apego a lo que ocurre en su realidad actual. No es necesario llegar a los extremos de renunciar al trabajo impulsivamente, divorciarse, asesinar a su pareja y huir del país, (si ninguna de las dos cosas son estrictamente necesarias). Tampoco es útil ni recomendable suicidarse.

Lo que sí vale la pena es CAMBIAR las condiciones en que la situación desagradable se produce.

Mande al carajo su costumbre de estar ahí de esa forma pasiva y actúe. Cambie de escena. Deshágase de su rol de mártir, de esa pose arrodillada y ¡levántese!.

Actualícese. Mire a su alrededor con los ojos de un adulto que vive su vida con derecho a ser libre. Arroje muy lejos el miedo a cambiar y el deseo de quedarse como está gracias al efecto de acostumbamiento.

Pararse frente a su vida con determinación, le ayudará a tomar las decisiones precisas. Desde esa postura se colocará ante dos alternativas positivas:

1. Que quien motiva su malestar decida cambiar al ver que se entiende con otra persona, no quiera perderla y se amolde a una relación más sana. En este escenario usted gana porque de allí en adelante comenzará a vivir mejor y en paz.
2. Que no le guste su cambio de conducta y se largue solo al carajo sin que tenga usted que hacer mayores esfuerzos por echarlo. Nuevamente usted gana porque, aparte del ahorro de energía que significará el enviar a la zona destinada a ese tipo de personas, se libra de tormentos y pérdida de oportunidades para encontrar horizontes mejores.

¡Piénselo!... Nuevamente... ¿Para cuándo lo va a dejar?

Lección Octava Mantenga la elegancia

La Dra. Lya Imber de Coronil, quien fuera jefe del servicio de Higiene Mental del Hospital de Niños de Caracas a principios de los años setenta, era una persona de una gran elegancia para tratar a aquéllos a quienes tenía a su cargo, pero en particular hacia gala de un garbo admirable a la hora de enfrentar reclamos que ella consideraba impertinentes o extemporáneos.

Sin inmutarse mayormente, miraba al reclamante con un aire entre compasivo e inquisidor y le preguntaba: "¿Ha estado usted en Francia?" Luego agregaba algo como: "Está muy bonita en esta época del año. Creo que sería bueno que se diera un paseo por Francia, luego me contará". Se levantaba de su asiento, ponía una mano en su hombro. Le despedía y volvía a sus faenas de trabajo.

¿Ha visto usted qué gran muestra de elegancia para mandar al carajo a alguien sin dejarle motivos evidentes para irritarse, o seguir insistiendo en su empeño de socavar la paciencia ajena?

Por supuesto que más de uno se enojaría más tarde cuando, al salir de la perplejidad inicial, tomara conciencia de que había sido despedido al frío carajo sin poder hacer nada para evitarlo.

De hecho, la efectividad de su sistema se comprobó a mediano plazo por la disminución progresiva de las quejas que le llevaba el personal a su cargo y el aumento de búsquedas alternativas de solución con aportes más creativos. (Tal vez también aumentaron los viajes aéreos a la Ciudad Luz, pero de eso no estamos seguros)

Nos apoyamos en este ejemplo inicial para aclarar un punto importante de esta lección y tal vez de todo el proceso de entrenamiento.

Cuando uno hace referencia al carajo y enviar a la gente que estorba hacia allá, muchos tienden a pensar en un comportamiento violento o destemplado (carente de templanza), hacia el objeto de nuestra acción.

Tal vez por la contundencia del vocablo, pueda hasta imaginarse uno que escucha un sonoro estruendo y que luego contempla una caída aparatosa, cuando envía a alguien en esa dirección.

El más sanguinario de los lectores puede regodearse en este espectacular efecto especial y disfrutarlo con infinito placer, pero estoy seguro de que eso depende más de su tortuosa mente que de la realidad a la que queremos hacer referencia.

Claro. Esa conclusión errónea puede provenir de un mensaje oculto en nuestro inconsciente colectivo, el

cual se basa en el hecho de que durante las épocas de gloria de los antiguos bucaneros se solía enviar a quienes exhibían un mal comportamiento a un sitio ubicado en el palo mayor llamado *el carajo* (¿Recuerdan, allí donde venía Rodrigo de Triana, el que gritó: "Tierra" y salvó a Don Cristóbal de un linchamiento?)

