

ESCALA TONAL DE EMOCIONES

- 4.0 ENTUSIASMO (Alegría)
- 3.5 INTERES (Diversión)
- 3.0 CONSERVATISMO (Conformidad)
- 2.5 ABURRIMIENTO
- 2.0 ANTAGONISMO (Hostilidad Abierta)
- 1.8 DOLOR
- 1.5 ENOJO
- 1.2 NO COMPASION
- 1.1 HOSTILIDAD ENCUBIERTA
- 1.0 MIEDO
- 0.9 COMPASION
- 0.8 PROPICIACION (Pacificación)
- 0.5 AFLICCION
- 0.375 HACIENDO ENMIENDAS
- 0.05 APATIA
- 0.0 MUERTE

Descubierta y desarrollada por L. Ronald Hubbard

COMO ESCOGER A SU GENTE

94743
BIBLIOTECA
COLLEGIUM MAXIMI
PROV. MEXICANAE, S. J.

COMO ESCOGER A SU GENTE

Por
Ruth Minshall



CANPOB ELISEOS 205 — MEXICO S. D. P. — MEXICO — TEL. 060545-9744

94743

BIBLIOTHECA

COLLEGI MAXIMI

PROV. MEXICANAE, S. J.

Quedan reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, programada ni transmitida por ningún medio, ya sea mecánico, electrónico, fotocopiado o grabación, sin la autorización previa por escrito del editor.

A quienes están en la cima

Título Original: "How to choose your people" Derechos reservados © 1972, 1977 a la edición en Inglés by L. Ronald Hubbard, Derechos Reservados © 1977 a la edición en español por L. Ronald Hubbard, Derechos reservados © 1977 a la versión en español por Publicaciones Dianéticas, Campos Elíseos 205 México 5, D.F. Tel. 545-97-66 y 250-16-84. Registro Cámara Nacional de la Industria Editorial No. 502. Hecho el depósito conforme a la ley.

IMPRESO EN MEXICO - MAYO 1979 - TIRO 3000 EJEMPLARES - PRINTED IN MEXICO

GRUPO EDITORIAL PRINTAMATIC S.A.

GIRARDON No 42 - COL. ALFONSO XIII - MEXICO 19, D.F. - TELEFONO: 598-6614

NOTA IMPORTANTE

Al leer este libro, asegúrese de no seguir leyendo después de haber encontrado una palabra que no comprenda plenamente.

La única razón por la que una persona abandona un estudio, se confunde o se vuelve incapaz de aprender, es porque ha dejado pasar una palabra o frase sin comprender.

Si el material tiende a confundirle o le parece incomprendible, es porque hay una palabra anterior que no ha sido comprendida. No continúe leyendo, sino retroceda hasta ANTES del punto en que empezó la dificultad, encuentre la palabra no comprendida y defínala bien, utilizando un buen diccionario.

CONTENIDO

Introducción	En la Selva
Capítulo 1	El Común Denominador
Capítulo 2	La Escala Tonal de Emociones
Capítulo 3	Apatía (0.05)
Capítulo 4	Haciendo Enmiendas (0.375)
Capítulo 5	Aflicción (0.5)
Capítulo 6	Propiciación (0.8)
Capítulo 7	Compasión (0.9)
Capítulo 8	Miedo (1.0)
Capítulo 9	Hostilidad Encubierta (1.1)
Capítulo 10	No Compasión (1.2)
Capítulo 11	Enojo (1.5)
Capítulo 12	Dolor (1.8)
Capítulo 13	Antagonismo (2.0)
Capítulo 14	Aburrimiento (2.5)
Capítulo 15	Conservatismo (3.0)
Capítulo 16	Interés y Entusiasmo (3.5-4.0)
Capítulo 17	Algunos consejos para detectar tonos
Capítulo 18	Frases gastadas para vivir— ¿debemos aceptarlas?
Capítulo 19	La Batalla de los Sexos
Capítulo 20	Mientras tanto, en la oficina
Capítulo 21	Los Grupos
Capítulo 22	La Escala Tonal y las Artes
Capítulo 23	Cómo manejar a la gente mediante igualar Tonos
Capítulo 24	Subiendo el Tono
Capítulo 25	Usted y Yo

INTRODUCCION

En la Selva

No tengo idea del tipo de cosas en las que *usted* se ocupaba cuando comenzaba su adolescencia, pero yo, por lo general, me concentraba en tratar de superar en insultos a mis hermanos mayores. Cuando pensaba en ello, me imaginaba que en algún momento durante el fenómeno de mi crecimiento aprendería a escoger a la gente; aprendería cómo distinguir a los buenos de los malos.

En las películas no costaba mucho trabajo (los buenos eran los de sombrero blanco), sólo que entre mis conocidos no había vaqueros. Sin embargo, suponía con fiadamente que si la gente que iba al cine podía distinguir la diferencia, de seguro mis padres y mis maestros conocerían muy bien a la gente y algún día compartirían conmigo sus secretos.

Pero no fue así.

Crecí, más o menos, y me aventuré a entrar en la selva sin saber la diferencia entre un tigre y un osito de peluche. Probablemente, suponía yo, en la vida real no existen tigres después de todo.

Me enamoré. El éxtasis. El delirio. Estar enamorada era mucho más emocionante que comer algodones de azúcar o dar vueltas en la rueda de la fortuna.

Una semana después me enteré (por la amiga de una amiga) que mi bello marinero tenía una novia en su pueblo y que tenían pensado casarse en cuanto él terminara su servicio militar.

Lloré las lágrimas que sólo conocen los jóvenes. ¿Cómo pudo ser tan falso? ¿Cómo pudo hacerme esto a mí? Lo peor

de todo era la traición que yo me había hecho a mí misma: *¿Cómo no me dí cuenta del tipo de persona que él era?*

Era una selva peligrosa, y yo no estaba preparada para ella todavía.

Fuí a la Universidad. Me aprendí cuatro o cinco palabras impresionantes. Aprendí a decir un discurso escondiendo al mismo tiempo, el budín que temblaba dentro de mí. Aprendí algo importante (que ahora no recuerdo) sobre una cosa que se llamaba "pi", y aprendí también a equilibrar una taza en mi rodilla mientras decía una serie de estupideces.

Pero, incluso entonces, entre la gente más bien intencionada y más erudita, nadie pudo decirme cómo escoger a mi gente, la gente a la que pudierá amar, contratar, despedir, seguir, evitar, querer, abandonar o confiar.

Entré al mundo sofisticado (los negocios, la vida social, la élite); ninguna respuesta aún, sólo preguntas por todas partes: *¿Será esto el amor? ¿En cuál club me inscribo? ¿Quiero trabajar para esta compañía? ¿Debo apoyar esa obra benéfica? ¿Será un verdadero amigo? ¿Cómo podré lograr que me compre el cliente? ¿Me traicionará? ¿Vale la pena? ¿Debo seguir los consejos de este maestro?*

Al mismo tiempo, también mis amigos iban dándose de topes. Marcos conoce a Caty. Se enamora. Caty es linda, lista, sexy, nunca se pinta demasiado, le gusta la música que le gusta a él, le gusta su pizza de lo mismo. Tienen todo a su favor. *¿Deberá casarse con ella y juntos ponerse a hacer pizzitas? Tengo la impresión de que si una vocecita dentro de Marcos le hubiera planteado estas preguntas, se habría quedado sin contestarlas: ¿Cómo enfrentará ella las crisis familiares en el futuro? ¿Se deshará en sudor o se mantendrá fuerte? ¿Se pondrá a hacer escenas de llanto cuando él tenga que trabajar hasta tarde? ¿Tendrá miedo de cambiar de ciudad si le ofrecen un cambio favorable a él? ¿Se volve-*

rá una vieja quejumbrosa si él no gana suficiente dinero? ¿Echará a perder a sus hijos?

El papá de Marcos no es de mucha ayuda. Está preocupado con sus propios problemas en la oficina: *¿Deberá emplear a ese tipo? Se viste bien, no es comunista, sus patillas no son más largas que las del presidente de la compañía y es sobrino de un compañero de escuela. Teóricamente se ve bien, pero, ¿qué tal en la práctica? ¿Podrá trabajar por su propia iniciativa? ¿Será un hombre brillante o un ratón de oficina? ¿Alentará a la gente o la aplastará? ¿Cumplirá las órdenes correctamente o causará líos costosos? ¿Jalará o se arrastrará? ¿Podrá llevar a cabo las cosas?*

No era yo la única en preguntarse *¿Cómo comprender a la gente?*

A principios de 1951, un buen amigo me regaló un libro titulado "*Dianética: La Ciencia Moderna de la Salud Mental*", por L. Hubbard, escritor y filósofo norteamericano (que más tarde fundó la Organización Internacional de Cienciología). Este libro revelador sacaba a la luz la fuente principal de las miserias del hombre así como su remedio. Adicionalmente, Hubbard reportaba también su primera investigación de un campo de estudio totalmente nuevo: La clasificación y predicción del comportamiento humano.

Poco después publico "*La Ciencia de la Supervivencia*", en el cual desarrollaba esta nueva ciencia. Al leer este libro, me sorprendió ver que este hombre arrancaba toda la careta social para predecir con exactitud lo que se podía esperar de cualquier individuo. Desenmascaraba tan profundamente a todas las bestias de la selva (sí, hasta a los tigres vestidos de ositos de peluche), que me dejó temblando y agradecida a la vez.

Este material ha sido mi conocido desde hace ya veintiún años (un conocido "de saludo" los primeros siete y un amigo

íntimo los catorce últimos). Lo uso en los negocios y en mi vida personal y lo encuentro exacto y confiable consistentemente. Sólo me ha "fallado" cuando no lo he usado.

En este libro quiero compartir mis experiencias con el uso de la información de Hubbard. Al terminar de leerlo, usted sabrá cómo evaluar correctamente a la gente, qué puede esperar de ella y qué hacer al respecto.

Usted, por supuesto, se estará formando ya un juicio de la gente (con mayor o menor éxito), así que una buena parte de este material no será sorpresa; lo reconocerá. Sin embargo, otras ideas, se apartan tan radicalmente de las teorías sociales aceptadas que, incluso de haberlas descubierto por usted mismo, es posible que las haya reprimido. No van muy de acuerdo con lo que escuchamos en el catecismo o en las rodillas maternas. Taladran algunos de nuestros más cómodos, aunque gastados, lugares comunes.

Descubrí (como lo descubrirá también usted) que la persona dulce y sonriente que nunca, *nunca* pierde la calma está en peores condiciones que el hombre que se enfurece ocasionalmente; que el "bienhechor" compulsivo causa más destrucción que el agresivo bribón que busca sólo su propio bien; que la persona que nunca llora (sino que acepta toda pérdida como "su cruz") está más cerca de la muerte que la que solloza.

No es necesario que crea todo esto. Lea el material. Obsérvelo por usted mismo. Cuando llegue al final, confío en que estará de acuerdo que, una vez teniendo el equipo adecuado para sobrevivir, el explorar la selva puede ser, después de todo, divertido.

Capítulo 1

EL COMUN DENOMINADOR

"La naturaleza básica del Hombre no es mala; es buena. Pero existen temores, iras y represiones entre él y esa bondad".

L. Ronald Hubbard 'El Hombre Libre'.
Revista Ability N° 232

Alguien muy listo dijo cierta vez que no hay dos personas que sean exactamente iguales. Por esto le podemos estar agradecidos eternamente.

La gente viene en tallas grandes, tallas chicas y en colores surtidos. Hay antecedentes y experiencias de todo tipo y hay gente a la que le gusta tener en su jardín flamings de plástico moldeado.

A pesar de las cosas obviamente únicas en las personalidades, Hubbard encontró que todos tenemos un denominador común: las emociones.

¡Las emociones!

De seguro se refiere a la señora neurótica que grita al ver un ratón, al niño que hace berrinches cuando no le dan una galleta, al soldado aterrorizado que se niega a regresar al campo de batalla, a la esposa que solloza histérica porque su marido no la quiere.

Pero, ¿qué tiene que ver todo eso con usted, conmigo, con el buen hombre de la papelería de la esquina? No somos *emocionales*. Esa es una palabra derogatoria.

Sin embargo, al leer la obra de Hubbard, comencé a observar a toda la gente que conocía (cuando no me quedaba

otro remedio, me observaba, incluso, a mí misma). Todas sus afirmaciones parecían ciertas. Todas las personas tienen cierta actitud ante la vida. Les parece horrible, espantosa, lamentable, enloquecedora o maravillosa. Este punto de vista, sin embargo, no está regido por la razón o el intelecto. Lo determina únicamente la *emoción*.

El descubrimiento notable de Hubbard reveló tres hechos importantes sobre las emociones:

1. Existe un "paquete" de reacciones determinadas que acompaña a cada emoción.
2. Las emociones siguen un cierto orden, de horrible a formidable.
3. Existen capas de emociones reprimidas a las cuales no se les prestó atención previamente.

EL PAQUETE EMOCIONAL

A cada emoción corresponde un paquete, completo e invariable, de actitudes y comportamiento. Así pues, una vez que nos hayamos dado cuenta de que una persona está en aflicción (ya sea temporal o crónicamente), podremos esperar que se lamente: "Me traicionaron. Nadie me quiere. Todo era mejor antes". Sabremos también cómo se comportará en la mayoría de las circunstancias. La actriz rica y hermosa que se toma una botella de pastillas para dormir siente la misma desesperanza abrumante que el borachín de los tugurios que, sentado en el arroyo, abraza su botella vacía. Aunque usan escenografías y trajes diferentes, los dos están recitando los mismos papeles.

La persona que ve el mundo a través del cristal de la Apatía está muy cerca de la muerte, no importa cuáles sean sus antecedentes o su medio actual. Su apatía

matiza todos sus comentarios, todas sus decisiones, todas sus acciones.

EL ORDEN DE LAS EMOCIONES

Mientras investigaba métodos para mejorar la salud mental, Hubbard se encontró con un patrón uniforme de reacciones que presentaba la gente al avanzar. Al ayudar a los individuos a eliminar los efectos de experiencias dolorosas del pasado, descubrió que frecuentemente manifestaban apatía al principio y, conforme continuaba el trabajo, atravesaban ciertas etapas emocionales que ocurrían siempre en el mismo e invariable orden y en todas las personas: aflicción, miedo, hostilidad encubierta, enojo (o combatividad), antagonismo, aburrimiento, conformismo y bienestar. Este cambio de emociones dolorosas a emociones agradables era un indicador de éxito tan confiable, que comenzó a usarlo como la norma básica en la medición del progreso de cada persona.

Más tarde, descubrió que podía representar gráficamente estas reacciones emocionales en una escala, colocando las más felices arriba y las más lastimosas abajo. Pronto se volvió evidente que cada persona se encuentra, en todo momento, en algún punto de esta escala, a pesar de subir y bajar por ella según experimente felicidad y desgracia.

Se volvió evidente también que, cuanto más alta es la posición de una persona en esta escala de emociones, sobrevive mejor, es mayor su habilidad para obtener las necesidades del vivir; es más feliz, más vivaz, más segura y competente; está ganando. Inversamente, cuanto más bajo cae la persona en esta escala, está más cerca de la muerte. Está perdiendo; es más desgraciada y está a punto de sucumbir.

Si planeamos un viaje difícil a través de un territorio deshabitado y salvaje, la escala emocional nos indica que no debemos escoger como compañero a alguien que se la pasa quejándose tétricamente de que es muy peligroso. Debemos escoger a quien espera con ansiedad realizarlo.

La gente que está baja en la escala no *espera* que ocurran cosas en el futuro. Mientras menos dispuesta está una persona a proyectarse hacia el futuro, menos posibilidades tiene de sobrevivir.

Ronald Hubbard le dio un nombre y un número a cada emoción, para su identificación, al ordenarlas y llamó *Escala Tonal de Emociones* a la secuencia final.

A cada posición emocional se le llama "Tono". Así como cada tono musical es un sonido de una intensidad y una vibración definidas, cada tono de la escala emocional contiene características únicas que lo identifican. Sería difícil tocar un piano si sus teclas, en lugar de seguir un orden, estuvieran mezcladas. Del mismo modo, es casi imposible comprender a la gente y ayudarla a mejorar sin una escala precisa que nos diga con exactitud qué tan arriba o qué tan abajo se encuentra una persona en el teclado emocional.

La línea divisoria de la escala tonal está en 2.0. Por encima de este punto la persona sobrevive bien. Debajo de él, es más poco lo que esa persona puede esperar de la vida. Usando esta línea, decimos que la gente es "alta de tono" o "alta en la escala" si está arriba de ella y, si está abajo de 2.0, decimos que es "baja de tono" o "baja en la escala".

Una persona alta de tono es racional, mientras que la baja de tono opera irracionalmente. Mientras más bajo sea su tono, mayor será el grado en que la sensación emocional determine las decisiones y el comportamiento de la persona, independientemente de su educación o de su inteligencia.

EMOCIONES REPRIMIDAS

Cuando oímos que un presidente bancario "respetable" y juicioso, con una familia ferviente, desfalca sorpresivamente cien mil dólares y se fuga a Sudamérica con una joven bailarina bien podríamos preguntar "¿en qué diablos estaba pensando?"

El problema, por supuesto, es precisamente eso. No estaba pensando: estaba sintiendo. Las emociones lo dominaron como nos dominan a casi todos. Es posible que una persona así nos sorprenda solamente porque su tono emocional era un tono *reprimido*.

Algunas emociones son obvias porque se expresan. Pero Hubbard observó que, debajo de cada emoción que se expresa, se encuentra una banda de emociones reprimidas.

(Entusiasmo)	4.0) ENTUSIASMO-Expresado
(Interés)	3.5)
(Conservatismo)	3.0) ENTUSIASMO-Reprimido
(Aburrimiento)	2.5)
(Antagonismo)	2.0)
(Dolor)	1.8) HOSTILIDAD-Expresada
(Enojo)	1.5)
(No Compasión)	1.2) HOSTILIDAD-Reprimida
(Hostilidad Encubierta)	1.1)
(Miedo)	1.0) MIEDO-Expresado
(Compasión)	0.9) MIEDO-Reprimido
(Propiciación)	0.8)
(Aflicción)	0.5) AFLICCION-Expresada
(Haciendo Enmiendas)	0.375)
(Apatía)	0.05) AFLICCION-Reprimida

Con el descubrimiento de estas emociones, sutiles y reprimidas, acomodadas como capas en un club sandwich entre las emociones expresadas, contamos ya con una clasificación nueva de las muchas actitudes del Hombre hacia la vida.

Todo esto no quiere decir que una persona se encuentre encerrada de por vida en alguna posición específica; la gente *puede* cambiar. Algunas veces un individuo alto de tono puede caer de golpe durante un período corto; pero si es suficientemente alto de tono, rebotará hasta arriba de nuevo.

COMO USAR ESTE MATERIAL

Conociendo las características básicas de cada emoción, podemos conocer a una persona y comprender, en unos minutos, su actitud hacia la vida en ese momento. Una observación más detallada nos mostrará su emoción más frecuente, su tono habitual. Sabremos entonces qué tan bien está sobreviviendo y si será un acierto o un riesgo nuestra relación. Sabremos qué tan bien puede hacer un trabajo, qué tan sincera es, con cuánta precisión puede transmitir un mensaje o seguir órdenes, qué opina sobre el sexo y sobre los hijos, y si estaríamos o no dispuestos a encallar con ella en una isla desierta.

Esto es mejor que confiar en fantasías o basarnos en los prejuicios que heredamos de abuelita. De hecho, es la única forma posible de escoger a su gente.

Capítulo 2

LA ESCALA TONAL DE EMOCIONES

Si usted desprecia ya a alguien, no necesita la escala tonal para verificar que algo anda mal (con él, claro), aunque le dará una buena razón para sus sentimientos y una buena excusa para no invitar a esa persona a su próxima fiesta.

Hay ciertas personas que insistimos en amar a pesar de que nos desilusionen constantemente. Mientras la cena se congela en la estufa y el suflé se hunde silenciosamente hasta ser una pasta viscosa, nos preguntamos, descorazonados, cómo diablos nos fuimos a enredar con alguien a quien ni siquiera se le ocurre llamarnos cuando va a llegar tarde. Rara vez se nos ocurre que quizá sea sólo que esperamos demasiado de aquéllos en los que depositamos nuestro valiosísimo afecto.

Hay personas que están en una zona dudosa de nuestra amistad. Nos parecen suficientemente agradables (siempre se acuerdan de mandar una tarjeta de cumpleaños y de limpiarse los pies en la puerta), pero no es muy divertido pasar la tarde con ellas.

En los capítulos que siguen, vamos a escalar la escala tonal pasando por cada uno de sus niveles. Si tenemos suerte, nos encontraremos a todo el elenco de nuestras vidas y (¡por fin!) sabremos exactamente qué podemos esperar de ellos.

(Para referencia rápida, hay una descripción condensada de cada tono en la cubierta posterior).

Antes de entrar a los tonos individuales, vamos a cubrir cierta información general sobre la escala.

FUENTES

Como todo libro debe tener una última página, que quede de preferencia a una distancia cómoda de la primera, no voy a tratar de incluir aquí todo lo que se puede conocer sobre la escala tonal y las emociones.

Los datos básicos de este libro, así como las citas (excepto donde se anote lo contrario) provienen de la "Tabla Hubbard de Evaluación Humana", de la "Tabla Hubbard de Actitudes" y de "La Ciencia de la Supervivencia", por L. Ron Hubbard. Recomiendo su lectura para un estudio más profundo del tema. (Al final del libro, hay una lista de libros).

Los ejemplos son de mis propias experiencias por la selva.

SUBIDAS Y BAJADAS

La gente experimenta una curva emocional. Esto es, todos oscilamos por la escala de una hora a otra, de un día a otro. Uno sube si gana la rifa de la oficina; baja cuando pierde esa venta tan buena. Uno se enamora y salta hasta lo más alto de la escala. Lo deja su chica por otro, y cae hasta la aflicción.

Los niños con frecuencia suben y bajan a la velocidad de la luz. Conforme crecen, los puntos elevados se reducen, la curva se amplía y, con frecuencia también, se asientan en un tono (o en una banda angosta) y se quedan ahí la mayor parte del tiempo. De vez en cuando caen y vuelven a asentarse conforme la vida los golpea.

La persona que llamamos alta de tono no se *asienta* en la escala: mantiene un alto interés y entusiasmo por el vivir. Aunque un ambiente bajo de tono puede trastornarla y ha-

cerla caer en la escala, es elástica y se recupera rápidamente una vez libre de esa influencia.

La persona alta de tono manifiesta la emoción que ameritan las circunstancias. Cuando sufre una gran pérdida, siente Aflicción. Si es víctima de alguna maniobra sucia, generalmente se enoja. Experimenta la emoción correcta en el momento correcto. Así pues, una persona que sobrevive bien fluctúa por toda la escala; es volátil. Cuanto mejor es su condición, tanto mayor es su movilidad. Cuando se enoja, de verdad se enoja, pero se le pasa. Cuando se asusta, se tranquiliza después. Puede ser que llegue a deprimirse inexplicablemente de vez en cuando, pero se recupera rápido.

Si usted está tratando de mejorar a una persona, no tratará de *sacarla* de la escala (las llamadas "insensibles" están, definitivamente, dentro de la escala). La mejor manera de mejorar a alguien es capacitándolo para tener control, acción, habilidad y experiencia con todos los tonos.

Siempre que decimos que una persona alta de tono tiene "control" sobre sus emociones, habrá por ahí alguien que argumente: "Las emociones son verdaderas sólo cuando son espontáneas. Controlar las emociones no sería honesto". El verdadero tramposo es el individuo bajo de tono: ni siquiera experimenta la emoción correcta para la ocasión. Este argumentador es el mismo que probablemente llorará en las bodas o se reirá histéricamente cuando alguien se cae y se rompe una pierna. ¿Es eso una emoción honesta?

Cuando decimos que una persona es baja de tono, no nos referimos al jefe que se enojó el otro día cuando encontró el pedido sin surtir en el bote de la basura. Esto no lo convierte en un 1.5 (tono del Enojo). El 1.5 es una persona que casi siempre está enojada.

Cuando hablamos de Miedo, no nos referimos al cazador que corre despavorido cuando se le atora el rifle y lo persi-

que un oso. Hablamos de una condición fija; de la incapacidad para cambiar la actitud y el medio propios.

La persona hábil puede *actuar* y puede *reaccionar*, pero la de tono bajo lee siempre el mismo monólogo en todos los actos de la obra. Esto es aberración. El único problema de una persona baja de tono es su inflexibilidad. Cuando se asusta, ¿puede dejar de estar asustada? Si un hombre se enoja y lo suelta todo, ¿puede dejar de sentirse ofendido?

La gente alta de tono vuelve a brincar a lo alto de la escala. La gente baja de tono está asentada crónicamente: si bien puede subir o bajar un poquito, nunca sale de las bandas bajas por mucho tiempo.

UN NUEVO ENFOQUE AL SIGNIFICADO DE CORDURA

Es muy fácil decir que un hombre está loco si insiste en que es Napoleón o si corre frenético por las calles matando gente. Pero en las mentes de los inteligentes (principalmente las de nuestros nuevos movimientos de reforma) no hay duda de que actualmente se infiltra una demencia más sutil en toda nuestra cultura. Observamos una sociedad que permite la destrucción indiscriminada de gente y ambientes, mediante la guerra y la contaminación; una sociedad que despilfarra millones en la "investigación" de la salud mental mientras los sanatorios mentales se llenan a desbordar y aumentan los suicidios. Vemos agencias gubernamentales que confiscan miel de las repisas de tiendas naturistas porque está "mal etiquetada", en tanto que perdonan la etiqueta de "pan enriquecido" en un producto que contiene principalmente productos químicos impronunciables, batidos y cocinados para formar un bollo esponjado y plástico.

Legalmente se considera demente a una persona que no distingue entre lo bueno y lo malo; pero esto difícilmente nos sirve de guía en nuestros delicados juicios y elecciones de cada día.

Además de sus otras ofertas provechosas, la escala tonal nos da una escala confiable para medir la cordura.

Cuanto más *fija* se encuentra una persona en la escala, tanto menos cuerda es. No hay una división exacta entre demencia y cordura: una persona es más o menos cuerda en cualquier momento dado. De hecho, puede ser racional en un área de la vida y estar más loca que una cabra en otra.

El *volumen* de un tono es lo que provoca principalmente que la sociedad encierre a alguien. O sea, cuando se descubre a alguien en un tono bajo y con el volumen al máximo, generalmente se le considera loco. Esto quiere decir que un señor enojado puede puegarle a su esposa con un bat de beisbol mientras que otro, con menos volumen, la destruye con palabras. Los dos están igualmente dementes, pero la sociedad considera peligroso solamente al primero.

TONO SOCIAL

La mayoría de la gente usa un agradable tono social encimado a su emoción crónica, y lo usa para manejar los intercambios superficiales de todos los días. El empleado de la tienda sonríe cortésmente aunque preferiría hundirnos los dientes de una mordida. Cuando nos encontramos en la calle a un conocido generalmente le decimos que estamos bien, aunque en verdad nos sintamos bastante mal.

Sin embargo, con un poquito de práctica, usted podrá identificar el tono crónico con rapidez a pesar de esta cubierta protectora.

EMOCIONES FALTANTES

Muy probablemente se le ocurrirán algunas emociones que no se muestran en la escala. La mayoría de ellas caen en alguno de los niveles, ya sea como sinónimos o como un matiz diferente de un tono. Por ejemplo, la ansiedad, la turbación, la preocupación, el terror y la timidez representan matices y profundidades de la banda del Miedo.

Otros sentimientos, como el amor, el odio y los celos, se *manifiestan* de acuerdo con el tono de la persona. Una persona que está en Compasión ama en forma mucho muy diferente a una que está en Enojo. Un marido celoso podrá balacear a su rival o emborracharlo en silencio, dependiendo de su tono.

En otro capítulo se cubrirán más a fondo estos sentimientos adicionales.

OTROS CAMPOS DE INVESTIGACION

En cualquier investigación sobre el comportamiento humano salen a la luz todo tipo de detalles. Sin el uso de la escala tonal, sin embargo, el material sobre el tema rara vez se puede alinear en forma funcional.

Cualquier persona que se dedique a aconsejar o guiar a la gente, o que intente ayudarla (siempre y cuando quiera realmente ayudarla) dará la bienvenida a la escala tonal y la aceptará porque sus observaciones propias le mostraran su validez.

Existe el ejemplo interesante de un estudio profesional que confirma la disposición de las emociones en la escala. Un psiquiatra del hospital de una importante universidad en el oeste de los Estados Unidos, recientemente llevó a

cabo un programa de investigación que duró cinco años, en el cual entrevistó a más de cuatrocientos pacientes moribundos con el fin de encontrar medios para ayudarlos a encarar ese trance. Su investigación reveló que la mayoría de la gente pasa por "cinco etapas psicológicas antes de la muerte: negación, enojo, 'regateo', aflicción y aceptación". Durante los primeros cuatro periodos, según el doctor, los pacientes tienen aún un vislumbre de esperanza por vivir. En la etapa final, "en su mayoría, están listos para hacer frente en paz al final".

Después de leer los capítulos siguientes, se reconocerá que las cuatro etapas que reportó el doctor son: Antagonismo, Enojo, Miedo (bajo la forma de propiciación), Aflicción y Apatía.

RESUMEN

La gente baja de tono da muchas razones congruentes para justificar su actitud; usan su inteligencia para justificar sus convicciones cuando, de hecho, están tratando de explicar actitudes emocionales sobre las que no tienen control. La persona en Enojo dirá: "Hay que ser duro con la gente"; la de Miedo sermoneará que "tenga cuidado..." Y el individuo de Apatía le dirá (si es que se molesta en hacerlo) que "de todos modos, nada se puede hacer". Cada uno cree lo que dice. Si ha vivido en un tono durante mucho tiempo ese tono será su casa, y estará convencido de que tiene un derecho innato a estar ahí.

No es necesario que nos caiga mal la gente porque está baja de tono; tampoco se trata de "pensar lo mejor" sobre ella. Lo más bondadoso que puede hacerse (por ellos y por nosotros mismos) es evaluarlos correctamente. Sólo entonces estaremos en posibilidades de subirlos de tono.

Usted puede enseñarle a los niños la escala tonal desde que tienen cuatro o cinco años. Por lo general, les fascina en cuanto la ven a colores. No hay mejor preparación que se les pueda dar. Habiéndoselas enseñado a mis propios hijos, sé que no trabajarán para una persona baja de tono, ni la contratarán, no votarán por ella ni se enamorarán de ella (y eso quita una buena cantidad de preocupaciones).

No le diga a otra persona en qué parte de la escala piensa usted que ella está. Podría estar equivocado y deprimirla. Podría estar en lo correcto y preocuparla. En todo caso, no le estaría ayudando. Usted seguramente habrá encontrado alguna vez (y lo habrá odiado) a un tipo que, sonriéndole maliciosamente, le dijo: "Te tengo bien fichado". A él es a quien tenemos bien fichado, a propósito, en el capítulo sobre el 1.1. Así pues, no lo haga. En cambio, si esa misma persona lee este libro y se encuentra en la escala, habrá dado un paso fundamental hacia su propio mejoramiento. La mayoría de la gente sube notablemente en la escala con sólo comprenderla. Use la escala tonal para seleccionar a su gente, para encontrar el origen de los problemas en su familia, en su trabajo y en sus grupos. Aprenda a detectar con rapidez a la gente y no esperará de ella más de lo que puede dar. Así, podrá ayudarla a subir de tono.

Trate de no involucrarse demasiado en cuanto a su propia posición en la escala. Claro que nos tropezamos con nosotros mismos en lugares de lo más incómodos; damos la vuelta y al ver una cara en un espejo áspero, exclamamos: "¿Quién es ese bicho raro? ¡Oh, no! ¿Deveras soy yo?" Es desconcertante. Pero cuando siga leyendo, verá que se encuentra también arriba, cerca de la cima. Se lo prometo.

En todo caso, este libro se trata de esa *otra* gente, ¿lo recuerda? No de usted y de mí.

Bueno, pues vamos a asomarnos a nuestros personajes...

Capítulo 3

APATIA (0.05)

Apatía: 1. Falta de emoción o sentimiento. 2. Falta de interés en las cosas que en general se consideran emocionantes, interesantes o conmovedoras; indiferencia.

—Diccionario American Heritage

"Ahora tengo otra actitud diferente", me dijo mi joven amigo. "Nada me molesta; sencillamente tomo la vida como viene. He madurado mucho en los últimos meses. Ya me quité de la cabeza todos aquellos sueños locos, y estoy listo para concentrarme en estudiar en serio. Es lo que siempre he buscado".

Si no conociera la escala tonal, me habrían convencido las afirmaciones de madurez de mi amigo. Pero recuerdo su burbujeante entusiasmo de sólo cuatro meses antes, cuando se iba a Nueva York. Seguro de su talento, optimista sobre el futuro, partió soñando con el triunfo. En alguna parte durante esos meses, su mundo se derrumbó sin ruido, calladamente. Algo o alguien le quitó su esperanza. Esa "realización" filosófica era una escapatoria: se había dado por vencido. Apatía.

Cuando una persona sufre una pérdida grave y no puede expresar su aflicción, la suprime y cae en Apatía, punto en el que puede alegar que no lo afectó en absoluto: "de todos modos no quería representar ese papel en la obra".

Apatía equivale a estar apagado; a "sacarle la vuelta" a las cosas. A sacarle la vuelta a amar, a vivir, a esperar, a llorar, a reír, a soñar.

Una persona puede caer en cualquier tono bajo después de una pérdida, pero en Apatía no sólo ha perdido: sabe que jamás podrá ganar de nuevo.

Este es el nivel de tono más grave de todos. Es una actitud mental peligrosa que está muy cerca de la muerte, es frecuentemente suicida. La vida se convierte en una manada de elefantes que derribó al individuo y lo pisoteó más allá de toda esperanza, más allá de toda ayuda.

ALTAS Y BAJAS DE LA APATIA

Si cada persona que se encuentra en esta emoción estuviera hecha nudo en el piso de un sanatorio mental y tuviera encima la etiqueta de "catatónica", sería muy fácil identificarla. Pero no es nada difícil que se les encuentre también dando cátedra en una gran universidad con la etiqueta de "brillante intelectual".

La apatía se subdivide en dos niveles: La Apatía profunda (a la que se llama "muerte simulada" algunas veces), está sólo a un milímetro de la muerte. Puede ser que la persona esté en cama, incapaz de cuidar de sí misma, totalmente abatida y padeciendo alucinaciones. La gente cae en este estado generalmente después de una operación o de un accidente grave. Es fácil reconocerla.

Es un tono más alto, el tipo en Apatía-de-pie, el que nos parece más engañoso. Puede andar descalzo, con barba y "viajando" con LSD. Puede usar el disfraz severo del hombre de negocios y ahogarse en martinis todas las tardes. Puede suicidarse con una pistola o atravesar indiferente la calle, esperando que alguien le haga el favor.

Hace poco conocí en una cena a una persona locuaz pero en Apatía. Su tono se reflejaba en casi todos sus comenta-

rios. Estábamos hablando sobre autos: acabó con el tema diciendo: "El negocio de los automóviles está muerto. Se acabó".

Cuando la conversación se dirigió a los problemas del negocio de la construcción, dijo: "el contratista en pequeño está muerto. No tiene la posibilidad más mínima".

Más tarde discutíamos un problema de política: "Trata de corregir algo como eso y estás muerto".

La clave para detectar su tono no fue sólo su absoluto pesimismo, sino también su uso frecuente de la palabra "muerto".

La persona en Apatía, que bien puede asistir a la escuela, hacer trabajos domésticos, dirigir cine o tener un empleo, está tratando generalmente de destruirse de alguna manera.

DROGAS Y ALCOHOL

El drogadicto y el alcohólico son personas en Apatía. No se deje confundir por cierta ferocidad superficial, cierta dulzura sentimental o cierta exuberancia que manifiesten cuando están "arriba": ¿Cómo son cuando están "abajo"? Ese es el sentimiento que los empuja de nuevo al escape químico. Están suicidándose lentamente. Están esperando sucumbir, pero van a seguir intoxicados para que no les duela tanto.

Mientras tanto, la gente que los rodea estará preocupada y frustrada; desesperadamente tratará de hacer algo por ellos. Aquí tenemos una buena clave para detectar al individuo en Apatía: la gente que lo rodea estará deshecha hasta la indecible por tratar inútilmente de ayudarlo.

MAS ALLA DEL BIEN Y EL MAL

De vez en cuando nos encontramos a una persona en Apatía que piensa que está en un estado de serenidad. Incapaz de reconocer su propia sensación de desamparo, la justifica con razonamientos académicos. Esto es lo que yo llamaría "Apatía Intelectual".

Memo, un estudiante universitario, me platicó de un amigo suyo que estudió muchas filosofías y religiones hasta que desarrolló la suya propia. El amigo le describió extensamente su logro de la "conciencia de lo absoluto".

Memo, profundamente impresionado, dijo: "Ahora que has alcanzado ese estado, me sorprende que no estés tratando de ayudar a otros a que lo alcancen también."

"¿Por qué?", contestó el amigo, "todos los demás son yo de todos modos".

Todas las cosas están más allá del bien y el mal. Anda por ahí en Apatía pero se cree un dios.

RESPONSABILIDAD

Hay ciertas filosofías, como las religiones orientales, que se basan en las actitudes más altas de la escala, pero la gente baja de tono puede invertir el significado de tal forma que el producto final sea la Apatía. Cuando un individuo o una corriente de pensamiento abogan por menos actividad, menos comunicación, menos contacto con la gente o por tener menos que ver con la vida, no es necesario que se le haga mucho caso a sus etiquetas de erudición: llevan hacia la Apatía.

Otros estudios y otras doctrinas parecen incitar a una actitud apática. El fatalista se aferra a la creencia de que todo

lo que ha de pasar ha sido ordenado de antemano y que los seres humanos son impotentes para cambiar lo que sea. ("Ni quisiera soy responsable por mí mismo", dice el individuo en Apatía). Sus seguidores buscan que las estrellas, los números, los colores y las bolas de cristal les indiquen su destino.

Los tipos que están en Apatía son víctimas de esas farsas.

CAUSA Y EFECTO

Cuando alguien se considera controlado totalmente por influencias externas, está en Apatía. Aceptará pérdidas dolorosas y dirá, suspirando, "es la voluntad de Dios; qué se le va a hacer". "Si así tenía que ser, que así sea." Este punto de vista, a propósito, nada tiene de religioso, ya que cualquier religión digna de ese nombre ofrece al Hombre un camino de salida; una salvación. La persona en Apatía se considera inferior a las estrellas, a los planetas, a los resultados del beisbol y a la mosca que tiene en la pierna. Una persona que está alta en la escala se considera peligrosa ante su ambiente, no es el efecto total de éste; cambia el ambiente a su conveniencia: es causa. Mientras más cree una persona ser efecto, más cerca está de la Apatía y de la muerte.

PROPIEDAD

La gente baja de tono tiene conceptos raros sobre la propiedad. En Apatía, sin embargo, la persona está a punto de sentir que nada le pertenece. Esto puede ser así, literalmente, o puede ser que tenga muchas posesiones y, a pesar de ello, ande por ahí diciendo: "No tiene caso tener nada."

Esta persona piensa también que los demás no deben poseer nada. Deja que toda la propiedad se deteriore y se eche a perder. Desperdicia el tiempo de usted, hace crecer su cuenta de servicio dejando prendidas las luces y encendidos los motores, y tranquilamente, utiliza su teléfono para hacer una llamada a Nueva Zelandia. Se queda bastante perplejo si todo eso le molesta a usted: "De todos modos, deberías deshacerte de todo esto."

Una estrella de cine, rica de pronto, dice: "Debiera ahorrar dinero para mi vejez, pero no lo hago: todo el dinero que gano se me escapa de las manos como si no me perteneciera. No siento deseos de hacer algo para salvarme. Simplemente, dejo que las cosas sucedan".

SOY IMPOTENTE

Hay gente que hace alarde de que nada la afecta; son los que están vacíos emocionalmente. Este es un grado extremo de Apatía.

Jaime, un estudiante universitario, sentía que la vida estaba perdiendo su chispa; nada lo hacía vibrar ya. Le dijo a su amigo Jorge que pensaba probar el LSD. Los dos sabían que la droga podría producir trastornos mentales a largo plazo y, hasta ese momento, habían optado por evitar todos los riesgos de las drogas. Jorge, sin embargo, estaba también en Apatía esa vez, así que sólo dijo: "Pues no estoy de acuerdo con lo que quieres hacer, pero ya sé que no hay nada que pueda decir para detenerte."

De haber estado en un tono más alto, Jorge no se habría sentido impotente; por lo menos habría tratado de hacer algo sobre el asunto.

La persona sofisticada que está en Apatía alegrará que

está aburrida: "Estoy fastidiado de la vida. Nada me divierte. ¿Qué puedes hacer para crear emoción en este mundo tan superficial?"

"LAS COSAS NUNCA SON REALES"

Un año después del primer paso que dieron en la Luna los astronautas norteamericanos, una cadena importante de periódicos de ese país mandó a sus reporteros a hacer mil setecientas entrevistas en diferentes regiones de la nación, pidiendo opiniones sobre el evento. Los periodistas reportaron que una cantidad extraordinaria de gente dudaba de la autenticidad de la hazaña del Apolo. Este fue el caso particularmente entre los ancianos y los pobres. Una mujer de Filadelfia, entrada en años, pensaba que el aterrizaje en la Luna se había "montado" en el desierto de Arizona. Un albañil desempleado de Miami dijo: "Lo ví en la televisión, pero no lo creo. El hombre nunca ha pisado la Luna". En un ghetto de Washington, D.C., más de la mitad de la gente entrevistada expresó dudar de la autenticidad de la caminata lunar. Un hombre, tratando de justificar su actitud emocional, dijo: "No es más que un esfuerzo deliberado por encubrir los problemas del país. La gente está inconforme, y esto hace que se olviden de sus problemas".

Para una persona en Apatía, las cosas nunca son reales.

EL JUGADOR

El jugador compulsivo está en Apatía. Si una persona gana constantemente, está más alta de tono porque está siendo causa sobre el juego y no su efecto. Sin embargo, el

jugador compulsivo no puede dejar el juego cuando está ganando. Cuando un hombre se juega cada día de pago el dinero de la renta y de la comida, y lo pierde, está manifestando la actitud de la Apatía en cuanto a la propiedad: "Más me vale no tener".

Un barco de vapor que hacía un crucero a Sudamérica, recibió el reporte de que otro barco cercano había naufragado y se estaba quemando. El capitán cambió el rumbo y fue el primero en llegar al barco en llamas. Ochocientos pasajeros y miembros de la tripulación estaban en el agua, atropellándose, empapados y asustados: habían perdido todo, menos la ropa que traían puesta. Todos fueron rescatados, los pasajeros del vapor se amontonaban en cubierta para ver el emocionante rescate y participar en él, algunos de ellos dando ropa y alojamiento a las víctimas.

Durante toda la operación, el casino del barco permaneció abierto. Un cierto número de jugadores apasionados se quedó ahí, con los ojos hipnóticamente fijos a las mesas, y aparentemente sin darse cuenta del drama de la vida real que ocurría a unos cuantos metros de la puerta, y sin que éste los afectara.

Eso es Apatía. Ningún otro tono sería indiferente a una experiencia tan conmovedora.

"EL HOMBRE NUNCA CAMBIA"

El joven que comprende la escala tonal sabe si aceptar o no el consejo y las ideas de sus mayores. Un día, mi hijo de diecisiete años me platicó sobre una conferencia dada por uno de sus maestros, quien declaró: "El Hombre nunca cambia. Sigue cometiendo los mismos errores una y otra vez. Nunca aprende y nunca mejorará".

"¿En qué parte de la escala tonal está eso?", le pregunté. Mi hijo rio y dijo: "Apatía, por supuesto."

Aquí tenemos de nuevo el caso de una persona que utiliza sus años de educación y de experiencia para apoyar una actitud emocional sobre la cual no tiene control.

Usted puede encontrar historias y documentos que apoyan cada actitud de la escala. Si aceptáramos totalmente la "prueba" de ese maestro, ningún maestro se molestaría en enseñar, ningún científico continuaría jugando con sus tubos de ensayo y yo me habría quedado hoy en la cama.

RESUMEN

No importa qué tan inteligente parezca ser, ninguna persona en Apatía es más que una imitación de la vitalidad que encontramos en los tonos más altos.

Vamos a trepar un poquito más arriba . . .

Capítulo 4

HACIENDO ENMIENDAS (0.375)

Enmienda: Reparación o pago como satisfacción por un insulto o un daño.

—Diccionario American Heritage

Lucy decide dejar de verse con Oliver. Oliver está hecho pedazos. Sollozante, con profunda autocompasión, jura: "Estoy dispuesto a hacer lo que sea para que me quieras de nuevo."

Llama por teléfono, manda regalos y notas suplicantes. Espera a la vuelta de la esquina a que ella salga de su casa para poder encontrarla "accidentalmente". "Por favor, Lucy, dime por qué dejaste de quererme. Haré lo que me pidas. Dime siquiera que me darás otra oportunidad".

"Oliver, ¿no puedes meterte en la cabezota que ya terminamos? No quiero verte de nuevo".

El mundo de Oliver se hunde. "¿Qué caso tiene entonces vivir"? murmura. "Quisiera morirme. Me da lo mismo volarme los sesos".

Una persona que está "Haciendo Enmiendas", vive disculpándose todo el tiempo: adulando, siendo un parásito, rebajándose; tratando de reparar algún daño real o imaginario. Su servilismo adulator es tan pesado que afortunadamente muy poca gente se queda en este tono por mucho tiempo. Generalmente es transitorio, porque cuando falla la actitud de Hacer Enmiendas, la persona siente cada vez más lástima por ella misma y llega hasta el fondo (como pasó aquí con Oliver).

La persona en 0.375 está propiciando, pero no puede ocultar nada. Aquí encontramos la lealtad ciega, la abnegación, el mártir suicida y el "nunca podré pagarte..." Este individuo va a halagar, a adular o a rebajarse para obtener compasión o ayuda.

Regañamos al perrito por cometer una fechoría. Baja la cabeza y se escurre hacia atrás. Todo está perdido. Pero, momento... quizá haya alguna esperanza. Regresa, nos lame la mano, mueve la cola y suplica conmovedoramente que se le perdone. Está Haciendo Enmiendas.

Aquí es donde encontramos al borrachín que pide dinero en la calle y a la adicta a la heroína que se mete en la prostitución para ganarse otra dosis.

En el corredor entre Apatía y Aflicción encontramos este tono, lastimoso pero buena señal si la persona está subiendo del sótano.

CUANDO EL ALCOHOLICO ESTA LISTO PARA RECIBIR AYUDA

El borracho llegará a 0.375 si está tratando de conseguirse otro trago; pero el bebedor reformado debe pasar también por esta emoción para recuperarse. De hecho, puede caer en Haciendo Enmiendas en ambas direcciones. Una persona en Aflicción siente que todo es doloroso. Si resbala hasta 0.375 dirá: "Haría lo que fuera por librarme de esto". Cuando no hay ayuda constructiva cerca, apaga el dolor con el anestésico emocional: el alcohol.

Si tiene suerte, un buen día, en un momento de sobriedad, se dará cuenta de que su solución se ha convertido en un problema mayor que el que estaba tratando de evadir al principio. Su arrepentimiento lo sube a Hacer Enmiendas.

A propósito, aquí encontramos la razón por la que muchas "curas" para las drogas y el alcohol no duran mucho tiempo. El sacar de las drogas a una persona es sólo una medida temporal. Para que una persona se cure efectivamente, debe subir de Apatía y *querer* hacer algo sobre su condición. Después de eso, deberá seguir subiendo por la escala. Si se queda cerca de las emociones de abajo, volverá a caer en el hábito a la menor provocación.

Algunas veces vemos al bebedor que hace decisiones esporádicas de reformarse pero recae pronto. En este caso, puede ser una ayuda el conocer la escala tonal. Es necesario saber que el problema *no* es el alcohol; es la emoción: la amargura que siente cuando ya no está adormecido por los martinis. La curación está en subirlo de tono. Es vital que esté en un ambiente en el que reciba apoyo de alto tono y no con alguien que goce manteniéndolo abajo.

Jacobo eligió una carrera que no quería sólo por complacer a sus padres. No creyó que le importara mucho abandonar su propia meta (ser fotógrafo). Veinte años más tarde estaba en un hospital de alcohólicos para su sexta cura. El doctor le advirtió: "Si regresas a la botella estarás muerto antes de un año. Tu hígado no resiste más."

Subió de tono hasta 0.375 y buscó ayuda profesional. En cuanto descubrió el origen de su Apatía, dejó su trabajo y se convirtió en fotógrafo independiente. En cinco años no ha tomado una copa, tiene éxito y está feliz con su nuevo trabajo.

JUGADORES ANONIMOS

Un jugador apostó su casa contra la banca en un partido de póker. Esperó sin mostrar ninguna emoción. Cuando

la jugada final le mostró que había ganado, solamente asintió con la cabeza. Un espectador, sorprendido por su aparente indiferencia y especialmente por su falta de entusiasmo al haber ganado, le preguntó: "¿Cómo es posible que nada más muevas la cabeza cuando acabas de ganar veinticinco mil dólares?"

El jugador se encogió de hombros y dijo: "¿Sabes qué fue lo que disfruté más? El momento en que estábamos esperando la última carta. Ahí fue cuando me sentí vivo. Ese es el único momento significativo. Ganar, perder y el dinero no significan nada, pero en ese momento de verdad soy alguien."

El concepto de "No soy nadie" es un concepto de la Apatía. Cuando una persona encuentra algo que la saca de ahí, aunque sea temporalmente, se vuelve adicta a ese algo. Así, para poder curarse, la persona tiene que subir de nivel. Una organización llamada Jugadores Anónimos descubrió esto. Su programa, aparentemente, salva matrimonios, hogares y hasta vidas, pero sólo funciona cuando el individuo admite que es impotente ante el juego y que, con la ayuda de otros, puede solucionar el problema. Más aún, tiene que darse cuenta de que puede ser "alguien" aunque deje de jugar. Esto, por supuesto, requiere una elevación de tono; pero debe llegar primero a Haciendo Enmiendas antes de que esté dispuesto a hacer algo por él mismo.

EN EL TRABAJO

Una persona que trabaje para un jefe de "mano pesada", puede llegar a perder toda la seguridad en sí mismo y caer en Apatía sobre su juicio y su creatividad. Sin embargo, si tiene alguna esperanza de poder conservar su trabajo, pue-

de convertirse en el débil "sí señor". Disculpando constantemente su humilde existencia, abordará el trabajo más degradante para escapar del "dolor" de verse despedido o castigado. Aún así, es posible que lo eche todo a perder: es el pulidor de manzanas que deja caer la manzana en el lodo todo el tiempo debido a sus esfuerzos frenéticos por agradar.

RESUMEN

En cualquier momento en que una persona experimente una profunda desilusión, en que se le haga un daño grave o se le traicione, es posible que abandone sus metas y se hunda en la Apatía. Al estar en esta emoción de gran tristeza, no estará *dispuesto a reparar* el malentendido o los agravios que existan, ya sean suyos o de alguien. Debe subir a Haciendo Enmiendas y entonces tendrá una oportunidad.

Un día, un amigo de veinte años vino a verme. "No sé qué me pasa últimamente. Siento como que la vida está pasándose de largo pero no soy siquiera parte de ella; ya no sé que es real y qué no. Es horrible. Cualquier cosa sería mejor que lo que me pasa. ¿Qué tengo que hacer para salir de esto?"

Aunque su condición parecía desastrosa, había mejorado. Durante varias semanas, este joven había estado viviendo en una Apatía de "todo está bien", el tono más difícil de descubrir. Ahora se daba cuenta. Aunque había subido muy poco, estaba dispuesto a hacer algo al respecto. Platicamos un rato y me habló de la enorme desilusión que lo había llevado a la Apatía. Lloró, y luego de haber liberado todas las lágrimas que había estado conteniendo, subió

fácilmente por la escala. Se fue con los ojos brillantes y la cara radiante.

