



EL ARTE DE LA GUERRA CONTRA OJETES

José Osvaldo Flores

**EL ARTE DE
LA GUERRA
CONTRA
OJETES**

OSVALDO FLORES

“No puedo dedicar este libro a nadie.
Sería injusto no poder incluir a tanta gente que me ha
ayudado e inspirado para poder escribir este libro.
Pero si hay que dedicarlo, se lo dedico a todos esos
ojetes que no permiten que bajemos la guardia y nos
mantienen con la mente ágil.”

Oswaldo Flores

ÍNDICE

Definición de ojete	9
Prefacio.....	10
Las flores desconocidas.....	13
Ahí vienen los alemanes.....	21
¿También tú, Bruto?.....	25
Los enemigos.....	31
Fuego contra fuego.....	34
El Fantasma y la Oscuridad.....	41
Sea ojete para combatir a los Ojetes.....	45
Las trampas de la percepción.....	51
Guerreros fuera de tiempo.....	55
El emperador perezoso.....	61
Los Ojetes “realistas”.....	66
Todo cae por su propio peso.....	70
Ojetes Kamikaze.....	74
No sea garantía de nadie.....	80
Los blandos.....	83
Lengua de serpiente.....	87
“Se que fuiste tú, Fredo...”.....	90
Vivir con miedo.....	93
Persuasión contra ojetes.....	102
Vientos de guerra.....	109
Sobre la supremacía.El lado oscuro.	
I La dominación.....	114
II La actitud.....	119

III Lo que no se puede esconder.....	125
IV El hombre del caballo blanco.....	128
V Corazón.....	131
VI Convicción.....	135
VII Claridad.....	138
VIII La sangre febril.....	148
IX La muerte.....	152
X El final.....	156
Apéndice 1	
Cómo discutir con ojetes.....	162
Apéndice 2	
Discusión y argumentación.....	172
Apéndice 3	
Las emociones.....	184
CONCLUSIONES.....	197

OJETE

ojete

(Ofensivo y Grosero)

1 s y adj. Persona sumamente cobarde y de malas intenciones, que actúa de mala fe y con el propósito de dañar a los demás o aprovecharse de ellos: “Le pone en la madre a un ojete que en realidad merece la pinche muerte”, “Es una vieja ojeta y culera”

2 adj. Que es sumamente malo, perjudicial; que está hecho con el propósito de hacer daño, o de sacar provecho de alguien: “Le tupen a la onda sin ninguna represión ojeta”

3 s m Ano

Prefacio

¿Quién es ojete?

Durante el transcurso de nuestra vida, nos enfrentaremos a muchísimos tipos de ojetes.

Llámalos cómo quieras:

Bullies (1), gonorreas, culeros.

Gente nefasta en la forma de muchísimas personas con las que te toca lidiar en tu tiempo en esta tierra:

Maestros, jefes, compañeros de trabajo, “amigos”, parejas, etc.

¿Qué deberíamos hacer con ellos?

¿Lidiar con ellos o soportarlos como una cruz?

¿Eliminarlos de nuestras vidas? ¿Alejarnos?

¿Enfrentarlos?

Sun Tzu ha tenido la respuesta desde hace dos mil quinientos años:

“No enfrentes abiertamente a un enemigo que tiene ventaja”.

“No ataques si no estás convencido de tener la ventaja”.

“Asegúrate de tener los recursos para llevar a cabo una campaña de guerra”.

¿Cómo interpretar esto a la vida del hombre común?

Trataré de interpretar “El arte de la Guerra” y me ayudaré con algunas “armas” con las que podemos defendernos desde el fino arte de la no-violencia, la manipulación y la guerra de cortesanos.

Hoy en día, un hombre común podría vivir una vida en la que jamás estará en un peligro real o la posibilidad de ser reclutado a un campo de guerra. Sin embargo, siguen existiendo hombres naturalmente competentes, violentos, agresivos y la sociedad los tiene contenidos con la corrección política y demás ideologías que han lo han castrado y lo reducen a un mero participante pasivo en las decisiones que se toman en su comunidad.

Creo que competir y buscar la excelencia está en los genes de cientos de hombres que han tenido que conformarse con terminar trámites transaccionales y esperar que la vida les de un buen resultado sólo por el hecho de haberse “portado bien” y haber cumplido con los trámites que la sociedad ha dictado como moralmente aceptables para considerarse un “buen hombre”.

Gracias a esta mentalidad, los hombres a los que sus privilegios o su salvaje naturalidad les permite ser agresivos, se aprovechan fácilmente de hombres dispuestos a agradar, a complacer y a besar suelas para crecer, pues eso es lo que les han dicho que se tiene que hacer para “ser alguien en la vida”.

En una sociedad que ha vivido en la sumisión y a la que

se le ha enseñado a ser servil y agradar a los demás, es fácil crear hombres que crean que esa es la receta para el “bien vivir”.