Debido a que aquello constituía un duro castigo, y que además provenía de un rudo capitán de galera, uno no puede más que concluir que sería proferido de una manera violenta y vulgar.

Sin embargo, en la actualidad esas conductas motoras o verbales, en boca de una persona que se ha tomado la molestia de comprar un libro sobre las técnicas avanzadas de mandar gente al palo mayor, le quitarían el placer esencial que se encierra en el acto mismo.

Se perdería la elegancia de hacerlo como la ilustre peditra ya mencionada.

El acto de despedir muy lejos de nosotros a algo que estorba en nuestra vida, en verdad no tiene implícita la idea de la violencia o la vociferación.

Mandar al carajo a alguien con violencia, aun cuando pueda ser inevitable a veces dada la magnitud de la molestia que nos causa, no es de por sí lo que va a funcionar con mayor precisión para obtener lo que deseamos.

Esa opción puede disparar al revés y producirnos más complicaciones que las que ya tenemos.

Puede suceder por ejemplo, que la persona sea una muy enferma masoquista y encuentre un gran placer en nuestra agresividad.

De allí en adelante se complacerá en volver y ser repelida una y otra vez, sólo por el placer que esto le causa, con lo que usted cada vez se volverá más y más desesperado y por lo tanto más y más violento.

El otro gozará cada vez más con su capacidad para la agresión y el resultado final puede ser que termine usted matándolo o peor aun: Casado con él.

Puede darse también que la otra persona desee descalificarlo, demostrando que usted es un ser peligroso y destructivo. Entonces hará lo posible por lograr que se salga de sus casillas.

Siguiendo el rumbo marcado por la otra persona, usted le increpa duramente y lo larga al carajo.

Sin embargo, el otro puede salir ganando, pues aparece ante la gente como una víctima de la intemperancia e incapacidad de diálogo que usted sufre.

El resultado final es que la patada por el trasero que usted esperaba propinar se vuelve en su contra y quien termina perjudicado es usted.

Así que, olvídense de las acciones de combate y serene la cabeza antes de tomar impulso para enviar a su contendor allá donde ya usted sabe.

La elegancia es un arte y hay que aprender su técnica.

Vamos a sugerirle algunos pasos necesarios para volverse una persona elegante en el proceso de librarse de ataduras y estorbos en su vida.

En primer lugar, analice las razones por las cuales desea librarse de la molestia en cuestión. Trate de poner en esto la máxima objetividad para no cometer serios errores.

Considere la posibilidad de que usted sea un neurótico sin tratamiento y no tenga más motivos que los que le da su patología para rechazar a los demás.

En este caso, trate de ser honesto consigo mismo y en lugar de sacudirse a la gente como si fueran motas de polvo en un traje negro, solicite ayuda terapéutica.

No es cosa de quedarse al final por ahí solitario, amargado y pateando coyotes en el desierto.

Si no es alguien necesariamente enfermo, sino que en realidad considera tener razones válidas para deshacerse de un número de personajes que le han venido enturbiando su bienestar, puede continuar leyendo.

Seguramente tendrá la suficiente serenidad interna para ejercer la elegancia en su camino hacia la libertad.

El factor sorpresa: La Dra. Coronil nos dio, ya al principio de esta lección, un ejemplo muy ilustrativo del uso de la sorpresa para causar perplejidad.

Lo que ella hacía era romper la cadena lógica del lenguaje e introducía un elemento sorprendente en la conversación. Nadie que viniera a mostrar su descontento ante una profesional como aquella, quien ostentaba un currículum y una trayectoria impresionante de trabajo y seriedad, podía estar preparado para recibir una respuesta tan extraña y desconcertante.

Mientras su interlocutor procesaba con una mirada perdida y cara de idiota las posibles opciones para insertar aquello en un pensamiento coherente, ella lo despedía con una gran cordialidad de su despacho y proseguía tranquilamente su quehacer.

¡Eso es elegancia!

Aprenda el sutil arte de desorientar al individuo impertinente. Analice la línea lógica en la cual se desenvuelve su discurso y rómpala con una frase o una actuación completamente sorpresiva.

Puede escoger entre frases disparatadas o alejadas de la lógica, pero también puede realizar actos inesperados.