Haciendo Enmiendas es un tono débil y servil, pero contiene cierta esperanza. Hay que pasar, pues, a través de la tristeza; y eso es lo que vamos a hacer en el capítulo siguiente.

Capítulo 5

AFLICCION (0.5)

Aflicción: Angustia mental intensa; remordimiento profundo, tristeza aguda o sensaciones similares.

—*Diccionario American Heritage*

Mildred se quejaba siempre de su vida matrimonial. “No me quiere. Me trata muy mal y yo dejé mi carrera por él. Todo era mucho mejor cuando era soltera.”

Sólo por decir algo (esto sucedió en mis días más ingenuos), le pregunté por qué seguía con él si todo andaba tan mal. Un año más tarde, me dijo cuando volví a verla: “Pues estoy siguiendo tus consejos: me voy a divorciar.”

Me quedé horrorizada, porque yo no le había aconsejado que se divorciara. Pero la Aflicción es un tono un tanto hipnótico: absorbe todo lo que se le diga y usa partes escogidas de eso para sucumbir.

Un año más tarde volví a ver a Mildred, sollozando aún. Divorciada ahora, su hijo se negaba a vivir con ella y había dejado un codiciado empleo como actriz en una obra de gran éxito, porque “no estaba llegando a ninguna parte”. Después de haberse acarreado toda esta desgracia, decía: “Tenía un marido, un hijo, dinero y trabajo. Ahora no tengo nada.”

La persona en Aflicción pide ayuda llorando, suplica compasión. Es un suicida en potencia, un quejoso habitual envuelto en autocompasión: Fracaso; lo traicionaron; lo perdió todo.

Está hecho un lío.

Aflicción y Apatía son tonos que coinciden en diferentes puntos y tienen muchas características similares. La posición de 0.5, de hecho, es una Apatía *inducida por la Aflicción*. Tiene una poca más de vitalidad que el 0.05. Se trueca los dedos. Siente que está al borde del fracaso, pero sostiene aún un último lamento de protesta.

Cuando un individuo sufre una pérdida (la muerte o el alejamiento de alguien querido o el fracaso de un propósito), puede caer temporalmente en Aflicción. La persona “atorada” en este tono, es sin embargo, la personificación de la pérdida, aunque no haya una pérdida a la vista: “¿Qué hice mal? ¿Por qué me castiga Dios así?”

Una mujer en Aflicción puede estar al borde del llanto todo el tiempo. Puede verse en su cara. Si trata usted de interrogarla a fondo sobre lo que sea, se pondrá a llorar. Una palabra dura puede abrir la llave. Se entera de los pobres huerfanitos que se están muriendo en Timbuktu y suelta las suficientes lágrimas como para hacer flotar al Queen Mary.

Sin embargo, no todas las personas en Aflicción se la pasan llorando. Algunas permanecen en una Aflicción suprimida, inmediatamente abajo de las lágrimas (lo cual las acerca más a la Apatía). Esto ocurre con mayor frecuencia en los hombres, ya que por lo general se les convence, cuando niños, que “los hombres no lloran”. Así pues, deben suprimir la manifestación externa de la aflicción. A pesar de ello, se puede notar en las caras: la boca dura y los ojos bajos, melancólicos, de sabueso; podrá escucharlo en los suspiros profundos. Incluso sin usar las manifestaciones físicas, podrá reconocer a la persona en Aflicción por sus palabras.

Aunque no siempre está llorando, siempre se lamenta.

SOLO EXISTE EL PASADO

El 0.5 crónico está parado en un angosto desfiladero: no puede subir ni bajar pero no quiere saltar. No puede dar ayuda y se niega a recibirla. Se aferra. Entre otras cosas, trata de aferrarse al pasado. Colecciona cosas que le recuerdan tiempos mejores: el programa del teatro, el guante que traía ella la primera vez que la besó, las flores en el libro, la vieja silla que perteneció a la tía abuela Belinda. (Nota: Los coleccionistas de antigüedades no están necesariamente en Aflicción; por lo general, sólo son inversionistas listos).

Además de estas cosas, colecciona viejos recuerdos. Una buena parte de su conversación persiste en el pasado. Sus relatos expresan, por lo general, una bella tristeza y una melancolía por los "buenos tiempos".

El viejo Lucas extraña a su perro, que se murió de viejo. Conserva la correa y los platos con que lo alimentaba. Tiene fotos del perro en su casa y constantemente habla de los buenos ratos que pasaron juntos: "Era el mejor amigo que he tenido. Siempre estaba conmigo."

Llega a la conclusión de que lo ha perdido todo. Si se le sugiere que consiga otro perro, dirá: "Nunca podré reemplazar al buen Sultán. Además, no quiero volver a encariñarme con otro perro: también se morirá algún día."

La soledad y la tristeza son manifestaciones moderadas de la Aflicción. Cuando una persona regresa a su antigua escuela, a su pueblo natal o a su vieja oficina, se da cuenta de que las cosas han cambiado; ya no son como eran antes. Es un poquito triste (a un hombre a veces le resulta costoso el sentir nostalgia por su vieja escuela, si lo pesca la asociación de exalumnos, subiendo a Propiciación, le sacará un generoso donativo).

Siempre que una persona se siente abatida por un alejamiento, estará manifestando Aflicción, moderada o fuerte, en su renuencia por dejar atrás el pasado.

HONESTIDAD

No confíe usted mucho en la información que le dé una persona en Aflicción. Está suplicando compasión, y podrá decirle los cuentos más descabellados para justificar su desdicha.

Una vez escuché a dos adolescentes hablando con una chica en Aflicción crónica. Quejándose de su madre, la chica decía "Me pega todo el tiempo".

Horrorizados y compasivos, los muchachos comenzaron a interrogarla más a fondo. Uno de ellos le preguntó: "¿En serio? ¿Cuántas veces te ha golpeado?"

"Bueno, una ocasión".

"Ah. ¿Cuántas veces te pegó en esa ocasión?"

"Pues . . . una."

"¿Te pegó con el puño o con la mano abierta?"

"Bueno, fue con la mano abierta, ¡pero en verdad me dolió!"

"En otras palabras, nada más te dio una cachetada, *una sola*, ¿no es así?"

"Pues . . . sí . . . , *pero me dolió mucho*".

Este es el nivel de honradez del 0.5. Una bofetada se convierte en "una paliza".

La persona que está en Aflicción crónica tiene que buscar constantemente razones que justifiquen su emoción. La viuda Gutiérrez mató a su marido a quejidos, llorando y lamentándose todo el tiempo. Ahora que ya se murió, sin embargo, lo describe como si fuera una persona intacha-

ble. Esto hace que la pérdida parezca mayor y la ayuda a justificar su emoción.

“LA VIDA HA ACABADO CONMIGO”

La persona alta de tono que se casa con alguien en Aflicción se arrepentirá, porque nunca podrá “solucionar” su desdicha. Una esposa en 0.5 exige enormes cantidades de afecto y exige que se le asegure todo el tiempo que se le ama, aunque nunca lo cree en realidad. Cuando experimenta el desaire o rechazo más leves (reales o imaginarios), se va de picada en dirección a la muerte. Desarrollará una dependencia parasitaria. Si usted llega a darse por vencido y la abandona, usted se convertirá en un villano de corazón negro: ella inventará todo tipo de incidentes peculiares de crueldad que usted cometió en su contra, para ganarse la compasión de los que la rodean.

GRUPOS

Algunas veces, los individuos se agrupan en este tono pidiendo compasión y ayuda con lágrimas, sin ofrecer nada a cambio. Ninguna solución, ninguna contribución, ninguna concesión son suficientes. Continúan con su lamento colectivo. Profundamente introvertidos, irresponsables; absorbiendo lástima, compasión y afecto.

Los individuos en Aflicción son esponjas insaciables para la caridad, pero jamás mejoran (la verdadera caridad sería elevar su tono; no solamente darles palmaditas en la espalda y más dulces).

PROPIEDAD

He conocido a más de una pájara en Aflicción que son amas de nido impecables porque se les ha entrenado para mantener un ambiente agradable y limpio. Pero si no han recibido ese entrenamiento, su tendencia hacia la muerte se muestra en sus alrededores. Se dirigen hacia las viviendas más horribles; manejan carros viejos y destartados; se visten con ropa gris y andrajosa. Todas estas cosas no son más que súplicas por compasión; estos individuos no se permiten tener algo mejor. Algunas veces vemos que un barrio humilde reconstruido (cuando lo habita gente en Aflicción y en Apatía) vuelve a caer pronto en un estado de inmundicia. Cuando vea un ambiente que refleja visiblemente un descuido de mucho tiempo, puede estar seguro de que lo “atienden” personas de bajo tono, muy probablemente en Aflicción o en Apatía.

APARIENCIA

En este rango general de tono (o quizá un tono o dos más arriba) es donde encontramos a esa chica que podría ser bonita “si sólo se arreglara un poquito”. Se niega a usar un maquillaje que la ayude, nunca sabe qué hacer con su pelo y compra la ropa menos atractiva posible.

Cuando vemos a una mujer que usa ropa que pasó de moda hace veinte años, es seguro apostar que está en Aflicción. Muy probablemente se trate de la ropa que se usaba antes de que muriera su querido Ubaldo. Es otra forma de aferrarse al pasado.

Una vez conocí a dos hermanas que se parecían en estatura, color y estructura. Eran tan parecidas que podían

haber sido gemelas, a no ser porque una de ellas era alta de tono y se arreglaba agradablemente, mientras que la otra se veía increíblemente simple, ratonesca y vieja para su edad. Cuando les hice la observación de su notable parecido, la chica baja de tono contestó: "Bueno, quizá, pero Marcia de verdad heredó todo lo bueno de la familia".

Esta fue una respuesta emocional. Se podía ver tan elegante como su hermana, pero eligió no ser atractiva en un intento por obtener compasión por la cruel forma en que la trataba la vida. En Aflicción se prefiere la atención en forma de lástima, en lugar de admiración.

AMISTAD

Como amigo, el individuo en Aflicción es un estorbo.

Se la pasa por ahí, esperando consejos, guía y cuidados. Dependiente hasta lo infantil, se apoyará totalmente en usted (si usted lo deja). Aunque fingirá "humildad", la verdad es que estará convencido de que es un ser privilegiado al que los demás tienen que cuidar. El mundo le debe su sustento.

Pierde su trabajo porque nunca trabajó, y espera que usted lo alimente. Lo sacarán de su casa porque no pagó la renta, le dirá que su casera era cruel y espera que usted lo aloje. Sus amigos lo abandonan y querrá que usted pase su tiempo consolándolo en su soledad. Robará su tiempo, su dinero, su espacio, su gentileza y su poder.

"NO ME DEJAN"

Alguien en Aflicción se culpa a sí mismo por todo ("Estaba equivocado"), pero de hecho está culpando a todos

los demás. Si fuera capaz de tomar responsabilidad por sus propias acciones destructivas, subiría en la escala. Si pudiera decir: "Robé el dinero de la compañía. Con razón me corrieron", se recuperaría. Sólo que en lugar de eso, dice: "Me esforcé todo lo que pude, pero no sé cuál fue mi error. Me corrieron. Parece que nunca puedo hacer bien las cosas". Se aferra a sus agravios.

LA TRAMPA DEL CONSEJO

Es muy fácil llevar al 0.5 a la vergüenza y a la ansiedad. Se inquieta por las condiciones; su conversación se basa en la enfermedad, la muerte y la tragedia, pero no está dispuesto a hacer nada para remediarlas. Simplemente usa sus ansiedades para tender trampas de consejo a los incautos: "Ay, ¿qué puedo hacer?", se lamenta. Si trata usted de sugerirle una solución o de darle un empleo, se deshace en lágrimas y le dice que es imposible.

Una vez recibí una carta de una maestra de Nueva York que leyó mi libro sobre la educación de los niños (*Milagros para el Desayuno*). Me decía que trabajaba en una escuela privada que se especializaba en jóvenes difíciles. Se quejaba de la rebelión abierta de los muchachos, de su odio hurraño, sus discusiones interminables y sus mentes en blanco a la hora de los exámenes. Describía también el decadente local: ventanas rotas, escritorios rotos, cañerías tapadas y equipo descompuesto que nunca se reparaba. Las clases se daban en un horario caótico de media hora que nunca daba tiempo para entrar en un tema y enseñar algo antes de que fuera hora de la siguiente clase. Le faltaba la mitad de los textos necesarios. "Estoy tensa y desconsolada. ¿Qué debo hacer?"

Alguien estaba trabajando horas extras para hacer fracasar a esta escuela. Se necesitaría una persona muy fuerte y alta de tono para introducir orden en esa confusión fabricada. Mi corresponsal podía subir hasta el tono de Compasión (que fue la razón por la que tomó el empleo), pero probablemente no más arriba.

Le escribí: "Cambie de trabajo. Debe usted entrenarse más antes de tratar de conquistar una situación como esa. Mientras tanto, consígase un trabajo en el que pueda *ganar*".

Yo sabía que, si tenía movilidad en la escala, habría de aceptar mi consejo. Pero no la tenía y no lo aceptó. Su respuesta fue típica de alguien atrapado en la ruta circular que va de Aflicción a Propiciación (más sobre esto en el Capítulo sobre Propiciación). Me contestó que no podía dejar su trabajo porque era difícil encontrar otro, que necesitaba dinero y que, por lo demás, "de verdad *quiero* ayudar a estos niños".

Como en el caso de cualquier persona en Aflicción, no esperaba deshacerse del problema; simplemente quería darle vueltas a lo horrible que era todo . . . y quería compañía. Este tono considera siempre que se necesita un esfuerzo tremendo para lograr algo. Mi respuesta, naturalmente, fue muy sencilla. Ninguna persona baja de tono acepta una solución simple. Y alguien que está en Aflicción no acepta *ninguna* solución.

RESUMEN

La única cura real para la Aflicción es subir de tono. No se preocupe demasiado sobre las razones que le dé. Probablemente sean sólo mentiras o una situación que inventó.

Si usted se las arregla para eliminar la "causa" de su mal, rápidamente encontrará otra.

Cada tono bajo trata de solucionar los problemas de la vida *a través* de su emoción. El 0.5 lo hace llorando por la vida colgado de sus agravios. Es un coleccionista de injusticias.

Parece que va a llover.

Snif, Snif.

Capítulo 6

PROPICIACION (0.8)

Propiciación: Acción de Apaciguar y hacer favorable; conciliar.

—*Diccionario Universitario Webster*

Hace algunos años, una vieja amiga de la familia solía invitarme con frecuencia a cenar en su casa después de mi trabajo. Era atenta, generosa, y una excelente cocinera. ¿“Por qué”, me preguntaba yo, “me sentía tan deprimida después de éstas visitas”? Una noche, al llegar a la cena, me ofrecí a ayudarle en la cocina. “Oh, no; eso ni pensarlo”, dijo, “te vez cansada ¿por qué no mejor te recuestas un rato en el sofá y descansas?”

Por lo general, me resistía a su solicitud, pero esa noche decidí rendirme. Me recosté en el sofá como me había sugerido. Pronto apareció con una cobija. Poco después me trajo una almohada. Regresó varias veces para revolotear a mi alrededor y preguntar sobre mi comodidad. Cuando la cena estuvo lista, se ofreció a servírmela en una bandeja para que no tuviera que levantarme. En ese momento me dí cuenta que si seguía ahí durante mucho tiempo, me convertiría en una inválida, aunque unas cuantas horas antes había entrado con mi propio pie como una muchacha de veintitrés años, razonablemente feliz y saludable.

Quizá sea difícil matar a alguien con amabilidades, pero la persona en Propiciación lo intenta: hace proposiciones amistosas para ganarse la simpatía de alguien. Lo da todo: ella misma, sus servicios, su talento, su tiempo, sus pose-

siones o sus creaciones. Parece no pedir nada a cambio.

Bueno, ¿y qué tiene de malo todo eso? ¿No es ese el tipo de persona que todos buscamos; alguien que nos sirva y nos dé chucherías deseables? ¿No que los tipos generosos y desprendidos eran los buenos?

LA INTENCION OCULTA

Esta posición tonal es una paradoja, porque a primera vista nos parece de lo más admirable. Hay, por supuesto, un lugar para la persona generosa: en lo más alto de la escala tonal. Arriba en la escala encontramos que una persona, con frecuencia, da más de lo que recibe; que necesita menos. La ayuda de alto tono y la generosidad son motivadas por la intención genuina de mejorar las condiciones.

La diferencia está en la *intención*.

La Propiciación compulsiva que encontramos en el 0.8 está motivada por la intención de *parar*.

Aquí tenemos a la vecina amistosa que nos trae siempre un pedazo de pastel y se niega a aceptar algo a cambio; a la madre demasiado consentidora que hace demasiado por su hijo, amarrando con ello fuertes nudos a los lazos del delantal; a la anfitriona que insiste en que coma más. Aquí tenemos, también, al bienhechor abnegado.

Es un individuo bajo de tono.

De hecho, Propiciación es parte de la banda de Miedo (que va de 0.8 hasta 1.2 en la escala). Sin embargo, la persona que está en este tono, no se da cuenta de su miedo. Conserva recuerdos de Aflicción, así que trata de comprar a la gente para obtener su apoyo y evitar caer de nuevo en Aflicción. Sus gestos propiciatorios se llevan a cabo para protegerse de efectos negativos.

Puede tolerar muy pocos efectos: *Intente* usted darle algo a cambio. Una vecina que tuve frecuentemente cuidaba a mis niños mientras yo salía, pero se negaba a aceptar a cambio favores o dinero. Un día se quejaba de lo caro de los peluqueros, así que me ofrecí a cortarles el pelo a sus tres hijos. Me pareció una oportunidad excelente para pagarle todas sus atenciones, así que me sentí feliz cuando aceptó mi oferta. Sin embargo, unos días después, me trajo un regalo que valía el doble que los cortes de pelo. Decidí dejar de hacerla de peluquero antes de que la pobre mujer fuera a la quiebra.

COMO PARAR A ALGUIEN

Para parar a alguien, dele montones de objetos que esa persona considere valiosos, sin que se los haya ganado; dele atenciones, haga cosas por ella. Mientras más le damos a alguien, más desgraciado se vuelve. ¿Por qué? Porque el hacerlo atrofia su habilidad para ganarse esas cosas por sí mismo. Si se le da demasiado, la persona huye (si se inclina por la supervivencia) o se enrosca en la Apatía, al no confiar ya en su habilidad para proveerse por sí mismo de lo necesario.

La esposa en 0.8 tratará de parar a su marido (pararlo de abandonarla, de criticarla o de que sienta desagrado por ella) limpiándole los zapatos, haciéndole su guisado favorito y sirviéndole fielmente. Así, en sus momentos de más mal humor, el marido se verá obligado a admitir que ella es "una buena esposa". El marido en Propiciación opera de una manera similar: en el momento exacto en que su esposa casi reúne el valor suficiente para abandonarlo, llega a casa trayéndole un rico abrigo de pieles.

PADRES

El padre propiciatorio crea inconscientemente un hijo débil. Junior está planeando escaparse de casa: se va de prranda a recorrer el mundo. Papá dice: "He estado pensando en conseguirte un carro, hijo; ¿qué modelo te gustaría?"

Si el hijo es suficientemente débil para que el brillo de las defensas cegue sus ambiciones, cae en la trampa. Al poco rato, Papá dirá: "Quizá, si lo piensas bien, quieras venirte a trabajar conmigo. Podría irte peor. Nunca te faltaría nada . . ."

Si el muchacho cede en base a lo que va a *obtener* y no a un interés auténtico por el negocio, se le habrá parado. Sólo hay que bajar un poquito más para caer en la Apatía.

Esto le sucedió a una jovencita brillante y amante de la alegría. Como regalo en su graduación de bachillerato, sus papás le regalaron una pequeña tienda con un negocio floreciente. Sin embargo, nunca *soltaron* el regalo. Todavía revolotean por ahí, "ayudándola", y recordándole tareas que descuida constantemente. Algunas veces, cuando las amables amonestaciones se vuelven demasiado pesadas, ella contesta con amargura: "después de todo, yo no les *pedí* este negocio".

La mayor parte del tiempo, anda por ahí en Apatía, con todo su brillo apagado. Casi ha olvidado qué era lo que *ella* planeaba hacer con su vida.

Si papá trabaja diecinueve horas al día porque lo disfruta, muy bien. Pero si trabaja para que a sus hijos "nunca les falte nada" será una generosidad mal entendida. El hijo de un padre demasiado complaciente se vuelve perezoso; anda por ahí sin estar dispuesto a trabajar y sintiendo que el mundo tiene que proporcionarle lo necesario. Sus pri-

meros intentos por contribuir fueron sofocados; sus adquisiciones vinieron con demasiada facilidad; ¿para qué trabajar? Desarrolla una cómoda filosofía: "Si papá quiere darme dinero, que lo haga. Se siente mejor así". Si el hijo es más alto de tono se irá, rechazando más ayuda. Cuando esto sucede, el padre cae un poquito más, a Aflicción y se lamenta: "¿Cómo pudo haber sido tan ingrato después de todo lo que hicimos por él?"

El padre o la madre altos de tono, permiten a su hijo la dignidad de trabajar y de aprender a cubrir sus propias necesidades. Esto hace que el joven se sienta maravillosamente: es *valioso* en cierta medida.

SUBIENDO DE AFLICCION

El tono 0.8 está bien si se está en él nada más de pasada. El que una persona que sufre por una pérdida reciente deje de sentir lástima por sí misma y se interese en usted (preguntando quizá por su salud u ofreciéndole una taza de café) es una buena señal.

Una vez leí un artículo que prometía dar a conocer "el secreto de la felicidad". El autor describía varios casos de viudas en Aflicción que habían encontrado la felicidad interesándose en personas que estaban en peores condiciones que ellas. Algunas se fueron a trabajar en hospitales, otras daban clases a niños retrasados o se unían a grupos benéficos.

Lo que el autor decía esencialmente al lector, era que se interesara en los demás y no en él mismo. Buen consejo para el que está en Aflicción, pero si una persona se estaciona crónicamente en Propiciación, nunca encontrará esa felicidad prometida.

DAR Y RECIBIR

La principal razón de que la Propiciación baje de tono a una persona alta en la escala, es que el *flujo* se mueve sólo en un sentido. Nosotros, los considerados humanos, somos de lo más sanos y felices cuando equilibramos nuestro dar y nuestro recibir.

Acostumbraba visitar a una amiga que siempre quería darme de comer. Algunas veces me negaba a hacerlo porque ya había comido. Esto nunca la desanimó: siempre preparaba comida de todos modos, y si no me la comía, se afligía bastante.

Esa es otra forma de parar a una persona: llenarla con tanta comida que no pueda moverse.

NEGOCIOS

A primera vista, Propiciación parecería ser el tono perfecto para dar un empleo. Trabajaría prácticamente por nada y se entregará completamente a la causa. Pero no es así.

Aunque este individuo hará alarde de un fuerte sentido del deber, no es efectivo al trabajar. Comete errores, se deshace en crisis y tratará de regalar todo el negocio.

La mayoría de los tonos bajos desperdician las cosas, pero Propiciación *tiene* que hacerlo: esa es la música de fondo de su tono. Diseñará y mandará por correo toneladas de anuncios ineficaces. Pondrá en el periódico anuncios costosos en los que no se dé la dirección de la compañía. (Conozco a una mujer de Detroit que fracasó en tres operaciones de negocios el año pasado. Hace poco abrió otro establecimiento. Publicó un costoso anuncio en el periódico que describía brillantemente su producto y daba los ho-

rarios exactos del negocio, ¡pero no mencionaba el nombre ni la dirección del establecimiento!). El individuo de Propiciación regalará pagarés pero no llevará un registro de ellos. Donará sus servicios para "quedar bien" cuando usted no se pueda permitir ese lujo; mandará avisos de eventos que llegarán a su destino dos días después de realizados. Propondrá planes complicados para "hacer dinero" que podrán costarle una fortuna a usted. Tiene que hacer que las cosas fluyan hacia *afuera*: regalará las ganancias de usted al igual que se regala a sí mismo.

GRUPOS EN PROPICIACION

En este tono se encuentran agrupados segmentos completos de la sociedad, particularmente en agencias gubernamentales y benéficas que tienen el propósito de cuidar a los desvalidos. Esto está muy bien si en realidad ayudan al individuo desafortunado a recuperar la confianza en sí mismo. Sin embargo, las instituciones benéficas que hacen donativos sin rehabilitar, ayudan a los perdedores a quedarse *abajo*. Nos encontramos así con dos grandes sectores: 1) los que tienen la necesidad de dar y 2) los de Aflicción y Apatía que sollozando dicen que no pueden encontrar trabajo, que nunca se les dan oportunidades y que quieren que alguien se ocupe de ellos. Parecería ser que estos dos grupos se complementarían bien, y en cierta medida, así es. Sólo que también se pasan demasiado tiempo tratando que la gente alta de tono por un sentimiento de vergüenza entre en su juego, y se dedican a canalizar el dinero de los impuestos y de las contribuciones caritativas a sus esfuerzos de bajo tono por "ayudar".

Cuanto más apoyo damos a estos programas de "dona-

tivos", tanta más confianza individual se desmorona y tanto más nos resbalamos y caemos como sociedad. Esto no quiere decir que debemos darle otra patada al hombre caído, pero tampoco debemos tapanlo con una cobija. Pongámoslo de pie. Una obra benéfica que se ocupa de las necesidades físicas y no restituye al individuo su independencia y su propio respeto, es la más cruel de todas las obras: lo mantiene atorado en la parte más baja de la escala llorando por más donativos. A esto se debe que la mayoría de los programas masivos de bienestar social no solucionen la pobreza y el desempleo. De hecho, engendran esas condiciones. Gradualmente dejamos de sobrevivir, como sociedad, cuando tratamos de satisfacer sólo las necesidades del cuerpo. La comida, el calor y el abrigo bien pueden satisfacer las necesidades de un animal; el Hombre necesita la dignidad de su propio valer.

PACIFICACION

Dado que 0.8 es fundamentalmente un tono apaciguador que se usa para parar, se adopta más frecuentemente (aun por gente de tono más alto) para apaciguar el enojo y mitigar la Aflicción: "Si soy muy amable con él, quizá no me haga daño." O bien: "Ya, ya; no llores; te voy a dar una galleta".

Tenemos aquí al empleado de la tienda que atiende primero al cliente ruidoso y enojado. Aquí está también la Universidad que cede ante unos cuantos estudiantes disidentes para evitarse problemas. Aquí está el empresario que se rinde ante las amenazas de violencia de los sindicatos. Aquí está el gobierno que se rinde ante los que se lamentan más ruidosamente y le quita dinero a las personas que hacen su trabajo en silencio y contribuyen más.

Constantemente apaciguando al ruidoso, al improductivo, el individuo en Propiciación los fija en lo bajo de la escala, tanto al que da como al que recibe.

RESUMEN

En su profundo miedo, el 0.8 ofrece palabras suaves o regalos costosos. Parece estar pidiendo permiso para sobrevivir, pero lo motiva siempre el esfuerzo por parar. No se deje engañar por la amabilidad aparente: está haciendo favores para protegerse de efectos negativos. Es un polizón que en la vida mantiene la fe moderada de que si hace "el bien a los demás" todo va a salir bien.

Este individuo tratará de evitar que usted aborde actividades altas de tono. Quiere verlo en Apatía para que no pueda hacerle daño. Y, principalmente, ese es casi todo el problema de Propiciación: necesita tener a alguien abajo de él, a quien "poder ayudar".

Vamos a salirnos de esta bonita trampa. Subamos un poco...

Capítulo 7

COMPASION (SIMPATIA*) (0.9)

**La palabra inglesa que describe este tono, "sympathy", se emplea aquí también en su sentido médico, como "una relación o afinidad entre personas o cosas en la cual todo lo que afecta a una de ellas afecta, correspondientemente, a la otra" y en su sentido más general como: "el acto o la capacidad de compartir o comprender los sentimientos de otra persona, una sensación o expresión de conmiseración o lástima por la desgracia de otro". (Diccionario American Heritage). Se ha elegido el término "Compasión" para traducirlo por razones de claridad, aunque debe tenerse en cuenta el sentido más amplio de la palabra original. Esta misma situación ocurre con el tono 1.2, "No Sympathy" que se ha traducido, igualmente, como "No Compasión" (ver capítulo 10). (N. del T.).*

Maximiliano era un tipo alegre y optimista que laborioso, iba cada día a un trabajo común y se pasaba cada noche escribiendo cuentos cortos que mandaba a las revistas populares. Aunque sí llegó a vender un par de cuentos, adquirió una enorme colección de notas de rechazo. El persistía, no obstante. Un buen día se hizo una promesa: "Voy a dejar ese empleo tan aburrido y a escribir todo el tiempo."

Mientras tanto, se casó con una dulce chica que era amable y comprensiva. El sabía muy bien que ella "estaría con él en las buenas y en las malas". Y, efectivamente, así fue: cada vez que recibía una nota de rechazo de sus historias,

ella decía: "Pobrecito de tí, mi amor; lo que pasa es que no aprecian tu talento".

Un día, Maximiliano regresó a casa y se encontró con que le habían rechazado sus cuentos favoritos. Abatido, se dejó caer en la silla y se lamentó: "Me imagino que no sirvo para escribir".

Su tierna mujercita se sentó en el brazo de la silla para consolarlo: "Vamos, vamos, mi amor; todo lo que pasa es que has estado trabajando demasiado duro. Necesitas descansar. ¿Por qué no te tomas unas vacaciones?"

Así que se tomó unas vacaciones: dejó de escribir. Ahora, Maximiliano se pasa las noches viendo sombríamente la televisión y tomando cerveza. Su dulce esposa comprende por qué abandonó sus ambiciones y lo consuela: "Hiciste la lucha muy duro y eres muy buen escritor. Estoy segura que los únicos que publican hoy en día son los que tienen 'palancas' con los editores".

Eso es Compasión. La esposa es un amor. Y es mortífera.

El único problema que amenaza con aparecer en este capítulo es la definición de la palabra simpatía. Vamos, pues, a aclararla antes que otra cosa.

Decimos que "sentimos una simpatía mutua total" cuando hablamos de la máxima armonía posible con alguien. Decimos: "El simpatiza con nuestra causa" para referirnos a una persona que tiene suficiente lucidez para estar de acuerdo con nuestras ideas y, ¿quién de nosotros tiene un carácter tan fuerte como para no agradecer que haya cerca alguien condescendiente que nos consuele cuando alguien nos ha robado nuestro cochecito rojo, nuestro amante o nuestra cobija para las piernas (dependiendo de la etapa del juego que estemos jugando)?

La simpatía, como usamos generalmente esa palabra, puede significar una sensación o un acuerdo de alto tono,

la benevolencia y la comprensión de los grandes de corazón, una flecha de tibia luz de sol que atraviesa la oscuridad. Aquí, sin embargo, estamos hablando de algo completamente diferente.

El 0.9 es un impostor. No decide ser amable; es compasivo crónicamente. No puede hacer nada más que mostrar conmiseración.

UNION EN SENTIMIENTO

La manifestación predominante de esta emoción es el acuerdo obsesivo. Estamos aquí en la banda del Miedo, y es el Miedo lo que domina al 0.9. Así que en esta posición de la escala la Simpatía o Compasión no es valor, sino cobardía, originada por un miedo básico a la gente. Este individuo tiene un temor excesivo de herir a los demás. Es compulsivamente "comprensivo" y "razonable" con todos los desdichados de tono bajo del mundo. Es la persona "razonable" ante el tipo que mata gente con una hacha. Será "comprensivo" también ante la sanguijuela servil.

Simpatía significa "unión en sentimiento" así que si uno simpatiza con una persona alta de tono, todo sería maravilloso; se sentiría uno alto de tono. Pero la persona que está en 0.9 rara vez logra llegar más que a una tolerancia superficial de las personas y condiciones de alto tono. Se siente más a gusto cuando puede simpatizar con Apatía y Aflicción. Su "unión en sentimiento" por supuesto, hace que este camaleón se mueva tambaleante a través de los tonos bajos, siempre en algún punto entre la ternura complaciente y las lágrimas.

Parece inofensivo. Y es exactamente eso lo que quiere parecer: está tratando, desesperadamente, de quitarse de

encima toda culpa. "¿Ves lo comprensivo que soy?" "¿Ves cómo no le haría daño a nadie?" Su adicción a la alabanza y su miedo a la culpa hacen que sea comprensivo compulsivamente.

Era una fiesta tranquila y agradable. Intercambiábamos ideas sobre el futuro de la religión cuando nos interrumpió despectivamente Gaspar, un recién llegado: "De seguro, ya leyeron la teoría de Schemerhorn sobre los castigos y las amonestaciones".

Nadie la había leído, pero Gaspar siguió divagando, esparciendo su complicado monólogo y dando referencias oscuras. Cuando se quedó sin aliento, nosotros seguimos adelante con nuestra conversación original. Alguien dijo: "Yo creo que la mayoría de la gente necesita creer en algo, llámeme religión o no, así que si..."

Gaspar, burlón, interrumpió de nuevo: "¡Esa es una forma de pensar de lo más infantil! En mi opinión sólo hay un punto de vista que tiene sentido. El tratado de Vosgarten sobre la obsesión de grandeza cubre todo el concepto..."

Después de sufrir dos horas la arrogancia grosera y los discursos ininteligibles de Gaspar, un miembro agresivo del grupo lo retó: "¿Por qué no dices lo que quieres decir y ya? No comprendemos ni una palabra ¿no te das cuenta?"

"Bueno, eso no entra en mi sistema de coordenadas. Es como dice Wumvugen..."

"¡No comiences de nuevo! Estoy tratando de decirte que no entendemos nada. Lo que dices no tiene sentido. Has monopolizado la conversación y no has dicho nada. Más aún, ni siquiera escuchas lo que decimos los demás. ¿Qué diablos te pasa que no puedes comunicar?"

Para nuestra sorpresa, ésto derrumbó las defensas de Gaspar y sus ojos se llenaron de lágrimas.

Aunque todos sentimos algo de compasión por él (y sua-

vizamos la conversación dirigiéndola a campos neutrales). Sólo surgió una persona en Compasión compulsiva. Una joven bonita llamada Julia, que hasta ese momento había permanecido en silencio, se inclinó hacia él. "Gaspar", le dijo, "veo que tienes cualidades muy bellas".

"No creo que lo digas en serio".

"Claro. Lo digo en serio".

"Mmm. La gente dice esas cosas pero no las dice en serio. No me convencen fácil con palabras".

"Quiero que me creas. Te lo dije sinceramente".

Aquí pude ver el principio de una relación complicada y lamentable. Julia no veía nada de "bello" en Gaspar en sus momentos de burda arrogancia, pero era necesario que cayera en su estado indefenso de Aflicción para que ella cobrara vida. La cohesión máxima que podría lograr este par sería tan ideal como una masa gelatinosa de espagueti de hace dos días.

DETRAS DE CADA FRACASO

Alguien dijo una vez que detrás de cada gran hombre hay una gran mujer. Lo que nadie dijo (hasta que Hubbard reveló esta emoción), es que detrás de cada hombre alto de tono que se va de picada y fracasa, hay probablemente una mujer compasiva. Ningún hombre de alto tono se deshizo jamás sólo por trabajar duro o incluso por unos cuantos fracasos. Sin embargo, puede aplastarlo la benevolencia lenta y erosiva de una persona en Compasión que lo "ayude" proporcionándole una infinidad de justificaciones para sus fracasos.

La persona en Compasión es tan devastadora como lo es, porque le está diciendo al que está bajo de tono: "El des-

aliento que sientes sobre tí mismo es tan justificado que yo lo siento también”.

Nadie necesita ese tipo de ayuda: refuerza los problemas de la persona en lugar de su habilidad para solucionar los problemas. Le quita responsabilidad al individuo: “Pobre de ti. El mundo no te comprende”.

La persona alta de tono diría, particularmente si comprende la escala tonal: “Bueno, eso estuvo de lo más mal, pero vamos a echarle un vistazo para ver qué fue lo que falló. Puedes ir e intentarlo de nuevo”. Pero Compasión adora la compañía, así que no ayuda a alguien a recuperarse de una pérdida y a que vuelva a intentarlo hasta ganar. No podría: ya no tendría en quién depositar su conmiseración.

La persona alta de tono ve a un hombre ahogándose y le avienta una cuerda para que salga. La persona en Compasión salta al agua y se ahoga con él.

INFLUENCIA EN LA GENTE BAJA DE TONO

Puede ser que nos encontremos con que nos cae mejor la persona en simpatía que la más agresiva que encontramos entre el 1.1 y el 2.0 de la escala: no nos está lanzando dardos. No nos está exigiendo cambiar. No es excesivamente crítico. Si necesitamos apoyar en alguna parte la cabeza para llorar cómodamente, ahí está ella con su hombro aterciopelado. Se siente tan cómodo tener a alguien que nos acepte sin criticarnos en nuestros momentos más poco favorecedores (bastantes similares, quizá, a la sensación de ahogarse).

Sólo que no es eficaz: nada hace por mejorar condiciones. La gente alta de tono dice: “Estás lastimado; vamos

a arreglarlo”, pero 0.9 entra en la misma longitud de onda diciendo: “Estás muy cansado; te vamos a tener que cuidar”. Hay una falta mortal de tiempo en eso. No dice “curar”; dice “cuidar”.

El individuo en Compasión (al igual que el que está en Propiciación), se siente más cómodo entre gente enferma. Si no está enferma ya, él le echará una mano. Si la persona que está en el extremo receptor de toda esta dulzura llega a convencerse de que necesita que la cuiden, se queda en lo más bajo de la escala.

El 0.9 tiene demasiado miedo de lastimar a otros para hacer algo eficaz.

Nada más acepta lo terrible que es todo. Una persona alta de tono no teme lastimar a otros por una causa justa: puede llevar a cabo todas las acciones que sean necesarias para beneficiar a la mayoría. Pero el amigo en compasión, en lugar de curar al alcohólico, se sienta a emborracharse con él.

No se bata usted hasta punto de turrón tratando de averiguar si una persona está en Compasión o en Propiciación. Aunque cada tono tiene características ligeramente diferentes, ambos se entrelazan como dos ganchos de ropa enredados. La Compasión lleva, con frecuencia y automáticamente, a la Propiciación. Mamá dice: “Está haciendo demasiado frío para que te vayas a pie (Compasión); te voy a llevar en el coche a la escuela (Propiciación)”. El estudiante dice: “¡Qué lástima que te hayas dormido en la clase! Mira, te presto mis apuntes para que los copies”.

EL CRIMEN DE LA COMPASION

El crimen que comete alguien en Compasión es un crimen de omisión, un crimen que es no manejar, no contro-

lar, no disciplinar, no proporcionar fuerza. Su lástima y su indulgencia sólo refuerzan los tonos bajos.

Este tipo es bastante destructivo cuando se asocia con individuos más altos de tono, porque su emoción se debe a una meta secreta de derribar a la persona que está más arriba hasta el punto en el que necesite Compasión. Espera hasta que la persona de tono alto sufra un tropiezo, punto en el cual cobra vida. Reduce la velocidad del otro individuo o lo frena al compadecerlo.

La persona en Compasión encuentra muchas maneras para castrar a la persona más alta de tono. El jefe se enfurece cuando se entera de que el vendedor que toma de más insulta a los clientes, así que decide tomar acción de una vez por todas. Pero llega Compasión que ronronea con dulzura: "Vamos, vamos, jefe; claro que es para molestarse, pero déjeme manejarlo yo; tengo un poquito más de paciencia que usted".

Puede ser que en lo más alto de la escala la paciencia sea una virtud, pero en 0.9 es sólo otra forma suave y decorosa de decir debilidad.

EL CIRCULO MORTAL

·Todos nosotros, incluso la persona que está en lo más alto de la escala, nos hundimos algunas veces en las penurias. Sin embargo, la persona en Compasión está más propensa que en cualquier otra emoción a dar vueltas en un círculo perpetuo entre felicidad y melancolía. Lo que entiende por felicidad, por supuesto, no es algo que usted vaya a pensar en embotellar y vender en las esquinas; es más bien una auto-rectitud consoladora: "Oh, qué piadoso y compasivo soy. Nunca le doy la espalda a los que me necesitan".

Esta persona es un imán para lo peor de la sociedad. Pone su atención en criminales, inválidos, vagos de los tugurios, drogadictos, alcohólicos y en los gatos lastimeros, pobres, agobiados, débiles y sollozantes que están en Aflicción y Apatía. Las mentiras de estos tipos la convencen fácilmente. Aflicción le dice que no tiene dinero ni trabajo y que nadie lo ama. Así que Compasión dice: "Ay, pobrecito de ti. La vida ha sido muy cruel contigo. Claro que te voy a ayudar", y así, cae a Propiciación dándole abrigo, comida, dinero, sexo; quizá su vida completa. Muy pronto, ella misma cae en Aflicción (siempre está imitando los tonos, ¿se acuerda?) y la oímos lamentarse: "He hecho cuanto he podido; pero parece que nada sirve".

Cuando no está ocupada en contemplar a los tipos necesitados de lo más bajo de la escala, Compasión está defendiendo sin la menor prudencia a los destructivos de la banda de 1.0 a 2.0. Insiste en que "Nadie es completamente malo: concedámosles la gracia de la duda".

Es la víctima más fácil del estafador en 1.1. Es muy fácil corromperla también, por la facilidad con que se deja influenciar. El 1.1 de lengua fácil puede inducirla a todo tipo de delincuencia, perversión o promiscuidad (todo lo cual es más común al tono de 1.1). Tarde o temprano, estas actividades meten en problemas a Compasión, así que la oímos quejándose de nuevo.

Demasiado débil para manejar de hecho a los tonos bajos que atrae, y demasiado "comprensivo" compulsivamente para permitirse la retirada, este individuo se queda enclaustrado en un viaje permanente del elevador que tiene a la Compasión por azotea y a la Apatía por sótano.

Es fácil detectar a este tipo por su oscilación. Incluso si usted le indica que se está asociando con gente baja de tono que lo está arrastrando en su caída, será incapaz de ma-

nejarla y no estará dispuesto a desconectarse. Podría lastimar a alguien.

Por eso esta persona tan linda se ve traicionada tan seguido. Pero es noble: pronto vuelve a encaramarse hasta Compasión y vuelve a intentarlo.

EN LOS NEGOCIOS

Si dirige usted un negocio y quiere seguir siendo solvente, no ponga a una persona en Compasión a cargo de un departamento. Su abrumante temor de lastimar a otros es una actitud peligrosa. No será eficaz en el empleo; tirará por la ventana todas sus ganancias y atraerá a los perdedores porque siente lástima por ellos. Es el tipo que insiste en darle trabajo a la chica afligida porque todo le ha salido mal. Defenderá al empleado que comete los peores errores, porque "sabe usted, tiene catorce hijos y a su esposa enferma".

EN LA FAMILIA

La persona en Compasión es la que con mayor frecuencia se casa con el tipo malo. Aquí encontrará a la muchachita hermosa que se casa con el fracasado porque no soporta la idea de herir sus sentimientos.

El 0.9 es uno de los peores padres posibles. Su benevolencia excesiva engendra un hijo descontrolado y destructor.

Es muy fácil para un padre cariñoso dejarse llevar por un sentimiento de compasión. ¿Cuántos de nosotros podríamos no sentir ternura si vemos a un niño llorando

porque se le cayó en la arena su cono de nieve? Las actitudes de Compasión y Propiciación surgen automáticamente. "Ya, ya; no llores. Te voy a comprar otro". Esto no es bondad verdaderamente, porque descuida el futuro del niño: el gesto le enseña que no importa qué tan descuidado y negligente sea, si llora con suficiente volumen, alguien se compadecerá y se ocupará de él. Sería igualmente cruel encogerse de hombros y decir "Qué lástima. Debes aprender a tener más cuidado". ¿Cuál es la reacción de un tono alto? Déle al niño la oportunidad de recuperarse de la pérdida con dignidad, no como un pordiosero: "¿Te gustaría hacerme un trabajo? Puedes ganarte, si quieres, el dinero para otro helado".

Cuando vemos a un niño crónicamente odioso, que llora, se queja, chilla ensordecedoramente o hace berrinches, podemos apostar que sus padres están atorados en los tonos de Compasión y Propiciación. Obviamente se rinden, bastante seguido, a este comportamiento, por eso el niño sigue utilizándolo. Se le recompensa por sus debilidades, así que nunca desarrolla su fuerza.

El padre compasivo se pregunta: "¿En qué me equivoqué?", mientras su hijo crece y se convierte en un adulto perpetuamente inmaduro que continúa suspirando por la vida, buscando una nana permanente que lo lleve de la mano y esté de acuerdo en que el mundo es muy cruel.

Cuando era niña, conocí a un muchachito al que siempre le pegaba un grandulón del barrio. Un día corrió llorando a su casa y su mamá decidió no ser compasiva: "Ahorita mismo vas y te suenas a ese muchacho o yo misma te voy a dar una paliza".

Más asustado por el ánimo de su mamá que por su vecino, el muchachito regresó y le dio una buena paliza al grandulón por primera vez. Con nueva seguridad, pronto

estableció en el barrio su supremacía como peleador. Según recuerdo, fue necesario que le ganara primero a casi todos los muchachos agresivos de la escuela, pero al fin se convirtió en un individuo pacífico que sabía que podía defenderse.

Una madre atorada en Compasión será tan "compresiva" que creará un perdedor permanente. No estoy sugiriendo que cultive bravucones, pero debemos reconocer que pelear es más alto de tono que rendirse. Y la persona que no puede luchar no puede subir más arriba en la escala.

Probablemente, la mejor solución sea enseñarle la escala tonal al niño para que pueda seleccionar amigos más altos de tono.

RESUMEN

Es el tipo bueno que se casa con la desamparada hiedra trepadora porque "me necesita".

No todos los que se ponen a leerle a los niños ciegos están en Compasión crónica. Los individuos altos de tono también quieren. De hecho, quizá sean los primeros en enseñarle a esos niños a leer Braille.

La persona alta de tono es compasiva, pero volverá a subir de tono a la otra.

Cuando se encuentre con alguien que le dé trabajo ubicar en la escala; que nunca sea malo, que se incline a hacer obras buenas y tenga buenas intenciones, pero que colecciona inválidos físicos y emocionales con mayor rapidez que un perro pesca parásitos en un circo de pulgas, sospeche que se trata de una persona en Compasión.

Comencé mi estudio de este tono asumiendo que me encontraría en él a muy poca gente (quizá sólo a esos tipos

cuyo máximo placer es ir a los entierros o poner coronas en las tumbas). No podía haber estado más equivocada. Terminé dándome cuenta, para mi terror, que era uno de los niveles más poblados de la escala tonal. Los que no están ahí todavía, son arrastrados hacia la Compasión por los movimientos, variados y populares, de "Compadézcase por los de abajo".

Ante la luz severa de la investigación descubrí a una cantidad desconcertante de mi gente favorita en 0.9, gente que yo trataba (compasivamente) de ubicar en tonos más altos.

La actitud de Compasión convence a la persona de que ha perdido, y una vez que llega a creer en serio que puede perder, ya no puede ganar. Después de saborear la cómoda tibieza de alguien en Compasión, se comienza a desearla. Alguien se puede volver tan adicta a ella que se ponga a correr por ahí esperando un accidente o una enfermedad para poder obtener más Compasión.

Esta es una emoción espesa, viscosa, engañosamente destructiva. Todo es de lo más grave.

De hecho, es una absoluta lástima.

Capítulo 8

MIEDO (1.0)

Miedo: Sensación de alarma o inquietud causada por la expectación de peligro, dolor, desastre o algo parecido; terror, espanto; aprehensión.

—Diccionario American Heritage

“Paco, por favor, maneja más despacio. Cuidado con ese carro, Paco. Paco, mejor métete en el carril de la izquierda, tenemos que dar vuelta dentro de ocho cuadras. Parece que se va a atravesar ese perro . . . ¡Cuidado, Paco!”

(Gritos).

El conductor se aterroriza (por los gritos, no por alguna amenaza externa) y hunde el freno; casi los aplasta el carro que viene atrás. Todos son un manojo de nervios.

Miedo.

Este tono usa muchos disfraces. Se resbala hacia abajo para influenciar a la persona en Compasión (que tiene miedo de lastimar a los demás) y en Propiciación (en donde nos encontramos con la extraña manifestación de una persona que intenta librarse de algún peligro imaginario al propiciar), y se escabulle hacia arriba de la Escala, para acechar tras los tonos de Hostilidad Encubierta y de No Compasión.

La mayoría de la gente alimenta algunos temores selectos y temporales. Vemos al estudiante duro y fanfarrón que se convierte en mariposa temblorosa en el asiento de un avión. Vemos al ama de casa que tiene el valor de ser Jefe del albergue de Lobatos Scout, pero que se desmaya al

ver una inofensiva culebra. Vemos la fuerza de toro del magnate de los negocios derretirse hasta ser un charco de terror cuando se le obliga a hablar en público. Aunque irracionales, estos temores no son necesariamente crónicos, así que no indican que la persona esté en 1.0.

Hay ocasiones para el miedo, así como hay ocasiones para el júbilo o la aflicción. Es de lo más racional sentir respeto ante el peligro cuando se está atrapado en una casa en llamas o en un taxi de Nueva York. Eso es Supervivencia.

Un miedo agudo (racional o irracional) causa que el corazón quiera salirse del pecho, que se sude frío o que se tiemble. Bien puede tratarse del temor a la muerte real, a una lesión o bien a alguna amenaza inofensiva. El terror puro es el Miedo a su máximo volumen. En un volumen más bajo, vemos el Miedo a manera de una timidez excesiva, una modestia exagerada a una suspicacia injustificada. Nos encontramos con la persona a la que fácilmente se le traba la lengua, la que se aleja de la gente, la que salta cuando golpean la puerta.

MIEDO CRONICO

La persona que se encuentra en el tono del Miedo crónicamente, vive con una u otra de estas manifestaciones todo el tiempo: está asustada continuamente; todo es peligroso. Tiene miedo de existir. Tiene miedo de poseer cosas (podría perderlas). Su solución ante la vida es tener mucho cuidado (de todo). Así, ya sea que esté en terror, ansiedad leve, espanto o inseguridad, estará en Miedo en cuanto a la escala tonal. Hablará sobre cosas temibles, reales o imaginarias.

En Aflicción vemos que la ansiedad toma una forma de cobardía ("Ay, Dios mío; ¿cómo voy a manejar ésto? No tengo la menor idea de qué puedo hacer"), pero en el tono más alto de Miedo, la persona trata de manejar todas las ansiedades. Por supuesto, es bastante ineficaz, pero lo intenta con bastante vigor.

DISPERSION

Este individuo está regado por todas partes, como un Kleenex que pasó por la lavadora. Está tratando de estar en alguna otra parte; en cualquier otra parte. No hace más que "aletear"; física o mentalmente. Su atención salta de una cosa a otra. Su conversación brinca como saltamontes de un tema a otro.

Algunas veces (no siempre) se puede ver en sus ojos esta dispersión cuando habla con usted: los moverá hacia un lado y hacia otro; hacia arriba y hacia abajo; a todas partes pero no al frente. No puede mirarlo a usted.

LA VIDA ES UNA AMENAZA

El individuo en Miedo es cuidadoso porque sabe que casi todas las cosas son amenazantes. Una vez conocí a un hombre que insistía en que se echara llave a todas las puertas y ventanas de su casa, día y noche. Llamaba a su mujer media docena de veces al día para asegurarse de que todo estuviera bien. Si su esposa hacía alguna visita inesperada a una vecina, telefoneaba a todas las casas de la cuadra hasta localizarla. Su conversación estaba condimentada con frases como: "Nunca se puede ser demasiado cuidadoso";

"Nunca se sabe lo que puede pasar" y "Eso de correr riesgos no deja nada bueno".

Mientras que una persona más alta de tono planeará su ataque a las fuerzas enemigas, una en Miedo estará planeando siempre su defensa (si está en la parte más alta del tono) o su retirada (si está en la más baja).

