

Sartenazo zen y confianza en la vida



Jorge Urrea
Experto en desarrollo personal y profesional

Siendo yo adolescente, llegué del colegio a casa y me abrió la puerta mi madre, que representando a la perfecta *mamma* amorosa y nutritiva, me recibió con una sonrisa de lado a lado y al ir a darle yo cándidamente un beso en la mejilla, sacó rápida de la espalda una sartén y me atizó en la cabeza, junto con una frase para el resto de mi vida: "¡No te fíes ni de tu madre!". Y se rio a carcajadas, cual maestra zen, iluminada.

Semejante "palo zen", que entonces no entendí, perplejo, aún me resuena todavía en la cabeza, sobre todo en las circunstancias actuales. Me explico: por mucho que trato de trabajarme "la confianza en la vida" que Graciela, otra gran maestra, me inculcó, creo que tener los ojos bien abiertos, en especial en esta época de desaprensivos, es de máxima importancia.

Sirvan algunos ejemplos recientes y reales, de lo micro a lo macro: voy a la carnicería, pido cuatro filetes y cuando llego a casa me encuentro dos buenos y dos pudriendo. En la cuenta de un restaurante me cobran dos platos de más. El zapatero, que "liquida la tienda por jubilación" me salda unos zapatos de bebé de 6 euros a 7,90. La compañía telefónica y el banco me cobran conceptos que no consumo y cuya reclamación es más larga y costosa en líneas de 902 que asumir la cornada directamente. Trabajé a muy alto nivel en una firma reconocidísima, con gran despacho y sin contrato, por no pagarme la Seguridad Social. Compré una casa con garaje, pero después de pagar me dijeron que no tengo derecho a vado ni a meter ni sacar el coche por la acera.

Sigo con cosas más generales y amplias: cotizo a la Seguridad Social, pero no me garantizan una pensión en el futuro, más bien me aterrorizan con lo contrario. Voto programas electorales, pero luego no los cumplen. Confío en mi Estado para mantener y propulsar los Objetivos del Milenio, especialmente en materia de pobreza y medio ambiente, pero estos pierden fuelle o los deshinchan, deshinchando nuestro bonito planeta. Más pobres, peor calidad de alimentos, peor calidad del agua y del aire, peor medicina, más desigualdad...

Paro por no aburrir ni generar ansiedad, porque

entendiendo que a nadie le es extraño lo que cuento y todo el mundo querría añadir muchas anécdotas a la lista, lo que incluso podría ser algo terapéutico. Luego quemaríamos el larguísimo manuscrito y bailaríamos alrededor, tratando así de exorcizar tanta sensación de agresión, estafa, enfado, desencanto, tristeza, impotencia, etc., que tanto nos generan constantemente y por tantos flancos.

¿Para qué se arriesgan todos estos "políticos", "comerciantes" y "empresas"? Los pongo entre comillas porque si ganan dinero con esas prácticas merecerían otro nombre. ¿Merece la pena? ¿De verdad creen que volveré? ¿Dónde están las buenas prácticas? ¿Dónde quedó la ética y la conciencia? ¿Qué será eso de la "responsabilidad social" y la "responsabilidad social corporativa"? Ya no me pregunto qué será de nuestros hijos, sino ¿qué será de nosotros mañana?

Verdaderamente son necios aquellos que piensan que arañando unos eurillos hoy, ganan, pues lo lógico es que se les escapen los clientes, que no vuelvan, que se cambien de carnicería, como se cambian de compañía de teléfono, de trabajo o de país. Vuelan clientes, vuela talento y vuela nuestra alegría, riqueza y calidad de vida.

Decía Krishnamurti que estar bien adaptado en una sociedad enfermiza es estar enfermo. Triunfar así sería como conseguir ser un loco ente locos. Brillante tontería. Hoy el sistema le lleva a uno a pensar que estar loco y triunfar, esquilmando personas y medios, es lo bueno, pero no, no se engañen. Es pan para hoy, hambre para mañana y hacer mucho daño en el camino, lo digo por si creen en los pecados o en el karma.