Recordamos en este punto al padre de una paciente quien estaba enfrentado a una esposa patológicamente celosa. En la situación descrita, el hombre se encontraba tomando una copa de vino apaciblemente sentado en la sala de su casa, mientras la esposa gritaba blandiendo

un pequeño pedazo de papel en el cual estaba escrito un número de teléfono. Según ella esa era la prueba de su infidelidad, pues arriba del número, y con la caligrafía del marido aparecía un nombre de mujer.

El señor con calma aguantaba el chaparrón y miraba la pequeña nota arrugada.

Súbitamente dejó caer la copa al piso sin signo alguno de rabia o fastidio. Luego de romperla se levantó de la silla, recogió lentamente uno por uno los pedazos de vidrio y se los metió en el bolsillo de la camisa.

Acto seguido y ante la mirada atónita de la mujer, le arrebató suavemente el papelito de la mano, secó con él el vino derramado, se lo introdujo en la boca y masticándolo parsimoniosamente salió de la sala con aire marcial.

La señora debe haber pasado después un buen rato tratando de elaborar en su mente lo sucedido y quien sabe si luego persistió en sus reclamos, pero aquel señor sereno y aparentemente sin cargos de conciencia que esconder, se libró por un buen rato de la amargura celosa de su mujer gracias al factor sorpresa.

Elegancia ante todo.

Utilice una sutil ironía. Búrlese de ellos sin que se den cuenta.

La técnica anterior puede ser complementada con la que ahora vamos a sugerir. Siempre en el factor sorpresa hay algo de ironía y burla, pero no necesariamente tiene que haberla.

Parte de la técnica de la sorpresa puede ser algo como lo señalado en el caso anterior. Si sabe analizar con cuidado la situación en la cual se encuentra seguramente tendrá mayor probabilidad de aprovechar los momentos de perplejidad entre una cosa y otra y logrará su objetivo.

El manejo de la ironía sin embargo, aun cuando puede contener un elemento de sorpresa no requiere de él.

Eso sí. No sea burdo al usarla.

No haga una burla feroz y abierta del otro pues eso claramente representa una agresión, con lo cual su contrario queda autorizado para devolverla y puede atizarle, (con toda razón), un puñetazo en el ojo.

Eso destruiría por completo la diversión y sería usted el que se iría rápida y tal vez, involuntariamente, al carajo.

Una ironía bien empleada es como una hoja de bisturí muy afilada que corta sin dolor, pero con gran eficiencia, el tejido más profundo de la estructura molesta.

Eso sí. Para tener a mano tan extraordinario instrumento tiene usted que tener al menos 100 de cociente intelectual, aun cuando sea puramente de inteligencia emocional.

El comentario irónico de alguien no muy bien elaborado en su inteligencia siempre es tosco y fácilmente rebatible.

Si no se considera ubicado dentro del rango de la gente inteligente, haría bien en saltar esta sección o quizás revisar en profundidad su autoestima.

A lo mejor sí es inteligente, pero su autocritica o sus niveles de autoagresión son muy grandes y le impiden aceptar sus buenos rasgos.

Tómese unos segundos para pensar sobre esto y decida si seguir adelante o asistir al taller de autoestima más cercano a su vecindario.

¿Ya?...

Asumimos que resolvió el dilema, tomó la mejor decisión y se dispone a continuar el aprendizaje.

Propondremos entonces un ejemplo para mostrarle cómo se puede usar la ironía sutilmente. Uno de los mayores estilistas en este arte fue sin duda alguna el famoso Oscar Wilde. Estando este gran escritor en trámites de juicio legal por homosexualidad, se encontraba de pie al lado de un paredón esperando ser llevado a la corte. Caía una lluvia torrencial y a pesar de que se adosaba a la pared para mojarse lo menos posible, no obstante se empapaba la ropa y tiritaba de frío.

Un guardia de esos cuyo sadismo es inevitable ante quien se halla en tan comprometida situación, le miró a los ojos entre grosero y burlón y le preguntó: "¿Tienes algo de qué quejarte?"

Wilde rápidamente le contestó: "Dígale a la reina que si es así como trata a sus prisioneros, no merece tener ninguno"

Esa es una joya de la ironía inteligente pues en esos momentos de supuesta debilidad es cuando más se manifiesta la grandeza de quien la utiliza. Con ella mandaba simultáneamente al carajo, al guardia y a la reina misma.