Cuando hay un asalto en el extremo opuesto de la Ciudad, el individuo en Miedo pone candados extra en sus puertas. Si vive en Minnesota, pero sabe de un nuevo mosquito mortal que se está engendrando en el trópico, cae en la ansiedad total. Su atención aletea por todo el universo, tratando de cubrir todos los peligros posibles.

En caso de que piense usted que no hay mucha gente en Miedo, permítame recordarle la ahora famosa transmisión de radio que hizo Orson Welles de "La Guerra de los Mundos" en 1938: un reporte realista, aunque ficticio, de la "invasión" marciana. Una cantidad de radioescuchas que se calcula en un millón, no se dio cuenta de los tres anuncios que se hicieron sobre la naturaleza ficticia del programa, y cayó en el pánico. Las líneas telefónicas se congestionaron inmediatamente y la gente corría por las calles. Una persona en Miedo es presa fácil de las cosas temibles y las cree. Escucha sólo las comunicaciones que están a su nivel, selectivamente.

Un vendedor de seguros de hablar suave, se echa a la bolsa todo un día de ganancias cuando se topa con una persona en Miedo: el pobre diablo le comprará uno de cada tipo de seguros que venda.

SEGURIDAD SUBURBANA

Este tipo de persona tiene miedo de perder las cosas, así que anda por ahí temiendo todo el tiempo recibir malas

noticias, noticias sobre una pérdida. Teme que le digan que se quemó su casa; tiene la aprehensión de que lo puedan despedir; se pregunta si alguien va a morir; le preocupa que lo vaya a abandonar su mujer.

Una vez viví frente a una pareja en Miedo. La cara de él estaba comprimida por líneas profundas de preocupación y estaba totalmente calvo a los veintinueve años (no sé si esto parezca importante, pero ya está dicho); él y su esposa se preocupaban constantemente por gérmenes, enfermedades, mala salud, robos, accidentes y desastres. Temían cualquier cosa temible en que se pueda pensar. Antes de dejar que sus hijos salieran a jugar, los abrigaban como esquimales por el miedo a que se resfriaran. Y algo interesante: sus dos hijos sufrían de más gripas y enfermedades que cualquier otro niño de la cuadra.

Una tranquila mañana de domingo, ví a este vecino salir con todo cuidado de su casa. Después de revisar cuidadosamente la puerta y asegurarse de que estaba cerrada con llave, caminó hacia la cochera y la abrió. Después de abrir con llave su auto, lo sacó de la reja (a la cual le quitó el candado). Sacó el auto hasta la calle, regresó a la cochera y la cerró con llave; caminó hacia la reja, le puso de nuevo la cadena y el candado y se fue en el auto.

Impresionada, me dije: "seguramente estará fuera un mes". (No vivíamos en el corazón del cinturón del vicio, comprenderá usted; la fechoría más grave que había ocurrido en ese tranquilo barrio suburbano durante los seis meses previos, había sido un choque entre el triciclo de un niño de tres años y el triciclo de otro niño, también de tres años). Diez minutos más tarde, sin embargo, el vecino regresó con el periódico del domingo. Quitó el candado de la reja, la llave del garage, y volvió a hacer el numerito

del cerrado con llave en reversa. Este tío haría que se sonrojara de vergüenza el Sistema de Seguridad del Pentágono.

Una noche, mientras vivíamos en el mismo barrio, un vendedor llegó a mi casa tratando de vender un sistema de alarma contra incendios. No lo compramos, pero mientras se iba, pensé: "si llegara a ver a los vecinos de enfrente, de seguro le comprarían uno".

Eso hizo, y se lo compraron.

EL AMOR Y LOS NIÑOS

En 1.0 el amor se manifiesta como sospecha del afecto ofrecido. Filiberto le ofrece su anillo de graduación a Belinda. En lugar de aceptarlo alegremente, ella indaga "¿Qué quieres dar a entender con eso?"

Le dice que la ama, y ella se pregunta qué es lo que quiere dar a entender con *eso*: "No quiero decir que te amo; podría resultar que no es así".

No habrá un amor exuberante en una pareja en Miedo: es demasiado cuidadosa para ser espontánea.

Los padres en Miedo influyen fuertemente a sus hijos. Conocí una vez a una mujer que (auténtico) se escondía en el ropero de su cuarto cuando había una tormenta. Su temerosa madre la había enseñado a hacerlo. Otra mujer que conocí, le tenía miedo a los gatos. "Mamá decía siempre que eran peligrosos. Se supone, ya sabes, que transmiten todo tipo de enfermedades. Por lo menos, eso es lo que me decía mi mamá".

Miedo, una emoción contagiosa. El niño, si no examina él mismo todos los enigmas, crecerá convencido de que casi todo es peligroso.

EN LOS NEGOCIOS

La persona que está en Miedo ejecuta bastante mal cualquier trabajo. Se preocupa constantemente de su propia protección. Tiene miedo de tomar decisiones, le preocupa hablar sobre proyectos nuevos e inventa, en forma sorprendente, obstáculos insuperables a cualquier plan novedoso. "Es muy peligroso meterse en ese mercado por el momento. Perderíamos hasta la camisa." "Me temo que nos van a demandar por violación de patente si ponemos esto a prueba". "Buena idea, si no fuera tan peligrosa".

Convencida de que se necesitan un esfuerzo y una energía enormes para superar sus barreras imaginarias, prefiere darse por vencida que confrontarlas. Así que inventa razones por las que no puede hacer un trabajo.

Trata de evadir la responsabilidad a toda costa (piensa que se le haría daño): "Ah, no; no vas a hacerme aceptar ese puesto. Todos me estarían cargando el muerto a mí. Tendría que echarme la culpa de todo lo que saliera mal".

Aunque este tipo está mejor que todos los tonos que están más abajo, correría usted aquí el riesgo de un trabajo mal hecho.

LOS TRES NIVELES DEL MIEDO

El Miedo representa un punto crucial en lo que se refiere a tomar decisiones. En la parte más baja del tono, la persona tiene miedo de hacer cosas. Retirándose, huyendo siempre, es un maestro para sacarles la vuelta. En el punto más alto del miedo, la persona tiene miedo de *no* hacerlas. Se defiende contra cualquier eventualidad posible. En la mitad de la banda del Miedo encontramos el quizá más

absoluto. Aquí, la persona está congelada en la indecisión: no puede decidirse.

No se trata aquí de la indecisión apática de la Aflicción ("No sé que hacer"). En Miedo, la persona oscila activamente entre "¿Debo?" y "¿No debo?"

Cuando una persona alta de tono cae en este nivel de la escala se siente bastante incómoda. Aquí vemos a la jovencita que tiene que elegir entre dos hombres: le gustan los dos; no puede tomar una decisión. Titubea entre el uno y el otro. Finalmente, la indecisión se vuelve tan dolorosa que toma impulsivamente una decisión. (Es posible incluso que se escape con un tercer candidato que sea totalmente inadecuado.) *Lo que sea* con tal de salir de ese "quizá".

Algunas personas que están en Miedo, viven en la indecisión durante años, esperando algún suceso que mueva la balanza. Un individuo de estos tiene miedo de tener razón y no se atreve a estar equivocado. Tiene "miedo de ..." y "miedo de no ...". No puede comprometerse. No puede planear el futuro y no puede encarar el presente. Si le pide usted que fije una cita con algunos días de anticipación, no podrá hacerlo: "Llámame después ... Vamos a ver qué pasa." (Cuanto más alta de tono sea una persona, tanto más dispuesta estará a comprometerse para realizar algo en el futuro).

Aquí tenemos a la pareja que lleva diecisiete años de novios porque tienen miedo de casarse. Al hombre que quiere cambiar de trabajo, pero que no puede hacerse el ánimo a hacerlo; se vuelve viejo esperando el ímpetu exacto. Al matrimonio desgraciado que sigue siéndolo porque ninguno de los dos reúne suficiente valor para solucionarlo o terminar con él.

ESPERANZA

La esperanza es una cualidad prodigiosa cuando se transfiere rápidamente a planes, acciones y logros específicos. Todo gran hacedor comienza con un sueño. En el Miedo, sin embargo, nos encontramos con el vacío de la esperanza ciega, ese mortal asesino de la iniciativa. El individuo en Miedo no progresa y tampoco se da por vencido: simplemente pospone el vivir hoy. Es demasiado terrible, así que mejor espera a que algo suceda. ¿Qué es ese algo? No lo sé. He visto a gente que espera durante años pero ese algo nunca llega. Se pasan la vida viviendo con maletas mentales: nunca desempacan y se asientan en algo, y nunca levantan el vuelo ni van a ninguna parte. Esperan. Divagan. Piensan ansiosamente. *Seguramente* el próximo momento, la hora siguiente, el día de mañana traerán ese algo mágico que disipe todas las dudas.

Eso no es más que esperanza ciega. Espera, indecisión. Ese es el punto muerto del Miedo.

El Miedo es la última de las emociones "suaves". Vamos a dejar ahora los pantanos del sentimentalismo exagerado y vamos a salir a picotazos a través de un trecho de alambre de púas...

Capítulo 9

HOSTILIDAD ENCUBIERTA (1.1)

Hostil: De o relativo a un enemigo; sentimiento o muestra de enemistad; antagonista. Encubierto: Cubierto, protegido. Escondido, oculto, secreto.

—Diccionario American Heritage

El problema principal que presenta un 1.1, es que no trae en la frente un letrero de neón que diga que es un 1.1.

Se trata de un tono disimulado y es el tono más difícil de reconocer en la escala. Después de haber detectado a un 1.1, no espere que el siguiente se le parezca mucho.

DISFRACES PARA TODA OCASION

Puede ser el bufón agradable, "el alma de la fiesta", la viejecita gris de la esquina que siempre se acuerda del cumpleaños de usted, el vendedor jovial y efusivo, el fino estafador, la ingeniosa y divertida columnista de chismes, el fanfarrón Casanova de la oficina. Puede ser la sonriente vecina que se sabe todos esos chismes sabrosos sobre los vecinos, el amante encantador y tiernamente apasionado un minuto y despectivamente sarcástico el siguiente, el hábil impostor que se hizo pasar por cirujano durante quince años, el homosexual de modales elegantes o bien ese agradable joven que "nunca le habló mal a nadie" pero que acaba de confesar siete espantosos crímenes sexuales o el reportero que parecía tan amable hasta que publicó su re-

portaje (lleno de indirectas asquerosas). Y es aquí donde encontramos a aquel agradable presidente bancario que estafó cien mil dólares y huyó a Brasil con la bailarina de vientre. Podría ser el poeta sensible, el millonario sofisticado o el vago encantador que vive de su ingenio y no ha realizado un solo día de trabajo en veinte años.

Siempre que aparece, aparece disfrazado. Si es usted de carácter generoso, bien puede sentirse tentado a tratarlo con indulgencia.

No lo haga.

En 1.1 encontramos la emoción que Hubbard ha descrito como "El nivel más peligroso y más perverso de la escala tonal." (*La Ciencia de la Supervivencia*).

Este individuo está a la mitad del camino entre el Miedo (que motiva su tono) y el Enojo (que debe esconder). Su emoción le dicta que sonría y ponga buena cara en todo momento ya que "sabe" que nunca debe enojarse. En esta posición encontramos el mentir más flagrante para evadir la comunicación real. Este mentir puede tomar la forma de un acuerdo simulado ("Qué idea tan maravillosa"), de la adulación ("Está lindo tu vestido, querida") o de las pacificación ("Vamos, no te preocupes, yo me encargaré de todo").

El 1.1 construye una máscara falsa, una personalidad artificial. Es el alegre hipócrita.

COMO AMIGO

No va a necesitar usted de enemigos y estaría mejor como ermitaño. No le confíe su dinero, su reputación o su esposa. Se trata de una persona que odia pero que es incapaz de decirlo. Comercia con la traición y espera que

se le perdone. Dirá que lo defendió a usted cuando en realidad hizo todo lo posible por destruir su reputación. Lo adulará con bastante insinceridad mientras espera el momento de acabarlo. Y va a encontrar más maneras de acabarlo de las que yo podría catalogar con facilidad en un solo capítulo.

El 1.1 espera privilegios o concesiones especiales. El es quien supondrá que puede romper las reglas de un matrimonio, de una compañía, de un grupo o de una sociedad.

Con frecuencia el 1.1 nos cae bien al principio porque finge ser muy alto de tono. Pero tarde o temprano llegamos a despreciarlo (a menos que estemos en Compasión). Sin embargo, nuestra repugnancia nos resulta a veces difícil de explicar, porque rara vez llegamos a determinar con exactitud qué está haciendo este muñeco que nos parece tan despreciable.

Aunque arrogante, es un actor tan consumado que bien puede engañarnos con su disfraz de humildad. Al tener dominio de todos los tonos que están debajo de él, los usa sin conciencia para convencernos de que es inofensivo y bien intencionado. De esta manera manipula a la gente, buscando siempre un control oculto. Podrá sollozar, suplicar, propiciar o compadecer; podrá aparentar desprecio o altivez. Pero con todo ese disfraz estará tratando sólo de nulificar a los demás o de llevarlos a un nivel en el que los pueda utilizar.

Si usted se enoja con él, él caerá por lo general a Propiciación (deja de hacer lo suyo por hacer algo para usted, o le trae regalos) o a Aflicción ("No quise hacer daño...") con el fin de ganarse de nuevo su confianza. Se puede contar con que conocerá los "lados flacos" de usted y que los manejará con gran destreza.

CONVERSACION

Aquí hay una manera rápida de detectar a un I.1: tratará de introvertirlo a usted. Esto ocurre por lo general en los primeros segundos de su encuentro con él. Dirá: "Estás subiendo de peso un poquito, ¿no? o bien: "No puedo encontrar por qué te vez tan diferente . . ." Al hablar por teléfono, puede abrir su conversación con "Tu voz suena rara, ¿tienes gripa?" Bajo el disfraz de una preocupación amistosa, estos comentarios tienen el propósito de lanzar su atención hacia usted mismo (y a alejarla de él). Pronto estará usted justificándose o preocupándose: "¿Qué diablos me pasa?"

En un encuentro, el I.1 casi siempre trata de hablar primero para tomar el control de la conversación. Si logra meter primero sus propios dardos, hay menos posibilidades de que se le ataque. Una vez presenté a un I.1 con otro. Al hacerlo, me preguntaba quién ganaría la lucha inevitable por lanzar la primera palabra. Bueno, *los dos* comenzaron a hablar al mismo tiempo y siguieron hablando por lo menos durante un minuto sin escuchar ninguno lo que el otro decía. Había hecho un buen par.

La persona en Hostilidad Encubierta llena su conversación con mordacidades veladas ligeramente en forma de cumplidos ("Este pastel está riquísimo: casi tan bueno como el que venden en la pastelería"). Fue un I.1 el que lanzó el clásico comentario humillante: "¡Qué vestido tan bonito! Mientras más veces te lo veo más me gusta".

Siente la necesidad nerviosa y continua de rechazar casi cualquier observación. Si usted trata de dar una opinión sincera o de proponer una idea positiva, él la pondrá en duda: "Comprendo tu punto de vista, pero . . ." Con mucho cuidado corregirá su pronunciación y las palabras que

usted escoja (es un fanático de la semántica). Comenzará a quitarle hilos sueltos del hombro o hará una broma a costillas de usted (por lo general con juegos de palabras: le encantan). Utiliza cualquier método concebible para cortar su comunicación en tiras. Claro que (ja, ja) no quiso hacer daño: sólo estaba siendo amigable.

HONESTIDAD

Este tipo miente cuando no hay razón para mentir. Confunde los hechos, los altera o los oculta, mientras anuncia ruidosamente su honestidad, su ética y su virtud. Puede ser que dé su "palabra de honor" mientras esgrime su engaño automático del cuchillo a la espalda.

Si pone en duda sus mentiras, probablemente le dirá que estaba siendo "ligero".

EL ESPIA

La persona alta de tono podrá jugar el papel de espía y lo hará bien (aunque no le gusten las evasivas). El I.1 sin embargo, es espía por naturaleza. Si quiere hacer usted que este tipo cobre vida, propóngale una situación invitadora que requiera engaño, malicia, tortuosidades o perversión. Dele una justificación para husmear, figonear, curiosear o hacer investigaciones secretas y estará al máximo de su lucidez.

Cuando hay un método directo para hacer algo, el I.1 no lo usará: no se le ocurriría usarlo. Pensará en algún método perverso para hacer lo mismo. Una vez trabajé en una oficina en la que un gerente en I.1 prohibió que se vaciaran

los ceniceros en los cestos de basura. Supuse que esta regla se debía a un deseo de molestar (o a una conciencia sobre la prevención de incendios), hasta que me enteré de que cada noche este tipo revisaba todos los cestos de basura antes de que los vaciaran (incluso juntando pedazos de papel roto) para averiguar lo que "realmente ocurría" en la oficina. Saboreaba el posible descubrimiento, por este medio, de algún secreto jugoso. Por supuesto, pronto se supo, así que el personal comenzó a divertirse plantando todo tipo de pedazos de "evidencias" descabellados y ficticios junto con la basura.

Aunque el 1.1 oculta sus motivos y actividades personales, siente una fuerte compulsión por revelar los secretos ajenos. Este es el tono del traidor y del subversivo. Al no tener respeto alguno por la privacidad, saca provecho a la oportunidad de exponer al escándalo a la gente (esto es más común en el tono siguiente: No Compasión). El tipo en Hostilidad Encubierta que tiene un romance "secreto", hará todo lo posible por asegurarse de que se deje evidencia por ahí, para que la gente se entere, particularmente si esto le crea problemas a su pareja.

Es un genio para sacarle información a otros. Hace varios años, trabajé para un compañía en una investigación secreta. Sólo tres personas conocíamos la naturaleza del secreto, y ninguno de nosotros era un parlanchín indiscreto. Por lo mismo, me sorprendí un día que, al almorzar con la operadora del conmutador telefónico, me dijo, como de paso: "Pues según entiendo, ustedes descubrieron que..." Estaba tan cerca de la verdad, que me resultó difícil creer que sólo estaba haciéndose conjeturas. Negué tener algún conocimiento del asunto, así que me dijo: "Oh, vamos, no me engañe. Todo mundo sabe en qué están trabajando".

Más tarde me dí cuenta de que debió haber oído parte de su información en las conversaciones telefónicas; el resto eran conjeturas.

Incluso las especulaciones del 1.1 se plantean como la necia presunción de que lo sabe todo; de esta manera induce con frecuencia a su víctima a que le diga más de la cuenta.

LA TECNICA DEL MISTERIO

El 1.1 no sólo disfruta explorando misterios, le encanta crearlos. Puede usar incluso una sonrisa cómplice y enigmática como disfraz. Una vez vi a un 1.1 revisar un manuscrito preparado por un amigo mío, mientras mi amigo esperaba ansioso sus comentarios. Cuando terminó, el 1.1 se concretó a sonreír maliciosamente y dijo: "Me reservo mi opinión al respecto. Voy a pensarlo con calma".

Esto fue un golpe solapado al orgullo del autor, pero éste se recuperó cuando le indiqué el nivel de tono de su crítico. Esta es una forma astuta y vil de atrapar a una persona creativa: fijar su atención en un misterio.

Un instrumento común para el chisme es el implicar un conocimiento oculto. Una persona más alta de tono bien puede pasar noticias sobre amigos comunes, pero trata de apegarse a los hechos. El 1.1, sin embargo, embellece los hechos con aditivos que suenan auténticos. "¿Sabías que Pepe y Felisa se separan?" Puede ser un hecho. Pero Maribel (la 1.1) agregará: "Aquí entre nosotros, no me sorprendería saber que ella andaba viendo a Memo a escondidas". Su forma suspicaz de decirlo, sugiere que está segura de más hechos de los que dice.

EL CHISMOSO

El chismoso crónico que goza con hacer pedazos una reputación con verdades a medias, suposiciones y especulaciones es I.1. Puede ser que lo encuentre usted con los brazos sobre la barda del jardín o apoyado sobre el enfriador de agua en la oficina. Este es, en la mayoría de los casos, el tono del reportero, del entrevistador y del maestro de ceremonias; de aquél que usa su encanto para ganarse la confianza del entrevistado antes de hacerlo pedazos.

Se necesita una fuerte disciplina para resistir las técnicas maliciosas de interrogación del I.1.

Hace muchos años, me cambié a un departamento y le compré los muebles al ocupante anterior. Poco después, la vecina del segundo piso llegó de visita: "Veo que le compró los muebles..." dijo.

Asentí y cambié de tema. Unos minutos después, llevó la conversación de nuevo hacia los muebles: "Entiendo que pedían mil quinientos dólares por los muebles..."

El comentario quedó suspendido en el aire como pregunta, creando la oportunidad perfecta para que yo lo corrigiera o lo confirmara. Como ya he conocido antes a este tipo de gente, decidí ganarle a ella en I.1, así que sencillamente murmuré: "¿De veras?" y cambié de tema.

NEGOCIOS

El I.1 pondrá en peligro cualquier negocio. Astutamente infectará toda una oficina, poniendo a unos en contra de otros y a todos en contra de la compañía. Es tan encubierto que es casi invisible el que él es la fuente de las malas noticias y de la frustración general en el ambiente.

Aunque puede ejecutar un trabajo y generalmente se las arregla para que parezca que está trabajando duro, es con frecuencia sólo un alarde. Incapaz de tolerar el ser efecto de alguien, se evade en forma encubierta. Pídale que haga un trabajo y le dirá: "Claro, con gusto te lo hago", pero nunca lo hace. Fingirá aceptar órdenes, pero no tendrá la más mínima intención de cumplirlas.

RESPONSABILIDAD

El individuo en Hostilidad Encubierta no es responsable, pero fingirá serlo. Una vez asistí a una boda, moderna y encantadora, en la costa Oeste en la cual no había acomodadores. Una I.1, familiar del novio, se encargó de pararse a la entrada para decir a los invitados que entraban: "Ya que *evidentemente* no vamos a tener acomodadores, me imagino que usted va a tener que buscar su propio asiento".

Hablando con un énfasis agrio, parecía estar asumiendo responsabilidad, pero su intento era destructivo. Era claro que quería asegurarse de que los invitados se dieran cuenta de que la boda "no se había planeado debidamente". Si una persona alta de tono notara confusión entre los invitados (y no creo que esto haya sido el caso en esa ocasión) diría: "Tome asiento en donde guste", sin implicaciones malignas.

EGO

El I.1 está tan preocupado por impresionar a la gente que su necesidad de reconocimiento lo pone todo el tiem-

po en el escenario. Es un actor que, sin descansar nunca, estudia constantemente a su público para ver si todos están impresionados. Es difícil que un 1.1 sea público durante mucho tiempo.

En el salón de clase, con frecuencia será la primera persona que planteará una pregunta al terminar la conferencia (y, si lo dejan, la interrumpirá); "Profesor, ¿no cree usted . . .?" No le interesa la respuesta; sólo quiere manifestar su lucidez. La pregunta se plantea por el efecto que causará.

Muchos 1.1 están tan ansiosos de atención que son inmunes a la turbación. Conocí una vez a uno que se vestía con la ropa más extravagante posible. Andaba por todos lados vestido como un mal "viaje psicodélico", y se jactaba con frecuencia: "Todo mundo notó mi presencia". Esta misma persona se daba gusto en cada oportunidad en que podía hacer observaciones diseñadas para horrorizar a todos los presentes.

Incidentalmente, hay otros 1.1 que se visten y hablan de la manera más conservadora.

Cuando él mismo no puede quedar bajo los reflectores, se adhiere a gente creativa y con éxito, y trabaja incesantemente para derribarla a tonos más bajos. En los espectáculos encontramos 1.1 apiñonados por todas partes. Con frecuencia, será el crítico que no actúa y que busca un control oculto sobre cierta área de la estética, para poder decirle al talentoso cosas perversamente destructivas "por su propio bien".

Cuando no logra estar cerca de los ganadores, presume de todas maneras que lo está. Conoce a las grandes estrellas de cine, el Presidente le pide consejos. Finge tener romances con las mujeres más hermosas.

PERSISTENCIA

Con frecuencia, el 1.1 llega a alcanzar, a fuerza de fraudes, las posiciones más altas en los negocios, la política, los clubes o los grupos sociales, debido a su fuerte compulsión por hacer papeles estelares. Sin embargo, como siempre busca cortar camino y tiene poca persistencia, rara vez es un experto en alguna materia. En lugar de serlo, aprende sólo lo suficiente para alcanzar con engaños un punto de influencia. Quiere el aplauso sin aprender a bailar jamás.

Es un aficionado que se interesa (superficialmente) en la música y luego la deja. Estudia pintura un mes y luego pierde el interés. Demasiado volátil para concentrarse en un tema el tiempo necesario para volverse un experto, prefiere hacer un estudio superficial, después del cual usará el engaño y la sutileza para hacerse pasar por experto.

EL DELINCUENTE

Todos los delincuentes se encuentran por debajo del 2.0 en la escala (mientras siguen siendo criminales). y una buena cantidad de ellos son 1.1. La persona en Hostilidad Encubierta, aunque no esté rompiendo activamente la ley, no es ética ni honesta.

Tiene una tendencia hacia las acciones suicidas, pero busca activamente la muerte de todo su ambiente ("Me imagino que voy a sucumbir, pero quizá te lleve conmigo"). Tenemos aquí el asesinato mediante la destrucción lenta de los individuos y de la cultura; cada acción nociva enmascarada engañosamente con elaborados razonamientos. Aquí tenemos a la gente que promueve (y disfruta) más de la pornografía. Aquí está el rufián sedoso que convence

a la jovencita para que se convierta en prostituta. Aquí está también, el traficante astuto que convence a los adolescentes de que deben "llegarle" y de que las drogas son inofensivas de todos modos.

TRANSMISION DE LA COMUNICACION

Prefiere transmitir sólo la comunicación más maliciosa. Las buenas noticias las olvida pronto o las suprime deliberadamente. Si envía usted un aviso a un cliente sobre una venta especial, y hay un 1.1 recibiendo el correo, éste se asegurará de que el aviso nunca le llegue a tiempo al comprador. La gente en Hostilidad Encubierta con frecuencia se hace de una posición en la que pueda controlar la entrada de comunicación. Esto no sólo satisface sus instintos de curiosidad, sino que les permite un control oculto.

Una mañana observé a una 1.1 manejar un pequeño establecimiento comercial para el propietario ausente. Era un día de actividad, con una entrada constante de clientes, pedidos y solicitudes. Un trabajador iracundo llamó; un operador no se había presentado a trabajar y no se le podía localizar. Unos cuantos minutos después llamó el dueño. "¡Dios mío!", reportó nuestra encantadora chica, saboreándolo: "las cosas aquí son un verdadero lío..."

Cubrió con lujo de detalles la llamada "problemática", olvidándose completamente de mencionar todas las buenas noticias y el negocio normal.

SENTIDO DEL HUMOR

Este individuo no goza de un verdadero sentido del humor. En este tono encontramos casi siempre la risa com-

pulsiva que brota burbujeante cuando no hay absolutamente nada divertido. Puede ser que estemos discutiendo el clima o los resultados del fútbol: el 1.1 reirá para sí o soltará risitas sin sentido. Se reirá ante un chiste, quizá más que todos los demás, pero en realidad no le parecerá gracioso. Nada se lo parece.

He conocido muchos 1.1 que no son burlones, pero no he conocido a ningún burlón que no sea 1.1. Se deleitan en hacer preparaciones elaboradas y secretas para engañar, turbar, poner en evidencia, empequeñecer o humillar a su víctima. Todo como diversión, por supuesto.

El gerente de una compañía local de seguros, me platicó de una ocasión, a principios de su carrera, cuando lo cambiaron a una oficina en otro Estado. Parecía que en esa área específica, alguna convicción étnica hacía que la gente huyera de las pólizas de seguros de vida, aunque felizmente compraba anualidades. Sin saber esto, nuestro hombre se pasó dos frustrantes semanas tratando de vender seguros de vida, pero fracasó rotundamente. Perplejo y deprimido, describió sus experiencias a sus compañeros de oficina. Finalmente, le revelaron el secreto para vender en esa ciudad. El dejarlo perder un poco era parte de la "iniciación" para un elemento nuevo. Aunque mi amigo no disfrutó mucho de la broma, los muchachos en 1.1 de la oficina la consideraron divertida.

El 1.1 finge sorpresa si usted no se ríe de sus perversas travesuras. Si usted se molesta, él esperará que le perdone sus pecadillos.

SEXO

Podría escribirse todo un libro sobre las características sexuales de los 1.1 (y mucha gente lo ha hecho). Algunos

de ellos son estrictos al grado del puritanismo, y sermonean a gritos sobre la moralidad. Pero también en este tono es donde encontramos con mayor frecuencia la promiscuidad, la perversión, el sadismo y todas las prácticas desviadas. Por extraño que parezca, el 1.1 no disfruta realmente del acto sexual en sí, sino siente un ansia turbulenta al respecto. Será éste el partidario más fuerte del "amor libre".

Una persona excesivamente promiscua está casi siempre en 1.1. Su falta de persistencia se manifiesta en su incapacidad para disfrutar de una relación duradera y sensata con un individuo. Constantemente busca el placer sexual mediante lo nuevo y lo diferente.

Este tipo de personas son peligrosas para la sociedad, porque su comportamiento desquiciado es contagioso. El amor libre y la promiscuidad son señales de peligro a las que debe ponerse atención si es que una raza habrá de prosperar. Estas actividades indican una inversión solapada de la santidad del amor y del matrimonio. Existen ahora tantas publicaciones nuevas dedicadas exclusivamente a apoyar, a alentar y a volver encantadora la promiscuidad, que la persona alta de tono puede sentirse superada en número. Comienza a poner en duda su instinto natural por la fidelidad y la constancia, y se pregunta si es anticuado.

La franca confrontación que existe hoy sobre los problemas relacionados con el aborto, el control de la natalidad y el claro ajuste sexual es mucho más saludable que la pedantería Victoriana que nubló estos asuntos durante muchos años.

Sin embargo, los precursores de la "Era de la Liberación" (generalmente los 1.1 de la prensa y de los periódicos) quieren hacernos creer que esto quiere decir que todo es válido. Con irresponsabilidad, reportan las actividades

más degradadas del Hombre e ignoran la posibilidad de que su propia selección de "noticias" sea una influencia corrosiva.

El 1.1 puede ser el amante de más dulce hablar de la escala tonal, pero como compañero duradero, es el más peligroso. Muy probablemente engañará a su cónyuge y/o minará su confianza con todo tipo de subterfugios. No quedará satisfecho hasta que su pareja quede reducida a la Apatía y todos sus sueños desaparezcan.

LOS HOMOSEXUALES

Hace poco, un amigo me escribió refiriéndose a un grupo de homosexuales que vivía cerca de él: "Creo que los llaman 'locas' con razón: Nunca he oído tantas risas como ahora que vivo cerca de estos tipos. Hay un nivel casi constante de locura y de felicidad superficial".

Esta es la "felicidad" forzada del 1.1.

Los homosexuales pueden ser miedosos, compasivos, propiciadores afligidos o apáticos. De vez en cuando se las arreglan para hacer un berrinche ineficaz. Pero su base, su hogar, es en 1.1.

Los homosexuales no practican el amor: en 1.1 no es posible hacerlo. Sus relaciones consisten en: 1) encuentros breves, sucios e impersonales o bien 2) "arreglos" más duraderos caracterizados por pleitos teatrales, discordias, celos y frecuentemente infidelidad. Difícilmente podría ser de otra manera, ya que este tono está formado de sospechas y de odio, produciendo una tierna dulzura entremezclada con disgustos triviales. Su amor, tarde o temprano, se convierte en profundo desprecio.

PADRES

Aunque el 1.1 detesta a los niños, algunas veces puede hacer convincentemente el papel de padre. Hay siempre, sin embargo, la inclinación sutil a dañar, no importa cuán benignamente la enmascare. Vemos poca preocupación por el futuro del hijo. Vemos acciones familiares descuidadas (como el adulterio) que tienden a desintegrar a la familia y a destruir la seguridad de la cual depende el futuro del niño.

Algunas veces, el 1.1 cuida bien a un niño en el plano físico, pero es culpable de un descuido emocional y moral. Este tono trata siempre de evitar que el niño se enoje, suprimiéndolo así por debajo de 1.5 en la escala. Le preocupan excesivamente la apariencia y los modales del niño: su aspecto externo. A final de cuentas, trata de empujar a su hijo a una obediencia apática. En el mejor de los casos, el padre en Hostilidad Encubierta engendra un hijo en Hostilidad Encubierta.

Dado que no es muy popular odiar a los niños, el 1.1 puede ocultar su crueldad detrás de bromas traviesas. Molestará, criticará y atormentará sutilmente al niño hasta hacerlo llorar. Una vez, una vendedora llegó a mi casa y dijo jugando, a mi hijo más chico: "Te voy a llevar a mi casa conmigo." El la vio como si estuviera loca de remate, y se fue a jugar. Ella me contó que antes, ese mismo día, le había dicho a una niña que se iba a llevar a su casa a su hermanito. La niña se soltó a llorar. Es clásico que el 1.1, después de producir un efecto totalmente alarmante en un niño, tratara ahora de usar la misma técnica en el mío. Bajo el disfraz de una cordialidad graciosa, trataba de herir a los pequeños.

RESUMEN

En un medio ambiente seguro y de tono alto, el 1.1 puede subir hasta 1.5, pero en términos generales es incapaz de experimentar el enojo. Alguna vez, en el pasado, fue tan peligroso perder los estribos que ahora tiene miedo de hacerlo. El rencor, sin embargo, sigue ahí, saliendo a flor bajo la apariencia de una buena camaradería. Si pudiera montar en cólera y sacar ese rencor de su organismo, podría subir por la escala y volverse un buen tipo. Pero mientras sea incapaz de expresarse en confrontación directa, actuará en secreto para dañar y destruir.

Si tiene dudas en cuanto a que una persona sea 1.1 o no, observe cómo se *siente* usted con ella. ¿Se siente inseguro de usted mismo? ¿Se siente tímido? ¿Le preocupa si es usted suficientemente inteligente, suficientemente sereno, suficientemente sofisticado?

Este es un tono social común. La gente de niveles más altos o más bajos adoptará una cortesía un tanto falsa en sus contactos superficiales. Estas "muestras de buena educación", sin embargo, no llevan consigo la intención destructiva del 1.1 crónico.

Los tonos inferiores a éste son más destructivos (especialmente para los que están en ellos), pero son débiles. A menos que su relación con usted sea muy personal, muy poco podrán influirlo. Sin embargo, el 1.1 rara vez pasa desapercibido. Es alguien que *impacta*. Hace que se sienta su presencia. Cuanto más hábil sea usted, tanto más probable será que él se aparezca en su espacio, en su tiempo y en su vida, tan jovial como el mortal virus que invade la sangre y nos tira en cama seis semanas.

En otros capítulos se discutirán varias formas de manejar el 1.1, pero quizá el mejor consejo sea éste: *sáquelo de su*

ambiente. No se preocupe por ser sutil al respecto: él es insensible a las insinuaciones, incapaz de turbarse. Regresará una y otra vez con la persistencia de una mosca en un pegajoso día de verano, a menos que usted le diga claramente (varias veces quizá) que no quiere su compañía. Una vez que haga ésto, él, naturalmente, hablará de usted a sus espaldas pero no se engañe: ha estado hablando a sus espaldas todo el tiempo de todos modos.

Recuerde que bajo ese destello de hada late un corazón de granito sólido.

Capítulo 10

NO COMPASION (1.2)

“No sé, Paco; ¿con cuál de todas crees que deba casarme?”

Sorprendido por la confianza inesperada de su compañero de trabajo, mi amigo, un tanto conservador le preguntó: “Bueno, ¿de cuál estás enamorado?”

“¿Quién diablos está hablando de amor? Lo que me preocupa es cuál de ellas me conviene más”.

Más tarde, este joven alpinista social se casó con una hermosa chica de una familia acomodada y prominente, y se las arregló para subir hasta la cima en el negocio de los espectáculos, pisoteando sin piedad a sus confiados benefactores.

Aquí tenemos a No Compasión. Es frío, grosero, descuidado, insensible. No va a caerle muy bien. Es un hombre sin conciencia que parece carecer totalmente de emociones. Es la persona para quien acuñamos nuestras maldiciones más explícitas.

En este nivel encontramos una mezcla intrigante de las características del 1.5 y del 1.1 mostrando más rencor que el 1.1, pero sin explotar en ira, habita una angosta banda que se identifica por su frío control.

“No me vengas con tus problemas”. Corre una cortina negra frente a sí para evitarse experimentar compasión ante aquellos que daña (y va a estar dañando a alguien).

Cuando la gente se molesta por sus acciones (y así pasa, en muchos casos), el 1.2 verdaderamente se sorprende. Para él, este tipo de emociones no son reales. Su aislada rigidez

es el resultado de contener una violenta carga de enojo. Está usando tanto esfuerzo para suprimir ese Enojo que "apaga" todas las emociones altas y bajas. Esto crea una paradoja: una persona que parece no sentir emoción alguna porque de hecho, sus emociones son demasiado fuertes. Suprime todo remordimiento por sus acciones pasadas. No se atreve a ceder, porque para él "Emoción" significa Enojo violento y sin control.

En una fiesta, cada invitado estaba describiéndose a sí mismo en pocas palabras. Un hombre indicó su tono con esta observación: "La mayoría de la gente piensa que soy un snob. Lo que pasa es que no nací con el don de ser amigable".

Más tarde, el mismo hombre me dijo: "Por lo general soy sensato y no soy emocional, aunque algunas veces sí pierdo los estribos y padezco las consecuencias. Es feísimo".

EL JUEGO DEL AMOR

Algunos 1.2 se quedan totalmente fríos ante todo lo romántico. Otros son compulsivamente promiscuos. Si No Compasión decide jugar al amante, por lo general será un rompe corazones, porque puede utilizar suficiente del encanto 1.1 para cautivar a sus víctimas; pero su indiferencia posterior las hace desgraciadas y las confunde.

Si está teniendo relaciones con más de una chica a la vez, puede hablarle a cada una de la otra con la mayor indiferencia. Sus celos le harán sentir un gozo perverso.

Algunas mujeres 1.2 (no todas) son burdamente masculinas en su comportamiento. Cuando, sin embargo, encontramos la indiferencia del 1.2 acompañada por feminidad y

belleza, la combinación resultante es catastrófica para los hombres.

Un joven estaba jugando con éxito el juego de "ámala y déjala" del 1.1 hasta que se tropezó con una muchacha en No Compasión. Su fría belleza y su actitud de indiferencia le parecieron un reto seductor para su talento. "De seguro", se decía para sí, "debajo de esa superficie glacial hay un corazón ardiente". Se sentía confiado de triunfar al final. Pero se había encontrado la horma de su zapato: un jugador de mejores juegos. Ella aceptó sus atenciones durante algún tiempo (en un alejarse y acercarse constante) antes de abandonarlo tranquilamente. Sorprendido y abatido, él cayó en la escala. Se recuperó lo suficiente para tener éxito en su campo, pero conservó una bella melancolía sobre la pérdida de su único "verdadero amor" hasta algunos años después, en que conoció la escala tonal.

"SOY IMPORTANTE"

Este tipo expone abruptamente sus puntos de vista. Si usted no está de acuerdo, qué lástima. Lo más probable es que él lo ignore. Parece ser fuerte. Si es ambicioso casi siempre tendrá éxito (según algunos estándares, por lo menos) porque pasará sin piedad por encima de quien sea para obtener lo que quiere.

Su excesiva seguridad atrae generalmente a gente de tono más bajo a su alrededor. Piensan "He aquí un hombre que realmente sabe lo que está haciendo", pero después de poco tiempo se encuentran confusos y molestos por su actitud y se preguntan: "¿Cómo puede tener tan poco corazón?" El, sin embargo, mantiene su actitud helada y agria hacia los menos afortunados. Es una mezcla del brusco "soy

demasiado bueno para ellos" del 1.5 y el ego auto-consciente del 1.1.

En algunos casos, se tratará de un exhibicionista que incomodará a todos los que le rodean, pero poco le preocupa. Su propia insensibilidad hace que le sea casi imposible sentirse apenado o comprender que los demás se incomodan.

"ES MIO"

Puede ser que tenga pocas o muchas posesiones, pero siempre tendrá la actitud del 1,5 de "Es mío" sobre las pertenencias de quien sea. Así que puede ser muy injusto en cuanto a adueñarse de las propiedades, del tiempo o del dinero de los demás.

COMUNICACION

Aunque este tono es más alto que el de Compasión (tiene más vitalidad y es más capaz), la persona que se queda en 1.2 es aberrada en extremo. En lugar de tener que ser compasiva, *no puede* serlo. Inmune hasta el encallecimiento, ante las súplicas de piedad o comprensión, vive en su mundo cerrado con llave, entre la "amabilidad" forzada y el odio más extraordinario. Si le platica de alguna dificultad dirá: "Bueno, pues te metiste en eso porque quisiste". Se niega a ayudar: "Te metiste en camisa de once varas; ahora aguántate".

Por lo general ignora las comunicaciones de los demás, excepto aquellas que se acercan a su propio tono. Si usted está platicándole algo, él podrá dar golpecitos impacien-

tes con el pie o apresurarlo de alguna otra forma, a menos que el asunto en cuestión sea lo suficientemente escandaloso o turbulento (ya que a él le fascinan las historias de violencia).

ENOJO DESVIADO

Con frecuencia vemos que esta persona actúa de manera ruda o enojada hacia un blanco equivocado. Al no poder lanzar su Enojo directamente contra alguien, lo expresa indirectamente. Dice: "Pueden irse a volar", pero se lo dice a quien no corresponde. He visto incluso al individuo en No Compasión hablando despectivamente sobre alguien con otra persona, estando presente el afectado.

Una vez vi a un 1.2 haciendo cola en un banco. Molesto por la espera, comenzó a hacer observaciones en voz alta dirigidas a las paredes: "¡Vaya, aquí tienen trabajando a un montón de idiotas! ¿Por qué tanto retraso? ¿Se esperaron hasta que se llenara el local para irse a tomar un cafecito?"

Este Enojo indirecto es una característica peculiar del No Compasión.

Un 1.5 en un arranque clásico haría pedazos al cajero directamente. Un 1.1 haría comentarios críticos al salir del banco. No Compasión, atrapado entre la bravura y la cobardía, hace observaciones negativas, pero sin confrontar directamente.

COMO AMIGO

Con un 1.2 nunca llegará usted a una comprensión mutua

e íntima. No puede compartir la dicha de usted ni confortarlo en sus lloriqueos. Puede ser que olvide llamarlo si falta a una cita con usted; puede irse a Hong Kong sin decir adiós. No le preocupan las delicadezas. Excesivamente desconsiderado, funciona como un caballo con viseras que sólo ve el camino que se extiende frente a él, sin darse cuenta de los trastornos y las desdichas que crea.

Si se molesta en cultivar la amistad con usted, lo más probable es que sea con el fin de utilizarlo.

“SOLO QUIERO SABER LO SUFICIENTE PARA DESTRUIR”

Cada tono tiene un punto en el que cobra vida, alguna actividad aceptable que le permite a la persona dramatizar totalmente las características de su tono. Cuando un individuo encuentra una profesión compatible que le permita poner totalmente en juego su tono emocional (con el permiso público), por lo general opera efectiva y laboriosamente.

Si un 1.2 se las arregla para entrar en el periodismo, puede convertirse en un excelente escritor de reportajes escandalosos. Este tipo de trabajo requiere las artimañas del 1.1 y el odio imparcial del 1.5. La actitud determinante es: “Sólo quiero saber lo suficiente para destruir”. El escritor de escándalos, operando con una amistosidad desarmante para ganarse la confianza de sus víctimas, se enorgullece de su habilidad para indagar “toda la verdad”. Usando el talento de espía del 1.1, puede partir de una pista sobre un relato y reunir cuidadosamente hechos al azar, rumores y reportes extraídos de sus informantes.

Insiste al volumen máximo en la ética y la moral de otros,

aunque disculpa sus propias acciones destructivas con frases como éstas: “El público tiene derecho de conocer la verdad”.

Un escritor de éstos se hace pasar por quien sea de la manera más flagrante para obtener información o documentos. Considera que el fin justifica siempre los medios, porque “La democracia da a la gente el derecho de saber; es para el beneficio público”.

Renunciando a cualquier responsabilidad sobre algún resultado dañino, asegura que el buen periodista jamás debe tener la más mínima preocupación sobre las consecuencias de las noticias que reporta: “Usa todas las artimañas que puedas; sé tan cínico como tengas que serlo, pero consigue los hechos. Luego, buenos o malos repórtalos al público sin que te preocupen las consecuencias. Debemos satisfacer el derecho del público a saber. El obrar de otra forma significará la destrucción del periodismo libre”.

Su tendencioso punto de vista está tan cerca de la verdad que mucha gente inteligente lo cree y lo acepta. Debemos saber, no obstante, que la gente baja de tono reporta selectivamente sólo las “noticias” de bajo tono, las actividades sórdidas y sensacionales de una pequeña minoría. *De hecho, no ven las actividades altas de tono y de alta supervivencia.*

Cualquier tarde, podría usted hacer una encuesta en una zona residencial de clase media, y difícilmente encontraría a alguien que estuviera asesinando, violando, robando o causando un escándalo. En lugar de eso, probablemente encontraría a Mamá en la junta de Padres de Familia, enfrascada en una acalorada discusión sobre las tortas calientes; a Papá quedándose dormido sobre el periódico, y al Benjamín comiéndose un kilo de galletas, viendo la televisión, escuchan-

do un estéreo a todo volumen y haciendo garabatos en los márgenes de su libro de Historia.

“Pero nada de esto es noticia”, nos dice el periodista. Es interesante notar sobre el tono de toda nuestra sociedad, que la palabra “noticia” ha llegado a significar, principalmente, sensacionalismo en lo más bajo de la escala.

VIVIENDO MECANICAMENTE

Siempre tuve la impresión de que Bella estudiaba a los demás para saber cómo debía reaccionar ella misma. Era como un adolescente en su primera cena formal, observando a todos los demás para ver qué tenedor usar.

En el día de su boda, me preguntó: “Nunca he podido entender esto de las bodas. ¿Deben ser tristes como una misa, alegres como una fiesta o qué?”

“Me imagino que depende de lo que tú misma sientas”, dije.

“Pero no siento nada. No sé cómo reaccionar”.

Conforme maduraba, fue adquiriendo gradualmente los gestos sociales aceptados, pero no había jamás una originalidad o una amabilidad espontáneas. Una vez me dijo: “Mi marido dice que no soy lo suficientemente sensible. Le parece que nunca me doy cuenta si la gente está molesta o enojada por algo. Me imagino que tiene razón, pero ¿cómo voy a darme cuenta de lo que está pasando en la mente de otra persona?”

Nunca pude comprender su extraño desapego con la vida hasta que me familiaricé con la Escala Tonal. Bella estaba encajonada tan profundamente en 1.2 que no experimentaba reacciones naturales. Tenía que adquirirlas, mecánicamente, de los demás.

EL CRIMINAL

El joven de agradable apariencia estaba sentado, mudo y sin expresión. Durante todo el largo juicio no mostró emoción alguna, ninguna preocupación, nada de lágrimas. Cuando el jurado lo encontró culpable (ante evidencias claras y explícitas) del brutal ataque sexual a una joven, continuaba sin mostrar reacción alguna. Mucha gente se preguntó si realmente era culpable. Sus antiguos vecinos dijeron: “No puedo imaginármelo haciendo algo tan violento. Siempre pareció un muchacho de lo más tranquilo”.

Tampoco yo sabía que era culpable; pero por su tono supe que sí era capaz de cometer un crimen como ese.

No todos los 1.2 son asesinos sexuales (podrá encontrarse aquí también a la viuda respetable y áspera que no cree siquiera en el sexo), pero los asesinos de este tipo están generalmente en este tono.

Es el sádico, el hombre que mutila y hiere por diversión. El niño que les arranca las alas a las moscas. Disfruta al lastimar a alguien que no puede defenderse. Incapaz de la agresividad brutal del 1.5, opera tras bambalinas. (Los crímenes de guerra de los Nazis y su cruel tratamiento de los prisioneros, son ejemplos de 1.2). Su equilibrio de secreto y brutalidad puede verse en los crímenes clandestinos en que hay pocas posibilidades de hacer pagar al culpable.

RESUMEN

Si trata usted de llamar la atención a un 1.2 por sus actos de crueldad, éste se queda de lo más tranquilo: “Hago lo que hago. Si eso te molesta, es problema tuyo”. Tiene miedo de saber lo que sienten los demás porque tiene que evadir

la responsabilidad por los efectos que crea en ellos. Sus acciones impredecibles pueden trastornar a otros, pero, por supuesto, "Es una lástima".

El 1.1 simula frecuentemente compasión, comprensión o incluso aflicción (para lograr algún fin encubierto), pero el 1.2 rara vez se toma la molestia de simular. Indiferente, le da la espalda a las debilidades o a los problemas de los demás. Paradójicamente, sin embargo, espera que sus actos dañinos se comprendan, se pasen por alto o se perdonen.

En este nivel encontramos con frecuencia una terca resistencia a hablar. El 1.2 se pone de mal humor en silencio, negándose a escuchar a los demás, a menos que los demás estén alentando su propia actitud.

Para No Compasión sólo hay un punto de vista: el suyo propio.

Vamos a salir ahora hacia el campo abierto.

Capítulo 11

ENOJO (1.5)

Enojo: sensación de disgusto extremo, hostilidad, indignación o exasperación hacia alguien o algo; rabia, cólera; ira.

—Diccionario American Heritage

Encolerizado, en un estado de mal humor permanente, vocifera, brama, hierve, se enoja, culpa y se queja.

Es el chiflado del barrio que saca a patadas del lote baldío a los niños a mitad del juego. Es el conductor impaciente que comienza a tocar el claxon una milésima de segundo después de que cambió el semáforo y grita obscenidades por la ventanilla del carro. Es el padre tiránico que insulta y empequeñece a su hijo. Es el jefe que mantiene en terror a todo el personal de la oficina. Es el golpeador de mujeres; el violador.

Su juego es parar las cosas. Cuando no está hirviendo, está a punto de hacerlo. El tono 1.5 cubre un área que va del resentimiento en ebullición en la parte inferior hasta una ira explosiva en la superior, pasando por un mal humor manifiesto.

"TENGO LA RAZON AUNQUE ESTE EQUIVOCADO"

Este tipo siempre le dice lo que anda mal con las cosas: eso es *todo* lo que le dice. Usted está equivocado; ellos están equivocados; eso está mal. Lo único que nunca dice es "Es-

toy equivocado". Siempre tiene la razón (incluso cuando está equivocado). No trate de confundirlo presentándole hechos.

No es el único tono que trata que los demás estén equivocados (todos los tonos abajo de 2.0 lo hacen, de una u otra manera), pero el 1.5 lo hace directamente. Usted sabe siempre la posición que tiene frente a él: Usted, por supuesto, está equivocado por el simple hecho de estar ahí.

TODA REALIDAD SE DISTORSIONA

¿Ha escuchado a un hombre enojado decir la verdad alguna vez? En alguna ocasión traté de imaginar cómo podrían pelear un hombre y su mujer si sólo dijeran la verdad, sin generalidades ni exageraciones. La discusión común sería algo así:

EL: "¿Cuándo diablos vas a aprender a cocinar? ¡Este guisado está asqueroso!"

ELLA: "Siempre criticas lo que te hago de comer. Nunca aprecias todo el trabajo que hago por ti".

EL: "¿Cómo que no? Siempre te estoy diciendo que eres una excelente esposa".

ELLA: "¡No es cierto! ¡Ni siquiera me quieres!" (Sale, cerrando de golpe la puerta).

EL: "¡Las mujeres! ¡Imposible comprenderlas!"

Si se eliminan todas las generalidades de esta discusión, y se sustituyeran por hechos concretos, sonaría más o menos así:

EL: "La salsa está un poquito aguada hoy".