Como individuo uno no puede sino estar indignado. Y no se líen, que estar indignado no tiene vínculo con partido político alguno, como unos y otros tratan de rentabilizar en enorme manipulación de la verdad. Estar indignado significa estar indignado, harto, lleno de frustración, ira y con urgente necesidad de cambio. Paro, releo y siento una tensión insostenible. Es cierto, esto es tan gordo que uno no lo puede sostener mucho tiempo. Ese es el problema. Además parece que nos tornamos víctimas y acusamos a los

“ Vuelan clientes, vuela talento y vuela nuestra alegría, riqueza y calidad de vida ”

otros, a los políticos, los grandes banqueros y especuladores, pero la realidad nos incumbe a todos, desde el camarero, carnicero o zapatero, hasta el anterior o siguiente Zapatero.

Inviertan, como personas, empresas e instituciones, en calidad, honestidad y confianza, donde la gente sea feliz y no esté crispada, siempre huyendo de tanta agresión. Si lo hacen así, sus clientes se quedarán, incluso si se les cobra un poco

más. Estarán tranquilos, confiados de que ningún sartenazo les va a caer encima de la cabeza. Igual con sus trabajadores y súbditos: favorezcan que estos desarrollen su talento y carrera con ustedes porque si se sienten bien en su "compañía", o lo que es lo mismo, "acompañados por usted", no querrán otras compañías, ni les descapitalizarán humanamente, riesgo que indudablemente corremos como país en este momento. Inviertan también en

sus clientes, no solo en el marketing, es más, interioricen sus propias campañas de imagen y háganlas realidad. Cumplan. Generen confianza.

Mientras esto no pase, me acordaré de mi madre y su sartenazo zen, abriendo bien los ojos por si acaso. Y por las noches meditaré para no estar tan crispado, para confiar más, para que todos confiemos más, en la vida y en las personas, que hay para todos y para mucho tiempo, si lo hacemos bien.

Cuando Ambos descubrió a Dos



Juan Pedro García
Autor del Libro
*Neuromarketing:
Alicia y el espejo*

Durante los millones de años que ha durado el proceso evolutivo del *homo sapiens*, ha habido factores que han condicionado nuestra posición dominante dentro de la pirámide evolutiva. Darwin definió el proceso: la selección natural. Identificó cuatro factores básicos: la adaptabilidad al medio, la competencia por la pareja, la competencia por la comida y la herencia de los caracteres adquiridos producto de estas adaptaciones. Esta teoría se aplica también a la especie humana, con un matiz que nos distingue sobre los otros seres vivos que nos rodean: tenemos consciencia de nuestros valores y, lo más importante, de los valores de los demás. La consciencia de nuestras diferencias nos habilita una nueva característica 100% humana: la envidia.

La consciencia del otro y la envidia que nos produce su diferencia construyen en nosotros una estrategia competitiva basada en la minusvaloración de la diferencia, en un intento de desprecio de su valor. La táctica definitiva es "torpedear" la estrategia de supervivencia del otro en beneficio de uno mismo. Ha sido muy común durante la historia de la humanidad encontrar hechos que han confirmado esta teoría. En todos ellos la búsqueda de tener lo

que no se posee ha llevado incluso al asesinato. Algunos eruditos comentan que la envidia ha matado más en la historia de la humanidad que la viruela.

Hoy en día, donde los mercados se contraen y el paro campa a sus anchas, estamos comprobando la proliferación de esta estrategia ruin y cainita. Que el ánimo no nos embargue al leer estas líneas. La naturaleza ha previsto esta situación y ha dotado a los seres vivos de los mecanismos de supervivencia que Darwin no llegó a concretar, y que la competencia no cubría.

La competencia no es el único camino de supervivencia. Existe otro factor tan crítico o más: la colaboración. El trabajo en equipo entre individuos de la misma especie o de diferentes (simbiosis) tiene como objetivo cubrir sus carencias con las ventajas de sus asociados y prestar su conocimiento diferencial por el bien común de los dos.

"Ambos" descubrió a "Dos" en el momento en el que empezaron a considerar que dos unidos consiguen más que dos por separado.