Por supuesto, no podemos aspirar a que todos podamos llegar a esos elevados niveles de sutil acidez, pero al menos esperamos que su rabia ante la impertinencia o la agresión ajena se canalice de la manera más elegante y sutil posible.

Al contendor no le quedará otra vía que la agresión bruta o el silencio de la humillación. En cualquiera de los dos casos, el abismo que conduce al carajo se abrirá por debajo de sus pies y usted habrá ganado otra batalla por su liberación.

Lección Novena Seleccione los estímulos. Ignore lo inútil

En esta lección intentaremos darle conciencia sobre dos extremos de la inutilidad, que es necesario evitar si lo que desea es tener una vida eficiente y satisfactoria.

Uno es el de los mensajes que ha recibido tradicionalmente y que aconsejan acerca de ciertos peligros o inconveniencias que solamente la otra persona percibe.

La crianza que casi todos hemos vivido está llena de ese tipo de advertencias las cuales, si bien fueron bastante útiles en la infancia, en la adultez no son más que el repertorio que sostiene a la inseguridad y la resistencia a los cambios.

Revise ese archivo de frases inoperantes y de consejos amarillentos que aún guarda en su biblioteca mental desde que era niño para que vea qué impresionante amasijo, merecedor de ser consagrado a la pira funeraria.

El consejo es obvio: ¡Deshágase de eso!

Cosas como: "Más vale pájaro en mano...", "En boca cerrada no entran moscas...". Y todas esas mon-

sergas provenientes de la más conservadora "sabiduría popular", no le sirven para mucho a la hora de tomar buenas decisiones. Más bien sirven para oscurecer el panorama y atemorizarle, dejándolo en la posición insatisfactoria en la cual se encuentra.

Otras consejas pueden tener su raíz en la inseguridad parental. Los padres sobreprotectores dejan consignas tales como: "No te atrevas a hacer esto o aquello...", "Tú no puedes hacer tal o cual cosa...", "Si haces esto o aquello, te sucederá tal cosa.... (Equivalente a: "Lo digo yo, que soy digno representante del poder de Dios"), etc.

Como antes dijimos, esto puede haber tenido su eficacia durante la infancia y quizás en las primeras etapas de la adolescencia, pero después de esas edades lo más lógico es que usted se guíe por su sentido propio y desarrolle un plan personal de vida.

Ser adulto es reconocer que los padres o las figuras significativas de la infancia tuvieron su vigencia y su poder durante el tiempo de formación de la personalidad, pero ese tiempo ya terminó. Madurar es aceptar que los padres no son dioses y que se equivocan como todos los mortales, y que a lo mejor muchas de sus advertencias por muy bien intencionadas que fueran, estaban guiadas por un deseo de calmar su propia ansiedad y no concretamente ligadas a los hechos reales.

Lamentable o afortunadamente hoy en día, en su edad adulta, muchos de aquellos mensajes hay que

revisarlos. De esa revisión hay que guardar algunos que puedan ser aún sabios y útiles, y mandar al carajo al resto de ellos porque sencillamente no se adaptan a su realidad actual.

Líbrese de esas esclavitudes mentales y salga a experimentar su vida. Para algo ha crecido, ¿O es que la idea del crecimiento no implica tener la autonomía para actuar y la fortaleza para enfrentar las consecuencias de los actos?

El otro extremo de la inutilidad es la constante amenaza del desastre.

¿Ha observado que existe una clase de gente especializada en amargarles la vida a los demás?

Su arte consiste en enviar constantemente mensajes negativos, tales como predicciones catastróficas, amenazas, descalificaciones hacia personas o cosas que otros aprecian, etc., y hacen esto con el simple propósito de convencernos de que son superiores a todo el mundo por poseer una experticia que nadie más posee.

Entre estos trasnochados personajes no solamente están los habituales charlatanes de esquina, sino que además abunda gente que uno considera como seria y que ostenta algún tipo de status social.

Políticos de variadas tendencias, economistas, pronosticadores del tiempo, astrónomos (no confundir

con los astrólogos, quienes acostumbran decirnos cosas equivocadas, pero sin mala intención), líderes y pseudolíderes, (estos también dicen cosas equivocadas y sí lo hacen con mala intención), y otros especímenes cuya sobrepoblación se hace difícil de enumerar sin llegar a los niveles de un directorio telefónico.