ELLA: "Esta es la cincuentava vez que criticas mi comida. De hecho, en ciento setenta y ocho

ocasiones durante nuestro matrimonio has mostrado una falta de aprecio por mis esfuerzos".

EL: "Cierto. No obstante te he halagado en trescientas setenta y ocho ocasiones".

ELLA: "Según mis cálculos al respecto, sólo trescientas catorce de ellas fueron halagos genuinos y cincuenta y siete fueron sólo aprobaciones implícitas. Los siete halagos adicionales que sostienes haberme dicho, no me parecieron halagos, como puede verse. Esta falta de equilibrio en nuestros acuerdos me conduce a creer que no me amas". (Sale).

EL: "¡Qué mujer! Cuarenta y tres mil doscientas ochenta y siete ocasiones he tratado, sin éxito, de comprenderla y de conversar con ella inteligentemente".

Una pelea que no tenga un poquito de inexactitudes no es una pelea. Ningún productor compraría ese argumento.

"SOY ALGUIEN"

Su ego superdesarrollado y su agresividad, con frecuencia, le permiten alcanzar una posición de jefe. Este tipo parece ser un hombre de acción aunque, por lo general, provoca sólo una conmoción que no es más que ruido. Cuando se aplaca el polvo, podemos ver que lo que se logró realmente fue muy poco.

Con frecuencia crea emergencias, ya que su enojo bravucón florece mejor en ese clima.

Sabe la manera exacta de manejar a la gente: "Mándalas

a volar"; "Que les corten la cabeza"; "Tienes que ser duro para triunfar en este mundo".

"¡OBEDECE!"

La persona enojada está obsesionada por la obediencia.

Una vez trabajé en una compañía cuyo dueño era un 1.5. Se trataba de un tipo fanático de la limpieza y el orden, así que cuando esperábamos su visita, las fuerzas vivas de la oficina corrían por todas partes sacándole brillo al lugar.

En una de sus visitas, el jefe supremo desfiló por los pasillos echando un vistazo a los privados, hasta que llegó a la oficina vacía del gerente de ventas, en la cual observó un sombrero colocado sobre el escritorio. Irrumpiendo en cólera, vociferó: "¿Qué diablos les pasa a estos idiotas? ¿Para qué diablos creen que tenemos closets?"

Continuó con su agria explosión mientras levantaba el sombrero, abría de golpe la ventana y lanzaba ondulante la prenda ofensora desde el piso veintiuno del edificio. En el momento preciso en que el gerente de ventas regresaba a su oficina con uno de los clientes más importantes de la compañía, el sombrero del cliente se había encumbrado en la brisa y flotaba como un glorioso papalote sobre los cielos de Detroit.

La compañía perdió un cliente.

EN EL TRABAJO

La gente creativa y alta de tono no querrá trabajar para un 1.5. El señor Enojo está dedicado a bajarlos de tono y a acabar con toda creatividad. Por si esto fuera poco, exige

obediencia, amenaza, utiliza el castigo y las mentiras alarmantes para dominar. Da órdenes incompletas y enigmáticas y, una vez hecha la tarea, critica diciendo: "No fue así como te ordené que lo hicieras".

Un amigo me platicó que al mostrarle un folleto a su jefe 1.5, éste le dijo: "¡Está completamente mal! Haga esto; cambie aquéello . . ."

Cuando mi amigo hizo todos los cambios que se le habían indicado, regresó con el folleto para solicitar su aprobación. Esta vez, el jefe gritó: "¿De dónde diablos sacó usted todas estas ideas tan estúpidas?"

El 1.5, tratándose de negocios, no delegará responsabilidad a sus subordinados: tratará de mantener el control de todo, quejándose al mismo tiempo de que: "Nadie puede hacer aquí las cosas por sí mismo. Tengo que hacerlo todo yo".

Debido a su incapacidad para dar órdenes claras y comprensibles, y debido a su interferencia, constante y amenazadora, el 1.5 tiene por subordinados a gente que se vuelve confusa, que se queda sin confianza y sin habilidad. Han estado equivocados tan seguido que, en su mayoría, terminan atorados en Miedo, Aflicción o Apatía y, en el mejor de los casos, en 1.1.

La obsesión que hay detrás de todo este enojo, es un deseo por hacer que la gente permanezca en un solo lugar. El padre enojado dice: "¡Deja de correr!"; "¡Deja de hacer eso!" Lo suficientemente civilizado para en realidad matar gente (por lo general), el 1.5 trata de reducirla a la Apatía. Después de haber logrado su objetivo, intenta arreglar las cosas exigiendo obediencia.

Conocí una vez a un jefe 1.5 que perseguía a su gente hasta lograr una actividad frenética ("Vamos a poner una

poquita de acción en esto"). El personal estaba nervioso y ocupado, pero jamás se llegó a realizar algo. El patrón se alejó durante un mes, y la atmósfera cambió por completo. La gente llegaba siempre a tiempo, estaba alegre y tranquila, y se logró, por lo menos, el doble de trabajo en ese tiempo.

APLASTA Y DESTRUYE

El mercader de la muerte que planea las revoluciones es un 1.5. Va a salvar el país (destruyéndolo). No va a prestar oídos a un plan constructivo a menos que pueda convertirlo en destrucción. Aquí encontramos a los agitadores y a los dictadores.

Divulga ampliamente las noticias penosas y terribles y, por lo general, no transmite las noticias buenas. Prefiere esparcir las mareas de alarma. Asegura que todo está al borde de la destrucción y que sólo la destrucción puede evitar que ocurra la destrucción. Suena a locura, ¿no? Lo es.

Leí un periódico clandestino que se había repartido a estudiantes de Bachillerato en Ann Harbor, Michigan. A la mitad de un artículo "pacifista", decía: "Pararemos la guerra, aunque tengamos que pelear para lograrlo".

El 1.5 destruirá todo vestigio de Ética, al igual que cualquiera que esté más abajo de este punto en la escala. Es un pillo activo. En otro periódico clandestino, publicado por un grupo anarquista, leí: "Hace ya mucho tiempo que se ha estado abusando de nuestros hermanos y hermanas en este distrito. El elemento criminal se ha desatado como manada de perros salvajes, encarcelando y molestando a nuestra gente a voluntad. Ya es hora de que nuestra cultura tenga un poco de 'protección policiaca'. En otras palabras, ne-

cesitamos cierta protección contra la policía (los cerdos). El LSD es una forma de lograrlo... lo primero por hacer es armar y entrenar a todos los grupos afines... la ametralladora M1 es el arma ideal para las situaciones que muy probablemente se nos presentarán..."

El artículo llegaba a sugerir prácticas regulares de tiro al blanco, ejercicios de limpieza de armas y más. El resto del periódico consistía en un "reporte del mercado de drogas", dando precios y calidad de las drogas en existencia en el mercado local.

Con la conducta típica del 1.5, este grupo destruiría al "enemigo" (las fuerzas policiacas organizadas) con rifles, y a sus propios participantes con drogas.

La gente se dejará guiar por alguien que esté en un nivel inmediatamente superior en la escala. Por lo tanto, el 1.5 puede influenciar fácilmente a todas las almas candorosas de la banda del Miedo y llevarlas a la acción.

SENTIDO DEL HUMOR

Su sentido del humor (si puede llamársele así) consiste en reírse de desgracias muy dolorosas. Cáigase y rómpase usted el cuello, y el 1.5 opinará que es como para morirse de risa.

Su verdadero "placer" en la vida viene de dar rienda suelta a su Enojo; disfruta el ser peligroso. Saborea el describir cómo "los puso en su lugar" o "le rompió la nariz".

En esta posición de la escala nos encontramos con la "bravura" totalmente irracional. Sus grandes goces vienen de correr grandes riesgos, especialmente cuando el propósito de éstos es la destrucción de personas y cosas. Muchos héroes de guerra (aunque no todos), sólo actuaban con la fal-

sa bravura del 1.5, la cual, por supuesto, les parece bastante aterradora a los tonos acobardados que se encuentran debajo de él.

Si ha experimentado usted alguna vez un momento de cólera en el que resultó de lo más satisfactorio hacer pedazos un plato o azotar una puerta, podrá comprender este tono.

La cólera es el aspecto más alto del 1.5, y si una persona está ahí crónicamente, su forma de placer será hacer pedazos las cosas.

“SOY DUEÑO DE LA GENTE”

Sin un interés particular en los demás puntos de vista (a menos que refuercen el suyo propio), el 1.5 por lo general acaba con la conversación de su interlocutor interrumpiéndolo constantemente o negándose a escucharlo. Una vez que decide que usted no debería ser lo que es o hacer lo que está haciendo, no aceptará nunca excusa o explicación alguna.

Mientras trabajaba para la compañía que mencioné antes (la del jefe 1.5), me contaron un relato sobre uno de nuestros ingenieros jóvenes: estaba de vacaciones, pero pasó por la oficina a cobrar su cheque. Sin saber que el jefe estaba en la ciudad, traía un pantalón vaquero y una camisa sport de colores brillantes. Para su sorpresa, al salir del elevador quedó ante las narices del jefe supremo. Viendo con desagrado su atuendo informal, el jefe gruñó: “Jovencito... ¿trabaja usted para mí?”

Demostrando agilidad mental y un alto instinto de supervivencia, el ingeniero contestó de inmediato: “No señor; me equivoqué de piso”.

Dándose la vuelta con toda rapidez, desapareció por la escalera.

TRANSMISION DE COMUNICACION

Si deja usted un mensaje con él, sepa que producirá un resultado diferente al que usted quiso darle. Dígale al 1.5 que le pida al mozo que lave las ventanas, y el mensaje llegará a su destinatario como amenaza: “Mira, compañero: el alto mando ya te tiene fichado. Si no limpias esas ventanas, de seguro te despiden”.

POSESIONES

Es fieramente posesivo de personas y pertenencias, de hecho, destruirá su propiedad si se ve amenazada.

El pequeñín al que alguien tratara de quitarle un juguete chillará: “¡Es mío!” Un niño en Enojo, a menudo destruirá sus juguetes en lugar de dejar que se le obligue a compartirlos.

COMO PADRE

Aquí tenemos al antiguo padre Victoriano que gobierna con mano de hierro. La persona en Enojo, se molesta fácilmente por el ruido, el desorden o el juego entusiasta, trata al niño de manera brutal, con fuertes castigos corporales, al tratar de meterlo en un molde a fuerza de dolor. (Incidentalmente, los padres de tonos más bajos se enojarán con sus hijos cuando no se atreven a expresar esta emoción ante los demás).

En una ocasión vi a una familia que cayó en el encubrimiento mutuo bajo la dominación de un padre en 1.5. Este padre creía firmemente que todo chico en crecimiento debía comenzar cada día con un enorme tazón de avena. Aunque sus cuatro hijos llegaron pronto a odiar la avena, Papá era inflexible. Durante todos los años del crecimiento, se seguía un ritual matutino invariable: Papá supervisaba a Mamá en la preparación del cereal, y la observaba servirse a los chicos. Satisfecho, se iba a su trabajo. Tan pronto como su carro salía de la casa, cuatro tazones intactos de avena iban a dar al plato del perro, y Mamá comenzaba a cocinar huevos con tocino.

Nunca logré averiguar cómo pudo sobrevivir el perro con esta dieta tan peculiar.

EN EL AMOR

Cualquier indicio de ternura o afecto, viniendo de un 1.5, indica que ha cambiado de tono.

El rapto era tradicional en los triunfales ejércitos conquistadores.

Todos hemos oído hablar del asesino loco que viola mujeres. El 1.5 de hoy es demasiado civilizado para llegar a la violación directa, pero toma a la mujer con brusquedad irracional con la ternura que caracteriza al toro bramando en un establo. Nada de plática suave, nada de gentileza, nada de consideraciones. La mujer en 1.5 usa el sexo como castigo, negándolo.

Este tipo puede ser ostentosamente infiel. Aunque como amante es bastante deficiente, jamás creará serlo. Está convencido (al igual que el 1.1 y el 1.2) de que es el regalo de Dios para las mujeres.

No está tan mal, supongo, para quienes gusten de ponerse románticos con una barracuda.

RESUMEN

“¡Corte!”, gritó el director de cine a sus actores, “Por amor de Dios, ¿quieren hacerme el favor de hacer bien esta escena?”

Un Libro de Psicología describía el comportamiento de este director como “una mezcla de emociones: enojo, disgusto e impaciencia”. Esta mezcla, de hecho, es sólo una serie de características predecibles del Enojo, en lugar de ser emociones diferentes. Todas ellas son parte del paquete 1.5.

Si le sugiere usted algo divertido a un 1.5, él interrumpirá en forma mordaz: “No tengo tiempo para eso”. Prefiere quejarse. No importa cuántas cosas adquiera, no experimenta ningún placer real por poseerlas: siente que merece más.

Siempre que hay una derrota, el 1.5 culpa a otros. Es un coleccionista de rencores. Si usted le dice “Lo siento; retiro lo dicho”, él no *dejará* que lo retire. El necesita sus odios. Son un abastecimiento de reservas para lanzar sus antorchas, encendidas siempre.

Armado de una seguridad ciega, es el tonto que salta al ruedo mientras los promotores todavía están arreglando el financiamiento con los abogados. Si alguien dice “estás equivocado”, está en 1.5 o en 2.0. Ningún otro tono lo dirá tan toscamente.

La persona alta de tono cae en el enojo cuando se le para; pero pronto se recupera y lo olvida. Sólo se mete en problemas si toma alguna decisión importante o trata de arreglar algo mientras está aún en este tono.

Una vez, mientras enseñaba la Escala Tonal a un grupo en Inglaterra, pedí a los estudiantes que me dieran ejemplos del comportamiento de los tonos bajos. Un estudiante describió haber visto a su vecino intentando encender su auto una mañana. El vecino dio vuelta a la llave, bombeó el acelerador, pero el carro se negaba a encender. Levantó el cofre, caminó un poco por ahí y volvió a intentarlo. Ninguna respuesta aún. Después de ocuparse un rato en su infructuoso esfuerzo, el hombre hizo un apasionado berrinche. Abrió la cajuela, tomó un enorme martillo y corrió hacia el frente del auto. Gritando, vociferando y delirante, comenzó a golpear con el martillo el cofre del auto . . . una y otra vez.

Esta es su manera de arreglar las cosas. Permanentemente.

Capítulo 12

DOLOR (1.8)

Si alguna vez ha cuidado a alguien en dolor, sabrá lo exigente, caprichosa e irritable que puede ser una persona que normalmente tenga muy buen carácter.

El dolor en sí no es una emoción, sino una percepción que advierte al individuo sobre una amenaza a su supervivencia. Hay, sin embargo, una respuesta emocional específica que acompaña al dolor y que ocurre en una pequeña escala entre el Enojo y el Antagonismo.

ATENCION DISPERSA

Una persona no puede quedarse en un tono alto mientras experimenta dolor, así que éste es el nivel al que cae. Su atención se dispersa; quiere estar en alguna otra parte (en cualquier otra parte); se pone quisquillosa, áspera e impaciente. Está combatiendo al dolor, pero su mente está tan dispersa que es totalmente ineficaz para lograrlo.

Pepe está limpiando la cochera cuando le pica una avispa. Da un golpe desesperado, con la avispa como blanco; se equivoca y tira una lata de aceite. Levanta la lata, se le resbala y cae de nuevo. Rugiendo, embiste en dirección a la avispa que, medio muerta, está parada en la mesa de trabajo, y se pega en la cabeza con la puerta abierta del armario. Sus comentarios durante este fracaso son impublicables.

El dolor interrumpe el control ordenado del ambiente de una persona de tal manera que ésta lo combate con ataques

torpes y malhumorados. Un calor excesivo (una de las formas del dolor), produce emociones que caben en esta banda de la escala. Vemos esto en la persona que sube a un carro cerrado en un caluroso día de verano; se vuelve impaciente e irritable. Esos mismos días calurosos de verano son los que producen una erupción de motines y "crímenes pasionales".

TOLERANCIA AL DOLOR

Una persona alta en la escala puede tolerar una mayor cantidad de incomodidades tales como el calor, el frío, la luz o el ruido excesivos. Cuanto más baja está una persona en la escala, tanto menor será su tolerancia al dolor. La persona en Aflicción considera que todo es doloroso (el conocimiento, la realidad, la experiencia y la mayoría de las sensaciones), así que no lo vaya a confundir con 1.8, en donde el dolor es real y agudo y la emoción es mucho más intensa. La persona en Aflicción se quejará del dolor si le aprieta un poquito el zapato, en tanto que la persona de tono alto quizá ni siquiera lo considere incómodo.

DEPORTES

Vemos que muchos deportes se juegan a lo largo del nivel 1.8 en la escala tonal (aunque las estrellas deportivas están, por lo general, en un tono más alto que éste). El hockey sobre hielo, por ejemplo, es esencialmente un juego en Antagonismo que produce lesiones frecuentes. Un jugador se ve lanzado contra los entablados; cae en 1.8 y se vuelve golpeando con su bastón al oponente ofensor. Otro jugador

resulta golpeado y también se pone a dar de palos. Pronto, todo se convierte en una batalla general que manda a todos los jugadores a la banca del castigo.

RESUMEN

Es muy fácil identificar a alguien que está en este tono: mezcle partes iguales de Enojo y Antagonismo y espolvoree un poco de sal en la herida.

Eso es Dolor.

¡Ay!

Capítulo 13

ANTAGONISMO (2.0)

Antagonismo: Rechazo mutuo; oposición; hostilidad. La condición de ser un principio, una fuerza o un factor oponente.

—*Diccionario American Heritage*

Al salir de una comida, un amigo mío escuchó que un invitado se despedía emotivamente de la anfitriona diciéndole: “La comida fue excelente. No sé cómo agradecerle...”

La anfitriona preguntó secamente: “¿No sabe?”

Después de que mi amigo platicó el suceso, le indiqué que la anfitriona estaba en Antagonismo. Lo sorprendió mi veloz evaluación, pero la confirmó: La clave delatora no fue sólo la expresión usada, sino la ocasión y la forma en que se usó.

La característica principal de Antagonismo es el rechazo. Esta emoción es una hostilidad *descubierta*. Nunca cacha la pelota, siempre la batea de regreso. Altera los hechos para que se ajusten a su Antagonismo. Expresa sus dudas verbalmente. Al defender su propia realidad, intenta destruir la realidad de los demás.

Todas estas características eran evidentes en la anfitriona que no estaba dispuesta a aceptar un “gracias” cortésmente. Su pregunta retadora expresaba una duda verbal que trataba de minar el comentario hecho por el huésped, alterando los hechos al negarse a comprender la intención

de éste y que, bruscamente, lanzaba la comunicación de regreso.

Eso es lo que yo llamaría sacarle un alto kilometraje a sólo dos palabras. ¿De acuerdo?

COMUNICACION

El Antagonismo es el lugar al que sube la persona en Enojo en sus mejores momentos y al que cae la persona en Aburrimiento cuando se le provoca. Esta emoción es la más intensa de los tonos que hemos visto hasta hora. Algunas veces podrá parecernos divertido, pero pocas nos parecerá cómodo. Este es el nivel del juego de palabras mordaz y sarcástico. Este tipo le lanza todo de regreso a usted, y esa es la forma más rápida de identificarlo. En su aspecto más bajo mostrará un resentimiento manifiesto, y en el más alto será sutilmente mordaz.

Aunque puede distinguir los tonos más bajos, interpreta todas las comunicaciones de tonos más altos como si fueran de su propio tono. Si usted trata de hacerle una alabanza, él la convierte en un insulto: “Hiciste un buen trabajo”.

Dice: “¿Ah, sí? ¿Qué quieres decir con eso?”

Molesta, amenaza y critica sin el menor tacto. Le saca provecho a las discusiones. Reta e interroga.

LA COSA ES JUGAR

Dos chicos se encuentran en el patio de la escuela:

“¿Cómo te llamas?”

“¿Qué te importa!”

“Te puedo partir la cara, hocicón”.

“¿Ah, sí? A ver, inténtalo”.

Antagonismo no puede resistir un reto. Si quiere usted que haga algo, sugiera lo contrario. Si quiere venderle algo, infórmele que no puede tenerlo. Dele algo que pueda retar. El lo retará.

La mejor manera de ponerlo en acción es darle un concurso a ganar: “Te apuesto lo que quieras a que no terminas esto antes de las dos en punto”, o bien, “yo creo que Memo va a acabar antes que tú”. La competencia es su juego. Será persistente si existe la posibilidad de ganarle a su “enemigo”.

Usted dice “blanco”; él tiene que decir “negro”. Es el tipo que vota que “no” cuando todos los demás votan que “sí”. Es el tipo que quiere ir a la exhibición canina cuando todo mundo quiere ir a un concierto. Tiene que estar en desacuerdo; tiene que rebelarse. Su supervivencia definitiva (piensa él) depende de encontrar un oponente y de oponerse a él. Mientras que Enojo corta burdamente, el 2.0 prefiere discutir el asunto. Enojo no se molesta en discutir: sabe que tiene la razón. Antagonismo alienta una larga discusión para probarse a sí mismo.

Una persona alta de tono no es un partidario ciego. Con frecuencia se opone al pensamiento colectivo, pero sólo lo hace por convicción personal y sólo por un propósito definido. Antagonismo, sin embargo, se lanza en contra de los demás por el solo placer de lanzarse en *contra* de algo.

Nunca juega porque sea divertido jugar; juega sólo para ganar. En serio. Le gusta dominar en cualquier actividad; cuando no puede, se retira de ella. Si no puede retirarse, tratará de echársela a perder a los demás. Es un mal jugador. En un juego de cartas, se queja si se le da una mala mano; se siente amargado si le falla una jugada; culpa a los

demás por su mala suerte. Cuando gana, se burla de los demás y fanfarronea. Hará trampa si se atreve. Hay aquí una compulsión directriz de ganar a toda costa: lo importante *no* es competir, sino ganar. A una persona alta de tono también le gusta ganar; pero juega el juego con un toque ligero e informal . . . y no hay mayor problema si pierde.

En 2.0, la persona está tan convencida de que vence o es vencida, que es imposible evitar que ataque a sus compañeros (en una familia o en un grupo), a menos que se encuentre un enemigo común en algún otro bando al que pueda oponérsele.

EN LA FAMILIA

Como cónyuge, el 2.0 recibe el amor con sospechas. Lo pone seriamente en duda (“¿Cómo puedo saber que de verdad me amas?”); puede incluso dar a cambio disgusto o aversión. Dele usted un golpecito suave en la mejilla y él le quitará la mano de inmediato.

Es regañón y nervioso con los niños, y les hace pasar un mal rato.

Si se casa usted con un 2.0, no espere una relación placentera. Este individuo sólo cobra vida ante la posibilidad de una buena pelea. Si usted se niega a pelear, él critica y molesta hasta obtener alguna respuesta. Trabaja con una persona más alta de tono hasta bajarla de tono. Quiere un oponente, no un compañero.

NEGOCIOS

Su agresividad y su espíritu competitivo con frecuencia le permiten ascender, pero no habrá quien disfrute el tra-

bajar para él. Dará órdenes a manera de amenazas: "Si no has terminado este trabajo antes del fin de semana, olvídate de ese aumento que querías".

Trate de darle alguna tarea, y él discutirá al respecto: "¿Por qué no nos esperamos hasta el mes que entra? Esto no nos dará más que problemas". Es un maestro en la invención de razones para no hacer un trabajo.

TRANSMISION

¿Cómo transmitirá la comunicación el 2.0? ¿Puede confiar usted en sus reportes? Lo hace bastante mejor que cualquiera de los tonos que hemos visto hasta ahora; deja pasar con precisión una cierta cantidad de comunicación. Sin embargo, trafica principalmente con la conversación hostil y amenazadora, y muy probablemente omitirá noticias creativas o constructivas, mientras da luz verde a las noticias destructivas. En lugar de informar que el departamento de investigación solucionó al fin el problema de goteo, dirá: "El departamento de investigación solucionó algo, pero se están metiendo en una gran pelea con el departamento de producción para fabricarlo".

HUMOR

Aquí tenemos otro tono que se reirá de las desgracias de los demás. Disfruta al escuchar un comentario brutal y cortante, pero no tiene oídos para el humor sutil o hilarante que disfruta la gente de tono más alto.

Cuando mi hijo mayor tenía unos cuatro años de edad, estaba jugando con una vecinita que lo encerró en un closet

y mantuvo cerrada la puerta hasta que el niño estaba gritando histéricamente. Cuando describí el incidente a una vecina, ella estalló en carcajadas.

RESUMEN

Es rudo, honesto y sin tacto. El aliento de un mosquito puede tirar de su hombro la paja que (siempre) trae ahí.

• • •

Hemos logrado pasar ya a través de lo peor en nuestra carrera de obstáculos. Antagonismo es la línea divisoria. Hacia arriba, la persona actúa racionalmente la mayor parte del tiempo. Abajo de 2.0, la persona es irracional una buena parte del tiempo.

La irracionalidad de la persona baja en la escala es evidente por su punto de vista limitado. Puede estar ingenuamente a favor, ciegamente en contra o indecisa eternamente, pero rara vez será flexible. Por encima de esta posición, la persona ve las cosas desde diversos puntos de vista.

Vamos, pues, a salir husmeando hacia donde brilla el sol.

Capítulo 14

ABURRIMIENTO (2.5)

Salimos a la playa de vacaciones dos semanas. A veces, necesita pasar casi todo el viaje para que deje de preocuparnos si apagamos todos los quemadores de la estufa o si el perro se sentirá desgraciado en la perrera pública. Podrá tomarnos unos días el que dejemos de despertar con una sensación de pánico porque vamos a llegar tarde al trabajo. Finalmente, nos relajamos, y nos dejamos llevar por la experiencia suave y agradable, de no tener presiones o exigencias. Nos levantamos tarde, nadamos, pescamos, flojeamos. Cuando las cosas llegan a tener tal tranquilidad que el gran evento del día es una caminata al mercado para ver qué hay de nuevo, hemos llegado al Aburrimiento.

Se trata de un agradable estado en el cual no nos preocupan los asuntos importantes del mundo. La mayoría de nosotros, sin embargo, pronto llega a un punto de saturación en este nivel, y comienza a desear volver a involucrarse en las cosas.

Esto no es lo que ocurre con la persona que está en un Aburrimiento crónico. Su máximo propósito en la vida es matar el tiempo: es un experto en ello.

ABURRIMIENTO FALSO

Quizás el único error que puede cometer usted respecto a este tono, es poner en él a gente que no está ahí.

Algunas veces, una persona da la impresión de estar su-

biendo a Aburrimiento, cuando de hecho está aún en su tono normal, pero con el volumen al mínimo. No sucede nada que le permita dramatizar su tono crónico.

Una persona en Apatía le puede decir que casi todo es aburrido, y se necesita todo un impacto para crear un efecto en ella. En Aflicción se quejará de que una película divertida le pareció aburrida, sencillamente porque no encontró una buena oportunidad para llorar. Un 1.1 que no está obteniendo suficiente atención para que se encienda la chispa de sus electrodos, fingirá un aburrimiento sofisticado e hipercrítico: "¿Para qué nos quedamos aquí? Vamos a donde haya algo de acción".

Esta gente está aburrida, según la mayoría de las definiciones de la palabra, porque nada está ocurriendo que les encienda la adrenalina, pero no están en el 2.5 de la escala. La persona que está en Aburrimiento ni se queja ni se impacienta. La va pasando.

Vamos a echar un vistazo a un salón en una secundaria. . .

"Querida Mary: nunca me he aburrido tanto. Si este tipo no cierra ya el picó, me va a dar un ataque de histeria. ¡Está hablando de las piernas del grillo, por amor de Dios! ¿No pensabas tú que en Biología íbamos a aprender algo más sexy?"

Tres asientos atrás de nuestra escritora de cartas, una lagartija de dos metros cae en un sueño ligero. En la siguiente fila, un jovencito de ceño fruncido balancea su pie con impaciencia.

Todos ellos dirán que están aburridos, pero ninguno está realmente en el Aburrimiento de la escala. El verdadero 2.5 está sentado al fondo del salón. Raya su cuaderno; observa a una mosca que explora la paleta del mesabanco, se pregunta si el maestro usa bisoñé y decide luego que no im-

porta. Examina las partículas de polvo que vagan a través de un rayo de sol. Piensa un segundo en los grillos y resuelve tranquilamente leer ese capítulo algún día.

Vamos a subir el volumen del tono real de los estudiantes, haciendo que ocurra una emergencia. Una enorme piedra entra haciendo pedazos la ventana y golpea secamente el escritorio del maestro. Vuelan los papeles, un florero cae al suelo y se hace pedazos ruidosamente. El maestro retrocede de un salto. Un viento helado azota el salón. Una chica grita, otra se pone a llorar. Varios estudiantes ríen. Uno de ellos corre a ver si se lastimó el maestro. Un 1.1 finge preocupación mientras maquina cómo embellecer la historia después. Cada uno de ellos sube al máximo el volumen de su tono crónico. Al fondo del salón, Aburrimiento observa todo plácidamente. Se da cuenta de que la situación podría ser grave, pero no cae en el pánico. Viendo hacia afuera, por la ventana, se pregunta quién lanzaría la piedra, pero decide que en verdad, no tiene mucha importancia. Interesante día.

EQUILIBRADO

Es el tipo "equilibrado". La emoción es placentera. Su atención se dispersa cómoda y ligeramente. Le gusta que lo diviertan. Le gusta una cierta cantidad de actividad agradable y variada. Puede ocuparse en las cosas más triviales durante horas, días o años. Lavará el carro, podará los arbustos, jugará canasta, verá el fútbol en la televisión.

Aunque de vez en cuando podrán revolotear por su mente algunas ideas importantes, no será este el tipo que invente un nuevo combustible que sustituya a la gasolina, y no va a unirse al movimiento revolucionario.

Una falta de propósito en la vida determina a este tono. Es descuidado, indiferente, ligeramente agradable. Es probable que le caiga bien. No va a atacarlo a usted, no tratará de minarlo, de advertirle, de cuidarlo o de empapararlo en alguna forma. No tratará de hacerlo entrar en su juego; ni siquiera está jugando un gran juego. Sólo observa.

CONVERSACION

El individuo en Aburrimiento es descuidado en cuanto a los hechos, pero usted lo encontrará cómodo y amigable. No va a buscar pleito porque no le importa que usted esté de acuerdo con él o no. Si usted lanza una descarga, él dirá: "No nos metamos en discusiones".

Su conversación es trivial e insubstancial. Aunque este calmado tipo bien puede contar toda la vida de los vecinos, su suave chismorreo nunca es maligno. No le preocupa mucho que se reciban o se comprendan sus comunicaciones. Si usted trata de aclarar algo, él no hará mucho caso: "Oh, no tiene importancia".

Acepta a la gente, no necesariamente porque se interese en ella, sino porque sería demasiado problema hacer lo contrario. Pregúntele si piensa que usted debe emplear a Martín en su empresa y le dirá: "Yo creo que está bien".

DEVALUA LAS EMERGENCIAS

El 2.5 les quita valor a las emergencias. Si alguien viene y le dice "¡Se está quemando la casa! ¡Apúrate! ¡Haz algo!" dirá: "Vamos, vamos; no te sulfures tanto".

Colecciona frases cómodas para librarse de todas las

emergencias y deshacerse de todas las responsabilidades. Dígale que está tratando de encontrar la forma de ganar más dinero y él se encogerá de hombros y descartará todo el asunto diciendo: "Bueno, dinero llama dinero".

No siente ninguna necesidad imperiosa por hacer algo sobre las cosas.

Pregúntele qué ha estado haciendo últimamente; probablemente contestará: "No mucho; lo mismo de siempre". Se ocupa de trivialidades y deja pasar el tiempo. Colecciona información inútil y datos intrascendentes. Puede ser que recuerde todos los "marcadores" de beisbol desde el principio del tiempo, pero no dominará un asunto nuevo que podría mejorar su vida completa.

No alcanzará la grandiosidad a menos que se la lancen encima.

SENTIDO DEL HUMOR

Hay un chiste, viejo y apolillado, sobre dos ingleses platicando:

"Me enteré con pena de que enterraste a tu esposa ayer".

"No tuve más remedio; estaba muerta".

El 2.5 se reirá alegremente de este chiste (también es probable que lo repita). Su sentido del humor es tan literal que le gustan los chistes crueles. Sus intentos por ser humorístico incluirán juegos de palabras y dichos alegres, aunque rara vez originales, que predeciblemente repetirá una y otra vez: "Dichosos los ojos", "Hoy me levanté con el pie izquierdo" y "Bueno, cierro el pico". Los juegos de palabras originales e ingeniosos son generalmente producto del 1.1. El tipo en Aburrimiento no se toma la molestia de idear algo original.

Una vez estaba escogiendo elotes de una carreta que es-

taba frente a una granja, cuando llegó hasta mí el dueño. "Parece buen maíz", dije yo.

"Sip. Fresco, también. Hace una hora estaba en la milpa todavía, estoy seguro". Se inclinó hacia mí y con una sonrisa cómplice me confió: "Porque yo mismo lo corté, por eso estoy seguro".

Con una risita ahogada que celebraba su propia broma rápida, puso el maíz en una bolsa y me dio el cambio. Este aceptable intercambio representa lo máximo en humor original que intentará producir un 2.5.

No es precisamente de un ingenio penetrante, pero sí un tipo agradable.

DEPARTAMENTO ROMANTICO

Como padre no está mal. Tolerará amigablemente a los niños, aunque nunca se involucra demasiado en sus asuntos.

Si usted busca una relación apasionada, un ingenio chispeante y burbujeos hilarantes, no se enganche con un 2.5. Es demasiado negligente para buscarlo a usted con una pasión ardiente. Ni siquiera se le quitará el sueño por la preocupación de que usted lo ame o no.

Si él quiere ver El Capitán Corcholata en televisión, sencillamente la encenderá. Le son indiferentes su apoyo y su acuerdo.

No se puede decir que sea un caballero andante; pero mantendrá podado el pasto.

EN LOS NEGOCIOS

Aunque no parece tan activo como mucha gente de tonos más bajos, navegará bastante bien en un trabajo de rutina, y

será mucho más popular con sus compañeros de oficina. No es muy buen candidato para la gerencia, porque es incapaz de entusiasmar a los demás y no le preocupan el apoyo o la participación. Como genio de la inventiva, no cuente con él. Le tiene sin cuidado el tomar decisiones. Pregúntele: "¿Qué te parecería organizar una gran campaña de ventas?" Se encogerá de hombros y dirá: "No me interesa".

Poca persistencia, demasiada despreocupación, concentración deficiente: está dispuesto a hacer el trabajo, y ya.

RESUMEN

El Aburrimiento es algo así como una Apatía alta de tono. En el Aburrimiento encontramos ligereza: pero tiene mucha más vitalidad, es alegre y extrovertido.

Es la persona más agradable que hemos encontrado hasta ahora en nuestro viaje ascendente por la escala. Si le da trabajo recordar a alguna persona en Aburrimiento, es porque rara vez dicen o hacen algo memorable.

Es un hombre con una ambición no explotada, agradable y tranquilo, que no va a hacer estallar al mundo (ni siquiera prendería la mecha).

Ni contento ni descontento. Más que nada, quiere que se le divierta. Es un espectador.

Ajúm.

Capítulo 15

CONSERVATISMO (3.0)

Conservatismo: Aquella disposición, en la política o en la cultura, para mantener el orden existente y evitar el cambio o las innovaciones o el oponerse a ellos.

—Diccionario American Heritage

No es Supermán.

Probablemente le caerá bien, a menos que esté usted tratando de llevar a cabo alguna reforma drástica. Siendo una persona del tipo "dejen las cosas como están", sofoca el entusiasmo y la inventiva.

Aunque tiene más vitalidad que cualquier otro tono más bajo, sigue sin ser el mejor estacionamiento posible. Pero, ¡se estacional! Trate de venderle, alentarle o cambiarlo y le dirá: "Voy a tener que pensarlo cuidadosamente. Hablaremos de eso después". Luz roja.

Regido por la cautela, reposado, conforme, medurado, es el tipo tolerante que nunca se lanza a la acción sin una consideración cuidadosa.

Probablemente nunca amasará una fortuna ni irá a la quiebra. Su dinero estará en bonos financieros al 3%, mientras sus amigos más aventurados estarán invirtiendo en el mercado del nuevo aceite volátil.

Trabjará por la vida como la tortuga famosa, disfrutándola de una manera más bien rutinaria y poco imaginativa.

Si ve usted a un tipo envuelto en la ropa más moderna y con el corte de pelo más novedoso, puede estar seguro que no se trata de un 3.0. No es un dictador de la moda; usa

los estilos novedosos sólo después de que se han vuelto cosa común. No hace nada por sobresalir. Odia que la atención se dirija hacia él y prefiere ser uno del montón.

HONESTIDAD

Es una persona moral que sigue la ética que se le haya enseñado. Cuente con que es honesto en sus tratos, pero no espere que le mencione que su nuevo peinado está horrible. No lo hará. Dice pequeñas "mentiras blancas" sociales y oculta cualquier cosa que, en su opinión, podría lastimar los sentimientos de alguien.

Hace poco conocí a una típica persona en Conservatismo, me platicó que su esposa acababa de comprar una novedosa tela para vestido que a él le parecía demasiado chillante.

"El problema", me dijo, "es que no me entusiasma demasiado y ella sospechó que no me gustaba; pero no heriría sus sentimientos por nada del mundo".

Este es el tipo de problemas con los que vive un 3.0.

TODOS TENEMOS RAZON... MAS O MENOS

Por lo general le saca la vuelta a las discusiones. En lugar de discutir, escucha los comentarios de todos y decide que "todos tenemos algo de razón". Aunque conserve su propio punto de vista, puede ver ambos lados de un asunto con mayor facilidad que cualquiera de los tonos más bajos. Cuando sus compañeros de trabajo están enfrascados en una sesión de puñetazos, dirá: "Bueno, por otra parte, puedo ver la posición de la gerencia. Ellos tienen sus problemas también".

COMUNICACION

Habla con indiferencia, con reserva; prefiere la charla intrascendente sobre el clima y las buenas nuevas, en lugar de las ideas espectaculares.

Si usted le platica que va a dejar su trabajo, a vender su casa y a navegar alrededor del mundo en una canoa, el 3.0 lo escuchará y, sin reprimirlo o ridiculizarlo, usará todas sus habilidades sociales para convencerlo de que no lo haga. Argumentará ampliamente a favor de la seguridad, la protección y lo que él considera que son los mejores actos de supervivencia.

TRANSMISION DE COMUNICACIONES

"Las cosas van bien. Ningún problema". Esta es la comunicación que prefiere transmitir. Se puede confiar bastante en él como transmisor, pero si le da usted una comunicación que esté mucho más arriba o mucho más abajo en la escala, él la ajustará a su propio tono. Sospechará de las ideas altamente creativas y le quitará importancia a las sensacionalistas o negativas.

Escuchaba la plática de algunos hombres sobre los pescadores indígenas que atrapaban el salmón de los Grandes Lagos. Un tipo (1.5) decía: "Si no les ponemos un alto a esos indios, nos van a dejar sin salmón".

El 3.0 se negó a tomar partido: "Pues yo pienso que es difícil opinar si uno no está involucrado personalmente. No estoy tan informado sobre el asunto como para dar una opinión. Estoy seguro de que ambas partes tienen algo a su favor".

EN EL TRABAJO

Si quiere usted a alguien que conciba una campaña publicitaria nueva y audaz, no escoja a un 3.0: le falta valor. Si necesita tener en Contabilidad a alguien que mantenga los gastos al mínimo, el 3.0 será magnífico. Está dispuesto a trabajar en planeación y metas, siempre y cuando los resultados finales no sean imprevistos. Su persistencia es bastante buena si los obstáculos no son demasiado grandes. Se siente satisfecho con hacer su trabajo. Si es un perito en su ramo, su trabajo será altamente satisfactorio. Puede contar usted con que aceptará una cantidad limitada de responsabilidad.

La actitud del 3.0 tiene una alta admiración y aceptación en los círculos científicos: una presentación cuidadosa, tentativa y no sensacionalista de los datos y las teorías.

Supongamos que usted es un empresario y quiere despedir a un empleado de su compañía. El 3.0 preferirá no hacerlo personalmente; no le gusta herir a la gente. Aquí, sin embargo, no hay que confundirlo con Compasión. (El 0.9 tratará de convencerlo de que no lo despida: "No está tan mal; deberíamos darle una buena oportunidad. De verdad hace la lucha"). El 3.0 tiene mayores probabilidades de ver la razón del despido aunque, si se le pide que lo maneje, disculpará todo el asunto para evitar una escena o un trastorno. En lugar de decirle al empleado: "Pues mira, lo que pasa es que no estás produciendo", murmurará algo consolador sobre las reducciones en el presupuesto y le deseará la mejor de las suertes.

No lo ponga a cargo de la investigación de alguien. Le saca la vuelta al espionaje y a la indagación. Es muy poco curioso, cree firmemente que se deben respetar los derechos de los demás.

EN LA FAMILIA

Los niños tienen muy buena posibilidad de llegar a ser mejores adultos con un padre conservador, ya que se interesará por ellos y, en lugar de obligarlos a aceptar sus ideas, los alentará a que expresen las suyas. Le horrorizará que su hijo use ropa llamativa y que su hija no use brassiere, pero sus amonestaciones (de haberlas) serán ligeras. Aunque dará consejos (conservadores, por supuesto) a sus hijos, los dejará en libertad de seleccionar a sus amigos, formas de vivir y ocupaciones con un mínimo de interferencia.

Es posible caer en errores mucho más graves (y mucha gente cae en ellos), que casarse con un 3.0. El recibirá su afecto con ternura, si bien se puede inhibir al expresar el suyo. Puede estar segura de que él nunca le llevará serenata a la luz de la luna (o de que ella nunca usará esa creación escotada y sin espalda que está tan de moda) pero su amor (de él o de ella) será constante.

Dos 3.0 casados entre sí, probablemente permanecerán casados y serán fieles. Aquí tenemos el nivel de la conformidad.

RESUMEN

Si trata de convencerlo de que hay vida en Saturno, él dirá: "Tienes todo el derecho de tener tu opinión. No voy a decirte que es imposible, pero me gustaría ver pruebas al respecto antes de creerlo por completo".

Conservatismo no cree que haya algo que se deba hacer que no se haya hecho antes.

Es un seguidor, no un explorador.

No hay que llegar a los extremos . . .

Capítulo 16

INTERES Y ENTUSIASMO (3.5-4.0)

Nuestro nuevo maestro de matemáticas en la secundaria hablaba con todo cuidado: "Se supone que esta historia es verídica", decía. "Un hombre, sentado con su esposa en la iglesia, se quedó dormido y soñó que vivía en la época de la Revolución Francesa. Acababan de capturarlo y estaba frente a la guillotina. La muerte parecía inminente. En ese preciso momento, su mujer se dio cuenta de sus ojos cerrados y de su cabeza caída, así que tomó su sombrero de paja y lo golpeó suavemente en la nuca. El hombre, que en ese momento soñaba que se trataba de la cuchilla de la guillotina cayendo sobre él, murió instantáneamente mientras dormía".

"Ahora bien, ¿cómo podemos saber que esta historia no es verídica?"

El profesor rió mientras nos observaba, uno por uno, captando el truco de su relato: si el hombre murió mientras dormía, ¿quién iba a saber lo que estaba soñando?

Nuestro encuentro con este joven atractivo fue, definitivamente, algo fuera de lo común. A las chicas, por supuesto, nos encantaba estar en su clase; pero nos inspiraba cierto miedo el impresionante libro de texto de geometría.

Sin embargo, para nuestra sorpresa, el maestro ignoró el texto durante más de una semana. A cambio, pasaba cada hora de clase platicándonos relatos desconcertantes a los que debíamos encontrar fallas o soluciones. ¿Esto era la escuela? Esperábamos su clase ansiosos y nos preguntá-

bamos cada día qué nuevo acertijo nos iba a contar. Después de una semana de luchar con adivinanzas extrañas, desglosándolas, encontrándoles fallas, llegando a sus soluciones, estábamos convencidos de que el resolver problemas podía ser divertido. Cuando finalmente llegó el momento de abrir el texto de geometría, todos estábamos *interesados*.

Así es como maneja a los demás una persona que se encuentra en lo más alto de la escala: subiéndolos hasta un nivel en que llegan a estar *interesados*. Usa el razonamiento en lugar de la persuasión emocional que usan los tonos más bajos ("Haz la tarea o repruebas").

En la parte superior de la escala encontramos una banda que va del Interés (diversión) al Entusiasmo (alegría). Los he juntado en un sólo capítulo porque tienen características similares; en el 4.0 sólo son más marcadas. En todo caso, el encontrarse con cualquiera de ellos es una experiencia que se recibe tan bien, que no vamos a perder nuestro tiempo averiguando en qué tono está.

INTERES

En cualquier nivel de la escala uno se puede llegar a interesar en diversos asuntos, desde aprender Swahili hasta ver dibujos obscenos; pero esto no nos coloca en el 3.5 de la escala.

La persona de tono alto asume un interés *activo* en asuntos que se refieren a la supervivencia. Hay aquí más acción, más compromiso y más creatividad.

Este individuo puede visualizar planes o ideas de largo alcance que proyecten un futuro mejor para él mismo y para la humanidad entera. Le pueden interesar cosas más

nuevas y de un alcance más amplio que las que interesarían a la persona de tonos más bajos.

Es más participante que espectador. Si se dedica a los deportes va a sobresalir, debido a la velocidad de sus reflejos.

El 3.5 puede mantener un interés intenso y constante; no se interesa por algo sólo para abandonarlo una semana después (como sucede en los tonos más bajos).

Conocí una vez a un joven al que le interesaba observar a las aves. Estaba tan entusiasmado por el asunto que aprendió a reconocer el canto de cada pájaro en cuanto lo escuchaba, y en unos cuantos meses llegó a ser un experto. Más tarde, este mismo joven estudió karate hasta obtener la codiciada cinta negra. Antes de los veinte años adquirió dos habilidades que habrían de darle placer y seguridad para el resto de su vida. He conocido mucha gente del doble de edad que ha jugueteado superficialmente con una docena de temas sin haber logrado tal eficacia en ninguno de ellos.

Una de las razones por las que el 3.5 puede dedicar mayor atención en cualquier asunto que esté aprendiendo, es que es menos introvertido. Su atención está fuera de él; quiere estar *interesado*, en lugar de ser interesante.

ENTUSIAMO

Este es el tono del tipo que acaba de sacarse la lotería (antes de la llegada de los inspectores de impuestos): vehementemente, entusiasta, alegre, ¡vivo!

Antes de que usted vaya a pensar que el 4.0 es un mono con una sonrisa perpetua de oreja a oreja (que a la mayoría de nosotros nos parecería odioso, por lo menos antes de

la primera taza de café en la mañana), más vale que le explique que este personaje no está burbujeando constantemente (lo cual sería más bien la cordialidad acartonada del 1.1 o el extraño gozo histérico que se puede presentar en cualquier tono bajo, incluso en la Apatía). Este tipo, por lo general, se despierta con una tranquila sensación de bienestar, y espera con optimismo la realización de sus proyectos para el futuro.

Es móvil en la escala, es decir, puede experimentar todas las emociones conforme la ocasión lo exige aunque, por lo general, está en la parte superior con el volumen bajo, con una alegría placentera.

Es una persona activa que inspira a la acción a los demás. Probablemente llegará a ser el jefe, si aun no lo es. Disfruta el trabajo y está dispuesto a asumir la responsabilidad de una amplia esfera de actividades.

No lo va a encontrar en un lugar sucio; reconoce las buenas cosas de la vida y las disfruta. Tenemos aquí a un ser humano completamente sano. Está libre de *tener* que tomar algún partido. No tiene necesidad de pelear pero, definitivamente, preferirá hacerlo que tolerar injusticias. Dado que no necesita de la aprobación de los demás, puede hacer las cosas con valentía basado en sus convicciones personales.

Puede pasar un rato con gente baja de tono sin deprimirse, sin sentirse compasivo compulsivamente y sin ser cruel.

Había en San Francisco un club que cada año reunía dinero y comida para una familia necesitada de la comunidad. Un año después de que se había seleccionado a la familia agraciada, Federico, un miembro de tono alto del club, dijo: "Sabén, no me molesta ayudar a este tipo, pero preferiría verlo ganar su propio dinero".

Federico siguió adelante con su idea, y averiguó que el hombre que había caído en la necesidad acababa de perder su trabajo pero que, sinceramente, deseaba trabajar. Con la cooperación de otros miembros, Federico lo ayudó a montar un negocio de jardinería. El hombre pronto subió en la escala y comenzó a acumular clientes. En un par de años, tenía ya dos camiones, varios empleados y manejaba un negocio activo y próspero; un negocio que beneficiaba a toda la comunidad. Ese es el tipo de ayuda que viene de lo alto de la escala.

Al no tener la necesidad de controlar o dominar a la gente para satisfacer su propio ego, el 4.0 usa su entusiasmo y su confianza con el fin de estimular a los demás para que alcance niveles más altos y para que hagan algo por ellos mismos. Su formidable poder personal es una influencia tranquilizante en un área de preocupación o de problemas.

Evita los accidentes debido a su velocidad de reflejos. Es excelente en los deportes o en cualquier proyecto que emprenda. Por lo general disfruta de buena salud, porque no ignora temerariamente las reglas para un buen cuidado del cuerpo.

COMUNICACION

Una persona alta de tono se da a entender con facilidad. Tiene la capacidad de comunicar ideas profundas, pero lo hace selectivamente. Prefiere manejar hechos constructivos que destructivos. En tanto que un vendedor melancólico de bajo tono recita todas las noticias espantosas, el de tono alto señalará las actividades de supervivencia que estén ocurriendo. Mencionará un libro que lo ayudará a

ganar más dinero. Le describirá un nuevo descubrimiento para fabricar autos más resistentes. Prefiere discutir las soluciones que cacarear sobre lo terrible de las cosas.

Escucha a los demás y los comprende fácilmente (siempre y cuando la comunicación sea comprensible y no supere su nivel de educación), y puede oír a la gente baja de tono sin molestarse, sin volverse crítico o despectivo.

Mi hijo me platicó sobre un maestro alto de tono, que daba periódicamente a sus estudiantes un periodo libre de debate en el cual éstos podían hacer sugerencias o comentarios sobre la clase. Un día, una niña se quejó malhumorada: "Yo creo que usted no nos deja hablar lo suficiente".

Al no parecerle necesario discutir o ponerse a la defensiva, el maestro respondió tranquilamente: "Hmmm... creo que tienes razón. Muchas veces hablo demasiado".

TRANSMISION

Si un tipo alto de tono le encarga a alguien un reporte completo sobre alguna situación, esperará hechos veraces y, de ser posible, alguna sugerencia para rectificar cualquier condición negativa. No aceptará un reporte basado en generalidades, insinuaciones y suposiciones que llegue a la fácil conclusión de que "El mundo va al infierno por la calle de la amargura". El 3.5 "pondrá en su lugar" a este tipo de persona: le enojan los reportes innecesarios de "malas noticias" y los ataca.

En 4.0, la persona sencillamente *corta* la línea de comunicación maligna o calumniosa. No la absorbe ni la transmite. Si puede, subirá el tono del originador. Por lo demás, quizá deje sencillamente de aceptar la comunicación de esa persona.

Cuando el 3.5 se enoja con un periódico por un reporte alterado, escribirá una carta al editor poniendo los puntos sobre las íes. El 4.0 muy probablemente cancelará su suscripción y buscará un periódico más alto de tono.

COMO AMIGO

Su magnética personalidad atrae a la gente sin esfuerzo, y casi todos habrán de quererlo. Algunos tipos bajos de tono, sin embargo, se sentirán molestos al estar cerca de un 4.0, porque no pueden hacerlo caer hasta su nivel. La gente que pueda moverse por la escala con facilidad lo considerará alentador. Su tono es contagioso; esa gente querrá estar cerca de él para contagiarse.

Sea amigo de él, empléelo, elíjalo, promuévalo, trabaje para él. No existe el más mínimo riesgo.