Los mensajes emitidos por ellos encuentran rápidamente eco en los medios de difusión, por aquella morbosa tendencia que tenemos los seres humanos a regodearnos en el sufrimiento anticipado.

Gracias a nuestra propia patología sus terribles palabras muy pronto andan de boca en boca, crispando los nervios de una población que de otra manera se dedicaría a tareas más productivas.

Si usted desea ahorrarse molestias y preocupaciones en el proceso de mantenerse libre y feliz, debe aprender una verdad muy importante y es que, en la vida hay batallas que debe ganar pero hay otras en las que ni siquiera vale la pena combatir.

Esta es una de las que no valen la pena.

Todos deberíamos esmerarnos en estar alerta, ante la avalancha de estímulos que nos alcanza cada día en nuestro devenir por este mundo y seleccionar el escenario en el cual nos interesa librar un combate.

Es indudable que si ha emprendido la tarea de enviar al carajo a cierta gente, es porque se considera un individuo que merece vivir con un poco más de libertad y salud. ¿No es así?

No obstante sin quererlo, usted puede ser blanco de esas anacondas silvestres a las que ya nos referimos y encontrarse súbitamente en manos de un cardiólogo de emergencia, con un tubo que le atraviesa las fosas nasales y un catéter adherido a su brazo izquierdo.

¿Por qué? Porque a ciertas personas les dio por atormentarle vilmente su existencia y usted, ingenuo receptor de información, se dejó elevar todos los índices de alarma en el organismo hasta niveles de colapso, mientras permanece estático, con ojos desorbitados y boca abierta ante la pantalla del televisor o destrozando desesperadamente los diarios matutinos.

Casi todo el mundo prefiere pensar que una elevada enervación neurótica es inevitable cuando se vive en una sociedad "moderna" y que la "gente seria" tiene que hacer frente a esas "realidades", aun cuando tenga que padecer infartos, gastritis, morideras y cuanta afección sea capaz de producir el stress.

Esperamos que usted desatienda esa conseja y no sea uno más de los damnificados producidos por los profetas del desastre.

A menos que pertenezca a la clase de los suicidas lentos, asegúrese de tomar las precauciones necesarias

para no morir antes del día que le tienen señalado allá arriba.

La recomendación principal a este respecto es sencilla: seleccione los estímulos que recibe y desvíe de su percepción los que son potencialmente dañinos.

Esto es, aprenda a ignorar olímpicamente a quienes quieren atraer su atención por vía del terrorismo psicológico, amenazándole con posibles desastres para los cuales no tiene usted ninguna posibilidad de prepararse y mucho menos de evitar su ocurrencia.

¿Qué, debido al efecto invernadero, los glaciares se derretirán y arroparán de agua gélida todo el planeta? ¿Qué puede usted hacer?

A menos que sea uno de los aspirantes a firmar el Protocolo de Kyoto y pueda dejar una huella ecológica en la historia, no le queda más que regular la emisión de gases de su vehículo y abstenerse de orinar en la playa.

Para ello no tiene que estresarse demasiado. Tal vez tales acciones sólo impliquen un gasto extra en mecánico y una carrerita hasta el baño público o hacia el monte más cercano, (esto último tiene el beneficio de que le mantendrá en condición física suficiente para escapar de los fríos tsunamis que vendrán del norte).

¿Qué al líder de turno en el gobierno se le ocurrió, en uno de esos insomnios que le ocurre a esa gente con

frecuencia, prohibir las importaciones de salchichas para restringir el consumo de perros calientes y favorecer la ingesta de fororo y pastel de tapioca?

Pues bien, a menos que usted sea un importador, un fabricante o un vendedor de perros calientes no tiene que preocuparse mayormente. El fororo tiene fama por producir energía y fuerza, mientras que la tapioca no es menos rica en proteínas. Además, siempre queda el mercado negro de salchichas, el cual garantizará el abastecimiento de tan noble producto a quienes no pueden prescindir de él.

Pregunta final: ¿Debería usted andar con la cabeza cogida entre las manos y los nervios desechos por las catástrofes anunciadas por personajes, quienes por lo común carecen de toda sensatez y autoridad? La respuesta es un definitivo: NO.

¡Ignórelos! ¡Mándelos sin piedad al carajo!

No se haga eco de sus patrañas, no deje que le alteren su fisiología y sumérgase en su propio mundo personal.

Viva rodeado de lo que realmente le interesa. Océpese intensamente en hacer bien su trabajo y ser productivo. Ríase de casi todo. (A decir verdad hay pocas cosas que no den risa en este mundo). Alégrese de lo que tiene de positivo en su vida y produzca alegría entre sus allegados.

Manténgase saludable, positivo y relajado. Ya verá como más pronto que tarde otros le imitarán.

La alegría para hacer lo que uno haya decidido hacer y la fuerza interna para enfrentar las dificultades, son los enemigos que más temen los oradores del miedo. Con un poco menos de temor y un poco más de alegría en el mundo, aquellos amenazadores de oficio y las "Cassandras" que andan siempre detrás de ellos serían una especie en extinción.

¡Al carajo con ellos!

Lección décima Escoja su tipo de soledad y disfrútela

El tema de la soledad puede ser aterrador para la gran mayoría de los seres humanos y de ahí su fuerza como controlador de conductas en la sociedad.

Desde que somos niños recibimos las amenazas relacionadas a la soledad. No sé si usted, pero yo he visto padres que ante un mal comportamiento de su hijo pequeño, o cuando éste se queda atrás en una calle o en un centro comercial, se esconden para atemorizarlo y hacer que apure su paso o se conduzca como ellos esperan que lo haga.

Otros recurren al aislamiento encerrándolo en un cuarto o dejando de hablarle por largos períodos, lo cual es muy parecido al abandono afectivo y a la soledad.

Estar solo es algo que uno aprende a repudiar, en primer lugar porque fuimos formados a través de la identidad que nos dio otro ser al cual le pertenecemos y del cual nos cuesta separarnos: La madre.

Estar sin ella en los primeros años de nuestra vida puede ser vivido como una experiencia terrible de

pérdida de identidad. En los niños más pequeños es casi como estar muertos.

Posteriormente, durante el proceso llamado de "socialización", es decir, cuando ingresamos a la escuela nos enseñan que sin pertenencia al grupo somos unos desadaptados y nos empujan a compartir tareas de cooperación con nuestros pares.

Tales tareas, aun cuando puedan no ser más que juegos irrelevantes o actividades absolutamente impro-ductivas, nos guían la mente a pensar de que no somos nadie si no tenemos un grupo de referencia.

Más adelante, en la adolescencia y luego en la adultez, somos blanco de críticas o de comentarios que ponen en duda nuestra salud mental si no andamos con mucha gente o si la pasamos bien estando aislados.

Dígame si no es cierto que resulta muy sospechoso para casi todo el mundo que alguien en la madurez viva solo, o que no tenga sino uno o dos amigos como máximo.

Por último, si alguien es particularmente selectivo en sus amistades o en sus parejas amorosas y si es poco tolerante ante la mediocridad humana, de inmediato desde su entorno se pone en marcha la consabida frase: "Pero bueno... tú te vas a quedar solo si sigues así".

Basadas en esto, algunas personas manipuladoras o controladoras, quienes se valen de la admiración o del amor que alguien les tenga para ejercer su domi-

nio patológico, no dudan en recurrir a la amenaza del abandono si su compañero(a) no hace exactamente lo que ellas esperan.

Ante cualquier parpadeo del otro, sacan a relucir el arma hiriente de la soledad para recuperar el poder que ejercen sobre su víctima.

De ese modo, los seres humanos vivimos de aquí para allá haciendo algo para huir de una soledad persecutoria y nos esmeramos en ser merecedores de la compañía de otros que andan en el mismo menester.

Esto ha sido así a lo largo de casi toda la historia de la humanidad y tal vez siga siéndolo en el futuro.

Pero, cabría preguntarse... ¿Y quién ha dicho que todo tipo de soledad es negativa? ¿No habrá por cierto una soledad que puede ser muy gratificante, como lo es aquélla que uno escoge? ¿Se ha planteado alguna vez que usted puede escoger la soledad como una forma posible de vida?...

¿No?, entonces probablemente y como producto de una creencia falsa, ha pasado mucho tiempo en el grupo de los adocenados que no saben cómo vivir sin el apoyo y la referencia ajena.