ETICA

Si está usted jugando baraja con él y accidentalmente usted muestra sus cartas, él no las verá. Es honesto. No tiene la filosofía de "salte con la tuya siempre que puedas". De hecho, refina su ética más allá de lo que exige su grupo. No necesita leyes, reglas o políticas que lo obliguen a ser honesto.

En él puede confiar usted su dinero, su reputación o su esposa.

EN EL TRABAJO

Una persona que no puede asumir responsabilidad alguna, se siente muy mal.

"La responsabilidad total es algo muy alegre".

(L. Hubbard. *Curso del Doctorado de Filadelfia.*)

Si la persona en Entusiasmo no es el presidente de la junta, debiera serlo. Disfruta su trabajo y fácilmente acepta grandes responsabilidades. Está dispuesto a asumir el mando o a seguir órdenes (aunque se rebelará contra la ejecución de aquéllas que se opongan a la supervivencia).

Trabaja con persistencia en el logro de metas constructivas. Si alguien le dice que algo no se puede lograr o que "se nos acabó", una persona en esta banda tonal pasará por alto al individuo obstructor y encontrará otro medio para lograr su propósito. Hace poco observé a un hombre en la cima de la escala que llamaba a un proveedor de Nueva York para ordenar materiales para una de sus máquinas. En el departamento de pedidos del proveedor estaba una persona en Aflicción/Apatía que le dijo: "Pues no sé si nos van a llegar esos materiales algún día. Se nos acabaron y hace siglos que los pedimos. Esa máquina está ya fuera de catálogo, ¿ve usted?"

"¿Quiere decirme que la compañía dejó de fabricar refacciones para las máquinas que funcionan en el campo?"

"Pues poco falta. Nuestros embarques ya no son como antes".

"¿Qué me sugiere que haga?"

"No tengo idea. Me imagino que va a tener que comprar una máquina nueva".

"¿Cree usted que podría dar a cambio la que tengo?"

"Pues no creo que le den mucho por ella. Después de todo, es bastante antigua".

"Me parece ridículo: mi máquina funciona perfectamente todavía".

“Eso es todo lo que puedo sugerirle. No hay nada más que pueda hacer”.

Colgó disgustado, pero no siguió molesto demasiado tiempo. No estando dispuesto a aceptar este paro, llamó a otro proveedor el cual tomó su pedido de inmediato.

Una persona más baja de tono se habría dado por vencida ante las malas noticias sin dudar. El tipo de tono alto no se rinde con tanta facilidad.

Este individuo se dirige a metas más altas que la gente que está más abajo en la escala. Si usted lo emplea, más le vale planear su promoción: no se quedará tranquilo en la mediocridad. Sin ser codicioso, ni voraz, su capacidad de tener es mayor que la de la gente de más bajo tono. Disfruta de sus posesiones, puede hacer fortuna con facilidad y, por lo general, abarca una plenitud de metas pro-supervivencia. Más abajo en la escala, encontramos a personas que piensan que sería bueno tener más propiedades o más dinero, y algunas veces la adquieren. Más común, sin embargo, es el caso de los que no se permiten poseer mucho. Para la persona alta de tono esto no constituye un problema. Se da cuenta de que la supervivencia al nivel de necesidades básicas no es segura, y la considera intolerable. Si le parece que necesita quinientos dólares al mes para cubrir las necesidades básicas de él y de su familia, trabaja laboriosamente y ganará dos mil.

Puede tolerar efectos mayores que la gente de tono más bajo. Esto quiere decir que bien puede perder una fortuna; pero tiene la habilidad de lanzarse de nuevo y acumular otra.

Aunque la gente baja en la escala lo ataca frecuentemente, él lucha contra estos ataques (si es necesario) y se recupera con facilidad.

EL AMOR Y LA FAMILIA

Si puede encontrarse con un cónyuge así, tómelo (o tómela) sin voltear hacia atrás. Está haciendo lo correcto.

Aquí, en el nivel más alto de la escala, encontramos la constancia y un instinto natural por la monogamia. El 4.0 disfruta el sexo en su plenitud y tiene una reacción moral al respecto: aunque ama con una exuberancia espontánea y libre, no encontraremos en 4.0 al libertino disipado, porque en este nivel hay mayores posibilidades de que la persona sublime el impulso sexual hacia el pensamiento y la energía creadores.

El 4.0 tiene un interés extraordinario en los niños. No sólo se preocupa de su bienestar mental y físico sino también de la sociedad en la que vivirán. Pone su interés en los esfuerzos que tiendan a mejorar la cultura de manera que sus hijos tengan mejores oportunidades de sobrevivir en el futuro.

LA ESCALA EXPANDIDA

Ronald Hubbard ha graficado una segunda escala expandida que continúa hacia abajo, después de 0.0 y hacia arriba más allá de 4.0. Se refiere a la entidad *espiritual*. Sin embargo, para comprenderla, es necesario conocer y comprender la filosofía que es Cienciología. Aparecemos, de hecho, en ambas escalas.

Este libro se refiere al ser humano, que se encuentra siempre entre 0.0 y 4.0. Los interesados pueden conseguir una carta de la escala expandida consultando la lista que se proporciona al final de esta obra.

RESUMEN

El individuo en esta banda tonal está vivo y disfruta escándolo. Ni falsamente modesto, ni egoístamente fatuo, sabe lo que puede hacer y evalúa honestamente su propio valer. Disfruta siendo él mismo.

Tiene movilidad en la escala tonal. Puede sufrir por una pérdida y rebotar de nuevo hacia arriba. Cuando se le para o suprime deliberadamente, lucha con fervor, aunque no guarda resentimientos duraderos.

Este individuo no es una estampilla postal, pero está dispuesto a seguir órdenes sin discutirlos, siempre y cuando no vayan en contra de su propia integridad. Es independiente y cooperativo. Puede llevarse bien con los demás sin renunciar a sus propios principios.

Si decide ahorrar dinero, perder peso o dejar de apostar a los caballos, lo hará.

Es un hombre alegre con una mente libre, capaz de cambiar puntos de vista y de analizar conceptos nuevos. Puede actuar espontánea e intuitivamente. Se puede dejar llevar por sus corazonadas... y tener la razón.

¿Recuerda usted el último día de clases? Sale usted del sombrío edificio: adiós a las fechas de entrega de trabajos, a aquellas materias pesadas, a la conjugación de los verbos, a la tarea abrumante y a las clases aburridas. Hay un alivio formidable. Se siente tan liviano que podría flotar por el aire al mismo tiempo que las semillas y la paja. Nada es serio: el futuro brilla glorioso. Se siente magnánimo y suyo es el mundo para explorar, para amar, para jugar en él y para reír con él.

Eso es la cima de la escala.

Esto no se puede comprar en la farmacia de la esquina...

Capítulo 17

ALGUNOS CONSEJOS PARA DETECTAR TONOS

La manera de sacarle el mayor provecho posible a la escala tonal es usandola con todas las personas que se encuentre: sus compañeros de trabajo, sus vecinos, los empleados de tiendas, los miembros de su club, sus parientes y sus amigos. Lo primero por hacer es determinar si la persona está arriba o está abajo en la escala. Después de esto, localizar el tono exacto es más fácil (y, con frecuencia, innecesario). Los datos de este capítulo le ayudarán a hacerlo.

¿COMO SE SIENTE DESPUES DE ESTAR CON EL?

Por lo menos un rato después de estar expuesto a una persona baja en la escala, el mundo parece un poco más triste y el futuro un poco menos emocionante. El buen humor contagioso de una persona alta de tono lo deja más feliz y más optimista.

Hay, también, la sensación instintiva de usted en el momento en que conoce a alguien. Como dicen los jóvenes, se sienten "buenas vibraciones" o "malas vibraciones". Si ha establecido usted un buen marcador de goleo con su intuición, confíe en ella. Si su marcador no es tan bueno, es probable que, frecuentemente, lo logren engañar la bella Apatía, la Compasión amable o la dulce Hostilidad Encubierta.

¿QUE TAN BIEN SOBREVIVE?

La supervivencia se refiere tanto al bienestar físico como al mental. Si una persona está perdiendo, si no puede sostenerse por sí misma, si no se viste, se alimenta o vive adecuadamente, está en los niveles bajos de emoción. Más cerca de la cima, la persona cubre las necesidades básicas de la vida (o más). Está ganando y planea un futuro mejor.

La sola posesión de dinero no es siempre un índice exacto de la supervivencia de una persona. Algunas veces vemos que una persona baja de tono y con mucho dinero no puede lograr todo lo que logra un individuo alto de tono con mucho menos.

¿QUE TAN BIEN SE LE COMPRENDE?

El individuo en las emociones más bajas se queja con frecuencia de que la gente no lo comprende. Si lo escucha usted con atención, comprenderá por qué: puede ser que diga demasiado poco, puede ser que platique un monólogo demente interrumpiéndose él mismo constantemente y saliéndose por tangentes nuevas al tratar de decirlo todo a la vez. Si es un grillo hiperintelectual, usará palabras tan grandilocuentes y referencias tan oscuras que no lo podrá entender ni el cerebro más lúcido.

Una persona alta de tono se puede dar a entender. Tiene suficiente valor para comunicar clara y sencillamente.

Así que, para hacer una rápida detección de tono, no se preocupe mucho de qué tanto dice la persona o de cuántas palabras domingueras usa; la única cuestión es: ¿llega su mensaje a su destino?

¿DE QUE HABLA?

La persona de alto nivel tonal disfruta al escuchar y al transmitir buenas noticias, ideas positivas, conceptos alentadores y soluciones. Los tipos más bajos de tono prefieren hablar de (y prestar oído a) malas noticias, sensacionalismo, muerte, destrucción, escándalos y problemas. A mucha gente le preocupan hoy los problemas de la contaminación, pero en tanto que la gente baja de tono no hace más que diseminar las noticias sobre la muerte, la de tono alto está proponiendo soluciones.

EQUILIBRIO EN LA COMUNICACION

A la gente alta en la escala le gusta hablar, pero tiene la misma capacidad y la misma voluntad para escuchar. Así pues, cuando vemos a alguien cuya boca corre como una locomotora constante, o a alguien que está embotellado como una bomba de tiempo, podemos estar seguros de que está en los rangos de abajo.

PROBLEMAS

Abajo de 2.0, una persona se enorgullece al convencer a los demás de que sus problemas no tienen solución. Dice que tiene que ir al centro, pero que su automóvil está en reparación. Sugiere usted un taxi y él contesta: "Oh, no; imposible conseguir un taxi a esta hora". ¿Un vecino quiza? "No le tengo suficiente confianza a nadie para pedirselo". ¿Un aventón? "Sí, pero la gente ya no da aventones hoy en día". En ese punto, usted probablemente deje de intentar resolverle su dilema. El verdadero problema, no es el transporte sino el tono.

Una persona cerca de la cima goza con la solución de problemas para poder seguir adelante con sus metas principales.

EL RETARDO DE COMUNICACION

Ronald Hubbard descubrió otro indicador excelente del nivel de tono: el retardo de comunicación. Se trata del lapso de tiempo que transcurre desde que se le hace una pregunta a una persona hasta que ésta la contesta. Si le hace una pregunta que pueda contestarse a una persona alta de tono, por ejemplo: "¿Cuántas puertas hay en este cuarto?", ella echará un vistazo y le dará una respuesta inmediata. Alguien que sea de tono bajo, dudará un rato corto o largo (dependiendo de qué tan bajo de tono sea). Podrá preguntarse qué pretende usted al preguntarle eso, o tratará de indagar si la pregunta es capciosa. Puede lanzarse a una extensa disertación sobre la definición de una puerta y probablemente podría considerarse que las ventanas son también puertas y cómo va a saber él si tiene usted una puerta escondida debajo de la alfombra; pero no contestará la pregunta. Un largo retardo de comunicación indica una mente caótica, una mente que no puede manejar el simple ciclo de una pregunta y una respuesta.

Una persona en Apatía o en Aflicción, posiblemente nunca conteste la pregunta (a menos que se le repita varias veces). Unos amigos universitarios vinieron a verme un día trayendo a un amigo. Este muchacho había tomado un "viaje" de LSD varias semanas antes, un viaje que lo llevó demasiado lejos: nunca regresó de él. Estaba en una Apatía nebulosa y profunda. Cuando sugerí una taza de café me siguió hasta la cocina. Le pregunté si lo tomaba

con crema o con azúcar; me miró durante varios minutos con una mirada vacía hasta que repetí la pregunta. Finalmente, mirándome como si yo fuera un completo extraño, balbuceó: "No sé..."

Conforme una persona descende por la escala tonal, su medio ambiente le parece menos real cada vez; lo que escucha, mira, huele, saborea o siente es menos real en las bandas bajas. Para este joven, una taza de café era tan irreal como la crema y el azúcar.

El retardo de comunicación constituye una herramienta excelente para el encargado de un departamento de personal o para cualquiera que se dedique a entrevistar hombres y mujeres para un empleo. Si le pide usted a alguien su nombre, su dirección o su teléfono, es posible que le conteste rápidamente porque está programado por el hábito de dar respuestas automáticas a estas preguntas. Pregúntele algo como: "¿Cuántos pies tiene la mayoría de la gente?" y descubrirá su retardo de comunicación.

Algunos individuos bajos de tono le darán un costal de chucherías filosóficas sin responder a la pregunta. El 1.1 tendrá un retardo de comunicación mientras le busca algún significado oculto (estará tratando de averiguar qué es lo que le gustaría escuchar a usted). La persona podrá disparar o permanecer en silencio; podrá repetir su pregunta o tratar de aclararla. Las respuestas a medias, las conjeturas y la indecisión, no valen. El retardo de comunicación es el *lapso de tiempo* que transcurre desde la primera vez que se hace la pregunta hasta la recepción de una respuesta correcta.

La habilidad de un individuo para sumergirse en elaborados procesos mentales no es una pista para detectar su tono: debe estar aquí, ahora, para poder observar con exac-

titud. Así pues, el retardo de comunicación nos indica qué tan fuera de tiempo presente está la persona.

Una persona o negocio emplea una cierta cantidad de tiempo para ejecutar una orden. Esto, también, es un retardo de comunicación. Cuando a una secretaria le lleva tres horas encontrar una carta en su archivo, la pobre está en la luna. Si usted hace un pedido de equipo de oficina que no se surte en seis meses, está en tratos con una organización baja de tono. Se puede predecir el potencial de supervivencia de un negocio en base a su retardo de comunicación.

ACCIDENTES

Cuando una persona corta, lastima y golpea su cuerpo frecuentemente; cuando se le meten cosas en los ojos, choca las salpicaderas de su auto o adquiere una cantidad excesiva de infracciones de tránsito, es baja de tono, independientemente de lo bien que explique sus penalidades. Cuanto más abajo el tono, tanto mayor será su propensión a los accidentes.

La persona del bando superior, lleva una "vida privilegiada", experimenta muy pocos accidentes y muy pocas lesiones. No se trata nada más de suerte: la persona está más aquí, reacciona con mayor rapidez y, con ello, evita los accidentes.

HACIENDO UN TRABAJO

Alguien que está en lo alto de la estructura de la escala tonal logra mucho en poco tiempo, en tanto que a la persona que está abajo le lleva mucho tiempo el hacer un

trabajo pequeño. Hay, sin embargo, gente baja de tono que usa atajos y hace las cosas de prisa para vanagloriarse.

La disposición para hacer un trabajo es otro indicador del tono. El individuo alto en la escala está dispuesto a enfrentar cualquier trabajo, grande o pequeño, si entra dentro de sus metas generales. Una persona baja en la escala encuentra todo tipo de medios para evitar involucrarse. Muchos trabajos están por debajo de su dignidad (a menos que esté hasta abajo, en los tonos de "trapea el suelo conmigo"). Es abajo de 2.0 en donde encontramos al tipo que desperdicia su vida porque es demasiado capaz para los trabajos que le ofrecen.

EL SINDROME DE "LO SUPE DESDE EL PRINCIPIO"

En las zonas bajas encontramos a la gente que se niega a sorprenderse. Esto ocurre más comúnmente entre 1.1 y 2.0. Le dice usted algo sorprendente y él dice: "ya lo sabía", "ya me lo imaginaba" o "no me sorprende".

Este tipo está de acuerdo, pero tarde. No está dispuesto a dejarse sorprender o salirse de equilibrio, así que finge haber sabido el asunto desde antes. Es primo segundo del tipo que dice "te lo dije" y hermano gemelo del que comete un error y dice que así quiso hacerlo a propósito.

La persona de tono alto está dispuesta a sorprenderse, y está dispuesta a cometer errores y a admitirlos.

MOVILIDAD

Lo que es más importante saber sobre las emociones es que los individuos se mueven por toda escala *si están cuer-*

dos. El hombre cuerdo se enoja cuando su proveedor no le entrega un pedido a tiempo, pero se le pasa. Se asusta si un conductor borracho se le echa encima sorpresivamente, pero se le pasa el susto cuando ha pasado el peligro. Experimenta la emoción adecuada a la ocasión, pero cuanto más arriba está en la escala, tanto más rápidamente se recupera. La mayor parte del tiempo, por supuesto, es alegre y confiado.

La persona baja de tono se agita con mayor facilidad y tarda más en recuperarse. Puede trastornarse durante días o semanas. Puede ser que nunca se recupere, en cuyo caso se asienta en un tono bajo crónicamente.

Hace algunos años ju gué duplicado de bridge en los campeonatos de Detroit. Mi pareja y yo acordamos que cuando cualquiera de los dos cometiera un error, lo aceptaríamos y lo olvidaríamos. Al dejar de pensar en nuestros errores, pudimos poner toda nuestra atención en el juego presente en todo momento. Este acuerdo resultó ser la mejor de nuestras cualidades. Conforme pasábamos de una mesa a otra, nos encontrábamos con frecuencia a parejas que seguían discutiendo acaloradamente sobre la última mano. Cuando sucedía esto, casi siempre les ganábamos, porque una persona enojada continúa atacando a su propia pareja (esto nos daba tres contra uno). Puede contarse con que una persona en estas circunstancias será imprudente, dará muy poca información y hará todo lo posible por hacer quedar mal a su propia pareja. En estos casos, la postura podría ser algo así:

Oponente: "Dos de corazones". (Esto la obligará a mejorar).

Su pareja: "Tres de corazones". (Vamos a ver si lo logra este estúpido).

Oponente: "Cuatro de corazones". (¡Más le vale tenerlos!)

Aunque esta podría ser una postura legítima, lo más probable es que no lo sea en el caso de dos personas enojadas. Cuando era así, por lo general doblábamos el contrato y salíamos ganando.

LIMITES DE LOS TONOS

Como se ha mencionado varias veces, la gente se mueve en la escala. Esto puede llevarnos a la confusión cuando tratamos de localizar a alguien que se mueve sólo en límites bajos, ya que quiere decir que cuando está en su mejor momento estará todavía abajo de 2.0. Si la persona está por lo general en Aflicción, se sentirá emocionado y vivaz cuando suba hasta Miedo.

Daniel, un escritor independiente sin éxito y vividor medianamente exitoso, se pasaba la mayor parte del tiempo en un Miedo apagado, aunque tenía suficiente flexibilidad para utilizar un encanto 1.1 o una Propiciación pesarosa cuando se veía ante la amenaza de tener que sostenerse por sí mismo. Así vivía, arrastrándose soslayadamente hasta ganar la confianza bondadosa de mujeres en Compasión y Propiciación. Sin embargo, con el estómago lleno y un poco de dinero extra, alcanzaba su tope emocional —No Compasión— en el cual mordía las manos que lo alimentaban, andaba por ahí con una mirada amenazante y se enorgullecía tremendamente al creer que la gente lo consideraba formidable.

Perry estaba en Enojo la mayor parte del tiempo. A medida que su volumen bajaba y subía, iba del resentimiento sombrío (en la base de 1.2) hasta la combatividad aplas-

tante, aunque nunca lograba llegar a la cólera. Sin embargo, sus ignorantes amigos lo apreciaban más cuando caía hasta 1.1, punto en el que se volvía cortésmente "agradable".

Marilina, la actriz adorable y constantemente promiscua era fundamentalmente una persona en Compasión que frecuentemente resbalaba hasta Apatía y se emborrachaba hasta la insensibilidad. En sus mejores (y más sobrios) momentos, se convertía en una muñequita en 1.1 que proclamaba radiante que todo era maravilloso.

La gente más demente es aquélla que permanece sólida-mente en un solo tono todo el tiempo. Los siguientes en la es cala de la demencia son aquéllos que se mueven, pero cuyo tope sigue estando debajo de 2.0. Más cuerdos aún son los individuos que pueden alcanzar los tonos altos cuando todo va bien y el ambiente es favorable. La gente más cuerda habita en la cima, aunque viaja hacia abajo y vuelve a subir por la escala con toda libertad.

EXITOS

La persona baja en la escala prefiere explicar por qué fracasó, diciendo (con un placer maligno) que los demás están fracasando o simulando tener un éxito enorme cuando sus logros reales son mínimos.

La persona alta en la escala disfruta de su éxito verdadero y de ver triunfar a otros.

GENERALIDADES

Un individuo que se encuentra en los tonos más bajos utiliza generalidades para justificar su posición ante algún

asunto: "Ya nadie va ahí", "Todo mundo piensa que...", "La gente siempre...".

La gente alta en la escala es más específica. Si usa generalidades por comodidad, éstas tendrán el respaldo de estadísticas.

ETICA

Si está almorzando usted con un amigo y él le sugiere que ponga el almuerzo en la cuenta de gastos de la compañía porque "nadie se va a dar cuenta de todos modos", su amigo está abajo de 2.5 en la escala.

En Aburrimiento, una persona tratará de salirse con la suya siempre que pueda. Más abajo, la ética va desde el engaño intrascendente hasta la criminalidad flagrante. Una persona que esté involucrada en cualquier actividad ilegal o poco ética está siempre abajo de 2.0.

La persona alta de tono actúa honestamente (aunque nadie lo esté viendo).

POSESIONES

Observe cómo se arregla una persona. ¿Es limpia y cuidadosa, o es sucia y descuidada? Un individuo tendrá por su ambiente el mismo cuidado que tenga por su persona.

En los tonos altos, la persona introduce orden en el ambiente. Sus posesiones están limpias, ordenadas y en buenas condiciones de uso. El individuo bajo en la escala crea el caos: sus posesiones están sucias, rotas, descompuestas y algunas veces perdidas.

Si usted crea una casa o una oficina agradables, el indi-

viduo bajo de tono que entre en ese espacio destruirá, de una forma o de otra, la belleza del mismo: lo ensucia, rompe el cortinero y lo deja colgando, llena el espacio de basura, hace pedazos una ventana y se niega a repararla. Convierte la belleza en caos.

Su "nivel de aceptación" es bajo. Esto se refleja en el automóvil que conduce, los hoteles en que se hospeda, la ropa que usa. El vivir en un medio ambiente desordenado y descuidado indica que no puede aceptar un área limpia y agradable. Cuando un hombre abandona a una chica bella y alegre para fugarse con una prostituta de bajo tono, su nivel de aceptación es inferior al de la chica bonita. Si recibe ropa agradable pero viste harapos y si sigue en un empleo en el que le pagan poco, su nivel de aceptación es bajo.

Algunas personas bajas en la escala han sido entrenadas para ser limpias y acumular posesiones decentes, pero cuidan sus propiedades con demasiada seriedad, preocupándose y armando un gran alboroto sobre ellas constantemente. La persona alta de tono cuida bien sus posesiones, pero tiene una espléndida ligereza sobre ellas.

SERIO-FELIZ

Con demasiada frecuencia se castiga a un niño juguetero por "no tomar las cosas en serio". Esta es una pista segura para detectar a una persona baja en la escala: es dura y quiere que los demás tomen las cosas en serio. El individuo alto de tono conserva su sentido del humor y su alegría.

En tanto que la felicidad y la alegría son distintivos de la persona alta de tono, debemos distinguir lo real de lo simulado. La felicidad no es: (1) esa euforia con cara

triste de "vivimos felices desde entonces" que tiene la persona en Apatía que habla de su "paz interna" en una sorda monotonía interrumpida sólo por suspiros profundos; (2) el entusiasmo acartonado del 1.1 con su sonrisa perpetua y su burla compulsiva; (3) la afirmación que alguien en Propiciación hace (con la más sobria intensidad) de lo satisfactorio que es el "hacer cosas" por los menos afortunados, ni (4) un estado maniático de rebuznante gozo (de hecho, esta persona está, por lo general, en Apatía).

Lo que sí es, es un tranquilo resplandor íntimo de alegría que, burbujeante, se vuelca en una canción o en una risa de corazón. No es algo que se afirme: es algo que está ahí. Y el sol se vuelve un poquito más brillante.

Si hay alguna duda, inspeccione los demás aspectos de la vida de la persona.

LA DETERMINACION "VUELVE A LA VIDA"

Una de las herramientas más valiosas para detectar el tono es ésta: ¿Con qué se logra que la persona cobre vida? Yo le llamo la determinación "vuelve a la vida". Observe qué capta el interés de la persona y qué la anima, y conocerá su tono.

Entre 1.1 y 2.0, la persona se divierte asustando a los demás, poniéndolos nerviosos, desconcertados, avergonzados, haciéndoles daño y viéndolos alterados. Disfrutará extraordinariamente al relatar incidentes de este tipo. La gente alta de tono nunca basa su placer en la incomodidad de los demás.

Hace poco leí sobre un espectáculo en un parque de diversiones en el cual, con la ayuda de espejos e iluminación, se hacía creer al público que un animal salvaje corría

directamente hacia él. El perpetrador de este fraude dice que se siente feliz cuando la multitud, aterrorizada, corre en estampida hacia la puerta. "Cuando hago un espectáculo y nadie corre, me siento mal", dice.

El placer es algo necesario para el hombre y para la civilización. Constituye toda la razón del existir. El concepto de placer, sin embargo, toma muchos significados conforme subimos y bajamos por la escala. En el rico "playboy", el placer se convierte en la vacía satisfacción de los sentidos sin plan o progreso hacia meta alguna. El placer de los tonos altos puede ser tranquilo y reposado o dinámico y constructivo, pero la persona alta en la escala nunca disfruta de la gratificación sensual puramente destructiva o perversa. Su gozo proviene de los actos en pro de la supervivencia: deseará habilidades, un buen trabajo, un ingreso alto, muchos valores y posesiones valiosas. Todas éstas, son metas pro-supervivencia.

Abajo de la escala, los momentos de placer tienen como meta la destrucción. La persona en Antagonismo se complace en levantar una buena polémica o en hacer pedazos al enemigo. El 1.5 le dirá, con satisfacción, como "le puso un 'hasta aquí a eso' de una vez por todas. Estará en pro de matar y de acabar con las cosas. La idea de la destrucción hace que cobre vida. Un 1.1 se pondrá en actividad si se tropieza con una situación formidablemente tentadora que le permita de alguna manera ser maligno, encubiertamente hostil o perverso. Se deleitará al convencer a alguien, con engaños, de una mentira injuriosa. Se reirá entre dientes desonestamente al describir cómo engañó a su mujer. Si una persona no habla más que de muerte, enfermedades, tragedias y pobreza, lo más probable es que se encuentre en las bandas más bajas. Y si lo que lo

vuelve a la vida es la oportunidad de hacer algo por los "desvalidos" estará en Compasión o en Propiciación.

Una persona en Aflicción-Apatía, soñará despierta los suicidios y muertes más horribles de sus seres queridos, e imaginará también cómo se sentirían ellos y todo mundo si sucedieran. Ese es su tipo (chiflado) de placer.

PASADO, PRESENTE Y FUTURO

¿En dónde está su atención en el tiempo? Una persona entre 0 y 1.0 está atrapada en el pasado. Usted le dice: "Mira el crepúsculo morado" y él tendrá que describirle todos los otros atardeceres que ha visto (o los que ha dejado de ver).

Entre 1.1 y 2.0, el individuo escasamente está en tiempo presente. Habla mucho sobre "emprender cosas". Vive impulsivamente sin importarle las consecuencias futuras.

Entre 2.0 y 3.0 la gente está, hasta cierto punto, en tiempo presente, aunque no ve mucho hacia atrás y prefiere no planear para un futuro no muy cercano.

El individuo que está hasta arriba puede recordar el pasado con gusto, pero su atención está en el presente y en la planeación de un futuro a largo alcance.

¿ESTA USTED MATANDO O CURANDO?

Si usted es maestro, sacerdote, gerente, consejero matrimonial, médico o alguien que tiene un vecino al lado, tarde o temprano se verá ante la tarea de hacer frente a una persona alterada. Cuando esto suceda, debe tener presente el orden progresivo de los tonos. Esta es la única forma de

determinar si ayudó a esa persona a subir un poco por la escala o si lo lanzó hasta el fondo.

Cuando alguien venga a usted deshecho en llanto y se vaya sintiéndose tranquilo, usted deberá poder determinar si esa tranquilidad es de un tono más alto o si está resbalando hasta la Apatía. Si una persona deja de llorar, lanza un suspiro gigantesco y dice: "Pues me imagino que así es la vida. Tendré que aceptarlo", usted puede colgarse de la lámpara en el pánico total. El tipo cayó en la escala y la próxima vez que tenga noticias de él quizá sea en las notas de defunción del periódico. Por otra parte, si una persona en Aflicción deja de llorar y pone su interés en usted o en alguien más y quiere hacer algo, habrá subido a Propiciación y eso ya es mejoría. Una vez, una amiga me llamó sollozando: "Ya no soporto más. ¿Qué objeto tiene todo?"

Sin esperarme a oír toda la historia, le dije: "Calienta agua para café. Voy para allá".

El problema, según parecía, era su matrimonio que había llegado a una etapa de simple "cortesía". En ese momento, debido a una leve provocación, estaba convencida de que su marido no la amaba ya y que no le quedaba ninguna esperanza. Muchas tazas de café después, la dejé en Enojo (no es el mejor de los tonos pero sí es mucho más vivaz).

Antes de que su esposo volviera a casa, consiguió de nuevo su antiguo trabajo y un lugar para que viviera ella y sus tres hijos. Como es típico en Enojo, estaba dispuesta a destruir el matrimonio, pero también estaba dispuesta a confrontar a su marido sin sentimentalismos y sin cortesías forzadas, y así lo hizo. Se llevó a cabo una batalla campal. Su esposo, aparentemente, guardaba también un descon-

tento grande y reprimido hacia su matrimonio. El enojo de ella lo sacó de su caparazón. Se gritaron hasta que su furia se disipó, se hicieron unas cuantas confesiones y se aburrieron del asunto. Después de darse cuenta de que los dos tenían cierta parte de razón, llegaron a un nuevo nivel de interés mutuo, y esto los llevó a una situación de segunda luna de miel, la cual, según el reporte de mi amiga, fue mejor que la primera. Su matrimonio funciona ahora en un tono más alto. De vez en cuando se enfrascan en una saludable pelea, pero ya no actúan encubiertamente entre sí. Cuando son cariñosos y amables, lo son genuinamente.

Conforme una persona cambia de emociones podrá saltarse algunos tonos o éstos no serán evidentes. Es un viaje en elevador, en el cual no se para necesariamente en cada piso; usted, sin embargo, debe poder identificar suficientes emociones para saber si la persona va hacia arriba o hacia abajo.

RESUMEN

Aprenda primero a diferenciar los tonos altos de los bajos. Después de esto, la evaluación exacta es más sencilla.

Una persona puede no manifestar todas las características de su tono. Puede ser que usted conozca a alguien que parezca estar en Miedo, pero que le lance todo un sermón al muchacho del periódico. Puede conocer a algún I.I que nunca diga juegos de palabras ni haga bromas pesadas ni se ría nerviosamente. Busque el tono en que cae la mayoría de los actos de la persona, y no se preocupe por las manifestaciones que queden fuera.

La mayoría de la gente sube y baja por la escala, así que quizá necesite usted observar a alguien varias veces

para determinar su tono crónico (o sus límites tonales).

Cuando se encuentre con alguien a quien no pueda ubicar en la escala (y esté seguro que no está en la cima), lo más probable es que se trate de un I.I.

Los prejuicios sociales pueden obstaculizar nuestra habilidad para usar la escala tonal con precisión. Un hombre puede admirar tanto a una muchacha hermosa que no pueda evaluar su tono. Una persona que pase de los cuarenta puede sentir un disgusto inmediato por un despreocupado joven de pelo largo y pies descalzos. Si evalúa usted basándose en el tono y no en los prejuicios, va a encontrar algunos tipos adorables y altos de tono debajo de esas barbas descuidadas. Cuando usamos estándares anticuados para clasificar a la gente, puede ser que seleccionemos gente incorrecta, y puede ser, también, que nos perdamos la oportunidad de compartir un poco de alegría con un espíritu jovial.

El otro error fundamental en la evaluación basado en la escala tonal se encuentra en nuestras propias debilidades personales. Puede ser que le concedamos a alguien "la gracia de la duda" cuando, de hecho, sabemos bien de quién se trata. Esto no es más que una bondad mal entendida, porque la mejor manera de ayudar a esa otra persona (sin hablar del uso y del abuso que le ahorraremos a nuestro propio sistema nervioso) es, sencillamente, evaluarla en forma correcta desde el principio.

Así pues, el primer error que se puede cometer con la escala tonal es no usarla. El segundo, es no creerla.

Cualquier otro error adicional depende de su propia originalidad e imaginación.

Capítulo 18

FRASES GASTADAS PARA VIVIR... ¿DEBEMOS ACEPTARLAS?

El bien intencionado sacerdote nos dice: "Pon la otra mejilla". Mamá aconseja: "Ríe y el mundo reirá contigo". El maestro advierte: "Cuenta hasta diez antes de perder la calma".

Con la ayuda de nuestros amables consejeros, la mayoría de nosotros comenzamos a llenar nuestros closets mentales con fórmulas guiadoras, desde el momento en que leímos nuestro primer cuento de Popeye. A la menor provocación, sacamos alguna de ellas y le quitamos el polvo; otras las guardamos por ahí porque probablemente serán valiosas algún día. Rara vez pensamos en serio en limpiar el closet porque es demasiado difícil separar lo auténtico de lo falsificado.

En este capítulo, trataremos de sacar en carretilla unos cuantos cabos sueltos, y los examinaremos a la luz de la escala tonal.

EL INGREDIENTE DE VERDAD

En un Boletín Profesional, Ronald Hubbard dice:

"Descubrimos que lo que mantiene activa a toda aberración, es la parte de verdad que contiene".

—Boletín Profesional del Auditor (PAB) N° 46.

Cada nivel de la escala tonal contiene un "ingrediente de verdad", y es esto lo que utiliza cada persona para defender su temperamento emocional. La persona en Miedo, dice: "¿Qué tiene de malo ser un poquito cuidadoso?" Pro-piciación pregunta: "¿Por qué no hacer algo por la gente? ¿No es eso la razón de la vida?"

Ambas, por supuesto, tienen razón. En cada tono existe suficiente verdad para hacer que la persona se sienta justificada en sus inclinaciones emocionales; pero se trata sólo de una parte de la verdad.

Tenemos el caso del carnicero que perdió ambas piernas y trabajó en su carnicería en una silla de ruedas durante quince años. Un día Debbie, su nieta, estaba jugando en el patio de un vecino con un amiguito, cuando salió de la casa un desconocido. Debbie preguntó: "¿Quién es ése?"

"Mi abuelito", contestó su amigo.

"No", dijo Debbie despectiva; "no puede ser tu abuelito".

"¿Por qué no?"

"¡Porque los abuelitos no tienen piernas, tonto!"

Este era el ingrediente de verdad de Debbie en lo referente a los abuelitos. Tenía razón, parcialmente. Lo mismo ocurre con los tonos. Cada tono tiene razón parcialmente, pero lo suficiente para convertirlo en una mala imitación de las emociones más altas.

Cada nivel de tono está reforzado por frases gastadas, lugares comunes, proverbios y filosofías enteras para justificar su posición. Sólo con el uso de la escala tonal de emociones podemos distinguir entre una actitud verdaderamente sensata y su imitación de tono bajo. Vamos a repasar algunos de los niveles para ver qué frases podría usar una persona para disculpar su tono.

APATIA

"Dame suficiente serenidad para aceptar las cosas que no puedo cambiar". Bien podría tratarse de la oración de una persona alta de tono ya que ésta es fundamentalmente realista sobre sus ambiciones. El tipo en Apatía, por otra parte, piensa que de todas maneras nada puede cambiar, así que su clase de "serenidad" es sólo la debilidad de los abrumados.

HACIENDO ENMIENDAS

Una lamentable influencia sobre la humanidad es la traducción gregoriana de la beatitud: "Benditos sean los humildes..." Esto es paradójico para el hombre pensante, porque "humilde" denota una sumisión servil. Muchos expertos consideran que se trata, en el caso de esta palabra, de una traducción errónea. De hecho, la Biblia Francesa Douay lo traduce: "Benditos sean los afables (debonair)..."

"Afable", según el diccionario, es "amable, bondadoso, cordial, alegre, festivo y airoso": O sea, alto de tono. Tiene más sentido.

Personalmente, nunca he visto que un tapete herede algo, a no ser un poquito más de lodo...

AFLICCION

"Sollozar es quitarle profundidad al pesar". Claro, si uno puede sacar de su organismo la Aflicción mediante las lágrimas, puede volver a colocarse en lo alto de la escala. Sin

embargo, la persona atorada en Aflicción se pasa buscando más razones para lamentarse.

El individuo alto de tono siente placer al recordar y describir experiencias agradables del pasado. El tipo en Aflicción también hace reminiscencias, pero piensa que el pasado es todo lo que existe, así que sus relatos están tejidos con lamentos goteantes y sazonados con nostálgicos "pudo haber sido y no fue".

PROPICIACION

¿De verdad es mejor dar que recibir? Sí. La persona alta de tono es generosa (después de haber cubierto las necesidades de él y de los suyos), y su dar tiende a favorecer la supervivencia. Su imitación en lo bajo de la escala, Propiciación, da porque es demasiado débil para hacer otra cosa. Está tratando de librarse del peligro, así que su motivación oculta es *parar* a la persona que recibe el regalo y volverla inofensiva.

COMPASION

"Siempre hay alguien peor que uno". Sí, por supuesto. Y Compasión se deleita encontrando a cada uno de esos pobrecitos. En los niveles superiores descubrimos una simpatía natural. A la persona alta de tono no le gusta ver a alguien en problemas y se esforzará por sacar a la persona del aprieto. Compasión, por otra parte, le da palmaditas en la cabeza al desafortunado, murmura "pobrecito" y se esfuerza por mantenerlo en esas condiciones.

MIEDO

"Mira antes de saltar". La persona alta de tono tiene un saludable respeto por el peligro si hay una amenaza real a su supervivencia, pero su miedo cuenta con el equilibrio de su valor y su buen juicio. La persona en 1.0 vive temerosa de todo.

HOSTILIDAD ENCUBIERTA

"Cuenta hasta diez antes de perder la calma" puede ser una práctica sensata para alguien que esté arriba de Enojo, pero será supresivo para alguien que esté debajo de esa emoción porque le quita una válvula de escape y lo atora en los tonos bajos.

"Un día perdido es aquél en el que no has reído". En lo alto de la escala encontramos un alegre espíritu de juego. Sin embargo, el 1.1 toma todas las cosas tan en serio que simula tomarlas a broma. Manifiesta una risa compulsiva, un esfuerzo constante por divertir, o bien una imitación dulce e hipócrita del buen humor de alguien en lo alto de la escala. Bromea a costa de los demás. Se burla y ridiculiza todo lo que él mismo no puede hacer. Tiene que mostrar que no tiene importancia y que todo "es muy divertido". Es el crítico ingenioso y cínico; el jugador que se pasa todo el tiempo en la mesa.

"No digas todo lo que sabes". La persona de tono alto puede ser discreta sin ser hipócrita. El 1.1 se enorgullece de ser "sutil", lo cual no es más que una manera de defender el pretexto con que cubre sus actividades

NO COMPASION

Kipling dijo: "Si puedes conservar la cabeza cuando a tu alrededor todos la pierden..." La persona en No Compasión se precia de nunca ponerse emocional: siempre está controlado.

El tipo alto de tono no cae en el pánico ante una crisis. Maneja las emergencias mejor que cualquier otro, pero no necesita meter su alma en la hielera para mantenerse sereno. Es una persona que ama, que tiene un corazón tibio y que está dispuesta a sentir emociones.

ENOJO

"No se puede hacer un omelet sin romper los huevos". La persona alta en la escala tiene el valor suficiente para destruir cuando sea necesario para la supervivencia o cuando el hacerlo beneficia a la mayoría. El tipo en Enojo, llevado por una bravuconería falsa, sólo rompe los huevos: nunca llega a hacer el omelet.

ANTAGONISMO

"Hay que combatir el fuego con el fuego". Cuando la persona alta de tono se topa con alguna oposición, la utiliza para su beneficio: no se derrumba ni se pone a combatirla interminablemente. La "verdad" del 2.0, sin embargo, se refleja en su necesidad de retar todo lo que parezca amenazador. Trata de crear un incendio donde aparece cualquier chispa.

SIMILITUDES Y DIFERENCIAS

Existen cientos de pasajes memorables (tanto profundos como triviales) que contienen un ingrediente de verdad y que pueden usarse para abundar más sobre los tonos abajo de 2.0. Como ejercicio útil, analice las similitudes y las diferencias entre las verdades de lo alto de la escala y sus imitaciones de la parte inferior. Haga ésto particularmente antes de aceptar algún consejo: puede llegarle envuelto para regalo con un papel de tonos bajos.

Muchos libros de auto-superación se encuentran en esta categoría de verdades a medias. Hace poco leí uno de estos libros, escrito por un experimentado psicólogo, que indicaba las fallas de las diversas actitudes humanas. Condenaba el quejarse, el rebajarse, las máscaras falsas y la competencia. La mayor parte de sus consejos, sin embargo, quedaban en el tono de Aburrimiento. Sugería que deberíamos "...mecernos con la brisa. Tomar la vida como viene. Ajustarnos. No fijemos nuestras metas a la altura de lo imposible. No tratemos de prosperar a base de ilusiones: sólo disfrutemos lo que está aquí".

Parte de sus consejos estaban en Apatía: "No debemos tratar de comprender la conducta del hombre", proponía, "porque el preguntarnos por qué hacemos las cosas no nos sirve de mucho. No hay causas para el comportamiento".

Aconsejaba también al lector que no fuera ni optimista ni pesimista, porque ambas actitudes eran muletas que usaban los que carecían de confianza en sí mismos. Debemos tomar la vida como viene, nos dice, sin ocuparnos de la esperanza que no es más que un pensar anhelante.

Estas afirmaciones contienen tanto elementos de verdad como algo falso. Todos nosotros podríamos tener la espe-

ranza de un mundo mejor. Indudablemente, se trata de un sueño idealista. La persona baja de tono sólo desea, indiferente, que alguien tome alguna acción al respecto. Un individuo alto de tono descubre un método para hacer más cuerdo a un hombre y luego a otro, y sigue así, trabajando hacia el logro de un sueño, y su vida tiene un propósito. Un hombre que no tiene una esperanza es una flor que nunca brota, un sol sin calor, un hombre sin un mañana. La esperanza es el eslabón que une al hombre con el futuro.

En pocas palabras, este libro nos decía que para ser "maduro" uno debía dejar de tener esperanzas, de involucrarse y de frustrarse. Lanza los remos al agua y deja que la corriente lleve tu bote a donde quiera. En el mejor de los casos se trata de Aburrimiento; en el peor, de Apatía. En todo caso, es un rendirse blandamente. Ninguna persona alta de tono necesita conformarse con menos que ser alto de tono.

Leí otro interesante libro de auto-ayuda que prometía volver al lector "poderoso y con influencia sobre la gente". El autor emprendía el vuelo recomendando que caminara uno con confianza, viendo a la gente a los ojos; que observara las buenas costumbres, la cortesía y el respeto. Suena bien, sólo que todo esto resultó ser solo un simulacro bajo de tono. Cuando el autor comenzó a proponer métodos para elevar artificialmente el status propio y bajar a los demás de nivel, me dí cuenta que este tipo estaba vendiendo una burda imitación (en 1.1 y 1.2) del poder. Casi todos los párrafos recomendaban métodos, sutiles pero encubiertos, para atraer la atención y humillar a los demás. Advertía al lector: "Hay otros que andan detrás de usted, con el fin de anular su status, su prestigio o su autoridad. No descance ni un solo momento, o alguien lo hará caer de su pedestal"

Frecuentemente advertía sobre el peligro de perder los estribos: "mantenga un control frío". Incluso, ofrecía varias tácticas para introvertir a la otra persona con preguntas maliciosas y oportunas cuando hubiera el riesgo de que escaparía el enojo. Es muy fácil resumir ese libro en pocas palabras: la forma de ser poderosos es suprimir a los demás, pero hágalo dulcemente, con una sonrisa en los labios.

Nos encontramos en ocasiones con los resultados de investigaciones hechas por gente sincera (pero que no conocía la escala tonal) que llegó a conclusiones falsas. Hace poco supe de un psiquiatra londinense que, después de varios años de estudio, llegó a la conclusión de que "las chicas buenas crecen y se convierten en malas madres". Explicaba que una jovencita que siempre obedece a su madre, que hace exactamente lo que le ordenan en casa o en la escuela, que nunca causa problemas ni arma alborotos, resulta ser una madre inadecuada porque ya no tiene a nadie que le diga qué debe hacer.

Obviamente, esas "chicas buenas" estaban en Miedo o más abajo, ya que ningún hijo vivaz y alto de tono obedece tan ciegamente ni sigue siendo dependiente.

Lo que nos indica en realidad esta investigación es que: 1) mucha gente considera que un hijo bajo de tono y sumiso es un "buen chico", y 2) que el niño bajo de tono crece y se convierte en un adulto bajo de tono.

RESUMEN

Antes de aceptar el proverbio ancestral, el dicho popular o el consejo de un "experto", busque, más allá del ingrediente de verdad, la *emoción* que hay tras esas palabras de supuesta sabiduría.

Capítulo 19

LA BATALLA DE LOS SEXOS

Si hay un ocasión en que dos más dos no sumen cuatro, es en el matrimonio. Una a un 2.0 a otro 2.0 y el resultado no será alegría (4.0). ¡Será una bomba!

La actitud de una persona hacia el sexo opuesto depende de su tono. El amor en sí no es un tono emocional, pero la energía amorosa puede elevar, disminuir o intensificar el tono propio. Puede ocupar cualquier punto de la escala. Nos podremos encontrar con un joven que, profundamente enamorado, deja de comer hasta morir de hambre (característica de la Apatía), o a una jovencita enamorada que manifiesta un entusiasmo soñador que la hace florecer.

Vamos a examinar esta "grave enfermedad mental" (como llamaba Platón al amor) en unos cuantos niveles de la escala.

En Aflicción/Apatía, la persona no exterioriza mucho amor: quiere recibirlo, pero sufre tanto con la idea de perderlo, que, de todas maneras, no puede tenerlo. Su "en realidad no me amas" necesita que se lo reafirmen constantemente.

Una enorme cantidad de matrimonios están basados no en el amor, sino en el sustituto débil de éste, la Propiciación. El 0.8 o 0.9 por lo general se casa con alguien que lo "necesita".

La persona miedosa anhela la seguridad y se casa para obtenerla.

El 1.1, aunque incapaz de un afecto sincero, montará un buen teatro cuando el hacerlo ayude a sus propósitos

personales. Encantará, adulará y traicionará; acabará poco a poco con la confianza de su pareja; le indicará sus fallas "sólo para mejorarla"; tratará de educarla de tal manera que se adapte a su medio ambiente ("Deja de ser tan alegre"); romperá sus promesas; disfrutará de "aventuras" clandestinas. Todo entra en su juego.

El 1.2 no cree en el amor, pero puede disfrutar jugando al frío seductor.

El 1.5 anula a su compañera y la domina usando la culpa e invalidaciones burdas. Tratará de obtener afinidad por la fuerza ("Dime que me amas").

Antagonismo quiere, más que nada, un cónyuge peleador.

Así pues, lo que cuenta no es el amor, sino quién es el que ama.

¿QUE ES EL AMOR?

Fred Allen dijo cierta vez que: "Es lo que hace girar al mundo... con esa cara de preocupación".

Esto también depende del tono. La búsqueda de compañía y finalmente la selección de una persona del sexo opuesto como pareja, constituyen un instinto natural en el hombre. El amor, en el más alto de los tonos, se basa en una amistad profunda; una amistad que sobrevivirá como tal con o sin la introducción del amor romántico (o físico). Este tipo de relación requiere de la disposición y de la capacidad para comunicar libremente, y de un acuerdo más o menos parejo sobre las cosas que se consideren como metas esenciales y sobre los esfuerzos para lograrlas. Estos elementos juntos, producen una atracción y una comprensión poderosas.

Cuando dos personas están en desacuerdo sobre la mayoría de las cosas, la comprensión y el afecto que sientan entre sí estarán limitados en esa medida. Por otra parte, si no pueden comunicarse con facilidad, el cariño y la comprensión serán reducidos. Cuando oímos decir a alguien: "No nos podemos hablar, pero estamos muy enamorados", sabemos que alguien le está tomando el pelo a alguien. Esto no es amor (ni siquiera es una amistad decente); es una unión aberrada.

Abajo del 2.0 de la escala, el individuo tiende a considerar que sólo son *reales* el universo físico o los objetos físicos. Así, la persona de tono bajo tiene menos posibilidades de elegir un compañero en base a alguna comprensión mutua, y más de enamorarse de un objeto. Esto se vuelve evidente cuando los únicos comentarios que hace una persona sobre su amorcito son de este tipo: "¡Guau! ¡Pero qué bien armada está!" "Es fabuloso: igualito que Tom Jones".

Más tarde dirán: "La mitad de las veces no tengo la menor idea de lo que está hablando, pero estoy loca por él". "Es medio tonta pero, en la oscuridad, ¿quién se fija en eso?" Así que se casan y pagan el enganche de sus desgracias de pared a pared. En unos cuantos años, estas mismas personas se inclinarán sobre la mesa de un bar y se lamentarán: "Mi mujer (o mi marido) no me comprende".

PROPIEDAD

Después de haberse enamorado de un objeto, la persona baja de tono quiere poseerlo y controlarlo. La mayoría de los inicios de romances bajos en la escala ocurren en la banda de 1.1. El está tramando cómo "caerle" y ella lee ávidamente los artículos sobre "cómo atrapar a su hombre".

Después de las etapas iniciales, el amante bajo de tono trata de reducir a su compañero o compañera hasta la Apatía (en la cual la persona piensa que sí es un objeto físico y, con ello, se vuelve tan fácil de poseer y de controlar como una planta). Esta es la famosa batalla de los sexos: dos individuos de bajo tono que están tratando mutuamente de poseerse, dominarse y controlarse. Cada uno, naturalmente, se resiste a este dominio y a este control, utilizando las herramientas de su tono específico.

SENSACIONES

Además de su necesidad de compañía y de comprensión, el Hombre tiene la necesidad de experimentar sensaciones. En lo alto de la escala, la persona puede experimentar sensaciones placenteras con facilidad y de muchas maneras. En las bandas inferiores, necesita un impacto mayor para percibir cualquier tipo de sensación. Su vida amorosa refleja esta obsesiva necesidad de un impacto mayor en el masoquismo, el sadismo, la promiscuidad, la perversión, las orgías, la preocupación por la pornografía y la búsqueda constante de variedad.

¿HAY AMOR ALTO DE TONO?

Sí, Virginia, sí hay en realidad un amor alto de tono. La fraternidad, la amistad y el amor son posibles sólo arriba de 2.0, donde la gente no está motivada por el deseo de atrapar, dominar o poseer a su pareja. Y no le preocupa perderla. Canalizan su comprensión mutua hacia un crecimiento unido y no apartado. Encontramos aquí la constan-

cia, el deseo de tener una relación monógama. La pareja es fiel, no por costumbre, obligación o miedo, sino porque así lo prefiere.

La persona alta de tono tiene la capacidad de sublimar el impulso sexual y, así, su amor no depende tanto de la relación física. Esto no quiere decir que a este individuo le "quede chico" hacer el amor; todo lo contrario: una persona alta de tono disfruta más del sexo que cualquiera de los tonos bajos. Sin embargo (algunos nunca creerán esto), cuando dos personas comparten un espíritu de juego en lo alto de la escala, éste es una sensación más intensa que la que produce el sexo.

REVOLVER Y SELECCIONAR

Si yo tuviera la intención de diseñar un programa de computadoras para encontrarle parejas a la gente, mi primer paso sería una prueba sobre el tono emocional. Una vez acoplados los tonos, buscaría una compatibilidad en metas y actividades. O sea, ¿qué quiere lograr la persona y cuál considera que sea la forma más importante de utilizar su energía?

Si uno de los dos opina que la ocupación ideal sería una interminable parranda en motocicleta por el país, y el otro prefiere vagar en un jardín de rosas, la unión resultante estaría bastante lejos de ser funcional.

Dos personas que estén dentro de los mismos límites tonales, harán buena pareja, lo cual no necesariamente quiere decir que vivirán por siempre felices si están abajo de 2.0. No se puede endulzar el jugo de limón con vinagre si lo que se desea es una buena limonada.

Conocí a un matrimonio en el cual el marido había co-

menzado en 2.5 y la esposa en 1.5. El era un tipo agradable y tranquilo que estaba conforme con una rutina tan desalentada como desalentadora. Ella, enojona y dominante. La mayor parte del tiempo, él sencillamente la ignoraba ocupándose de sus propias cosas, pero ocasionalmente caía en 2.0 lo suficiente para tratar con ella. Después de varios años de suavizante vida matrimonial, llegaron a un equilibrado matrimonio levemente antagónico, que consistía en líos constantes pero poco profundos. La manera de solucionar la mayoría de sus diferencias era irse tercamente por su lado cada uno, lo cual parecía satisfacer a ambos. Esto es una relación relativamente compatible que yo llamaría "unión individualizada".

Otro matrimonio entre una persona en Aflicción y otra en Compasión parece cubrir una necesidad mutua. Ella maldice incontables problemas caseros que nunca se solucionan del todo y él le da su atención constante e inquieta. De esta manera conservan mutuamente su propio tipo de afecto de bajo tono. Este matrimonio tiene otro propósito admirable: aleja a los dos del mercado para que no puedan tocarle de castigo a gente más alta de tono.

El único peligro de este tipo de compatibilidad ocurre cuando uno de los involucrados sube de tono (porque se le asciende en su trabajo o, quizá, porque le vuelve a crecer pelo en la calva coronilla). Esto arruina todo el juego.

Cuando dos tonos diferentes se convierten en pareja, la persona del tono más bajo exige más afecto y brinda menos. Quiere más comunicación y contribuye con menos. Basa sus creencias en menos principios y espera recibir más acuerdo del que concede. La persona alta de tono trata de comprender; la de bajo tono busca sólo *ser comprendida* (aunque diga: "nadie me comprende").

El individuo alto de tono, con toda esa formidable capacidad de amar, se encuentra con que la pareja baja de tono la desperdicia, ya que sólo puede aceptar una cantidad limitada de amor. Esto es muy parecido a querer vaciar un galón de agua en un dedal: no se obtiene más que un dedal de agua... y un charco enorme.

La retorcida dependencia emocional de la persona baja de tono, atrapa en ocasiones al individuo alto en la escala que piensa: "Me necesita". Pero, como dice Hubbard: *"Cuando un individuo tiene que depender de que su pareja emocional esté baja en la escala, le ocurre lo que a un hombre que se está muriendo de sed y bebe agua salada: está húmeda, pero no lo mantendrá con vida"*. (*La Ciencia de la Supervivencia*).

Observé una vez a un matrimonio entre un hombre en Conservatismo y una mujer en Propiciación. Tenían un negocio que ella se dedicaba a regalar: le regresaba su dinero a gente que, de hecho, había comprado el producto en alguna otra parte (una pérdida completa, ya que ese producto no era revendible). Contratada a gente que le mentía a los clientes, les vendía productos incorrectos y la robaba. Su marido fue comprensivo al principio, pero pronto se alarmó ante el programa de bienestar social con faldas que era su mujer, y cayó en Enojo, poniendo un severo control en los gastos de ella. Esto, sin embargo no la detuvo: desarrolló más medios encubiertos para gastar el dinero sin que él se diera cuenta.

La última vez que los ví, ella había girado varios cheque sin registrarlos, así que cuando "rebotó" el cheque de la renta del negocio, su marido, mudo de cólera, estaba convirtiendo en confetti la chequera de ella.

OTRAS EMOCIONES

Existe una cantidad de reacciones humanas que se describen, de manera general, como Emociones. Algunas de ellas caen en una banda o en otra ya sea como sinónimos o como matices de las emociones, pero hay otras que cambian de lugar entre los tonos. El odio se expresa con fuerza en el Enojo, aunque una persona puede odiar a lo largo de toda la extensión de la escala de emociones. De hecho, puede haberse enseñado a odiar muchas cosas (o que debe amarlas todas). Así es como podríamos encontrar a una persona en el paradójico estado del "te odio y te quiero" (especialmente cuando su muñequita se fugó con otro tipo). Una persona bastante libre emocionalmente, de hecho puede disfrutar un "buen lloriqueo". Otra podría odiar la idea de llorar.

El valor y la cobardía se describen a veces como dos emociones. De hecho, se alternan como el pan y el jamón en un sandwich. En la cima encontramos el valor, luego la preocupación, la indiferencia y el "¿Quién le teme al lobo feroz?" (en 2.0 y 1.5). A todo lo largo de la banda de Miedo tenemos la cobardía pura y sin adornos. Al llegar al fondo (cerca de Compasión y Propiciación) se confunde todo el asunto con obras nobles. El individuo en Aflicción, por supuesto, es un cobarde completo. El de Haciendo Enmiendas podrá tender a realizar actos de martirio heroico (como la gente que se quema viva para apoyar algún punto fanático) y, en lo mas bajo del sótano, el tipo ni siquiera se da cuenta de la amenaza.

La Esperanza (considerada frecuentemente como emoción) constituye un punto alto en la escala tonal, pero al bajar hasta cerca del Miedo se convierte en un mecanismo de escape y, un poco más abajo, en una credulidad estú-

pida: el optimismo ingenuo de 0.8 y 0.9. Más abajo aún, la esperanza se distorsiona hasta convertirse en soñar despierto y en ilusión vacía. Una persona cae en el soñar despierta solo porque no ha podido realizar acción verdadera.

Bien, ahora ya captaron la idea. Hay muchas cosas a las que se les llama emociones, y todas ellas caen en alguna parte de la Escala Tonal.

CELOS

Los celos no son una emoción, sino la *motivación* para una emoción, así que pueden brotar en muchos niveles diferentes de la escala. Una persona siente celos cuando existe una pérdida verdadera, imaginada o en forma de amenaza, del afecto, lo cual generalmente la baja de tono. Esa persona puede enojarse, atemorizarse, encubrirse, afligirse o caer en la propiciación o en la apatía.

Los celos se originan, de hecho, de un deseo de información. La persona celosa se pregunta: "¿Me quiere aún?", "¿Salió con otra?", "¿Cree que debió casarse con el otro tipo?", "¿Por qué se están riendo juntos?". La gran interrogante es: "¿Quiere cambiarme por otra persona?"

La razón de que los celos no encuentren asiento en una relación alta de tono es que en ella la comunicación es abierta y libre. Más abajo de la escala, donde la persona considera a su compañero como un objeto del que puede apropiarse, existe una amenaza mucho mayor de perder ese objeto.

La persona que deliberadamente provoca los celos de su pareja, es también baja de tono; el hacerlo es otro método encubierto que forma parte del intento de poseer y controlar.

LA DIFERENCIA ENTRE LOS NIÑOS Y LAS NIÑAS

La diferencia principal entre niños y niñas es la misma que usted aprendió allá en el jardín de niños.

No existen diferencias de tono entre hombres y mujeres, a excepción de las que determina la cultura misma. Se regaña a los niños por llorar. Este tipo de entrenamiento tiende a producir un varón estereotipadamente rudo y fanfarrón, pero al existir una tensión, este tono falso se derrumbará. Cuando se le caen a un hombre los castillos que fabricó en el aire y no puede llorar, cae forzosamente en la Apatía (lo cual es, probablemente, la razón exacta de que haya una incidencia mayor de suicidio y alcoholismo entre los hombres). Las chicas, por otra parte, no deben supuestamente ser marimachas; tienen que comportarse como "señoritas". Por ello, muchas mujeres se quedan atoradas debajo del Enojo como las chismosas en 1.1, hiedras venenosas o dulzonas en Compasión.

En lo alto de la escala los estereotipos se derrumban. Una mujer puede ser emprendedora y capaz sin sacrificar su encanto. El hombre alto de tono puede ser agresivo o compasivo sin perder su masculinidad. La gente en la cima de la escala no está confusa sobre su sexo ni tiene que estar defendiéndolo.

EL REBOTE

No debe usted tomar ninguna decisión importante (como casarse, separarse o servir su primer suflé de papas cuando viene a cenar el jefe de su marido) mientras se encuentre, temporalmente, en un tono bajo. Aquí cabría la frase de "casarse por rechazo".

En la universidad conocí a una chica que rompió con su novio y cayó en Aflicción. Antes de haber subido más allá de la Compasión, conoció a un joven que estaba en Apatía/Aflicción. Parecían tener tanto en común y, claro, él la necesitaba. Se casaron. La última vez que los ví, él era celoso, posesivo, exigente; repetía constantemente cuánto la necesitaba, mantenía a esta chica, en otro tiempo vivaz, encerrada en la banda inferior de la escala.

El problema del rebote, es que no rebotamos hasta la altura suficiente antes de tomar decisiones.

LA RELACION DEGENERADORA

Algunas veces vemos que un matrimonio emprende el vuelo en un tono alto y después se degenera. Esto ocurre cuando una de las personas que lo forman cae en la escala por alguna razón y no vuelve a subir. Se destruye el equilibrio emocional.

Una de las causas más frecuentes de este fenómeno es el acuerdo roto. Cuando un individuo viola los códigos de su relación con otro, deja de sobrevivir tan bien como antes, porque esos códigos se diseñaron originalmente para la supervivencia del matrimonio. Al momento en que rompe el acuerdo, desaparece una parte de su libertad. Debe ocultarle sus acciones a la otra persona. Esto nos lleva a la comunicación: mientras podamos decirle cualquier cosa a una persona, esa persona nos agrada y la relación florece.

Un cónyuge que comete algún acto contra la supervivencia del matrimonio, baja de tono. Puede ser que se ponga a apostar el dinero de la renta. En el caso de ella, puede ser que ande chismorreando sobre él en su club de señoras. La infidelidad baja automáticamente a la persona

en la escala. El individuo que mantiene un secreto habla menos, se vuelve irritable, quisquilloso y criticón sobre su pareja. Tarde o temprano este matrimonio hace erupción, sintiéndose ambos desgraciados, culpables y confundidos, se asientan en una relación de tono bajo o se separan.

Si alguno de los dos se queda en Aflicción en el tema del amor, podrá alejarse y ponerse a escribir telenovelas o música ranchera . . .

SOLO PARA HOMBRES

Chicas, vayan a empolvase la nariz mientras platico un poquito con los muchachos.

¿Ha notado usted que algunas veces su dulce y encantadora muchachita se convierte en una furia incontrolable cuyo único propósito es hacer que usted se cuelgue de las lámparas? Hay una explicación médica: se trata de la tensión premenstrual, causada por cambios físicos que ocurren en su cuerpo. En la mayoría de las mujeres, estos síntomas ocurren cuatro o cinco días antes del inicio de su ciclo menstrual. Enloquece con violencia (se vuelve pesarosa, celosa, acusadora, molesta, irritable o lo que sea) y ataca con fuerza al blanco más cercano, el cual, desgraciadamente, suele ser usted. No lo tome muy en serio ni confunda este desquiciamiento con la Escala Tonal.

¿Qué hacer? La investigación médica actual indica que en un futuro no muy lejano podrá ser factible que las mujeres tomen hormonas y minerales dietéticos que reduzcan o eviten estos síntomas. Mientras eso sucede, puede intentar usted indicarle el origen de su infelicidad. Si le queda un ápice de razón, ella puede volver a ponerse en control de la situación. Puede arroparla bien y darle un buen libro

e irse a jugar solitario en el sótano, con un mínimo de palabras posible (cualquier cosa que usted diga se usará en su contra cuando comparezca a juicio el próximo mes). Si todo esto falla, corra y busque un refugio.

Cuando dos personas no comprenden esta paradoja emocional, pueden caer en situaciones cómicas (si no es que caen en la corte de divorcios), como les ocurrió a unos amigos míos:

Era la noche de Año Nuevo. Una tormenta rugía con violencia, afuera, mientras María y Jorge pasaban una velada tranquila en su apartamento de un segundo piso. Todo iba bien hasta que las penurias mensuales dominaron a María. Comenzó a molestar: "Llegamos a fin de año y nunca pusiste por fin las contraventanas. Está nevando que da gusto, y nosotros tenemos todavía puestos los mosquiteros de verano, ¡bendito sea Dios! ¡No quiero ni imaginarme lo que estarán pensando los vecinos!"

Siguió moliéndolo, hasta que su marido, desconcertado (y, por lo general, de muy buen carácter), salió furioso a la tormenta. En un desesperado esfuerzo por complacerla, agarró una escalera del garage, subió por los resbalosos travesaños y, con mala cara, comenzó a cambiar cada mosquitero por una contraventana. Su frenética esposa, mientras tanto, corría de una ventana a otra, levantándola y gritando: "¿Qué diablos crees que estás haciendo? ¡Por amor de Dios, es Año Nuevo! . . . Jorge, ¿cómo se te pudo ocurrir salir a esa ventisca . . . ?, ¡Estás loco! ¡Jorge! ¿Qué van a pensar los vecinos?"

MATRIMONIO

Antes de decidir que quiere colgar sus calcetines moja-

dos en el mismo gancho con alguien para el resto de sus días, debe establecer usted algún propósito mutuo en el matrimonio, un propósito que incluya el logro de sus metas personales (las metas no tienen que ser las mismas, pero no deben oponerse violentamente). Con demasiada frecuencia, la persona sacrifica por el matrimonio sus propias metas. La chica abandona una prometedor carrera por convertirse en ama de casa. El tipo abandona el invento que quiere desarrollar y toma un empleo de nueve a cinco por la seguridad familiar. Como podrán decirse millones de cónyuges desilusionados, ese amado maravilloso nunca puede compensar del todo un sueño roto. El matrimonio requiere, por el bien de la convivencia tolerable, que se abandonen algunos de los hábitos personales más pegajosos, pero cuando la condición es abandonar sus aspiraciones, el precio se vuelve demasiado alto. El matrimonio, por sí mismo, no es un fin. Es algo que debe ayudarlo a lograr sus propósitos individuales.

Para determinar si usted y otra persona están suficientemente cerca en cuanto a tono y a otros elementos importantes, haga un recuento de las ventajas y las desventajas de su relación. Como lo plantea uno de mis listos amigos de la universidad: "¿Cuál es la proporción de dolor y placer?" ¿Le está dando él (o ella) demasiados momentos de preocupación y de tormento, en comparación con los periodos de diversión, ternura, aliento y acuerdo burbujeante? Si la proporción es de 50 a 50, el asunto está bastante delicado; no sería difícil que la balanza se cargara para el lado malo. Una buena relación debe ser, aproximadamente, de ochenta y cinco (placer) a quince (dolor), lo cual le dará, más o menos, suficientes problemas para que la vida siga siendo interesante.

Capítulo 20

MIENTRAS TANTO, EN LA OFICINA . . .

Me pasaron al despacho del gerente de ventas. En forma breve, le describí el producto que quería fabricar, y pedí un presupuesto y una estimación en cuanto a la entrega. El gerente parecía preocupado sobre cómo iba a vender yo todos esos artículos; me pidió que le repitiera de nuevo todas las especificaciones. Disertó un poco sobre los problemas de la producción. Me llevó más de treinta minutos (y mucha persistencia) el hacer que me dijera que se necesitarían por lo menos tres meses (probablemente más) para la entrega. Luego de remover papeles y tablas durante un rato, admitió que no podía darme en ese momento un cálculo aproximado del costo.

Después de haberle sacado (con tirabuzón) la promesa de mandarme por correo los presupuestos en cuanto pudiera, me fui.

¡Uf! Si el resto de la compañía opera en esa banda de tono tan baja, pensé, mi producto se moriría de viejo en la línea de producción. Lo mejor es buscar por otra parte . . .

Visité otro negocio y me pasaron con el presidente de la compañía. Le expuse mis necesidades mientras él tomaba notas. Me preguntó un par de cosas y dijo: "Perfecto. Se los entregamos en tres semanas y, si me espera un segundo, le tendré su presupuesto".

Mientras me recuperaba del shock (¡tres semanas, no tres meses!) sus dedos pasaron rápidamente sobre las teclas de la calculadora que estaba en su escritorio. Hizo una lla-

mada breve, apretó unas cuantas teclas más y me dio el precio. Así de fácil.

Inmediatamente, le entregué mi pedido y salí de la oficina quince minutos después de haber llegado . . . con todo el asunto resuelto. ¡Qué alivio! Y qué diferencia de la primera compañía. Me había encontrado a un hombre en lo más alto de la escala, y pocas experiencias son tan agradables. Mi confianza en él no fue traicionada: me entregó lo prometido.

Una semana después de que se recibió y puso en distribución mi producto, recibí los presupuestos de la compañía que había visitado primero. El costo era el doble de lo que había pagado.

De la misma manera en que el tono de un individuo se relaciona con su supervivencia, el tono de los líderes de una compañía influye en la supervivencia de una organización. En el término de un año, la primera compañía que visité estaba cerrada; la otra sigue expandiéndose.

Durante años, hice docenas de pedidos a esta firma. Todos fueron manejados con una alegre eficiencia. En una ocasión, me pasé una semana trabajando en la planta de la compañía en un proyecto especial relacionado con uno de mis productos. Al observar el trabajo diario y al personal, me dí cuenta de que la influencia de un liderazgo de tono alto alcanzaba hasta el último rincón del lugar. El personal era alegre, pero su feliz relajo no interfería con su volumen de producción. Todo lo contrario (y los tonos altos no son más que eso: cuando una persona se siente feliz y alegre logrará el doble de cosas que cuando está abajo).

Esté usted comprando o vendiendo, sea un individuo del mercado de valores o un ejecutivo, el escoger a la gente

correcta tiene toda la relación del mundo con su éxito en el laberinto de los negocios.

LA ELECCION DE EMPLEO

Cuando tome un empleo en una compañía alta de tono, su trabajo podrá, de hecho, ser divertido, y la atmósfera de esa área alentará el crecimiento de su talento y de sus ambiciones.

Una organización refleja el nivel de tono de sus líderes. Así pues, quizá no sea posible juzgar un libro por la portada (especialmente en esta época, en la cual hasta un tratado sobre las costumbres del ornitorrinco lleva en la cubierta una mujer desnuda); pero sí puede juzgar a una compañía por su área de recepción.

En una empresa alta de tono, verá a los empleados moverse con ligereza, pero siempre habrá tiempo para una bromilla íntima al pasar. Cuando vea a los miembros de un personal caminar pesadamente en un silencio mortal, ignorándose unos a los otros, discutiendo o hablando en murmullos puede estar seguro de que su líder tiene la mano pesada. Los empleados que haraganean y chismorrear durante descansos para café que duran todo el día, son el resultado de un liderazgo flojo (para usar la palabra libremente) que quizá ande por Propiciación o Compasión.

Déjese influenciar por esas primeras impresiones. Y recuerde que un patrón alto de tono vale más que una docena de prestaciones adicionales.

COMO JEFE

Una forma de solicitud de empleo puede decirse casi

todo lo que necesita saber sobre un hombre, excepto lo más importante: ¿Cuál es su actitud emocional hacia la vida? Cuando esté contratando gente, es más inteligente seleccionar a una persona alta de tono sin experiencia que a una baja de tono que se sepa todos los trucos del oficio, porque es más fácil enseñarle cualquier cosa a la persona alta de tono (si está interesada) que enseñarle a la que está baja en la escala a cambiar su tono. Me refiero a la persona que está abajo crónicamente. Un profesional diestro, claro está, puede subirla de tono; pero si lo que usted trata de lograr es un negocio productivo, no tiene tiempo para darles de comer en la boca a los niños emocionales.

Los expertos en eficiencia aseguran que es posible levantar el estado de ánimo y la producción si se pintan las paredes de verde coladera de alberca antigua, mete una chirriante música de supermercado y coloca secretarias rubias y bonitas. Una atmósfera estética, por supuesto, sube de tono, pero a la larga es mejor seleccionar desde el principio a gente alta de tono y tratarla bien.

No hay cantidad alguna de pintura elegante o de buena música que acabe con la destructividad de una persona baja de tono que, a todo volumen, hará todo lo posible por destruir.

Una mujer talentosa inició una sociedad con un agradable joven en una agencia de publicidad. Ella se encargaba de las relaciones públicas en tanto que él manejaba el aspecto administrativo. Se volvieron conocidos y prósperos. Con frecuencia, ella hablaba entusiasmada de la genial inventiva para los negocios que tenía su socio.

Algún tiempo después deshicieron la sociedad, y ella asumió toda la responsabilidad por el negocio. Más tarde,

sorprendida aún por la experiencia, dijo: "Ese tipo era increíblemente encantador, pero sólo en apariencia. Nunca podía terminar una cosa: comenzaba algún proyecto y luego se cansaba de él y se ponía a hacer alguna otra cosa. Nunca estaba donde debía para terminar lo que había comenzado. Cuando quiso dejar el negocio, yo no lo comprendí, pero le compré su parte porque habíamos quedado de acuerdo en hacerlo".

Sólo después de que se hubo ido el tipo, ella descubrió lo mal que andaba la compañía. Habían estado perdiendo dinero consistentemente durante cinco años debido a la mala administración y ella se vio en la necesidad de reconstruir, sola, la compañía, para poder recuperar su inversión. Lo primero que hizo fue eliminar al personal inútil (amigos de su ex-socio que estaban cobrando sueldos por más de cincuenta mil dólares, pero que no contribuían en forma alguna).

Aún cuando llegó a conocer la escala tonal, no podía creer que el tipo era un I.I, porque "era tan inteligente...".

(¿Cree usted que sea necesario mencionar que no se debe confundir la inteligencia con la emoción?).

Se podría estudiar la mayoría de los fracasos en los negocios y se descubriría a una persona baja de tono en algún lugar de la escena.

Hay una regla cierta al respecto: *Nunca podrá usted llevar una organización eficiente, feliz y productiva, con un personal formado por individuos bajos de tono.* Se pasará la mayor parte de su tiempo manejando conflictos personales, disculpándose con los clientes por los errores cometidos, reemplazando a su personal, calmando empleados descontentos y tratando de tapar los agujeros del cedazo antes de que se cuñen todas sus ganancias.

EL EMPLEADO BAJO DE TONO

Los tipos bajos de tono harán más por sabotear el éxito de su empresa de lo que usted pueda imaginarse en sus pesadillas más descabelladas. Se robarán todo, desde los secantes de un peso hasta las ideas de millones de dólares. Podrán hablar de grandes negocios con toda la confianza de ratones echando carreras hasta la orilla de un precipicio... llevando a su compañía hacia el suicidio colectivo. Pararán todas las ideas óptimas antes de que lleguen a usted. Alterarán mensajes y órdenes. Traspapelarán documentos importantes. Le dirán que las cosas van de maravilla cuando el negocio esté al borde del derrumbe y, cuando comience a mejorarse la situación, le pintarán un cuadro tan desolador que usted comenzará a pensar seriamente en el Hara-Kiri. Harán los trabajos con los pies, retrasarán las órdenes e irritarán a los clientes.

Sería posible tolerar a unas cuantas personas bajas de tono en una organización si sólo enmarañaran sus propias tareas. Pero, desgraciadamente, trabajan con la mayor diligencia (tanto consciente como inconscientemente) para parar también la producción de las personas eficientes. Por esta razón, considero más eficaz llevar un negocio con un personal mínimo de gente alta en la escala que trabaje sinceramente por el beneficio de la empresa, que con un enorme personal de gente baja de tono que jale siempre en la dirección opuesta.

Una persona alta en la escala es capaz de realizar una producción increíblemente alta... si puede funcionar sin interferencias. Un trabajo puede hacerse más rápida y precisamente si se le da una atención íntegra hasta que esté terminado. Sin embargo, unos cuantos tipos bajos de tono que rondan por ahí (dedicados a la destrucción de las me-

tas de usted), pueden encontrar una gran cantidad de métodos para distraer su atención. Lo llaman cuando un memorándum sería más práctico; regresan para confirmar una orden que ya se dio claramente; caen por ahí para pedir prestada una engrapadora (su equipo propio siempre se descompone con una facilidad alarmante) y tratan de quedarse para una hora de plática inútil. Les pide usted que le pasen a máquina un reporte y regresan a preguntar sobre el tamaño de los márgenes. Le traen un problema que le deberían pasar a Gómez.

Cuando está usted tratando de terminar sus propias tareas, una sola persona baja de tono puede ser una auténtica fuente de úlceras.

ELIGIENDO EJECUTIVOS

La mayoría de los libros sobre los "secretos del éxito" que enlistan las características de los millonarios autodidactas, están diciendo (aunque no lo saben): sea alto de tono. Los tonos de la cima van acompañados por un impulso magnético que nunca se queda abajo durante mucho tiempo. Aquí encontramos la responsabilidad, la persistencia, el buen humor y el amor al trabajo.

Si está usted en posición de emplear o de nombrar ejecutivos, haga sus elecciones teniendo la escala tonal frente a usted, y guarde sus creencias en el último de los cajones de su escritorio (con llave).

Ese tipo "agradable" que le cae bien a todo mundo puede ser tan comprensivo que nunca se hará ningún trabajo y, sobre todo, tenga cuidado del tipo enérgico ("Vamos a ver un poquito de movimiento por aquí") en Enojo, que parece ser un líder, pero que, con su bajo punto de

ebullición, intenta sólo manejar a la gente mediante la fuerza, las amenazas y el castigo. El hombre reacciona cuando se le guía, pero no cuando se le empuja por la fuerza. La presión dura parece funcionar al principio: pero la persona motivada por el miedo pierde toda su creatividad y su confianza y se convierte en un mediocre sin esperanzas. En el mejor de los casos, realiza venganzas encubiertamente haciendo sólo el mínimo de trabajo posible.

Hace algunos años, un grupo de psicólogos y sociólogos que estudiaba el comportamiento de la gente en el mundo de los negocios, descubrió que su desempeño se relacionaba rigurosamente con la calidad de las relaciones interpersonales y, en particular, con la relación que uno tuviera con su superior. Encontraron que la gente trabajaba con más eficiencia (y se siente mejor) si su jefe no era demasiado entrometido y no interfería en las relaciones sociales generadas en el trabajo y no exigía producción de una manera impersonal y ruda. En otras palabras, los empleados no producen bien para jefes que están entre 1.2 y 2.0 en la escala.

Estos psicólogos decidieron entrenar a los supervisores de una gran compañía en un intento por inculcar el buen trato necesario para una mayor eficiencia. Haciendo tests antes e inmediatamente después, emprendieron un programa de dos semanas en el cual trataban de enseñar a los supervisores a que mostraran preocupación y cuidado y a que trataran a sus empleados como seres humanos. Inmediatamente después del curso, la mayoría de los supervisores mostraron un grado de actitud notablemente más alto. Sin embargo, cuando seis meses más tarde se les hicieron tests (comparándolos con los de un grupo sin ese entrenamiento), la mayoría no sólo había regresado a su compor-

tamiento original, sino que en muchos casos eran menos considerados que los supervisores del grupo sin entrenamiento. Resulta interesante el hecho de que los que mantenían una actitud más acorde, eran aquellos que trabajaban para jefes de mejor carácter. De aquí podemos ver el contagio que produce el liderazgo de bajo tono (y el de alto, también) conforme alcanza a los rangos inferiores.

Así pues, aunque hasta cierto punto puede hacerse subir en la escala a un individuo, éste no se quedará en ese tono alto si está bajo la influencia de un patrón bajo de tono. No sólo no se queda ahí; lo más probable es que ni siquiera se quede en la compañía. Siempre que se encuentre con una deserción excepcionalmente alta en una organización o en un departamento, puede apostar su regla de cálculo a que hay un jefe bajo de tono al mando.

RESPONSABILIDAD

Es posible predecir el nivel de responsabilidad de una persona en un trabajo si se examina el nivel de responsabilidad que ésta muestra en otras áreas de su vida. La persona responsable se cuida bien físicamente. Es limpia; se alimenta y se arregla bien. Sus posesiones personales están en orden y en una condición razonablemente buena. Se esfuerza por sostener y ayudar adecuadamente a su familia y por proporcionarles un futuro prometedor. Es leal a cualquier grupo al que se una. Dado que le preocupan la mejoría y la supervivencia de la humanidad, bien puede pertenecer a grupos dedicados a estas causas.

Su responsabilidad puede extenderse a cultivar plantas o a criar animales, porque una persona de este tipo prefiere tener cosas vivas a su alrededor. Nunca mata injustifica-

damente a las demás formas de vida, aunque sí las usa cuando es necesario para su sustento (la persona que no mata animales para la alimentación que necesita, está, de hecho, en el nivel de Propiciación/Compasión de la Escala Tonal).

Mostrará veneración y respeto por la religión, sea él mismo o no miembro activo de alguna iglesia

INVERSIONES

Use la Escala Tonal en todos los asuntos relacionados con los negocios, trátese de comprar, de vender, de contratar, de despedir, y especialmente cuando se trate de romper la alcancía para invertir todos sus ahorros en una operación de negocios que "no puede fallar". La evaluación que haga usted basándose en la Escala Tonal será más de fiar que las cualidades aparentes de un locuaz empresario teatral.

Hace algunos años, conocí a un tipo en No Compasión que, a base de garras, fraudes y chantaje, escaló una alta posición en el campo de los espectáculos. Los que habían sido víctimas de su hipocresía no se hacían ilusiones sobre este hombre; pero su prominencia seguía abriéndole nuevas puertas. En una ocasión convenció a varios hombres adinerados para que invirtieran en una cadena de restaurantes que él administraría. Ellos lo respaldaron porque era conocido y, "obviamente", un hombre de éxito (después de todo, todo mundo había oído hablar de él). Sin embargo y como de costumbre, el tipo se hizo de más enemigos que amigos. La operación pronto se vio condenada al fracaso gracias a sus mezquinos pleitos con todo mundo, desde sus inversionistas más fuertes hasta los clientes que

necesitaba para sobrevivir. Con la sorpresa de aquellos que originalmente habían confiado en él, fue necesario vender la operación con una enorme pérdida económica. La debilidad no estaba en el negocio en sí, como lo demostró el nuevo propietario al hacer de éste una operación multimillonaria.

TRANSMISION DE LA COMUNICACION

De una manera o de otra, casi todas las funciones de una organización implican la transmisión de la comunicación, y probablemente el noventa y cinco por ciento de los dolores de cabeza de los ejecutivos tiene su origen en la alteración de esas comunicaciones.

En cuanto un vendedor toma un pedido por escrito, comienza una serie de comunicaciones que deben transmitirse de ventas a producción, a embarques, a contabilidad, etc., etc. Hay muchísimas oportunidades de que ocurran errores en este trayecto (como podrá atestiguarlo cualquier hombre de negocios).

La habilidad de un individuo para transmitir la comunicación es otro indicador de su tono. La persona baja en la escala mutila los mensajes, los altera o por descuido (aunque bien puede ser intencionalmente), no los transmite en absoluto. Si le dicta usted una carta a su secretaria, ¿la tomará con exactitud? Y habiéndolo hecho, ¿la enviará sin retraso?

En mi propio negocio, no es muy difícil identificar a un cliente que emplea personas de tono bajo. El cliente envía una orden urgente solicitando una entrega inmediata. Sin embargo, notamos que el pedido no se envió sino hasta tres

días después de escrito. En una ocasión recibimos un pedido "urgente" de otro continente que se envió, a la velocidad de una tortuga, por correo ordinario en lugar de aéreo. Llegó seis semanas después de escrito.

Si usted manda al representante de su compañía a una convención, su reporte dependerá más de su tono que del programa. La gente baja en la escala le traerá todas las noticias negativas: le hablará sobre las compañías que fueron a la quiebra, las reducciones en el presupuesto oficial y la competencia nueva que, probablemente, arruinará a su compañía. Puede ser que se olvide completamente de mencionar el nuevo prospecto que es la compañía gigantesca que está a punto de comprar. Puede ser que altere tan profundamente el reporte sobre un nuevo producto que usted no pueda ver su valor potencial. La persona en Aburrimiento no le traerá tantas noticias malas, pero tampoco le dirá nada emocionante. Transmitirá sólo anécdotas divertidas pero irrelevantes. En su mayoría, "lo mismo de siempre". Conservatismo le dará un reporte más válido, aunque le quitará el brillo a cualquier cosa que sea extremadamente nueva y diferente.

Esté donde esté en la escala, la persona no se dará cuenta de que está alterando los hechos. Diez personas que presencien un accidente, darán diez versiones diferentes del mismo. Cuanto más abajo cae una persona, tanto más imaginario se vuelve su recuerdo, aunque la persona lo considere auténtico. La gente en 1.1 tiene tan confundidas la realidad y la imaginación que ni su plática más superficial es digna de confianza; pero jurará que está diciendo la verdad. Las perversiones más descabelladas de la memoria, por supuesto, ocurren en lo más bajo de la escala, donde encontramos las fantasías y la alucinación.

UNA VUELTA POR LA MESA REDONDA

La junta del consejo, la conferencia de ventas o una mesa redonda de debate, son oportunidades excelentes para estudiar el tono de una organización. Si alguien presenta la idea de un programa novedoso y audaz, los tonos se manifiestan en las diversas reacciones que produce. Una persona que esté en la banda de Apatía/Aflicción considera automáticamente que el plan no tiene esperanza alguna y, de aceptarse, sacará a relucir viejas pérdidas y le dirá lo bueno que eran antes las cosas. Propiciación y Compasión quizá mostrarán cierto entusiasmo por la idea, pero ofrecerán de inmediato planes para echarla a perder (quizá abogando por una cantidad tremenda de investigación o por una publicidad y una promoción inútiles). La persona en Miedo sacará a luz todas las preocupaciones concebibles; "probablemente perderemos hasta la camisa". El 1.1 finge invariablemente que le parece estupenda la idea, pero de inmediato tratará de socavarla: "Bueno, pues suena bonito..." El 1.5 le dirá por lo general y de manera abrupta que la idea no funcionará (o tratará de buscar otra forma de pararla). Antagonismo, por supuesto, querrá discutir algunos puntos independientemente de que le guste o no la idea. Aburrimiento se encogerá de hombros y tomará la línea de menor resistencia. Conservatismo podrá tratar de retrasar el asunto: "¿Por qué no lo consultamos con la almohada? Vamos viendo otras posibilidades: no seamos demasiado impulsivos". No es probable que pare el proyecto, pero sí lo frenará. Un 3.5 o 4.0 en el grupo se entusiasmará con la idea (siempre y cuando ésta sea buena) y ofrecerá sugerencias constructivas, métodos de ejecución, usos adicionales y planes para la producción y la promoción.

EL VENDEDOR

Un vendedor que comprenda la escala tonal puede detectar correctamente el tono de su prospecto y subirlo de tono hasta llevarlo al punto de interés, en el cual se logra la venta (en un capítulo posterior se discute esta técnica). No solo realiza su venta, sino que deja atrás a un cliente feliz.

El vendedor puede también ahorrarse una buena cantidad de tensión si sabe cuando no debe vender: trabaja en una zapatería. Entra una señora en Aflicción, él le muestra diez pares de zapatos y ella se queja de cada par. Si no puede subirla de tono, más le conviene no tratar de venderle. La señora regresará, quejándose, en una semana. Aflicción tiene un arco ligeramente adolorido. En un caso en el que cualquier otro sentiría una leve presión, ella dirá: "Me está matando; es un verdadero tormento". Considera que casi todo es doloroso; para ella lo es. Más aún, sólo queda satisfecha cuando se le traiciona. Un cliente en Apatía dirá: "No tiene caso: no hay ningún producto que pueda solucionar mi problema".

Hasta los mejores vendedores se tropiezan de vez en cuando con algunos insatisfechos. Si le vende usted a estos tipos, espere que la mayoría de ellos regrese con quejas y peticiones de reembolso o de cambio. No sólo consumen tiempo, paciencia y ganancias, sino que, con frecuencia, minan la confianza que el vendedor tiene en su producto. Un vendedor listo, sencillamente evitará a estos clientes, siempre que pueda.

A todos nos ha tocado ocasionalmente andar a tientas en uno de esos días en que debíamos haber metido la cabeza bajo la almohada y debimos quedarnos en la cama por principio de cuentas. Uno de estos días es particularmente

desmoralizante para un vendedor. Después de varios intentos frustrados por vender, se comienza a creer que la economía está un poco desinflada últimamente, que hay demasiada competencia, que ya nadie compra nada o cualquiera de los demás premios de consolación con que se recompensan los vendedores desalentados. Es de lo más fácil dar un paso en esa dirección y decir: "Me rindo".

Sin embargo, el vendedor que comprende la Escala Tonal se dará cuenta de que ha bajado de tono y no se tomará a sí mismo muy en serio mientras esté en este oscuro estado de ánimo. La principal diferencia entre el vendedor exitoso y el que es un fracaso depende del punto hasta el cual crea en las ideas de tono bajo que le brotan en los días malos.

Lo que es más importante: un vendedor informado no decidirá dejar su trabajo sólo porque está de bajada para conseguirse un trabajo volteando hot-cakes en la cafetería de la esquina. En lugar de eso, debiera a lentarse a sí mismo para visitar a un prospecto más y luego a otro, hasta que logre hacer una venta. El (y todo mundo) debe tratar de terminar el día con una ganancia. Revitalizado por una noche de sueño y un robusto desayuno, quizá se arme de suficiente valor para salir a luchar de nuevo al día siguiente.

El campo de las ventas ofrece oportunidades sin límite para la persona con ambiciones, pero es esencial que venda sólo un producto excelente. Debe estar convencido de que le está haciendo un favor al cliente cuando le vende. El hombre es fundamentalmente ético (muy por debajo de todo disfraz), así que no se permitirá tener éxito si piensa que está aprovechándose de los demás. El vendedor que se abre camino gracias al fraude, podrá adquirir dinero, pero nunca lo disfrutará porque no podrá subir de tono mientras sea deshonesto.

Los gerentes de ventas se beneficiarán con la selección de gente alta de tono como distribuidores y vendedores. Muchas compañías con productos vendibles fracasan debido a la creencia común de que si se recluta a bastantes personas, algunas de ellas funcionarán bien (esta mentira es particularmente popular en el campo de las ventas directas). Los efectos nocivos de unos cuantos representantes bajos de tono pueden acabar con la mayor parte de las ganancias, porque la publicidad "de boca en boca" puede funcionar también como mala publicidad para un producto. María dice en su club de bridge: "Acabo de comprar una nueva aspiradora Whoosh; es maravillosa y me encanta".

"¡Oh, no!", grita Felisa, "mi vecina me estaba platicando que una amiga de su prima le había hecho un pedido a un vendedor de una de esas aspiradoras y nunca se la entregaron. El vendedor se esfumó con sus cincuenta dólares de depósito y la compañía dice que no tiene el registro de su pedido y que el vendedor ya no trabaja ahí".

Siendo lo que es el tono emocional, esta mala noticia se esparce más rápido que el sarampión en una guardería infantil. Más tarde, el club de bridge en pleno, siembra la noticia en toda la ciudad: "No se dejen engañar por esos vendedores de aspiradoras Whoosh. Son una bola de bandidos".

A todo mundo se le olvida que María está feliz con su aspiradora nueva. Así, un vendedor poco ético les puede arruinar virtualmente todo el mercado a los hombres trabajadores de la misma organización.

La gente baja de tono, predeciblemente, no es ética. Algunos engañan conscientemente tanto a sus clientes como a la compañía. Otros, sencillamente, no se toman la molestia de conocer bien su producto; a veces le inventan cuali-

dades falsas por un entusiasmo sincero pero mal encauzado, dicen mentiras muy poco inteligentes, venden tamaños incorrectos y recomiendan productos equivocados. Hay una cantidad innumerable de métodos para perder clientes . . . y el vendedor de tono bajo se los sabe todos.

“TRABAJO”

Antes de salir de la oficina, debemos asegurarnos bien de quitarle a la palabra trabajo la maldición que pesa sobre ella. Contrariamente a la opinión popular, el placer no se encuentra en la ociosidad o en el desperdicio. Una persona alta de tono considera que el trabajo es estimulante. El industrial exitoso es un hombre que disfruta al superar los obstáculos de administración. El mayor placer que puede alcanzar un compositor es componer. El pianista prefiere tocar el piano que cualquier otra cosa. El hombre de negocios activo sólo baja en la escala cuando se le para o se le distrae constantemente, o si tiene por ahí a alguna persona baja de tono que está tratando de ahorrarle molestias (y destruir así su placer más grande), diciéndole que no debe trabajar tan arduamente.

RESUMEN

Ninguna persona puede tener un éxito verdadero y ser baja de tono a la vez. Estas dos cosas son contradictorias.

Capítulo 21

LOS GRUPOS

A menos que usted esté escondido en alguna caverna bajo los casquetes helados del polo norte, difícilmente podrá evitar que se le pida unirse a, contribuir con, respaldar o creer en algún grupo de uno u otro tipo. Hoy más que nunca, parece haber más grupos, clubes, hermandades, logias, asociaciones, sectas y sociedades (¿o será que sólo hacen más ruido que antes?). Sea como fuere, estos grupos van desde el club de colectores y selectores de rocas de la Isla Mackinac, en Michigan, hasta los agresivos evangelizadores conocidos como “Freaks de Jesús” de California.

Pocos de nosotros tenemos el problema que tenía un acaudalado soltero que conocí hace poco: quería donar su dinero a una causa que lo mereciera, pero no podía seleccionar una con confianza. El problema, sin embargo, sigue siendo comprensible si estamos indecisos sobre qué grupos merecen nuestro tiempo, nuestro dinero y nuestros esfuerzos.

Vivimos en una cultura que cambia a una velocidad vertiginosa. Hoy, más que nunca, necesitamos de una pauta que nos sirva para determinar cuáles de nuestros valores en constante cambio son saludables y honestos, y cuáles son un suicidio potencial para la humanidad. El pensar en base a posturas desgastadas y a adivinanzas descabelladas, pertenece a la Edad de Piedra de la comprensión humana. Necesitamos un juicio confiable, de acuerdo con la Edad Interplanetaria, para evaluar tanto las causas viejas como los movimientos nuevos desde sus inicios.

Teniendo en cuenta este ambicioso pensamiento, deduje una lista de cinco puntos (basada en la Escala Tonal) que habrá de ayudarle a decidir el valor de casi cualquier grupo, con la excepción, quizá, del cafecito del barrio:

1. ¿Cuál es el propósito del grupo?
2. ¿Cómo espera el grupo lograr ese propósito?
3. ¿Qué clase de liderazgo tiene?
4. ¿Cuáles han sido sus logros en el pasado?
5. ¿Cuáles son sus actividades reales?

PROPOSITO

Aunque no todos los individuos que formen un grupo determinado van a estar en el mismo nivel de tono, el propósito manifiesto (o implícito) del grupo cae, por lo general, en algún punto de la escala. Una persona alta de tono se preocupa por la supervivencia. Esto se puede presentar en la forma de un "alto a la destrucción" (que no debemos confundir con los grupos de "abajo con todo"), de la conservación, la rehabilitación, el progreso, la educación o el "vamos a divertirnos". Los propósitos más altos en tono, se ocupan más del mejoramiento del futuro a largo plazo que de la revitalización del pasado o la conservación del presente.

Los propósitos del grupo varían enormemente en cuanto a sus alcances. Algunos clubes existen sólo por el interés, el mejoramiento o la diversión de los individuos que lo forman (clubes de canasta, de baile, etc.). Otros se reúnen para el mejoramiento de las familias o las relaciones románticas (juntas de Padres y Maestros, grupos para el estudio de los niños, el Club del Biberón, y hay, incluso, grupos de orientación sexual que se unen para realizar diversas acti-

vidades extrañas que no voy a discutir aquí, frente a los niños). Otras organizaciones existen para el beneficio de toda una profesión o de todo un grupo de gente (sindicatos, gremios, asociaciones profesionales, grupos étnicos, la liberación femenina, la liberación homosexual, grupos de beneficencia, departamentos gubernamentales, partidos políticos, asociaciones cívicas y muchos más). Algunos grupos se unen para preservar a la humanidad o para el progreso de la misma (planificación familiar, investigación médica, etc.). Otros comparten el interés por la vida animal y vegetal (naturistas, la Sociedad Protectora de Animales, etc.). Algunos intentan conservar el planeta antes de que se destruya a sí mismo (grupos pacifistas, grupos para la conservación del ambiente, las Naciones Unidas). Hay grupos que se dedican a la exploración o a la explicación de lo desconocido (clubes para el estudio de los OVNIS, Astrología, grupos de Parapsicología y espiritualismo). Encontramos, en fin, grupos que se unen para la comprensión y el mejoramiento de la existencia espiritual del Hombre y la relación de éste con el universo entero (iglesias y filosofías).

El grupo alto de tono que tuviera el alcance más amplio se interesaría en la supervivencia del hombre y del Universo, tanto física como espiritualmente. Una persona alta de tono, aunque se puede unir a aquel grupo de colectores de piedras por mera diversión, pertenece también a grupos que tienen un alcance mayor.

¿COMO ESPERA EL GRUPO LOGRAR ESE PROPOSITO?

Con frecuencia vemos un propósito alto en la escala viajando en diligencia con una solución baja de tono. Un gru-

po combatiente podrá sostener que está salvando al país mientras que la solución que propone es: "Destruyamos a la gente y quememos todos los edificios". Existen cientos de grupos benéficos cuyo propósito es ayudar a los desvalidos, pero cuya solución es la Propiciación (y no la rehabilitación). Su "ayuda", a la larga, es más perjudicial que benéfica.

LIDERAZGO

Es frecuente que el funcionamiento de una organización dependa totalmente del carisma de un individuo poderoso.

Es importante evaluar el nivel tonal de ese líder y si el grupo depende o no de él para su supervivencia. Un liderazgo pervertido y poco ético destruirá los efectos benéficos de cualquier esfuerzo, no importa qué tan alto en la escala se encuentren el propósito y las soluciones propuestas. Si el liderazgo se ve aceptable, pero usted no se siente muy seguro, vea los dos puntos siguientes.

ACTIVIDADES REALES

Aquí tenemos la cuestión que saca a la luz los fraudes: ¿Qué está haciendo realmente el grupo en relación con lo que supuestamente hace? Una organización puede tener el propósito más alto posible, una solución alta en la escala y cierto liderazgo convincente, pero, ¿son altas de tono sus actividades?

Esta pregunta nos ayuda a desenmascarar a Morticio Sórdido, el locuaz 1.1 que encabeza la Sociedad para el

Auxilio y Mejoramiento del delincuente en desgracia. Al examinarlos de cerca vemos que los delincuentes siguen aún en la desgracia. Morticio, sin embargo, conduce un Ferrari y vive en una mansión de veinte habitaciones, sin otra fuente de ingresos a la vista.

LOGROS

¿El grupo está logrando su meta sin destruir más de lo que progresa?

Originalmente, los sindicatos laborales hicieron mucho por producir un equilibrio económico entre los industriales sin escrúpulos y el trabajador víctima. Sin embargo, actualmente, la balanza con frecuencia se inclina hacia el otro lado y los resultados son, de hecho, perjudiciales (lo cual, claro, no ocurre en todos los casos).

El año pasado, el Sindicato de Trabajadores de la Industria Aérea, Automovilística y Agropecuaria de los Estados Unidos declaró una inoportuna huelga que casi derrumbó la tambaleante economía norteamericana. Se ganó un sueldo base de doce mil dólares anuales para los agremiados, pero unos cuantos meses después, éstos suplicaban la ayuda de la administración para manejar dos problemas crecientes: el alcoholismo y el uso de drogas, que se consideran hoy como las causas más importantes de ausentismo en las líneas de producción. No es de sorprender que una cantidad mayor de trabajadores se esté hundiendo en la Apatía cuando se les está pagando más y más cada vez por hacer menos. Si aumenta el cheque de pago y no la contribución al trabajo, desaparece toda oportunidad de mejorar el sentido del valor individual de uno mismo.

EL GRUPO IDEAL

El grupo ideal es aquel que esté alto en la escala en su propósito, su solución, su liderazgo, sus actividades y sus logros.

* * *

No voy a intentar hacer aquí un análisis exhaustivo sobre todos los grupos; pero quizá el comentar un poco los más populares le facilitará el usar la prueba de los cinco puntos para hacer sus propias evaluaciones.

GRUPOS BENEFICOS

Muchas universidades, fundaciones de investigación médica, iglesias y agrupaciones dependen, al menos parcialmente, del apoyo de la beneficencia pública. Constantemente nos vemos bombardeados con solicitudes de donativos para una u otra causa, y así mucha gente cae en la propiciación por la fuerza o por pena. Un día me dí cuenta de que si contribuía aunque fuese modestamente a todas las organizaciones que buscaban mi donativo, yo misma terminaría pidiendo caridad. Así que ahora uso los cinco puntos manuales y prácticos antes de responder al fervor de cualquier petición. (Con algunas modificaciones leves, estos puntos pueden aplicarse también a un individuo que usted deseara ayudar económicamente). Cuando una organización benéfica se dedica a propiciar sin rehabilitar, me niego a darle mi apoyo.

GRUPOS SOCIALES

Si son divertidos y lo suben de tono, ¿por qué no?

PROGRAMAS PARA LA REHABILITACION DE DROGADICTOS

En la actualidad existen incontables grupos que se han formado con el propósito de manejar el abuso de drogas, los cuales varían ampliamente en su efectividad. El gobierno de los E.U. patrocinó recientemente cuatro programas para el tratamiento de los drogadictos. Un reporte posterior los llamó un "fracaso total". El plan fracasó —según ese reporte— porque la solución que proponían los líderes del grupo era la abstinencia, mientras que los jóvenes que participaron en él, no consideraban que el uso de drogas fuera perjudicial. Al no haber un acuerdo en cuanto al problema y la solución exactos, es comprensible que los resultados fueran un poco turbios.

Como extremo opuesto, hace varios años se organizó en la Prisión Estatal de Arizona uno de los programas sobre drogas con mayor éxito en el mundo. Bajo el nombre de Narconón, este programa fue iniciado por un hombre tres veces convicto y con un historial de diecinueve años de adicción a la heroína. Con el uso de ejercicios de entrenamiento (ideados por L. Hubbard) así como el estudio del material filosófico escrito por Hubbard, este programa produce una curación de más del 80% de los casos de drogadicción. Los esfuerzos por rehabilitar que se basan sólo en curas físicas o mentales, rara vez logran una curación de más del diez a quince por ciento.

El programa Narconón, actualmente empleado en diversos sistemas penitenciarios (tanto para drogadictos como para otros reclusos), y que se enfoca tanto a la salud mental como a la salud espiritual del individuo, continúa produciendo ciudadanos entusiastas y bien orientados que regresan a la sociedad con un propósito de tono alto. Dado

que el grupo está formado sólo por voluntarios, existe obviamente un acuerdo en lo que a propósitos se refiere, y los resultados confirman la validez de su solución y de su liderazgo.

LIBERACION FEMENINA

Probablemente he sido miembro activo de la liberación femenina (aunque sin estandarte) la mayor parte de mi vida, particularmente durante mis momentos de soledad frente a un lavadero lleno de trastes sucios o mientras escuchaba a algún hombre con el I.Q. de una amiba decirme: "¿Sabes una cosa? Eres bastante lista para ser mujer". Sin embargo, cuando las damas de la liberación femenina iniciaron su alboroto público, confieso que con frecuencia me sentí avergonzada de mi propio sexo.