Si desea cambiar esta situación chantajista, la cual no le da más alegría que la de descansar un poco el cuerpo entre golpe y golpe, entonces no dude en mandar al carajo esos viejos conceptos y por carambola hará lo mismo con aquellos que le mantienen en vilo con sus manejos irrespetuosos.

Comience por plantearse qué demonios es eso de estar solo. ¿Será no tener al lado a aquel energúmeno que le maltrata a más y mejor, aprovechándose de su ingenuidad y regodeándose con sus súplicas para que no se vaya? ¿Será no pertenecer al club de los ganapanes afectivos, quienes todo el tiempo esperan las migajas de amor que les sueltan para saciar su profunda hambre emocional? ¿Será no seguir asistiendo a las asambleas de androides, programados para servir a intereses muy lejanos a lo que usted escogería si le permitieran pensar con autonomía?

Luego reflexione sobre el tema. ¿A cuál soledad le temo? ¿A la de no soportarme a mí mismo porque me acribillo con reproches y sentimientos de minusvalía? ¿A no tener con quién hacerme acompañar cuando, por no conocerme apropiadamente, me siento débil y miserable?

A continuación plantéese las siguientes cuestiones:

1. ¿Prefiere andar solo o acompañado con quien sea? ¿Qué le impide convertirse usted mismo en su mejor compañía?
2. Si no le gustan muchos aspectos de su vida íntima o de su personalidad, ¿por qué no los cambia o los mejora?

3. Si se siente débil, ¿por qué no busca fortalecerse?
4. Si no puede vivir sin estar supuestamente enamorado, ¿está seguro de que se ama usted mismo lo suficiente?
5. ¿Cómo quiere estar acompañado? ¿Debe conformarse con quien sea que tenga a la mano, o tiene usted algún derecho a elegir su compañía?

Si logra contestar adecuadamente estas preguntas y realizar las acciones necesarias para convertirse en un individuo más o menos único, (nunca se logra el cien por ciento en esto), llegará seguramente a tener la autonomía necesaria para expedir pasaporte y pasajes de ida a una cantidad de gente hacia el carajo.

La soledad a la cual la mayor parte de la gente realmente teme es aquella que no se escoge sino que se impone por situaciones ajenas a su control. La muerte de familiares, la pérdida de vínculos afectivos necesarios o irremplazables, la sensación de desconexión cuando necesitamos ayuda, etc., son situaciones evidentemente temibles porque no las escogemos y nos encontramos casi siempre poco preparados para ellas.

Está bien. Aceptado que en ese caso no es bonita la soledad, pero dese cuenta de que la mayoría de las

veces no es a esos eventos a los cuales realmente tememos sino a esas pequeñas soledades que nos parecen insoportables: No tener con quién salir un sábado; no encontrar a alguien con quien acostarse aun cuando en aquella cama la soledad sea evidente; no tener una persona a la mano para decirnos que somos hermosos o deseables y así sucesivamente.

Nada de eso es en sí mismo satisfactorio. Esencialmente estas necesidades son parte de una conducta de dependencia insana con la cual chantajamos o nos dejamos chantajear.

¡Líbrese de esas cadenas! ¡Arriésguese a escoger su soledad, no deje que se la impongan!

La soledad escogida es una fortaleza inexpugnable. Allí dentro de ella, usted nunca está realmente solo.

La tranquilidad de sentirse seguro y a salvo de las dependencias externas le dará un extra para vivir como le plazca, pero lo mejor de todo es que no consiste en un aislamiento total y definitivo, sino más bien es un castillo en las alturas del cual puede salir cuando quiera, contactarse con quien quiera y regresar a él cuando quiera.

Es en definitiva, la mansión de la libertad.

Solamente aquellos a quienes usted acepte pueden venir a habitar o a visitarle en sus territorios. En ellos posee amplios espacios para diversión libre, alimentos para el espíritu y afectos limpios, puros, no condicionados por el hambre de atención, ni por la voracidad afectiva.

Ese ámbito es siempre propio y rico. Si no viene nadie a acompañarle, da igual pues no es algo de lo que usted se pierde. Pero no se preocupe por esto. Siempre allá afuera hay gente como usted, dispuesta a salir de sus mansiones, visitarlo e invitarlo a usted a hacer lo mismo de regreso.