El propósito, efectivamente, era válido: las mujeres deberían tener el mismo reconocimiento e iguales oportunidades. Ninguna persona alta de tono lo pondrá en duda. Sin embargo, las líderes en 1.5 (ruidosas, rudas, militantes y amenazadoras) llegaban frecuentemente a un nivel de demencia que desentonaría con cualquier negociación sensata. Me oponía al enfermizo contexto de "odiar a los hombres" así como a la implicación de que la mujer debía sacrificar su gracia y su encanto por ganar un salario equitativo.

Mientras las primeras feministas gritaban a todo pulmón, una dama de California escribió un libro que inició un nuevo movimiento que abogaba por un papel más "femenino" en el que la mujer fuera desvalida, chillara al ver una araña, adoptara una frágil dependencia y usara lágri-

mas, pucheros y gimoteos para convencer a su hombre de que ella es toda una mujercita.

¡AUXILIO!

Seguramente debe haber una solución entre la hombruna y feroz feminista que fuma puro, y la polilla que aletea desvalida entre la Aflicción y el Miedo. La hay: la mujer alta de tono.

En la actualidad, muchos hombres y mujeres altos de tono están haciendo suya la causa y están trabajando (sin hacer tanto ruido) para equilibrar los desequilibrios tanto en las situaciones del trabajo como en las del hogar.

Antes de abandonar del todo nuestras cubetas y nuestros trapeadores, debemos dejar de culpar de todo a los hombres. Al fin y al cabo, las chicas hemos hecho nuestra parte de engaños y complicidad y hemos jugado nuestros juegos de tono bajo.

El periodo del natural combate femenino ha logrado para nosotras algunos puntos favorables; pero es ahora responsabilidad de cada mujer el ser tan ética y tan alta de tono como le sea posible para justificar ese respeto que quiere.

Mientras tanto, espero que esas tipas en Enojo crónico no lleguen a ningún extremo y lo arruinen todo, porque cuando se haya apagado todo el ruido, yo seguiré estando dispuesta a hornear una ración de galletas de vez en cuando, a cambio del lujo de hacer que los miembros del sexo más musculoso sigan combatiendo mis dragones, cambiando mis llantas ponchadas y prestándome, alguna vez, un hombro firme y agradable para apoyarme.

La cosa nunca ha sido *tan* terrible.

LIBERACION HOMOSEXUAL

Ya que estamos en el tema del hombre y la mujer, bien podemos echarle un vistazo también a la zona intermedia. Los grupos de liberación Homosexual han estado surgiendo como hongos después de una lluvia primaveral. Parecen estar operando más abiertamente de lo que se esperaría de los I.I. Se hacen fuertes por su cantidad, pero el hecho de que hayan dejado de ser reinas escondidas, no quiere decir, necesariamente, que haya desaparecido su intención oculta y destructiva. Examinemos su propósito: piden comprensión, aceptación, libertad y derechos civiles. Palabras bonitas todas ellas; huelen a limpio. Debemos observar, sin embargo, que no están pidiendo ayuda de ningún tipo para curar sus anormalidades (de hecho, los peores de ellos no admitirán que su comportamiento sea anormal; insisten en que se trata sólo de una cuestión de gusto. Ya sabe: usted prefiere los chícharos y yo los rábanos). La solución que proponen es *reducir* el nivel de aceptación del público hasta su nivel, para que perdone su promiscuidad y sus perversiones (sin mencionar su propensión a esparcir enfermedades venéreas). No proponen que la sociedad los ayude a subir por la escala hasta el punto en que un hombre está contento al ser un hombre y una mujer disfruta al ser femenina (sin armar gran alboroto al respecto).

En "*La Ciencia de la Supervivencia*", Ronald Hubbard dice: "... el hombre es relativamente monógamo... el no contar con un sistema bien ordenado para la creación y crianza de los hijos a través de una familia, es un ataque a la supervivencia".

En una ocasión escuché a dos miembros de la liberación Homosexual, oradores huéspedes de un club social. El producto final de su movimiento, dijeron, sería la total libertad

sexual para todos. Proponían "hacer añicos" (expresión de ellos, no mía) la estructura familiar. Su objeción a los papeles clásicos (hombre dominante, mujer sumisa) contiene cierto elemento de verdad; pero cuando se les preguntó qué habría en lugar de la estructura familiar, uno de ellos sólo hizo un movimiento gracioso con la mano y contestó que el asunto se solucionaría "de algún modo".

Un miembro del público preguntó a qué atribuían ellos el hecho de que la mayoría de las personas "derechas" consideraran repugnantes las actividades homosexuales. Uno de ellos contestó rápidamente: "La gente tiene una reacción a la homosexualidad sólo porque tiene miedo de descubrirla en ella misma". (¿Quiere decir esto que si usted siente repulsión al ver a un perro comiendo basura lo único que pasa es que usted mismo quiere comerla?) Bonito (y encubierto) método para silenciar toda protesta posible de quien sea que tenga todas sus hormonas en su lugar.

Para analizar el valor social de un grupo de este tipo, basta con observar que *no* hay homosexuales altos de tono.

La tolerancia hacia la nacionalidad, la raza, las creencias religiosas, etc., es una característica natural de una sociedad alta de tono. La tolerancia hacia una condición decadente, sin embargo, contiene una aceptación apática de esa condición como irreversible. Ciertamente que no se debe abusar de los homosexuales ni ridiculizarlos, pero una sociedad motivada por la supervivencia debe reconocer una aberración como tal, y debe tratar de sacar a la gente de la emoción baja que la produce.

PROFESIONES

Podemos usar la Escala Tonal (y los cinco puntos) para

examinar tanto a profesiones enteras como a los individuos que las integran.

El Presidente de la Asociación Psicológica Americana pidió recientemente el desarrollo y el uso mundial de las drogas para evitar que los poderosos exploten a los débiles. Dijo que la supervivencia del Hombre se ha convertido en un problema moral, y que la intervención bioquímica era el mejor método para superar "las propensiones animalistas, bárbaras y primitivas del Hombre... Ya no podemos darnos el lujo de basarnos sólo en los intentos precientíficos y tradicionales para contener la crueldad y la destructividad humanas".

Pensemos que sólo estaba tratando de provocar alguna acción constructiva, porque si su enredada declaración representa el punto culminante de la Psicología, quizá esta profesión deba mandarse a dormir en los libros de historia junto con otros remedios primitivos (como la sangría) que no llegaron a triunfar del todo.

RESUMEN

Muchos grupos atraen a individuos de un tono determinado. Una persona en Compasión podrá unirse a grupos de hermandad y, aunque parecerá noble, de hecho estará escondiéndose. La gente en Enojo y en Antagonismo es la primera en unirse a grupos de protesta porque les encanta la oportunidad de pelear. Muchos en Aflicción los seguirán a ciegas porque estos grupos los ayudan a tener más vida.

En la violencia organizada, encontraremos trabajando tras los bastidores al astuto 1.1 o al 1.2. Hace poco, un columnista reportó haber visto ciertas películas secretas de disturbios estudiantiles. Estas películas revelaban que los

militantes veteranos, los que con fuerte voz pedían sangre, eran los que se movían silenciosamente hacia atrás cuando la violencia estallaba realmente. Como agitadores profesionales eran bastante aptos para escapar a hurtadillas del tumulto que habían creado, evitando con ello el arresto y la notoriedad.

Recuerde al escoger a su grupo, que ese grupo encaja en algún punto de la Escala Tonal debido a su propósito, su solución, su líder, sus actividades y su producto final.

Teniendo todo esto, ya puede usted agruparse en donde valga la pena hacerlo.

Capítulo 22

LA ESCALA TONAL Y LAS ARTES

"Por alguna razón me encanta esta pintura, pero esa otra... ¡Ugh!"

"Nunca me ha gustado mucho toda la música clásica; es tan deprimente".

"Quizá no sea muy buena literatura, pero de todos modos me gustó el libro".

Le guste o no a la gente creativa, la mayoría de los individuos reaccionan emocionalmente a las artes porque existe una relación definitiva entre la Escala Tonal y las Artes.

La estética constituye, por sí misma, una escala que va desde la baratija corriente hasta la elegancia de una obra maestra. Esta escala se mueve (perpendicularmente) hacia arriba y hacia abajo de la Escala Tonal. Encontramos, así, un arte de ejecución impecable que resulta deprimente. Podemos ver, inversamente, un trabajo feliz y alto en la escala que no es perfecto, estéticamente hablando.

Cuando alguien dice: "Ya sé que se supone que es muy bueno, pero a mí no me llama la atención", lo que está rechazando es el tono emocional de la obra. Puede ser que prefiera algo que sea triste, cursi, temible, misterioso, atrevido o discreto, dependiendo de su tono.

Existen cientos de canciones tan solo en la banda de la Aflicción, y van desde los éxitos del momento, que caen pronto en el olvido, hasta obras clásicas exquisitas. La estética tiene un fuerte valor en la elevación del tono, como se habrá dado cuenta usted si ciertos libros, ciertas pinturas o determinada música lo emocionan y lo llenan de placer.

¿DEBE SER NEUROTICO EL ARTISTA?

Un artista que espere interpretar la vida fidedignamente, debe ser capaz de ver todos los tonos, desde la Apatía hasta el Entusiasmo, con un punto de vista igualmente objetivo. Su propia posición en la escala no debe afectar necesariamente su habilidad creadora. Muchos de nuestros artistas más talentosos fueron o son bajos de tono. No es necesario, sin embargo, que el artista sea neurótico para ser creativo (esta idea es generalizada a pesar de que no es válida). Aunque un artista puede ser capaz de producir cuando esté abajo, será más vigoroso y apto si sube de tono, y de ninguna manera tendrá que sacrificar su forma, su estilo o su talento. Nadie empeora subiendo de tono.

"Un buen poeta puede escribir alegremente un poema tan terrible que haga temblar a un hombre fuerte, o puede escribir versos tan felices que hagan reír al desdichado. Un compositor hábil puede escribir música tan encubierta que haga que el sádico se estremezca de deleite o tan abierta que dé regocijo a las almas más grandes. El artista trabaja con vida y universos. Puede manejar cualquier nivel de comunicación. Puede crear cualquier realidad. Puede mejorar o inhibir cualquier afinidad".

Ronald Hubbard, *La Ciencia de la Supervivencia*.

EN ESCENA

La Escala Tonal puede ser útil para el actor, el argumentista o el director. Una actriz que esté haciendo una escena dramática de Aflicción, la hará con mayor facilidad si comprende todas las características del 0.5, muchas de las cua-

les podrá manifestar sin palabras (expresión, postura, movimientos y retardo de comunicación). Una persona en Aflicción está marchita, sus ojos ven hacia abajo. Nunca da respuestas rápidas y brillantes. Suspira hondamente. Está tan encerrada en ella misma que es muy difícil que se interese por algo o por alguien.

Un buen ejercicio de entrenamiento para un actor o una actriz, es tomar algunas líneas y decirlas en todos los tonos de la escala.

EL ESCRITOR

Una incontable cantidad de escritores sobreviven (e incluso prosperan) sin conocer formalmente la Escala Tonal. Los mejores, sin embargo, sí usan de hecho este material cuando observan y describen con exactitud la naturaleza humana. Si usted se dedica a escribir sobre la gente (real o ficticia) el uso de la escala facilitará su trabajo y lo hará más convincente.

Si todos los escritores políticos e historiadores conocieran la Escala Tonal, sería de lo más sencillo determinar si cierto personaje famoso fue un gran estadista o un farsante bribón.

Hace poco leí un artículo sobre un hombre popular pero discutido. Como se trataba de un hombre bastante influyente, estaba ansiosa de conocer su tono. Desgraciadamente, no pude distinguir si era un 1.1 o un tipo de lo más alto de la escala, porque el escritor introducía su propia emoción con mucha intensidad, mediante insinuaciones y una crítica velada sutilmente. Los tipos en Hostilidad Encubierta hacen esto para quitarle crédito a una persona alta de

tono. Cuando terminé el artículo sabía más sobre el escritor que sobre el tema del artículo.

En ocasiones, un escritor dotará a su personaje de un tono alto falso (por admiración o por órdenes del editor). Si se incluyen citas directas, es posible pasar por alto al autor y hacer una evaluación exacta.

"EN SU PAPEL"

Probablemente desde que el primer hombre de las cavernas rayó un jeroglífico en una pared, los escritores estudiantes se han visto presionados a mantener a sus personajes ficticios "dentro de su papel", aunque rara vez se les dice con exactitud cómo lograrlo. Hoy, sin embargo, la mejor interpretación de esta frase tan mal definida se comprende con el uso de la Escala Tonal.

Una vez seleccionado el tono crónico de un personaje ficticio, puede usted mantenerlo en su papel sosteniendo esa emoción hasta que su argumento presente una situación que justifique un ascenso o una caída en el tono. Mientras eso sucede, usted puede predecir las reacciones de su personaje: Cuando se vea amenazado, ¿será valiente, obstinado, cobarde, o estará tan abajo que no se dé cuenta de la amenaza? ¿Será honesto cuando se enfrente a una tentación? ¿Será apreciado o no? ¿Animará a los demás o los deprimirá con su presencia?

Puede mostrar al borracho del pueblo amable o peleoneo bajo la influencia del alcohol. Si lo pone sobrio, deberá colocarlo en Apatía: lento y melancólico.

La prostituta en Enojo (como la que personifica Bárbara Streisand en la película "El buho y la gatita"), tiene las mismas características de 1.5 que el rudo general del

ejército. Los personajes pueden ser ricos, pobres, nauseabundantemente intelectuales, tontos de corazón, puritanos, agradablemente morales, agradablemente inmorales o definitivamente corrientes. Pueden ser distinguidos o andrajosos. Pueden ser miembros de una tribu india o del círculo social de Nueva York. Pero si el tono es constante, podrá reconocerlo tanto la debutante del jet set como la agotada ama de casa de Villa Chica ("conozco a alguien igualito a ese tipo").

ALGUNOS PERSONAJES FAMOSOS

Una agradable forma de practicar la Escala Tonal consiste en detectar gente (real o imaginaria) en libros, artículos, películas y obras teatrales. Veamos unos cuantos para ejercitar.

Aquella critatura escurridiza y famosa, Long John Silver de *La Isla del Tesoro* era definitivamente un 1.1, como lo evidencian sus engaños perversos y su sonriente apariencia.

Hamlet se mueve por la escala, pero cuando expresa su famoso "ser o no ser" está en la indecisión de la Aflicción. Su tío (el Rey) es ejemplo del supresivo 1.1 con su necrofilia perversa que produce la muerte de todos los que le rodean.

En *La Máquina del Amor*, Jacqueline Susann muestra en Robin Stone a una persona en No Compasión.

En la obra *Pigmalión*, George Bernard Shaw presenta también a una persona en No Compasión: Henry Higgins. Liza Dolittle, enojadiza y abierta está principalmente en Antagonismo, con ocasionales berrinches de Enojo. La falta de compasión de Higgins se manifiesta en su total incapacidad para percibir o admitir los sentimientos de Liza, aun-

que en ocasiones usa el talento engañoso del 1.1 o pierde los estribos. Después de una prolongada exposición mutua, Shaw asienta la relación (convincientemente) en el término medio (1.5): "Ella monta en cólera a la menor provocación, o incluso sin provocación alguna... El estalla e intimida; da órdenes con arrogancia..."

En *El Hombre Pequeño*, Thomas Berger bosqueja a una enfermera en 1.1, con unas cuantas frases concisas: "...corpulenta, entrometida y maliciosa... una de esas personas que da rienda suelta a su propio código moral como lo haría un bebedor con su sed... y llegó incluso a dejar caer ciertas implicaciones... Una persona más sensible habría tomado mi murmullo como una desaprobación suficiente, pero la Sra. Burr era inmune a toda sutileza".

En *El Padrino*, de Mario Puzo, encontramos el nivel tonal del crimen organizado (de 1.1 a 1.5). El Padrino mismo, incompasivo con frecuencia y enojado ocasionalmente, operaba principalmente en 1.1: "Somos gente razonable", pero bajo esa amabilidad simulada, había el conocimiento mutuo de que cualquier persona que no cumpliera lo acordado sería sencillamente eliminada. Sus poses frecuentes de sentimentalismo y bondad eran sólo artificios de 1.1 para obtener el control sobre los demás. A pesar de su aparente amor a la familia, sus actividades la colocaban bajo una amenaza constante, tanto de la ley como de las familias rivales del bajo mundo. Vemos aquí también el ego exaltado del 1.1 cuando exige el "respeto absoluto" de sus subordinados, afirmando constantemente su "honra" mientras se entregaba a la deslealtad encubierta, al engaño y la traición.

Kurt Vonnegut, en *Matadero Cinco* describe brillantemente la Apatía en su anti-héroe, divertido y lastimero, Billy Pilgrim.

VOLUMEN

El escritor puede también utilizar de manera excelente (y realista) el *volumen* del tono. Algunos personajes sobresalen notablemente, mientras que otros se quedan en la obscuridad (no interviniendo demasiado en el relato), como ocurre en nuestras vidas.

Vemos al 1.1 que es divertido y agradable —un galán encantador y aniñado al que se le perdona todo por lo general. Por supuesto, no es leal ni ético. Algunas de sus bromas tendrán un agujijón sutil; no sostendrá sus acuerdos; no persistirá en una tarea. Cargará con todas las características del 1.1, pero su encanto lo hará aceptable socialmente (siempre y cuando no se tenga que depender mucho de él). Este es el 1.1 en el lado bajo, elaborado con sutileza. Por otra parte, nos encontramos con un 1.1 con su volumen al máximo y, aunque seguirá usando su sonrisa plástica, estará dedicado con tanta perversidad a la destrucción que no dejará más que lágrimas y frustración a su paso. La única diferencia entre estos dos tipos es el volumen.

Una persona en Apatía puede ser prácticamente invisible, en tanto que otra se sentará en un rincón sin decir nada, pero impregnando la habitación con una desesperanza abrumadora y sofocante.

REALISMO VS ROMANTICISMO

Durante una buena cantidad de años hemos recibido los bombardeos de un nivel de creatividad llamado *realismo*. La vida, para esta corriente, es un bote de basura. "Decir las cosas como son" quiere decir mostrar el alcoholismo, el engaño, la adicción, la prostitución, el crimen, la

depravación, el asesinato, la desgracia, la penuria y todas las formas de porquerías espirituales. El realismo honesto nos muestra las rosas del jardín al igual que la basura del callejón.

Siempre hay por ahí alguien que aprecie cada tono de literatura. Sin embargo, a ningún escritor le haría daño darse cuenta de la popularidad que gozan los invulnerables altos de tono: Sherlock Holmes, James Bond, Tarzán, Superman, El Llanero Solitario, y todos los héroes que pueden disparar con los ojos cerrados, y dar siempre en el blanco. El creer en el super-hombre produce placer y, el Hombre, no importa qué tan mundana sea su condición, jamás se cansa de esa invencibilidad.

La literatura alta de tono no tiene que ser, necesariamente feliz en todo momento. *Historia de Amor*, de Erich Segal, es un ejemplo excelente de un relato alto en la escala que trata de una pareja que se conoce en un nivel de Antagonismo mutuo y, al enamorarse, sube de tono hasta llegar a una relación deliciosamente burlona pero con mucho sentido. La tragedia (que aparece en la última quinta parte del libro) representa la manera en que la gente alta de tono reaccionaría ante esas circunstancias. Los críticos de esta obra caen en dos categorías: en pro o en contra. Nadie, aparentemente, permanece indiferente. Segal maneja con agudeza las reacciones emocionales, así que tanto los lectores altos de tono como los bajos de tono se conmueven profundamente con este libro lacrimógeno. En la batalla de los críticos, sin embargo, el primer tiro fue disparado por los 1.2. No Compasión no se atreve a dejar que alguien haga vibrar así las atrofiadas cuerdas de su corazón, así que contraataca poniéndole despectivamente a la obra la etiqueta de "romanticismo". Y el tipo del público que se

rie cuando todos los demás están llorando es, muy probablemente, el 1.1.

Si Segal examinara de cerca a los que atacan su libro con mayor saña, los encontraría en el 1.1 o en el 1.2 de la escala: están guardando sus alabanzas para el arte de tono bajo que contribuirá más a la degradación y a la destrucción de la raza humana.

EL PUNTO DECISIVO

La mayoría de los argumentos necesitan al menos un punto decisivo que aumente el interés y produzca el final deseado. El pobre granujilla se vuelve honesto; el criminal insensible decide reformarse, el esposo desvergonzado se da cuenta de que, después de todo, ama a su mujer.

La gente, en efecto, toma decisiones importantes que cambian el rumbo de su vida; pero los escritores cometen más errores en este recurso que en cualquier otro haciendo que sus personajes se salgan de su papel.

Cuando una persona experimenta, genera o presencia un trastorno grave, una pérdida o un malentendido, muy probablemente tomará una decisión que habrá de cambiar el curso de su existencia, pero su elección en ese momento será baja de tono: cuando cae a un tono bajo, es imposible que tome una decisión alta de tono o que decida ser un individuo de la cima. *Cualquier decisión que se tome durante un trastorno bajo de tono será una decisión baja de tono, ideada con el fin de evitar que ocurran de nuevo esas circunstancias.*

Durante momentos como éstos, en los que existe una profunda depresión, es cuando la persona decide tener menos afinidad por el Hombre ("Nunca voy a amar a nadie

de nuevo"), menos acuerdo ("No se puede confiar en nadie"), menos comunicación ("No me volverán a ver hablar"). Es en estos momentos en los que se decide dejar la escuela, abandonar la ciudad, emborracharse, nunca confiar en una mujer, nunca creer en nadie, nunca decir la verdad o nunca tratar de ayudar a alguien.

Digamos que el rudo asesino de No Compasión le dispara a un policía pero falla su puntería y hiere a una niña. Inmediatamente sufre el remordimiento y trata de reparar el daño prodigando regalos y dinero a la niña y a su familia. La sociedad puede considerarlo ahora como un hombre "bueno", pero el escritor debe darse cuenta de que el tipo se encuentra en Propiciación, y el resto de su comportamiento deberá conformarse a su tono: seguirá siendo poco ético, débil e ineficaz.

Si usted quiere que su personaje se haga bueno, debe fijar las circunstancias que lo subirán de tono. Después de dar una conferencia en California, un joven escritor vino a mí y me dijo: "Acabo de aprender esto de la Escala Tonal. Estoy escribiendo una nueva obra de teatro que está casi terminada y descubrí que mi heroína es una persona en Aflicción. No quiero terminar la obra dejándola en ese nivel, pero si cambio su tono completamente tendría que escribir de nuevo casi todas las escenas. ¿Hay algún medio convincente de subirla antes de terminar mi obra?"

"Sí", contesté. "Muestra un punto decisivo de éxitos en lugar de pérdidas. Déjala triunfar en algo que esté tratando de hacer, quizá abandonando a alguien que la mantiene abajo". Una persona que esté en el fondo puede experimentar un resurgimiento formidable ante cualquier victoria mínima (hacer un pastel que no se desinfla o arrancar un auto que falla). Continué sugiriéndole que subiera a su

heroína a través de los tonos, enfatizando unos más que otros: "Podría comenzar mostrando un interés más fuerte en los demás; luego podría volverse más valiente y estar dispuesta a combatir cualquier cosa que tratara de detenerla. Sigue dándole éxitos y puedes subirla tan alto como quieras".

Esto pareció resolver el problema, porque su cara se iluminó como un cohete en el lanzamiento: "Sí, sí puedo hacer eso. ¡Caracoles! ¡Me acabas de ahorrar seis meses de trabajo!"

DANDOSE CUENTA

Cuando presente usted a un personaje cruel y enojado que experimenta una pérdida desoladora y se da cuenta de que debe volverse bueno, recuerde que esa decisión la hizo en medio de la Aflicción ("Lo mejor que puedo hacer es cambiar. Es muy doloroso ser como soy"). Si insiste usted en dotarlo del estereotipado corazón de oro, recuerde que en 0.8 y 0.9 de la escala, el corazón está hecho papilla.

Si quiere que un personaje se "dé cuenta" por sí mismo de que ha sido un cobarde o un inútil, y quiere convertirlo en un héroe de la cima de la escala, debe idear una forma de subirlo de tono *antes de que él se de cuenta de eso*. La gente es incapaz de confrontar la verdad mientras se encuentra en cualquier tono bajo. En lo más bajo de la escala, el espléndido "darse cuenta" tiende a ser sólo una bonita alucinación.

Una persona baja en la escala que esté subiendo, tendrá que pasar por el Enojo, y este tono constituye un natural punto decisivo. En este momento, el tipo que era cobarde

dirá: "Estoy cansado de jugar al ratón. Estoy harto de ser el trapeador de todos. De ahora en adelante voy a ser duro". Una vez que puede enojarse, podrá seguir subiendo. En Enojo es donde la persona insiste en una demostración, en una confrontación cara a cara. Al subir a una persona por la escala, no trate de pasar por alto el Enojo: no sería real.

En ocasiones leemos relatos verídicos sobre gente que experimenta alguna "iluminación" después de sufrir los momentos más oscuros de su vida. Existen dos explicaciones para este tipo de fenómeno. Las cosas como ésta pueden ocurrirle a una persona alta de tono que sufre una pérdida y vuelve a saltar a lo alto de la escala, enriquecida por la experiencia.

Un hombre en Conservatismo sufrió un accidente automovilístico casi fatal. Durante su larga convalecencia se vió tan débil y tan impotente que llegó a pensar en el suicidio. Sin embargo, se las arregló para aferrarse a un rayo de lucidez; gradualmente recuperó sus fuerzas y volvió a subir a lo alto de la escala. Hoy es mucho más alto de tono que antes. Si saluda a una chica bonita, le da un beso. Cuando despierta y brilla el sol, considera que es un bello día. Si está lloviendo, sigue considerando bello el día. Es menos inhibido y se divierte más: "Descubrí lo bueno que es estar vivo". Por otra parte, muchas de las "iluminaciones" que nos relatan, no son más que una caída hasta la Apatía filosófica. El factor decisivo es este: ¿Qué hizo después? ¿Salió y se volvió más eficaz, o desarrolló una filosofía sedentaria sobre el sentido místico de una hoja de hierba?

Existe un fenómeno, interesante y uniforme, que observo con frecuencia: cuando una persona se interesa repentina-

mente por alguna explicación mística, oculta o simbólica de las cosas, este interés es una pista segura de que se destruyó algunas de sus ambiciones. Sin palabras, ha resbalado hasta la apacible Apatía, en donde se explica todo en base a las estrellas, los números, los símbolos, los cuales tienen una preordenación misteriosa que está fuera de su control.

LA ATMOSFERA DEL ARTISTA

En el ambiente del criticismo bajo en la escala, no puede ocurrir una alta actividad creadora. El artista debe seleccionar con cuidado la atmósfera en la que trabajará, sus amigos íntimos, sus instructores y sus críticos.

Cuanto más éxito tiene un artista, tanto más atraerá a su alrededor a gente baja de tono. Use una escopeta si es necesario, pero deshágase de esa gente. La persona creadora necesita una mente libre y un medio ambiente pacífico. Si comparte usted sus sueños con una persona baja de tono, ésta lo aplastará. Mire a su alrededor y se encontrará muchos amigos con relatos que nunca se escribieron y canciones que no se cantaron jamás porque se aliaron con alguien que estaba abajo de 2.0 en la escala, y pronto se dieron por vencidos.

SUS CRITICOS

Más vale mantenerse escondido un tiempo que pedirle a la persona errónea que critique nuestro trabajo. Con frecuencia, el impulso creador es frágil, y el artista que se inicia se desalienta fácilmente si sus creaciones se atacan

duramente mientras están germinando. Hasta los escritores experimentados son vulnerables.

Un autor conocido le mostró a un amigo un manuscrito inconcluso. El amigo manifestó cierto criticismo, y el autor abandonó la obra casi durante un año. Cuando se recuperó lo suficiente y terminó el libro, éste se convirtió en un best-seller.

El crítico que usted seleccione posiblemente sea afamado, tenga las más altas cualidades y use el sello de "autoridad" concedido por alguna institución eminente, pero si usted quiere sobrevivir como artista, use la posición del tipo en la Escala Tonal como su credencial más válida. Aunque podrá saberse bien su tema, sus comentarios tendrán el color del cristal de su tono. Si está abajo, su intención será pararlo. No encontramos, debajo de 2.0, nada que pueda llamarse *crítica constructiva*.

Durante un lapso de varios años, me he encontrado con toda una variedad de maestros de redacción. El de las clases de literatura de la secundaria fue un tipo en Aburrimiento cuya crítica literaria consistía en corregir la gramática y la sintaxis. Al no alentar ni desalentar algún posible talento que hubiera en su clase, era inofensivo.

A mi Antagónico maestro del Curso de Composición le encantaba seleccionar una cuestión filosófica para lanzarla a la clase y alentar las discusiones acaloradas. Aunque nos enfrascábamos en muchos y estimulantes pleitos verbales, nada aprendimos sobre el arte de escribir.

El siguiente profesor que tuve estaba en Compasión. Comprendía tan profundamente la fragilidad artística que nunca sazónaba su enseñanza con una sola crítica o un solo comentario constructivo. Ni siquiera nos dejaba tarea. La suya era una clase "libre" . . . libre, incluso, de ayuda.

El más desalentador de mis instructores era un 1.2 que se especializaba en acabar con la seguridad de sus estudiantes. Cuando se le pedía una opinión específica sobre algún trabajo, contestaba secamente: "Si quieres aprender el arte del símil, lee a Georgina Grave Alatríste". Hacía frecuentes referencias de escritos desconocidos, insinuando que, a menos que los conociéramos, no teníamos esperanza alguna. Criticando con bruscas generalidades, dejaba a los estudiantes insatisfechos y desalentados sobre su trabajo y sin saber con exactitud cómo podían mejorarlo.

Un buen día me encontré un instructor alto de tono (raros, pero existen) y la diferencia fue notable. Sin el deseo de herir o desalentar a sus estudiantes, los alababa con tanta frecuencia como era posible. Por otra parte, su integridad hacia su trabajo (y su propia habilidad en el campo) lo capacitaban para criticar cuando era necesario. La importante diferencia era que hacía una crítica *específica*, sin generalidades.

Mencioné este hecho a un amigo que da clases de arte en una universidad y me lo agradeció efusivamente. Aunque estaba perfectamente consciente de la vulnerabilidad de sus estudiantes, nunca había logrado determinar con exactitud cómo debía hacer sus críticas hasta que yo mencioné la palabra *específicas*.

Este tipo de corrección no hiere (a menos que el estudiante esté en algún "viaje" de vanidad de bajo tono) porque el artista se da cuenta exactamente cómo mejorar su trabajo; aprende algo.

Esta es la principal razón, ya que estamos en esto, de que una nota de rechazo sea tan descorazonante para el escritor: es una *generalidad*. No hay pista alguna sobre por qué no se aceptó su escrito. Cuando el autor conoce la verdadera

razón (no importa qué tan terrible sea) la puede confrontar con mayor facilidad que a sus propias figuraciones bajas de tono, y puede corregir el trabajo. Me parece lógico que algunas editoriales estén usando ahora una nota de rechazo en forma de lista en la que se marca el error encontrado, y estoy segura de que está sirviendo de mucho.

RESUMEN

Escoja su arte, su ambiente, sus maestros y sus críticos en base al tono en que estén. La ayuda de tono bajo le hace la misma falta que la fiebre amarilla.

Existen todas las razones del mundo para que el artista sea alto de tono y ninguna para que sea bajo de tono. Ron Hubbard asegura que "los artistas que utilizan la estupidez y la vulgaridad, destruyen la moral de una raza, y con ello, destruyen a la raza misma". (*La Ciencia de la Supervivencia*.)

Por otra parte, los artistas que están en lo alto de la escala son los seres más poderosos de la tierra, ya que la estética es el medio más rápido para elevar el tono de las multitudes.

Capítulo 23

COMO MANEJAR A LA GENTE MEDIANTE IGUALAR TONOS

¿Cómo puede usted alentar a un vendedor desalentado? ¿Qué hacer con el 1.1 que está tratando de hacerlo pedazos? ¿Cómo parar el ataque del reportero antagonista? ¿Cuál es la mejor manera para hacer que compre un cliente indiferente? ¿Cómo alegrar a un amigo? ¿Qué hacer cuando alguien se enoja con usted?

En otras palabras, ¿cómo manejar a la gente baja de tono? (No se necesita manejar a la gente alta de tono; sólo se disfruta).

Si lo que más le interesa a usted es seguir adelante con su trabajo (sin hacer una restauración completa de la sociedad), puede intentar la igualación de tono.

¿QUE ES LA IGUALACION DE TONO?

Igualación de tono quiere decir ajustar *conscientemente* al nivel tonal de la otra persona. Esto se hace adoptando el mismo tono o colocándose un poco más arriba.

Cuando iguale el tono de otra persona, ésta sentirá mayor agrado hacia usted y, si la posición de ella en la escala es generalmente más alta, usted podrá volver a colocarla arriba. Si está crónicamente en un tono bajo podrá subirla también, aunque sólo temporalmente. Si es éste el caso, la persona podrá desarrollar una cierta dependencia hacia usted, considerándolo como alguien que la comprende y

la alienta. A menos que a usted le *guste* empujar a la gente todo el tiempo, querrá saber cómo subir crónicamente a esa persona en la escala para que pueda moverse por sus propios medios. Esto, naturalmente, es lo que deseamos que ocurra con la gente que tenemos más cerca, así que en el siguiente capítulo discutiremos otros medios para elevar el tono. Mientras tanto, necesitamos un método que nos ayude a hacerles frente con eficacia a las personas que nos encontramos todos los días.

LOCALIZACION

Si no está seguro del lugar de la escala en que se encuentra alguna persona, puede hacer, como prueba, una plática rápida para investigar qué le gusta escuchar y de qué le gusta hablar. Para hacerlo, puede empezar con ideas creativas y altas de tono. Si no hay respuesta, hablele de cosas superficiales como el clima, hable en Enojo o en Antagonismo sobre algo, ofrezca un rumor, mencione algo temible, hable un poco sobre las pobres almas desvalidas, haga la observación de que las cosas no están tan bien como solían estar, o hable sobre lo irremediable de todas las cosas.

Conforme vaya descendiendo, la persona reaccionará cuando usted haga observaciones en el nivel de su tono. De hecho, rara vez es necesario hacer todo esto, ya que la persona exhibirá su tono, por lo general, en las primeras palabras que diga.

Lo que está haciendo usted con esta prueba es averiguar qué es real para el individuo. Una vez que haya conversado un rato con él y en su tono, él decidirá que es usted bastante comprensivo. Le caerá bien. Si el individuo puede

moverse con facilidad por la escala, puede usted subir un poquito y él subirá también. Al cambiar a un tono cada vez más alto, uno por uno, podrá usted subirlo con su plática por la escala. Algunas personas tienen una inmovilidad tan rígida que no pueden subir más que un paso de su nivel acostumbrado. Por fortuna, no abundan.

En este capítulo vamos a ver algunos ejemplos de igualación de tono y, en algunos casos, de elevación de tono en los diversos niveles emocionales.

APATIA

Si trata de llegar a alguien que esté en cama en una Apatía profunda (enfermo o en shock), se dará cuenta de que no lo logrará con una comunicación verbal. Los pensamientos son irreales para él, el universo físico, incluso, es un tanto irreal. Para llegar a él, use una comunicación física: toque su hombro o tome su mano entre las de usted. El estará más consciente de su mano que de cualquier cosa que le diga. Después de un rato, si está reaccionando a esto y muestra un poco más de vitalidad, comience a dirigir su atención a objetos diversos del cuarto. Podría hablarle de un cuadro que esté en la pared, de un florero, o bien hacerle que sienta la textura de la colcha. Cualquier cosa que pueda hacer para que él se dé cuenta del medio ambiente que lo rodea podrá ayudar a subirlo de tono un poco. No trate de comunicarle una idea o un pensamiento. Nada más haga que se dé cuenta de que está *aquí*.

El individuo que está por ahí en Apatía, con frecuencia es difícil de alcanzar, particularmente si sostiene que todo está muy bien. Los dos métodos anteriores son útiles: el contacto manual y el hacerlo que observe y toque objetos

del ambiente. Algunas veces, derrumbo esta falsa serenidad discutiendo el sueño roto que lo llevó a la Apatía. Si llega usted a él de esta forma, puede esperar algunas lágrimas, porque lo que está conteniendo no es más que la Aflicción. Después de haberlo descargado todo, seguirá subiendo.

Conozco a un tipo que sacó a una chica de la Apatía hablándole sobre la muerte inminente. Esto era tan real para ella que reaccionó. Cuando le ofreció un poquito de esperanza, ella subió a Haciendo Enmiendas diciendo: "¿Qué puedo hacer?". Pronto estaba llorando. Algo interesante: varias personas que estaban ahí se molestaron porque él la había "trastornado". Todo lo contrario; la llevó a *hacerse cargo* de su situación. Poco después la chica estaba, de hecho, lo bastante arriba en la escala para abordar una acción constructiva.

AFLICCION

Ante la Aflicción, la mayoría de la gente cae instintivamente en Propiciación o en Compasión. Cuando hay una muerte, mandamos flores o hacemos un pastel para los familiares. Se trata de gestos naturales que son reales para la persona en Aflicción. No va a reaccionar ante ningún tono más alto.

A una persona en Aflicción no le diga que "fue lo mejor"; podría lanzarla a la Apatía.

La reacción de esta banda tonal es evidente en un reporte de dos psicólogos que manejan una clínica para alcohólicos. Como parte de la terapia, los psicólogos sostenían períodos regulares de discusión de grupo con los pacientes. Un día, uno de los antiguos alcohólicos comentó: "Es una

lástima que no se pueda encontrar un verdadero amigo en este mundo”.

Alguien contestó, apáticamente, que era un tanto inútil y tonto el *buscar* siquiera un amigo. Los demás se unieron a la discusión. Algunos dijeron que podría encontrar un amigo sincero, pero la mayoría estuvo de acuerdo en que no existía semejante cosa. El psicólogo sugirió que se pusieran de acuerdo en cuanto a una definición: “¿Qué queremos decir por *verdadero amigo*?”

Luego de deliberar un poco, el grupo acordó una definición: “Un verdadero amigo es alguien que se quitaría la camisa para dártela a ti”.

Vemos aquí a individuos que están en Aflicción o Apatía, y la única clase de amigo real para ellos es el que está un poco más arriba en la escala tonal: Propiciación.

Para igualar el tono con alguien que está abajo del sótano, la conversación de usted debe bajar hasta el sótano. Para subir por la escala a una persona que está en Aflicción, haga cosas por ella, luego embárrela de Compasión hasta que esté harta: “Pobrecito de ti. No sé cómo lo soportas. De veras que te va mal en todo: no puedo imaginar cómo le haces para cargar con esa cruz. Me sorprende que no te hayas dado por vencido”. Con un poquito de suerte, el tipo decidirá que es usted muy comprensivo y pronto dirá: “Bueno, pues no está todo tan mal”. Luego de eso, será fácil subirlo hasta un punto en el cual estará dispuesto a recibir una ayuda constructiva.

Por supuesto, no siempre es necesario llegar a este extremo (embarrarlo con tanta Compasión), pero lo importante es esto: No le diga que no tiene razón para sus pesares. No funciona. El tipo sólo llegará a la conclusión de que usted no lo comprende realmente.

PROPICIACION

Manuel estaba de visita en casa del señor y la señora Cortés, cuando accidentalmente rompió una silla del cuarto. Profundamente apenado, pidió a su anfitriona que le mandara la factura de la reparación. “Oh, no”, insistió ella, “esa silla ya estaba agrietada. Debimos haberla arreglado hace mucho”.

“No lo creo. Nada más está tratando de que me sienta mejor. Por favor, mándeme la cuenta”.

La Sra. Cortés nunca le mandó la cuenta, así que Manuel le mandó un cheque en blanco, implorándole que lo llenara por la cantidad correcta. Con el tiempo ella lo hizo, pero se sintió culpable al respecto.

Cuando se encuentran dos personas en Propiciación, crean un frustrante punto muerto. Aún cuando sienta que se abusa de su sentido de la justicia, la mejor forma de manejar a alguien en Propiciación es aceptar sus ofrendas y agradecerlas ampliamente. De lo contrario, él se sentirá horrible. La manera de subirlo de tono es la misma que usaría para una persona en Compasión, la cual se describe a continuación.

COMPASION

Platicaba un día con una señora en Compasión crónica. Esta mujer planeaba involucrarse en un programa de rehabilitación de drogadictos, porque sentía lástima por los pobres enviados. No poseía el entrenamiento ni la habilidad necesarias para darles una ayuda real (de hecho, yo sabía que si llevaba a cabo su plan, pronto estaría sollozando en Aflicción), así que empecé a hablar en Miedo,

previniéndola de todas las posibles consecuencias. “¿Está usted preparada para manejar este problema y aquel otro? Más vale que se cuide de . . .” Para mi alivio dijo: “Sabes, me temo que no estoy realmente preparada para meterme en eso por ahora”.

Comenzamos a chismorrear sobre lo ineptos que eran los actuales directivos del grupo en cuestión. Después de un rato ella llegó a la antagonista determinación de entrenarse mejor para poder urnise a ellos y “de verdad hacer algo”. Esto estaba en un tono considerablemente más alto que el caer en una situación en la que sólo podía perder.

MIEDO

Es posible abordar a un 1.0 mediante discutir todas las cosas temibles de las que podríamos preocuparnos. Si quiere subirlo un poquito de tono, sugiera métodos encubiertos para manejar algo que él considere amenazador. Si teme que le roben su casa, háblele sobre alarmas, trampas y armas ocultas que podría usar contra los intrusos.

EL 1.1

Si sólo quiere caerle bien, póngase en su tono. Adúlelo. Después de todo, él está montando un espectáculo para el beneficio de usted. ¿Por qué no disfrutarlo y hacerle saber que así es?

La gente alta de tono casi siempre se enoja en la proximidad de un 1.1 (particularmente si está tratando de que se haga un trabajo). El enojarse tendrá cierta utilidad si lo que usted quiere es quitárselo de encima. Si el tipo tiene

alguna movilidad, sentirá que es seguro subir de tono y devolverá los golpes. Sin embargo, si es un 1.1 crónico se retirará, porque teme al Enojo y lo respeta.

Jorge recibía repetidamente ataques malignos y encubiertos de un compañero de trabajo. Un día, harto de los intentos encubiertos por acabar con él, Jorge confrontó a su adversario: “¿Por qué no me matas de una vez por todas y te quitas de líos?”

El 1.1 negó los cargos con una carcajada, pero dejó de atacar. De hecho, Jorge estableció una cierta armonía baja de tono con el hombre al indicarle correctamente sus verdaderas intenciones.

NO COMPASION

Este tono, parte también de la banda de 1.1, se maneja igualmente bien con el Enojo. En lugar de una pelea abierta, usted puede tratar de elegir a otra persona como blanco para el Enojo.

Un amigo mío (alto de tono por lo general), sentía cierto odio hacia un compañero de trabajo. Estaba atrapado en el silencio embotellado tan típico del 1.2. Poniéndome de su parte, comencé a hablar, enojada, sobre su “enemigo”. Se produjeron algunas señales de vida, así que continué. Pronto estábamos maquinando la dolorosa extinción del otro tipo; juntos concebimos los planes de una venganza terrible y cruel. Unos minutos después, mi amigo se había aburrido de las ideas tradicionales, así que nuestras maquinaciones se volvieron más diabólicas y divertidas hasta que llegaron a lo grotesco. Deshaciéndose de risa, mi amigo dijo finalmente: “Al diablo con eso. Tengo cosas más importantes que hacer”.

ENOJO

El calmar y apaciguar a una persona en Enojo no es la forma correcta de acercarse a ella. Si el tipo está enojado con usted, usted puede igualar su tono. Es decir, pegue un salto y haga un buen escándalo. El lo adorará por ello. Recuerde que la persona a quien más admira el obstinado general de división, es a su oponente, el obstinado general de división del ejército enemigo.

Una amiga se pasó varios años rehuendo y acobardándose ante su marido en 1.5. Un día, él montó en cólera y ella le contestó con gritos también. Se lanzaron a la lucha, vociferando mutuamente en su primer pelea importante en doce años de matrimonio. Cuando se cansaron de gritar, se vieron sorprendidos, y rompieron en carcajadas los dos.

Hay ocasiones en las que necesitará apagar un Enojo dirigido a usted, dirigiéndolo hacia alguna otra parte. Hace varios años, cuando estaba en el negocio de bienes raíces, me llamó un cliente. Estaba tan enojado que echaba chispas. Yo le había vendido una propiedad, pero mi corredor no le había entregado los papeles definitivos. Había tratado de llamarlo repetidamente sin resultados a la vista, así que me había elegido a mí como blanco de su enojo. Maldijo durante unos cinco minutos. Lo dejé maldecir. Cuando terminó, dije: "Tiene toda la razón del mundo para estar enojado. Voy a averiguar qué está pasando allá, y, créame, va a haber acción. Lo llamaré en veinticuatro horas".

Antes de esa noche, yo misma levanté un poco de polvo, dí con la razón del retraso y me encargué del asunto. A la mañana siguiente, cuando llamé a mi cliente, sus papeles iban en camino. Respondió en el lado alegre del Antagonismo y luego subió de tono. "¿Sabe?", me dijo, "eso me

gusta: alguien que se pone en acción en lugar de ponerse a discutir conmigo".

Esta igualación de tono resultó benéfica, desde el punto de vista comercial. El tipo admiró tanto mi forma de tratar sus asuntos que me recomendó con tres nuevos compradores en los seis meses siguientes.

ANTAGONISMO

Enrique, un ejecutivo de negocios, usaba el Aburrimiento con éxito para bajarle los humos a una persona en Antagonismo. Un reportero lo llamó por teléfono para decirle: "Voy a escribir un artículo sobre usted. Estoy investigando su negocio. ¿Qué responde usted al cargo de que su compañía . . . ?"

"¡Oh, no!, ¿Ese mismo asunto de nuevo?"

La actitud de Enrique, descartó la desafiante pregunta quitándole importancia. Casi podríamos escuchar el aburrido bostezo de su voz mientras platicaba con toda amabilidad sobre algunas de las actividades diarias e incontrovertibles de su compañía. El reportero mismo no tardó mucho en aburrirse: "Bueno, yo lo llamo si surgen más preguntas".

"Claro. Hágalo. Cuando usted lo desee".

La conversación terminó en un aburrimiento tal que el reportero nunca escribió el artículo.

Otro método para manejar a Antagonismo consiste en empatar su tono, pero dirigiéndolo hacia otro blanco. Un tempestuoso plomero vino a casa a reponer un incinerador de basura defectuoso. Le pregunté si podía instalar la nueva unidad en el lado opuesto del fregadero. Rezongó que llevaría mucho trabajo y dinero. Dándome cuenta de que no me convenía que su Antagonismo me tomara a mí como blanco en este caso, le dije: "O.K., entiendo".

ENOJO

El calmar y apaciguar a una persona en Enojo no es la forma correcta de acercarse a ella. Si el tipo está enojado con usted, usted puede igualar su tono. Es decir, pegue un salto y haga un buen escándalo. El lo adorará por ello. Recuerde que la persona a quien más admira el obstinado general de división, es a su oponente, el obstinado general de división del ejército enemigo.

Una amiga se pasó varios años rehuendo y acobardándose ante su marido en 1.5. Un día, él montó en cólera y ella le contestó con gritos también. Se lanzaron a la lucha, vociferando mutuamente en su primer pelea importante en doce años de matrimonio. Cuando se cansaron de gritar, se vieron sorprendidos, y rompieron en carcajadas los dos.

Hay ocasiones en las que necesitará apagar un Enojo dirigido a usted, dirigiéndolo hacia alguna otra parte. Hace varios años, cuando estaba en el negocio de bienes raíces, me llamó un cliente. Estaba tan enojado que echaba chispas. Yo le había vendido una propiedad, pero mi corredor no le había entregado los papeles definitivos. Había tratado de llamarlo repetidamente sin resultados a la vista, así que me había elegido a mí como blanco de su enojo. Maldijo durante unos cinco minutos. Lo dejé maldecir. Cuando terminó, dije: "Tiene toda la razón del mundo para estar enojado. Voy a averiguar qué está pasando allá, y, créame, va a haber acción. Lo llamaré en veinticuatro horas".

Antes de esa noche, yo misma levanté un poco de polvo, dí con la razón del retraso y me encargué del asunto. A la mañana siguiente, cuando llamé a mi cliente, sus papeles iban en camino. Respondió en el lado alegre del Antagonismo y luego subió de tono. "¿Sabe?", me dijo, "eso me

gusta: alguien que se pone en acción en lugar de ponerse a discutir conmigo".

Esta igualación de tono resultó benéfica, desde el punto de vista comercial. El tipo admiró tanto mi forma de tratar sus asuntos que me recomendó con tres nuevos compradores en los seis meses siguientes.

ANTAGONISMO

Enrique, un ejecutivo de negocios, usaba el Aburrimiento con éxito para bajarle los humos a una persona en Antagonismo. Un reportero lo llamó por teléfono para decirle: "Voy a escribir un artículo sobre usted. Estoy investigando su negocio. ¿Qué responde usted al cargo de que su compañía . . . ?"

"¡Oh, no!, ¿Ese mismo asunto de nuevo?"

La actitud de Enrique, descartó la desafiante pregunta quitándole importancia. Casi podríamos escuchar el aburrido bostezo de su voz mientras platicaba con toda amabilidad sobre algunas de las actividades diarias e incontrovertibles de su compañía. El reportero mismo no tardó mucho en aburrirse: "Bueno, yo lo llamo si surgen más preguntas".

"Claro. Hágalo. Cuando usted lo desee".

La conversación terminó en un aburrimiento tal que el reportero nunca escribió el artículo.

Otro método para manejar a Antagonismo consiste en empatar su tono, pero dirigiéndolo hacia otro blanco. Un tempestuoso plomero vino a casa a reponer un incinerador de basura defectuoso. Le pregunté si podía instalar la nueva unidad en el lado opuesto del fregadero. Rezongó que llevaría mucho trabajo y dinero. Dándome cuenta de que no me convenía que su Antagonismo me tomara a mí como blanco en este caso, le dije: "O.K., entiendo".

Poco después comenté: “¿Sabe? Estos albañiles son una bola de idiotas. Como ve, pusieron el incinerador de este lado y el apagador en ese otro. Los secadores de platos están todos aquí... Obviamente, la instalación la hizo algún estúpido que nunca se metió a una cocina más que para comer”.

Le dio gusto tener un enemigo a la medida; así que comenzó a vociferar más sobre los “estúpidos albañiles”. Armó tal escándalo que acabó por llamar al dueño del edificio quejándose de los plomeros retrasados mentales, y obtuvo permiso para cambiar el aparato al lado opuesto del fregadero.

También se puede encontrar cara a cara con el 2.0 en un combate abierto. Una vez conocí a un abogado Antagonista en una fiesta. Traté de entablar con él una conversación alegre, pero el tipo era agrio y brusco: contradecía, desafiaba e interrumpía constantemente, así que hice a un lado las delicadezas para jugar el juego en su coliseo: “¡Vaya que le gusta pelear!, ¿no?”.

“¿Qué quiere decir con eso? Soy un amante de la paz”.

“¡No me venga con eso! No puede quedarse sin discutir”.

“¡Ridículo!”

“No, nada de ridículo. Nunca deja que alguien diga algo sin armar un pleito”.

“¡Claro que los dejé!”

“¿Lo ve? Hasta eso tuvo que discutir. No me va a dejar decir una sola cosa sin contradecirme”.

“¡Hey! Usted está equivocada. Me gusta la paz, no la guerra”.

“No me tome el pelo. Se moriría de aburrimiento si no pudiera pelear con alguien”.

Seguimos así un buen rato (con la extrema angustia de

alguna gente baja de tono que andaba por ahí), pero mi amigo estaba reviviendo y estimulándose más con nuestro intercambio verbal. Más tarde, brillante y alegre, me dijo:

“¿Sabe? Usted tiene razón”.

“Claro que sí”.

Los dos estallamos en carcajadas mientras me decía: “Caray, ¡Estuvimos de acuerdo en algo!”.

EL VENDEDOR

Un buen vendedor usa la Escala Tonal con naturalidad. Con frecuencia, un nuevo prospecto se encuentra apático sobre su producto en su primer encuentro con él (después de todo, ha logrado sobrevivir sin ese producto, así que ¿quién lo necesita?) Pero si lo alcanza usted en su nivel de tono y lo sube por la escala, hablando con él, hasta que esté interesado o entusiasta, tendrá muy buena probabilidad de lograr la venta.

La mayoría de los vendedores usan la técnica de encontrar un tema que interese al cliente. Puede ser que el tipo esté bajo de tono en cuanto a los negocios, pero tenga un interés formidable en el cultivo de peces tropicales. Así pues, pregúntele por la salud de sus tetras neón. Al hablar de ellos, su cliente se entusiasmará más. Ya que esté en lo alto de la escala, pregúntele (como de paso) cuántas cargas de balines necesita hoy.

Si usted es gerente de ventas, sabrá ya que no hay nada más mortífero que el contagio, lento y sutil, de la Apatía del vendedor. Supongamos que ha habido una larga huelga en la ciudad; la economía se tambalea, todo mundo anda con cuidado y a la expectativa, los pedidos escasean. Sus vendedores están pensando en ponerse lentes oscuros y salir

a pedir limosna. ¿Cómo subirles la moral? Si hace una junta de ventas, no trate de darles un discurso lleno de entusiasmo inflado. Lo que ellos pensarían y comentarían sobre usted sería impublicable. Iguale su tono.

Puede subir el tono de un grupo de gente abatida admitiendo profusamente lo mal que andan las cosas: "Bueno (suspiro); las cosas no andan nada bien este mes. Estaba haciendo cola para comer gratis en el Ejército de Salvación y me encontré nada menos que al presidente de la General Motors . . ." "Mi esposa y yo organizamos el fin de semana una venta de ropa usada. Tuvimos un ingreso de diez dólares, el doble de mi comisión de todo el mes. Lo celebramos cenando hot-dogs en el carrito de la esquina".

Tome todas las quejas por las que se suspira y llévelas hasta el extremo de la exageración. A los que están en desgracia les gusta estar acompañados (y el igualar el tono no es más que eso), y una vez que se han dado cuenta de que alguien sí comprende que las cosas están difíciles, pueden deshacerse de la emoción. Pronto se estarán riendo y subiendo por la escala. Cuando esto ocurra, podrá esbozar usted la nueva campaña publicitaria y comenzar a pintar un cuadro más brillante del futuro.

IGUALACION COMPULSIVA DE TONO

He enfatizado que igualemos el tono de manera *consciente* porque todo el tiempo lo hacemos sin darnos cuenta . . . y salimos perdiendo. Es natural el buscar comunicarse con los demás. Así que nos ajustamos, bajando, hasta que encontramos algún área de acuerdo. El problema es que, cuando no nos damos cuenta de que lo estamos haciendo, nosotros mismos bajamos de tono.

Si admiramos a un individuo (o lo consideramos superior en algún aspecto), podemos aturdirnos aún más profundamente (si el tipo es bajo de tono) porque va a usar su pericia para vendernos una actitud baja de tono. Corremos con el "brillante" ingeniero llevándole nuestra idea. Vamos a construir una ratonera mejorada, computadorizada y supersónica, con roquefort interconstruido. Entusiastas, hablamos hasta por los codos, pero el tipo no reacciona. Buscando su acuerdo caemos cada vez más por la escala. A fin de cuentas, (después de todo, el tipo es un experto, ¿no?) concedemos que hoy en día es difícil salir con algo nuevo; nadie amasa fortunas actualmente y, en todo caso, los recaudadores de impuestos lo arrebatan primero. Nos alejamos como un costal de papas, preguntándonos cómo pudimos haber alimentado un sueño tan estúpido. Nos ponemos a leer, de nuevo, nuestros libros del Ratón Miguelito.

Para igualar el tono con éxito necesitamos estar, de manera estable, en lo alto de la escala. Es la única manera en que podemos ajustarnos a tonos más bajos sin perder el punto de vista de la cima. Es, también, la diferencia entre una igualación de tono consciente y la igualación compulsiva. No pierda el punto de vista del tono alto.

¿COMO ATACA LA PERSONA BAJA DE TONO?

Para manejar los tonos con éxito, debemos conocer los tres métodos de ataque que podrá usar la persona baja de tono: 1) *Pensamiento*; 2) *Emoción* y 3) *Esfuerzo*.

Una persona en Apatía que use el *pensamiento*, tratará de convencernos de que todo es inútil; somos unos fracasados; no podemos conservar un empleo decente; hemos

desperdiciado nuestras vidas, y por lo demás, ¿cómo podría amarnos alguien?

Usando la *emoción* de la Apatía, con el volumen al máximo, puede lanzarnos hasta el fondo con sólo emanar la emoción misma. Esta persona puede quedarse por ahí, sintiendo que no hay esperanza para ella, para nadie o para nada. El mundo está sentenciado a la destrucción. Sin decir una palabra, impregna la atmósfera con una lóbreguez tan negra que nosotros mismos nos derrumbamos con su sola contaminación.

Los *esfuerzos* de la Apatía son igualmente destructivos. Si alguien maneja apáticamente los materiales de nuestra supervivencia, nos vemos influidos. Si su esposa insulta al jefe, choca el carro, deja que su casa sea un asco, no alimenta ni viste a sus hijos, usted se verá empujado hacia abajo (o hacia la corte de divorcio). Si un empleado pierde sus pedidos, acaba con su reputación y destroza su maquinaria, la supervivencia de usted se ve amenazada y lo pone a un paso de la Apatía, a menos que lo despidan.

SI NO PUEDE MANEJAR LA SITUACION

Si fallan sus continuos intentos por hacer frente a un individuo bajo de tono, y se encuentra con que usted mismo se está hundiendo, rompa sus relaciones con él. ¿Para qué hacerle al héroe? Nadie se lo va a agradecer. Ría y el mundo ríe con usted; llore y todo lo que se atrae es una persona en Compasión que "cuide de usted".

La igualación de tono es fácil sólo con los conocidos ocasionales. De otra forma es una exigencia excesiva a sus recursos emocionales. Para manejar a la gente que tenemos más cerca, veamos cómo subir su tono.

Capítulo 24

SUBIENDO EL TONO

Puede ser que se haya preguntado por qué la gente se baja de tono y, lo que es más importante, qué podemos hacer al respecto.

A continuación se cubrirán las causas de los tonos bajos, así como algunas maneras de remediarlos.

Existen cinco razones principales por las que una persona se baja en la escala, ya sea temporal o permanentemente:

1. Su medio actual (tono y volumen del mismo).
2. Sus antecedentes ambientales en general.
3. Limitaciones genéticas.
4. Sus actividades actuales.
5. Experiencias del pasado en las que hubo dolor e inconsciencia.

Vamos a analizar cada una de ellas.

EL MEDIO AMBIENTE ACTUAL

Una atmósfera turbulenta e infeliz trastornará a un individuo. No se puede llevar a un individuo a la cordura mediante castigos, golpes, drogas, shocks u órdenes, pero sí es posible sacarlo de una área baja de tono y subirlo en la escala. El término "medio" incluye a la gente, a los lugares y a la salud en general.

El cónyuge, la familia, los amigos, el trabajo y el barrio de una persona constituyen su medio. Cuando alguien se

asocia con individuos dementes, no importa qué tan alto de tono sea, tarde o temprano baja de tono, por lo menos al estar cerca de sus asociados bajos en la escala. Un 3.0 caerá en Enojo o actuará como 1.1 en un medio de Hostilidad Encubierta. El 1.1 podría mejorar hasta llegar al Enojo en un medio alto de tono. En el matrimonio, como decíamos antes, uno tiende a igualar el nivel emocional de su pareja: la persona baja en la escala sube un poco y la de tono alto, baja considerablemente.

Cuando un individuo está en una atmósfera en la que no recibe amistad o amor, no se le habla y nadie está de acuerdo con sus ideas, bajará de tono. La amistad, la comunicación y el acuerdo son esenciales para el Hombre.

Si alguien vive en habitaciones o barrios deprimentes, caerá por la escala. Una atmósfera limpia, brillante y llena de luz y orden hará subir un poco al individuo (dependiendo de qué tan flexible sea para subir).

La condición física de la persona es otro aspecto de su medio. El descanso adecuado, la comida nutritiva, el ejercicio y la salud son requisitos necesarios para un tono alto. Si alguien está tratando de subsistir a base de tres horas de sueño y café negro, se encontrará menos estable y los incidentes más leves podrán provocarle una aguda caída de tono. Si sufre de algún malestar físico, podrá subir por la escala después de una visita al médico y un tratamiento adecuado. Unos lentes nuevos pueden hacer maravillas por restituirle en buena parte su comunicación con el mundo. El descuidar el cuerpo es una actitud baja de tono.

El uso de sedantes o estimulantes (incluyendo el alcohol) tiene, también, un efecto de reducción en el tono. Las drogas alucinógenas causan esto rápida o lentamente. He visto a usuarios de LSD caer en una Apatía profundamen-

te psicótica durante meses o años. Incluso la marihuana, considerada "inofensiva", baja el tono, particularmente después de un uso prolongado. El individuo se hunde en un letargo crónico, sufre la pérdida de la memoria y es incapaz de concentrarse.

Tres chicas oficinistas estaban fumando marihuana en su hora de comida. Cuando se les preguntó por qué lo hacían, una de ellas contestó: "Dos o tres 'toques' y nos sentimos bien. No nos importa si nos despiden del trabajo la semana entrante. No nos importa que el trabajo sea estúpido. En estas condiciones lo podemos soportar. Cuando los efectos se pasan después de un rato, bajamos otra vez, pero ya lo logramos: estuvimos arriba".

Esto, claro, no es más que la Apatía hablando, razón por la cual es tan difícil convencer a una persona que deje de fumar marihuana. Está en una emoción que dicta una reacción de indiferencia ante el peligro.

Aún no se ha reconocido ampliamente a la marihuana como perjudicial porque muy poca gente posee un medio para medir los efectos sutiles y corrosivos que esta droga tiene en el comportamiento emocional. Sin embargo, una vez que usted haya comprendido la Escala Tonal, nadie que esté "arriba" gracias a la hierba lo convencerá jamás de que está en lo alto de la Escala Tonal. La euforia de las drogas es tan falsa como un Buticelli de 1920, en comparación con el brillo y la atmósfera de un 4.0.

Yo, en lo personal, no apoyo el uso de ningún tipo de muletas químicas, excepto cuando las ordene un médico para el tratamiento o alivio de una condición física. La forma de percibir las emociones más agradables es subiendo de tono. Es la mejor "altura" de todas, y los efectos secundarios son maravillosos.

ANTECEDENTES

El tono de la familia, la educación y los antecedentes ambientales de una persona pueden afectar drásticamente su actitud mental para el resto de su vida. Puede ser que se le suprima, bajándola de tono, puede ser que copie los tonos que ve a su alrededor, o bien que se le inculquen ideas bajas de tono.

Si cada vez que un niño pierde los estribos o dice lo que piensa es castigado o abrumado, ese niño cae a 1.1 o más abajo, y puede ser que se quede ahí. Una persona cae en la escala por la influencia de un jefe, un padre, hermano mayor o maestro dominante. También bajará su tono si se le obliga a comunicar (“¡Habla!”) o se reprime su comunicación (“Esas cosas no se dicen”); si se le obliga a aceptar puntos de vista (“Hazme caso de lo que te digo”) o se le resta importancia a sus ideas (“No sabes lo que estás diciendo”); si se inhibe su sentido natural de la amistad (“No juegues con Alicia”) o se le obliga a ser amistoso (“Vamos, dale un beso a tu tía”).

Los padres inculcan a sus hijos, casi automáticamente, su tono social: sé educado, bueno, cortés y generoso. Esta bondad de Boy Scout está muy bien si el resto del medio garantiza un tono alto. Sin embargo, cuando se combina con una atmósfera baja en la escala, engendra un individuo ineficaz que permanece abajo de 1.5. Un médico, con una experiencia de veinte años en el tratamiento de homosexuales, afirma que la mayoría de sus pacientes, siendo niños, recibían críticas por “llevarse bruscamente” con otros chicos. Asegura, además, que nunca ha conocido un homosexual proveniente de una familia en la que prevaleciera la comunicación abierta.

Las madres podrían subir el tono de sus hijos si pasaran

menos tiempo “cuidándolos” y protegiéndolos de todos los peligros posibles. Es mejor que dejen a sus encantos comer lo que quieran comer, dormir cuando estén listos para hacerlo e incluso mojarse los pies. Los chicos serían más saludables y más felices.

Una persona que funciona en base a actitudes bajas de tono que se le inculcaron en su juventud, puede mejorar algunas veces con sólo aprender la Escala Tonal. En una ocasión fui, brevemente, consejera de negocios para un hombre cuya compañía estaba al borde del colapso financiero. Pronto fue evidente que la mayoría de sus problemas se originaba por su actitud emocional de Compasión. Aunque su negocio se derrumbaba, el tipo seguía manteniendo a los numerosos improductivos de su personal, porque Papá le había enseñado a ser bondadoso con los que tenían menos suerte que él. Comencé a enseñarle la escala para ayudarlo a detectar cualidades y riesgos entre su personal. En cuanto se dio cuenta de que su propia Compasión era perjudicial para la gente de su empresa, para su familia y para sus negocios, subió de tono. La mayoría de sus empleados eran vendedores, así que de inmediato cambió la estructura de pagos por un bajo sueldo base, pero con comisiones generosas en extremo. Esto separó muy pronto a los productivos de los farsantes, porque la gente de tono bajo no podía ganar lo suficiente para subsistir, mientras que la alta de tono ganaba más de lo que había ganado antes. Ocurrió una selección natural: los perdedores se fueron, y él pudo reemplazarlos con gente más alta en la escala.

Los sistemas educativos y los maestros bajos en la escala son también parte de los antecedentes de una persona que pueden destruir su confianza ante la vida. El exigirle a un

estudiante que memorice cantidades interminables de información intrascendente, el obligarlo a que estudie una materia sin haber despertado antes su interés en ella, el usar textos bajos de tono y complicados, el calificar con favoritismo, el enseñar demasiada teoría sin dar una experiencia práctica, son sólo unas cuantas de las prácticas nocivas que vemos en las escuelas. Una persona baja de tono en la medida en que no puede resolver sus problemas, así que cuando la educación no le da al estudiante la habilidad y la seguridad que necesita para resolver los problemas del vivir, estamos poniendo los cimientos para una vida baja de tono.

En lo que se refiere a sus antecedentes ambientales, la persona tiende a adoptar el tono social del barrio en que vive. Si proviene de un vecindario rudo, en el que supervivencia quiere decir destrucción mutua, puede desarrollar la áspera actitud del 1.2 ó 1.5, que usará como cubierta de su tono natural durante toda su vida.

LIMITACIONES GENETICAS

Una persona puede adquirir una actitud baja de tono por haber nacido con nacionalidad o raza determinada, porque sea demasiado baja de estatura, porque sea bizca, porque su nariz sea demasiado larga o porque se considere inaceptable físicamente en alguna forma. Cualquier persona cae en la escala cuando cree que sus imperfecciones físicas le prohibirán recibir el afecto o la amistad de los demás. Al rodearse de gente alta de tono que no hace distinciones en forma alguna, podrá subir de tono, siempre y cuando sea capaz de deshacerse de sus ideas al respecto.

ACTIVIDADES ACTUALES

La manera en que una persona pase su tiempo influye marcadamente en su tono emocional. Si está ociosa, sin meta ni dirección alguna, caerá en lo bajo de la escala. Una persona que se dedica a "matar el tiempo", al hacerlo muere también un poquito.

Las actividades criminales, al igual que cualquier otra actividad que perjudique a su prójimo, mantienen a la persona en un tono bajo crónicamente. Aunque podrá levantarse un poco ocasionalmente, ningún remedio lo subirá de manera permanente (a menos, por supuesto, que abandone ese tipo de actividades). Una persona involucrada en actividades pervertidas permanece abajo mientras continúe en ellas. Una prostituta tendría que cambiar de profesión para subir de tono. Un hombre de negocios que engañe a sus clientes o abuse de sus empleados no subirá de tono, no importa cuántos millones adquiera.

Muchas actividades, sin ser ilegales, son también nocivas. Si una persona es cruel y critica continuamente a los demás, se quedará en las zonas del fondo. Si un hombre está saliendo con la esposa de otro, le será imposible subir de tono. Si un individuo vive como parásito de sus amigos o abusa de ellos en alguna otra forma, mantendrá firme su posición en el fondo del pozo.

Un individuo no puede continuar con una actividad baja de tono y esperar subir en la escala. Por definición, esto es imposible. La gente alta de tono no se involucra en actividades de tono bajo.

Para desviar la atención de una persona de cierta tentación baja de tono, diríjala hacia otras actividades, tales como los deportes, un pasatiempo o aprender una destreza nueva. Cualquier cosa que cautive su interés y su curiosi-

dad (y que no perjudique a nadie) es un elevador potencial de tono. Si está atorada en las tinieblas, se elevará un poco si hace cualquier trabajo físico (lavar el carro, limpiar un closet, jugar fútbol o ir al correo a pegar estampillas). Si el asunto es temporal, todo lo que importa es que haga algo. Mejorará aún más si desarrolla su habilidad en cierta área: aprender a componer un auto, a cocinar un pastel, a escribir a máquina o a tocar un instrumento musical. Lo mejor de todo para que una persona suba hasta la cima es una actividad que implique una meta a largo plazo.

Cualquiera de nosotros sube cuando logra un éxito enorme. Un matrimonio feliz puede subirnos de tono crónicamente; el adquirir un nuevo empleo, el recibir un ascenso, el vender ese cuento, el grabar esa canción, el inventar algo: cualquier cosa que el individuo considere valiosa puede subir su tono.

Si le da usted a una persona el control de una mayor cantidad de espacio, objetos o gente, la persona subirá de tono. Mientras más pueda controlar un individuo, más alto será su tono.

Conocí una vez a un hombre que casi mató a su esposa mediante no permitirle trabajar fuera de casa. Su familia había crecido, su marido estaba fuera de la ciudad con frecuencia y ella se sentía desgraciada, lloraba y se lamentaba. Un día, su esposo me habló de la situación preguntándome qué podía hacer por ella. A veces, dijo él, ella manifestaba su deseo por volver a trabajar, pero él no alentaba mucho su actitud porque no había necesidad de que trabajara.

Sugerí que tal vez esto no fuera bondad, después de todo. Quizás ella necesitaba más cosas en qué ocuparse. ¿Por qué no alentarla para que tomara un trabajo y ver qué pa-

saba? No supe cómo terminó todo esto sino hasta varios años después, cuando me encontré de nuevo con este hombre en una junta de negocios. Me platicó que su esposa había aceptado un empleo, que estaba feliz trabajando y ganando ascensos. Al mismo tiempo, era entusiasta, más eficaz como ama de casa y una compañera más amante. Tenemos aquí a una señora que, obviamente, necesitaba tener bajo su control una esfera más amplia.

Se puede llegar también al extremo de darle a una persona tanto por manejar, que ésta se despedace por las costuras. Si se le asciende a una posición que requiere más destreza de la que la persona tiene (o a una posición que no se haya ganado), bajará hasta el fondo de la escala. Si se le pide que cumpla con normas imposibles, bajará de tono aunque previamente estuviese arriba; se podrá abrumar al grado de abandonar el trabajo o recurrir a mentiras y engaños para encubrir sus fracasos.

El estímulo más grande viene de tener tal cantidad de trabajo que tengamos que estirarnos un poquito para poder hacerlo todo, y no más.

La admiración es un elevador de tono maravilloso. Todo mundo hace algo bien. Descubra qué es, alabe a la persona y ayúdela a hacerlo aún mejor.

Cuanto más haga usted por una persona, tanto menos hará ella por sí misma. Una generosidad excesiva engendra Apatía. Así pues, siempre permita (insista, mejor) que la persona contribuya en alguna forma. En cualquier forma.

EXPERIENCIAS DE DOLOR E INCONSCIENCIA

Aunque existen muchas causas inmediatas que provocan un tono bajo, todas las emociones que están fuera de nues-

tro control (temporal crónicamente) provienen de una causa básica: experiencias del pasado en las que hubo dolor e inconsciencia. Estas experiencias influyen en el individuo sin que se dé cuenta, ya que el contenido de las mismas se encuentra oculto a su vista. Hasta un golpe en la cabeza o un raspón en la rodilla produce un momento de impacto (una pérdida más grande, tal como una muerte, provoca un impacto emocional similar). Aunque la persona no cae en la inconsciencia total, su conciencia queda "apagada" por un momento, en el cual se registran inconscientemente todas las cosas que se perciban (sonidos, olores, visiones, etc.). Estas percepciones regresan posteriormente, ante el estímulo de percepciones o palabras similares, y provocan un tono bajo y aberraciones diversas.

Hubbard dedicó muchos años desarrollando procesos que ayudaran al individuo a eliminar, de manera permanente, los efectos de estos incidentes dolorosos (lea *Dianética: La Ciencia Moderna de la Salud Mental* para una explicación completa de estas experiencias y de su influencia en nosotros). En la actualidad, estos procesos los aplican profesionales en la materia en las Organizaciones y Centros de Cienciología. Su propósito fundamental es subir permanentemente el tono del individuo, eliminando el origen de las emociones bajas en la escala.

SUBIENDO EL TONO EN GENERAL

Cualquier cosa que suba el tono de una persona es una acción válida. El ir a ver una película que uno quiere ver, puede subirlo en la escala. De hecho, el uso de la estética es el canal de comunicación más eficaz para subir a una persona sin igualación de tono o la ayuda profesional. El

individuo, al menos responderá ante la belleza. A esto se debe que los sistemas audiovisuales ayuden a la educación y que los anuncios artísticos vendan cosas. Un ramo de flores o una joya pueden subir a una mujer que se encuentre en la melancolía. Un auto nuevo y relumbrante puede cambiar toda la actitud mental de un hombre.

Lo primero que se debe lograr para subir de tono a una persona es rehabilitar su capacidad de comunicación. La manera de lograrlo es haciendo que sea seguro para ella decir cualquier cosa que quiera decir. Si está asustada, deberá poder decirlo sin que se le castigue por ello. Se le debe permitir desahogar su Aflicción. Lo más importante es que debe estar en un ambiente en el que tenga la libertad de enojarse. Esta es la emoción que se ve suprimida con mayor frecuencia, ya que vivimos en una sociedad que censura el Enojo y censura la Compasión. Cuando alguien está mejorando, el Enojo es una muestra saludable, no un indicio de locura. La mejor forma de ayudar a una persona en Enojo es dejarla enfurecerse. Cuando termine, pregúntele si hay algo más que quiera decirle al respecto. Subirá por la escala después de haberlo dicho todo.

Un individuo permanece en uno de los tonos reprimidos mientras no pueda comunicar la siguiente emoción hacia arriba.

Las personas que están muy atoradas en un tono bajo, no se recuperan con tan sólo un "Hola, ¿cómo estás?", necesitan ayuda profesional (y, quizá, un tiempo considerable).

RESUMEN

Hay cuatro métodos válidos para subir el tono:

1. Cambiar el medio de la persona por uno que sea

más feliz y que mejore sus posibilidades de supervivencia (esto incluye nutrición, atención médica y descanso).

2. Educar a la persona para que se familiarice más a fondo con la cultura o para que adquiera las habilidades que necesita para sobrevivir. Conforme la persona va subiendo, se facilita la enseñanza. Cuando las condiciones de un salón de clases son divertidas, el estudiante adquiere una confianza mayor y transmite la comunicación más rápida y correctamente (en este caso, transmisión se refiere a la aplicación del material de cátedras y textos).

3. Regular la cantidad y el tipo de objetos, gente u obligaciones que la persona tiene bajo su control.

4. El Procesamiento de Ciençiología.

Estos cuatro métodos suben el tono de una persona mediante darle mejores herramientas para su supervivencia, mejores condiciones para sobrevivir y algunas razones válidas para ello.

Una persona que va mejorando, no necesariamente salta hasta las estrellas y se queda ahí viéndonos al resto de almas desdichadas revolcándonos en el pantano. Primero adquiere movilidad; recorre cimas y valles, pero está en movimiento. Lo mejor de todo es que ya no toma todas las cosas tan en serio (aunque a veces se vea en aprietos). Gradualmente, sus cimas son más altas, más estables y más frecuentes.

Eso es progreso, y vale más que todo el oro del mundo.

Capítulo 25

USTED Y YO

No importa cuál sea la obra excelsa que queramos lograr (desde montar un puesto de limonadas frente a la casa hasta acabar con los vicios del mundo) va a ser más fácil y lograble si nos colocamos tan alto en la escala como sea posible.

Y además, es más divertido.

Podemos terminar con las guerras si hacemos más racionales a nuestros líderes; podemos parar la destrucción ambiental elevando el nivel de responsabilidad de la población; podemos acabar con la discriminación aumentando la comprensión de los individuos.

La solución de nuestros males sociales no se encuentra, en última instancia, en el desarrollo de mejores sistemas, de programas más grandes, de filosofías ideales o en drogar hasta la Apatía a nuestros líderes. La solución está en elevar el tono de los individuos. Cuando hacemos más racional al *Hombre*, hacemos más racional a sus familiares, a sus grupos, a sus razas y a sus naciones.

Usted y yo somos el principio.

LA TRAMPA

A lo largo de este libro es probable que usted haya gemido ocasionalmente: "¡Ay! Yo hago eso a veces. Debo estar muy bajo de tono".

Sombría experiencia, esa de vernos y escucharnos, ¡nos

otros!, allá abajo en algún punto oscuro del pozo. Puede estar seguro, sin embargo, de que no está solo. Todos poseemos el teclado emocional completo, y todos hemos tocado cada una de sus notas en una u otra ocasión.

La mejor forma para salir de cualquier trampa es comprender perfectamente esa trampa. Así, al haber reconocido en nosotros mismos algunas manifestaciones del fondo de la escala, nos hemos colocado a un par de galaxias de ventaja de la mortificada alma que está atorada en un tono y lo *acepta*. Dice: "La vida *es así*", y considera con frecuencia que la condición es permanente e irrevocable.

Si tiene usted uno de esos días en que su esposa se niega a dirigirle la palabra, se le revienta una llanta camino a la oficina; se encuentra, al llegar a ella, que acaba de perder a dos de sus clientes más grandes; la línea de producción está parada por una falla mecánica y el jefe supremo está en la ciudad haciendo una visita sorpresa, bien podría usted lanzar un suspiro formidable y decir: "Me rindo".

Sin embargo, al conocer la Escala Tonal, podrá decir (gulp): "Esto es Apatía", en cuyo caso habrá alguna parte de usted que no se quede sumergida del todo. Así, podrá tomar cierto control y se podrá recuperar de nuevo para continuar el día (por horrible que sea).

En este capítulo vamos a analizar algunas de las cosas que podemos hacer para ascender a la cima y quedarnos ahí.

SEA EGOISTA

Sea egoísta y laborioso en lo que se refiere a subir su tono propio. Es una deuda que tiene con usted mismo, con su futuro, su familia, su trabajo y la humanidad. Nunca es

noble dejar de ser racional. Una supervivencia mejor nunca se logra continuando con actividades anti-supervivencia.

Cualquier cosa que suba el tono es válida. Como decíamos en el capítulo anterior, esto puede incluir el mejorar nuestra salud, nuestro medio, nuestra educación y, para una mejoría permanente, el Procesamiento de Cienciología.

Observe sus propias fluctuaciones de tono: ¿Qué personas, lugares o actividades lo deprimen? ¿Cuáles lo suben de tono? Comience a orientar su vida hacia la gente, los lugares y las actividades que le elevan de tono.

El placer y la supervivencia van unidos. Algo que aumente su placer aumentará su supervivencia y viceversa. Cualquier actividad que usted disfrute profundamente tendrá la propiedad de subir su tono. Esto puede sonar como desenfreno, pero sólo los bajos de tono tratarán de convencernos de que hay algo honorable en el ser serio y abnegado.

Una persona que hace lo necesario por mejorar su actitud emocional, se vuelve más tolerante y comprensiva, y es más capaz de resolver problemas, más responsable y más persistente. Puede vivir bien y con libertad, pero logra diez veces más que los precipitados que se afanan pesadamente por la vida porque "no tienen tiempo" para disfrutarla.

FLUCTUACIONES

La persona alta en la escala no se queda sentada en la serenidad más plácida mientras los edificios se derrumban a su alrededor. Tampoco va por la vida saltando en un éxtasis orgásmico constante. Fluctúa. No está atorada. Reacciona con la emoción adecuada para la ocasión, y experimenta una tranquila estimulación, la mayor parte del tiempo, ante los placeres simples de la vida.

EL SECRETO DEL PODER

Uno de los errores más grandes que podemos cometer es el de suponer que podemos asociarnos íntimamente con gente baja de tono durante mucho tiempo sin resbalar nosotros mismos hacia abajo.

De no ser a punta de pistola, hay sólo dos maneras de tratar con alguien que esté trabajando inexorablemente para derribarnos: lo manejamos (preferentemente subiéndolo de tono) o nos desconectamos.

Aunque no necesitamos culpar a una persona por su baja posición en la escala (¿quién puede lanzar la primera piedra?), tampoco debemos engañarnos. No existe nada más difícil de encarar que la maldad destructiva de un tono bajo crónico y con el volumen al máximo. Es probable que no haya uno solo entre nosotros que no prefiera aparentar que ese mal no está ahí.

Es mucho más fácil "pensar lo mejor" de la gente. Esa, sin embargo, es una salida cobarde y es también un error muy costoso.

La mayoría de nosotros comete el error de intentar ayudar a alguien durante demasiado tiempo. Si una persona no se permite recibir ayuda, debemos estar dispuestos a *dejarla*. Cuando seguimos intentándolo y seguimos fracasando, e insistimos aún que "*debemos ser capaces de manejarla*", nosotros mismos bajamos de tono.

Si hay un enorme agujero en el fondo de un barco, se repara de inmediato o se botan las lanchas salvavidas. Demasiada gente vive sufriendo al tratar de desaguar sus barcos, a punto de hundirse, con una cuchara.

El secreto del poder es saber cómo manejar y cuándo desconectarse.

ESCOJA A SU GENTE

A la gente baja de tono, como a la hiedra venenosa, es más fácil evitarla que deshacerse de ella.

Así que, a partir de ahora, usted puede ahorrarse muchos pesares si escoge desde el principio gente alta de tono. Al hacer tratos seleccione a los negocios de más alto tono. Cuando escoge gente leal, la vida es más brillante y usted no estará quejándose de que "me engañó" o "me traicionaron".

Yo incluso (quiero decir, *especialmente*) selecciono a los mecánicos de autos por tono. Cuando me encuentro a un tipo alto de tono le doy todos mis asuntos y mi confianza, sabiendo que si el motor de mi auto desarrolla un ruido nuevo y alarmante (porque necesite apretarse un tornillo), no va a decirme: "Hay que revisar toda la carrocería y le va a costar unos trescientos dólares".

ELECCIONES

Conociendo las características de los tonos altos, veremos que en muchas ocasiones podemos, de hecho, seleccionar una actitud más alta. Es más alto en la escala confiar que desconfiar, lo cual no quiere decir que debamos convertirnos en "ingenuos"; pero al haber una decisión dudosa, nos sentiremos mejor si nos permitimos confiar. (Incluso, conozco gente baja de tono que mejoró su ética simplemente porque le hice saber que confiaba en ella. Esto no funcionará con todo mundo, pero si una persona es móvil, alcanzará más pronto un tono alto con la confianza que con la desconfianza. Practique esto con los niños.) Cuando estamos en el dilema de decir la verdad o no decirla, encontraremos

que la verdad está mucho más arriba que el engaño. La Comprensión está más arriba que la ignorancia; siempre resulta benéfico el aprender más. Ser causa es más racional que ser efecto, así que no se quede sentado tranquilamente en el fondo de la sala, dejando que los miembros de bajo tono del comité tomen las decisiones. Diga su opinión. Hable. El poseer es más alto en la escala que el considerar que uno no debe tener nada. El tomar responsabilidad es más alto de tono que el evitarla. Está más arriba en la escala el enamorarse que el ser un solitario cínico. Comunicar es más alto de tono que suprimir la comunicación.

METAS

Puede ser que queramos ganar el Premio Nobel, inventar un sustituto para la comida, aprender a comunicarnos telepáticamente con las ardillas o simplemente desyerbar el jardín hoy en la tarde. No importa cuál sea la tarea, será más fácil lograrla si estamos en la cima de la escala. Por otra parte, no es necesario que nos quedemos sentados por ahí, esperando que nos brote el Entusiasmo para lanzarnos sobre los platos sucios del desayuno. La persona que logra mucho aún estando en un tono bajo tiene una mayor valía potencial.

El factor aislado más importante que contribuye al tono, es el seguir nuestras metas propias. Así que si usted no está trabajando en dirección de la meta que considera más valiosa, sacuda las telarañas de ese sueño (ese que abandonó porque alguien lo convenció de que fuera más sensato y era mejor que estudiara ingeniería) luche denodadamente por lograrlo.

ALGUNAS IDEAS PARA SUBIR DE TONO

Alguien dijo cierta vez: "La vida es eso que nos acontece mientras estamos ocupados en otros planes".

Esto es cierto para la persona baja en la escala. Las personas altas de tono disfrutan el presente mientras planean su futuro. Las personas bajas de tono sólo sueñan despiertas (y alguna no hace más que esperar para "ver qué pasa"). Con demasiada frecuencia, oímos decir a la gente: "Algún día voy a poner mi propio negocio"; "De verdad me gustaría escribir una canción"; "Quiero volver a la universidad y terminar mi carrera"; "Un día de estos voy a ponerme a esquiar".

La diferencia entre la planeación alta de tono y el anhelante divagar de los tonos bajos está en la *acción*. La persona alta de tono pone en acción sus planes en tiempo presente. Ahora. No sólo está pensando: está haciendo.

Podemos subir temporalmente por la escala flotando en la burbuja del pensar esperanzado. Pero, si no actuamos, esa burbuja explota pronto y debemos confrontar la mundana realidad de nuestra existencia . . . y morir poco a poco.

Cuando no estamos trabajando hacia una meta grande (o hacia una pequeña), es posible que estemos esperando algún propósito que merezca nuestra atención. Estar esperando es una forma segura de caer en la escala y quedarse abajo. En estas circunstancias, encuentre algo que hacer, importante o no.

El letargo produce un tono bajo y, trágicamente, un tono bajo produce el letargo. Cuanto más tiempo pospongamos una acción, tanto más profundamente nos hundiremos en el estanque de la inercia, y tanto más difícil será comenzar a subir de nuevo desde un punto muerto. Casi todos debe-

mos combatir el letargo alguna vez; se le conquista con sólo empezar algo. Una vez en movimiento será más fácil seguir adelante, y subir por la escala.

El concluir un trabajo puede darle una maravillosa sensación de logro, especialmente en el caso de esos trabajos que posponemos de un año a otro. Pásese un día o una semana terminando todos los proyectos que tenga pendientes por ahí y subirá maravillosamente.

Si su ambiente está convertido en un caos, ese desorden capta y atrapa su atención cada vez que esté en él. El desorden es, en sí, de tono bajo. El orden es de tono alto. Así que una forma simple de subir en la escala es limpiar y organizar el espacio en que se desenvuelve. Después de hacerlo, su mente estará despejada para enfocarse a proyectos más transcendentales.

Otro secreto para escalar la montaña tonal es el *involucrarse*. Todos tenemos, cada día, elecciones por hacer: “¿Debo ir a la fiesta o quedarme en casa?”; “¿Debo echarle un vistazo a ese empleo o mejor lo olvido?”; “¿Debo ir a la junta o me tomo la tarde libre?”; “¿Debo unirme a ese comité o dejar que otros lo hagan?”; “¿Debo tomar esa clase de judo o quedarme en casa leyendo?” Suponiendo que esté considerando usted una actividad que sea relativamente alta de tono, encontrará generalmente un gozo mayor si elige la posibilidad *activa* en lugar de la pasiva. La persona que se pasa la vida evitando el trabajo, evitando los riesgos, evitando las responsabilidades, evitando las situaciones nuevas, es la que se siente desgraciada. Resérvese siempre la libertad de alejarse de una situación que sea baja de tono (cuando no se pueda hacer nada por mejorarla), pero *involúcrese*.

NO SUPRIMA LAS EMOCIONES

Aunque no haya aprendido nada en este libro, al menos debe darse cuenta que nunca alcanzará los tonos altos hasta que pueda experimentar *todos* los tonos. Para aumentar su movilidad, no debe suprimir las emociones.

Cuando sienta ganas de llorar, llore, o caerá en la Apatía. Si algo le infunde temor, asústese con toda confianza; de otra manera se convertirá en un tipo débil en Compasión y Propiciación que estará tratando de protegerse de todos los peligros posibles, sin ayudar jamás a nadie y mucho menos, a usted mismo.

No embotelle el Enojo: déjelo salir. Cuando alguien haga algo que a usted le molesta en su espacio o con sus pertenencias, dígalo de inmediato. Sólo odiaremos encubiertamente a esa persona si no manifestamos nuestras quejas. Indíquele, sencilla, llana y directamente: “Hiciste esto. No estoy de acuerdo. No lo hagas de nuevo”. Mientras más reprima usted estos sentimientos, tanto más se atorará en 1.1 ó 1.2. Algunas personas necesitan acumular una gran cantidad de Enojo para “decirle a alguien sus verdades”. No es una práctica muy recomendable, porque un Enojo sin control es, por lo general, destructivo.

La persona que es demasiado cobardé para decir algo desde el principio, es la que deja acumular sus disgustos hasta que termina por explotar. Manifieste sus disgustos inmediatamente, mientras el volumen es bajo, y no se quedarán con usted, hirviendo bajo la superficie. No le preocupe herir los sentimientos de alguien; si él está abusando de usted o haciendo algo nocivo, es un crimen dejarlo continuar. Si es incapaz de mejorar, lo que a usted más le conviene es sacarlo de su espacio. Por supuesto, nada justifica

a una persona que critica e invalida constantemente a los demás. Esta persona está fija entre 1.1 y 2.0.

MALAS NOTICIAS

La cima de la Escala Tonal nos indica que la persona alta de tono no absorbe ni transmite todas las malas noticias, sino que las corta. Hay muchas formas de lograrlo y nos será útil emplearlas.

Si un periódico insiste en hacerle creer que no hay esperanza para el mundo, deje de leerlo. Si un libro es deprimente (¿a quién le importa lo artístico que supuestamente sea?), láncelo a la chimenea: avivará un poco el fuego. Encuentre diversiones altas de tono, le traerán una sonrisa o un soplo de ternura duraderas.

Cuando esté hablando con alguien y la conversación baje de tono, cambie de tema: corte esa línea de comunicación.

Si ciertas personas insisten en traerle sólo malas noticias, mentiras, chismes, discusiones, críticas, desesperanzas o púas encubiertas, deje de asociarse con ellas. Si usted no toleraría que la gente vaciara su basura en la mitad de la sala, ¿por qué va a dejarlas vaciar sus basureros mentales en su mente?

Estando en una fiesta, una mujer me preguntó sobre mi religión. Sonrió hipócritamente mientras preguntaba: "¡Oh!", ¿te convertiste?

Acentuó tan pesadamente la última palabra que pude ver cómo planeaba despedazarme encubiertamente un poco. Decidí cortar de inmediato esa comunicación. Descortés y firmemente le dije: "No tengo la menor idea de lo que quiere decir esa palabra".

Me dí la vuelta y comencé a platicar con las demás per-

sonas que había en la mesa. Ella no habló de nuevo y, por extraño que parezca, ni una de las seis personas que ocupaban la mesa le dirigió la palabra. Los demás seguimos con nuestra conversación ligera y divertida.

Más tarde, uno de los invitados me dijo: "No sé cómo te las arreglaste para callar a Nancy tan eficazmente, pero me da gusto que lo hayas hecho. Es la primera vez que me divierto estando ella".

Este tratamiento podrá parecerle cruel si usted está programado para conservar los modales sociales a costa de lo que sea. De hecho, es más cruel para la mayoría el permitirle a un 1.1 dirigir y controlar la comunicación: siempre se va para abajo.

DAR Y RECIBIR

Es vital que logremos un equilibrio entre lo que contribuimos y lo que recibimos. Este principio se aplica a amistades, matrimonios, trabajos, grupos, etc. Si siempre estamos ayudando a los demás sin recibir nada a cambio, estaremos causando un perjuicio a los que estén en el extremo receptor. Debemos encontrar una manera en que los demás nos den una retribución.

Si estamos recibiendo mucho de alguna persona (cuidado, alimentación, abrigo, servicios, dinero), debemos encontrar medios de regresar ese flujo, o caeremos al nivel de mendicidad de la Apatía y la Aflicción.

RESUMEN

No decida casarse, divorciarse, dejar su trabajo, abandonar la escuela o meterse a un convento, mientras esté en

un tono bajo. Tome sus decisiones cuando esté en la cima.

Si sufre de algún tipo de lesiones físicas, busque atención médica. El dolor baja de tono a la persona.

Basándose en el tono, seleccione socios, empleos, cónyuge, grupos, patrones, empleados y aliados.

Cuando caiga temporalmente en una actitud baja de tono, no lo tome muy en serio. No es más que el abrigo que se puso hoy. No es usted.

No espere a que los demás le den una palmadita en la espalda por algo que haya hecho. Désela usted mismo y siga adelante con el siguiente trabajo.

No trate de ser árbitro entre dos personas que insisten en jugar un juego bajo de tono. Es como tratar de equilibrar una canoa en un huracán mientras lucha con un hipotámico epiléptico.

No emprenda ninguna empresa penosa y constante que desprecie. Diríjase hacia un propósito valioso; algo que le interese profundamente.

"Sin metas, esperanzas, ambiciones o sueños, es casi imposible lograr el placer".

Ronald Hubbard, *La Ciencia de la Supervivencia*.

Confíe en sus propias observaciones y no se crea los chismes, reportes, enseñanzas, consejos o noticias bajos de tono. Fíjese en la fuente de la comunicación antes de absorberla o transmitirla.

No escuche ni le hable a la gente baja de tono, a menos que se sienta capaz de controlar el tono de la conversación. Sobre todo, no comparta sus ambiciones con los que están en el sótano: se inclinan hacia la muerte, y ésta incluye la destrucción de los sueños.

Póngase alerta ante las formas tan ingeniosas con que

tratamos de justificar nuestro *propio* comportamiento bajo de tono. Somos notablemente inventivos para hacerlo.

Siga luchando por alcanzar niveles más altos de honestidad con usted mismo. Cuanto mayor sea su capacidad para ver las cosas como son en realidad, tanto más alto de tono se volverá.

Cuando se dé cuenta de que está empleando un *esfuerzo* tremendo para lograr algo, retírese y vea si es una acción correcta. Si es así, haga algo que suba su tono y la tarea se volverá más fácil.

"No depende de qué tan intensamente se desee algo (como se les enseña a los niños), sino qué tan alegremente se desee y qué tan interesado se esté en lograr aquello que se desea".

Ronald Hubbard,

Conferencias del Doctorado de Filadelfia.

No desperdicie su tiempo pensando en el pasado y deseando que las cosas hubieran sido de otra forma. Su pasado no tiene que moldear su futuro. Puede crear hoy ese futuro. Usted es el único que puede hacerlo.

No sea cobarde. Cuando algo necesite hacerse, hágalo. Sentirse peligroso ante su ambiente es más alto de tono que considerar al ambiente peligroso.

No deje que alguien lo convenza de una meta. Siga sus convicciones personales.

El arte puede sacar a una persona del desaliento, siempre y cuando seleccione su propio arte. Así pues, disfrute de su propio tipo de música, teatro, decoración, pintura, libros, películas o de cualquier forma de manifestación artística que lo haga sentirse maravillosamente.

Si trabaja tanto que su trabajo comience a parecerle serio, salga a caminar por ahí y observe cosas. Vuelva a

conocer el Universo que lo rodea. Se sentirá más fresco al regresar a su trabajo.

Cuando dedique demasiado tiempo en papeleo o manejando conceptos intangibles, equilibre el asunto haciendo cosas manuales en su tiempo libre. Cave un agujero en el jardín, construya una pajarera, juegue boliche.

Fomente la relación con las personas altas de tono que conozca.

Usted puede hacer algo sobre su actitud emocional. No se espere hasta que alguien en su ambiente cambie para subir. Tome medidas definitivas y conscientes para alcanzar la cima. Cuando pueda contemplar la vida con buen humor (sin ser extremista), le parecerá más fácil tolerar las flaquezas de los demás: Ellos querrán seguirlo de todos modos, así que no trate de empujar desde abajo, sino guíe desde arriba.

La aventura tiene el riesgo de incluir algunos ratos de depresión, pero ningún tono bajo es tan mal lugar para ir de visita, siempre y cuando no se tenga que vivir ahí.

Simplemente recuerde dónde se está mejor: móvil, libre, alegre, poderoso, comunicando, comprendiendo, triunfando, riendo, amando y recibiendo amor. Viviendo al máximo. Esa es la cima de la Escala Tonal.

Bueno, ya tiene ahora el mapa del camino.

Que el viento llene sus velas.

Buen viaje.

DIANETICA Y CIENCIOLOGIA

LIBROS DE CONSULTA

Dianética: La Ciencia Moderna de la Salud Mental
por L. Ron Hubbard

Milagros para el Desayuno
(un nuevo y sorprendente enfoque para la educación
de los niños).
por Ruth Minshull

"Cuando tengas duda, Comunícate . . ."
Citas de los trabajos de L. Ron Hubbard

Cómo escoger a su Gente
por Ruth Minshull

Carta Hubbard de Evaluación Humana

Carta Hubbard de Actitudes

Escala Tonal (posters)

La Revista *Ability* y las Conferencias del Doctorado de Filadelfia (grabadas) pueden obtenerse en las Organizaciones y Franquicias de Dianética y Cienciología.

Los libros y las tablas pueden comprarse por correo. Solicite un catálogo gratuito a:

PUBLICACIONES DIANETICAS
Campos Elíseos 205
México 5, D.F.
México

CURSOS DE DIANETICA®

Millones de personas en todo el mundo han participado en esta aventura llamada Dianética® y han recibido los beneficios que ofrece. Hoy manejan la vida y sus actividades con más éxito y conciencia, resuelven los problemas más inteligentemente, comprenden y se comunican mejor con los que los rodean y sienten más interés y placer en ello.

Estos cursos están dirigidos a las personas que saben que pueden ser más brillantes y más capaces.

Comience esta aventura y posiblemente nunca será el mismo que antes.

Solicite mayor información en la dirección más cercana a usted.

ASOCIACION CULTURAL DE
DIANETICA,® A.C.
2ª Cerrada de Frontera N° 7,
San Angel
548-2540

INSTITUTO DE FILOSOFIA APLICADA
Centro Cultural
Latinoamericano, A.C.
Havre N° 32, Zona Rosa
514-0003, 514-0151 y 511-1797

ASOCIACION DIANETICA® DEL
VALLE DE MEXICO, A.C.
Alabama N° 105, Nápoles
523-7620

INSTITUTO DE FILOSOFIA APLICADA
Plaza Río de Janeiro N° 52, Roma
514-0659 y 528-6049

CENTRO CULTURAL DE
DIANETICA,® A.C.
Tajín N° 572, Narvarte
559-2359

INSTITUTO TECNOLOGICO
DE DIANETICA,® A.C.
Blvd. M. Avila Camacho N° 176, Lomas
520-5909 y 540-2286

CENTRO DE CAPACITACION
Y CULTURA, A.C.
Hamburgo N° 40, Juárez
525-1256 y 514-8225

ORGANIZACION DE
DIANETICA,® A.C.
Providencia N° 1000, Del Valle
687-0430

CENTRO DE COMUNICACION
Y DIANETICA,® A.C.
Citlaltépetl N° 27
México 11, D.F. Condesa
511-8505

CENTRO DE DIANETICA®
DE POLANCO, A.C.
Campos Elíseos N° 205, Polanco
545-9766 y 250-1684

INSTITUTO DE DIANETICA DE
GUADALAJARA, A.C.
Francisco Javier Gamboa N° 400
15-4445
Guadalajara 1, Jalisco

Las Asociaciones de Dianética® no persiguen fines lucrativos. La aplicación o el estudio de la Dianética® no substituyen al tratamiento médico cuando el mal físico así lo requiere.

Ciudad

Dirección

Nombre

(Doble Aquí)

Solicite mayor información en la dirección más cercana a usted.



OBTENGA MAS INFORMACION sobre Dianética y Cienciología *

*Cienciología es la filosofía aplicada que surgió de la Dianética.

- Me gustaría más información sobre los libros de Dianética y Cienciología.
- Me gustaría más información sobre cómo ser Auditor de Dianética.
- Me gustaría más información sobre la Auditación Dianética.
- Me gustaría una entrevista personal con un consultor entrenado para hablar sobre _____

Nombre _____ Teléfono _____

Dirección _____

Ciudad _____

Esta solicitud de información sera contestada inmediatamente

BREVE DESCRIPCION DE LOS TONOS EMOCIONALES

- 4.0 **ENTUSIASMO (Alegría):** Un espíritu amable con una mente libre. Flexible. El ganador.
- 3.5 **INTERES (Diversión):** Interesado activamente en asuntos que se refieran a la supervivencia. Va bien.
- 3.0 **CONSERVATISMO (Conformidad):** El conformista. No muevan nada. Se resiste a los cambios. Sin demasiados problemas.
- 2.5 **ABURRIMIENTO:** El espectador. Todo el mundo es un escenario, y él es el público. Ni conforme ni inconforme. La va pasando. Sin propósitos. Descuidado. Ni amenaza ni ayuda.
- 2.0 **ANTAGONISMO:** El polemista. Le encanta discutir. Descortés. Honesto. Sin tacto. Sin espíritu deportivo.
- 1.8 **DOLOR:** Quisquilloso. Irritable. Disperso. Ataca el origen del dolor.
- 1.5 **ENOJO:** Mal humor crónico. Culpa a todo mundo. Conserve rendijas. Amenaza. Exige obediencia.
- 1.2 **NO COMPASION:** Témpano de hielo. Insensible. Suprimiendo un enojo violento. Cruel, frío, ingenioso, cortesía ácida.
- 1.1 **HOSTILIDAD ENCUBIERTA:** El alegre hipócrita. Chismoso. Un actor. Le gustan con frecuencia los juegos de palabras y las bromas pesadas. Trata de introvertir a los demás. Risa nerviosa o sonrisa constante.
- 1.0 **MIEDO:** Cobarde. Ansioso. Suspícaz. Preocupado. Huyendo, a la defensiva o atrapado en la indecisión.
- 0.9 **COMPASION:** Acuerdo obsesivo. Temeroso de herir a los demás. Coleccionista de fracasados. Vacilante, con frecuencia, entre la ternura complaciente y las lágrimas.
- 0.8 **PROPICIACION: (Pacificación):** El buen samaritano. Hace favores para protegerse de efectos negativos. Su intención es parar.
- 0.5 **AFLICCION:** El quejumbroso. Colecciona agravios y recuerdos. Habita en el pasado. Se siente traicionado. Todo es doloroso.
- 0.375 **HACIENDO ENMIENDAS:** El hombre "sí". Hará lo que sea para obtener compasión o ayuda. Lealtad ciega. Un tono de "trapea el suelo conmigo".
- 0.05 **APATIA:** El vencido. Apagado. Suicida. Drogadicto, alcohólico, jugador. Fatalista. Puede simular que ha encontrado "la paz".