Disfrute de su soledad acompañado de sus mejores posesiones:

La alegría de vivir como le da su gana, la libertad de elegir sus escenarios de vida y la satisfacción de haber mandado al carajo los viejos conceptos que le mantenían como esclavo.

¿Cómo le parece?

Aplicaciones prácticas

Personajes de la novela

- Don Juan Tenorio
- Concepción
- Manuel
- Amador
- ...

PERSONAJES DIGNOS DE SER MANDADOS AL CARAJO

- Chantajistas del afecto
- Conservadores que aconsejan contra los cambios por positivos que estos puedan ser
- Manipuladores de los sentimientos de culpa
- Abusadores de la confianza
- Hipócritas de toda índole
- Profetas del desastre
- Peleones de oficio y guapos de barrio (aunque no estén en un barrio)
- Líderes y pseudolíderes
- Magos de Oz, cobardes y autoritarios
- Chismosos
- Mentirosos
- Aduladores
- Categoría a elegir por usted en su caso particular

FRASES Y CONSIGNAS

- Casi todos los refranes populares, especialmente aquéllos que aconsejan mantenerse sin cambios, reservado o excesivamente prudente
- Las consignas políticas, en general
- Las ideas mágicas acerca de ciertas acciones que no se deben realizar. Por ejemplo: No mezclar comidas frías con calientes porque duele el estómago. La masturbación es perjudicial porque vuelve loca a la gente.
- Reír mucho es malo porque luego se llorará con la misma intensidad, etc.
- Casi todas las moralejas de los cuentos
- Los razonamientos basados en los miedos ajenos y en las coacciones para que uno actúe sin voluntad propia.

¡Oh... Qué palabra!

¡Oh que palabra, a su inventor bendigo
por tanta dicha que a mortales trajo,
cuando inspirado por celeste musa
trajo al mundo el criollísimo CARAJO!

No hay trance alguno de la amarga vida
En que no siente con primor un "ajo"
Y por eso quién habla nuestro idioma
No puede conversar sin el CARAJO.

Si te molesta el petulante y necio,
Si alguien te choca por lo ruin y bajo,
Frunces la cara y al amigo dices:
¡Ese tercio que, vaya p' al CARAJO!

¡CARAJO!... exclamas, si te duele un callo
en la casa, en la calle o el trabajo;
y si alguno llegare a molestarte
le dirás sin revés: ¡No sea CARAJO!

Si de un aprieto con donaire sales,
Garbo ostentando y mucho desparpajo,
alzas la frente y con orgullo dices:
¡He tenido más suerte que 'l CARAJO!

Mas, si salir no puedes
del rudo lance ni por un atajo,
Te agarras la cabeza y luego exclamas:
¡Maldito sea el CARAJO!

A las chicas más buenas y bonitas
a veces se les oye, por lo bajo,
Pronunciar con donaire y simpatía
delicado y dulcísimo ¡CARAJO!

Ves una chica que cautiva tu alma,
tomas un aire seductor y majo,
pasas, saludas y murmuras luego:
¡Esa chica es más linda que 'l CARAJO!

Tal vez a poco tus miradas hiere
alguna cara de ogro o espantajo,
pasas, escupes y con asco dices:
¡Que fea... CARAJO!

Si a tus querellas corresponde alguna
con un "yo te amo", dicho sin desgano,
"al quinto cielo subirás diciendo:
¡Que feliz soy CARAAAJO!

Mas, si una chica me desdeña, ingrata,
a suplicarle nunca me rebajo;
y con su gracia, su hermosura y todo
al instante la mando ¡pa 'l CARAJO

En realidad no entiendo esta palabra
Que a lo bueno y lo malo se le abre tajo,
Pues cualquiera te dice sin pensar:
¡Ese hombre es más bueno que 'l CARAJO!

Pero en cambio si es malo y harapiento
y su alma es de torpe renacuajo,
sudás de rabia y al compadre dices:
¡A carajo más malo ese CARAJO!

Por eso, obedeciendo justamente
a tanta dicha que a mortales trajo,
yo pongo como Rey de nuestro idioma
al sublime y riquísimo CARAJO.

Alvaro Medina y Pancho Gil
Dos akarajados