Está en la educación tradicional familiar que si eres una persona “decente” no debes ser el primero, debes compartir, debes agradar, debes, debes, debes. Acabas creyendo que le debes algo a los poderosos. Así nace el resentimiento.

1.- Las flores desconocidas.

Hace ya muchos años, veía una película de Kevin Costner sobre béisbol. El nombre de la película en inglés es “Bull Durham” y aunque sólo la vi una vez, hay una frase que me marcó muchísimo y ha hecho mella en mi vida:

“Full many a flower is born to blush unseen”.

La traducción es:

“Muchas flores nacen para sonrojarse sin ser vistas”.

La frase completa en realidad es:

“full many a flower is born to blush unseen,
and waste its sweetness on the desert air.”

La traducción es: “Muchas flores nacen para sonrojarse sin ser vistas y gastar su dulzura en el aire del desierto”.

Esto es parte de “Elegía escrita en un cementerio local” y fue escrita por Thomas Gray.

Creo que lo que esta frase quiere decir es que hay hombres con talentos impresionantes a los que jamás veremos en acción o ser reconocidos.

Esta es una de las frases más duras y crueles que he escuchado; en la película, la gran Susan Sarandon se refería al talento del personaje de Kevin Costner, un tipo con un gran talento natural para el beisbol al que las circunstancias jamás le favorecían, al parecer, estaba destinado a ser algo grande que jamás llegaría a ser algo estelar. Su papel era el de lograr que otros talentos brillaran, mientras él se quedaba en un solo lugar.

En otras palabras, el personaje de Kevin Costner era el de un mediocre talentoso al que la vida y la suerte jamás le sonreían. En mi tiempo como empleado, empresario y trabajador independiente conocí a muchos así.

Escenario 1: Juan es un diseñador gráfico excelente, pero no tiene las habilidades para darse a notar. Su andar es torpe y no es agraciado. Sin importar lo poco atractivo que sea, no tiene gracia, no tiene conversación, no es un tipo interesante. Pero lo más grave de todo es que se congratula por ello. Cree que las personas deben buscarlo por su talento.

Es de esos millones de jóvenes que creen que su apariencia o su encanto no importa, pues él cree que los demás están obligados a notarlo por sus talentos. Conocí cientos de esos jóvenes el tiempo en el que trabajaba reclutando personal para empresas.

“No les debería importar si no uso traje o si uso rastas, no trabajo con el pelo, trabajo con mis conocimientos”.

Ese tipo de personas son material para ser abusados laboralmente, muy en el fondo, Juan es débil para hacerse notar, no tiene carisma para convencer, vender ideas, transmitir emociones, que son indispensables para ganarse el corazón de los que pagan, de los que recompensan.

Existen hombres con talento natural para engatusar, para manipular y hacerle creer a Juan que es “parte del equipo”.

Tal es el caso de su jefe, Iker, que es un tipo de jefe que busca candidatos para hacer su trabajo y llevarse los laureles y gloria por el reconocimiento. Iker, tiene una habilidad natural para convencer a Juan de hacer trabajos grandiosos y propuestas revolucionarias y presentarlas a sus superiores mencionando a Juan en las últimas palabras, esas que quedan opacadas por los aplausos para una propuesta tan novedosa, gracias al “talentoso” Iker.

Los jefes de Iker ni siquiera conocen a Juan, de hecho, en la empresa, pocos conocen a Juan, el artífice de la nueva campaña que ha superado con creces las expectativas de crecimiento semestral. Pero todos conocen al imparable ejecutivo Iker, al que todo mundo adjudica el éxito de esa novedosa y revolucionaria campaña.

Por supuesto, Iker, trata de aclarar que el éxito de la campaña se la debe a su equipo (curiosamente, jamás mencionará a Juan) sólo se refiere a Juan como parte de su equipo, y es alguien

tan agradable que no podrías reclamarle que no te de el crédito, pues trata de mencionar que él sólo “dirigió” al equipo, y que su equipo es el verdadero responsable de la gran propuesta revolucionaria. Algo que es importante hacer notar es que Iker es muy bueno con Juan, trata de hacer que se sienta a gusto e indispensable en el equipo, pero Iker preferiría amputarse un brazo con un cuchillo sin filo antes de darle reconocimiento a Juan.

La razón es sencilla: Si lo hace de forma abierta, quedarán al descubierto dos cosas:

1.- No puede hacer una propuesta o campaña, que es para lo que le pagan.

2.- Hay alguien en su equipo con más talento que él y que tal vez es hora de que algún alto ejecutivo tome cartas en el asunto.

Iker sabe todo esto, lo ha pensado y él cree de manera personal que es mejor mantener así las cosas, él cree que Juan no podría con el reconocimiento y genuinamente cree que es mejor mantener a Juan como “parte del equipo”.

Iker sabe bien cómo mantener a raya a Juan, no lo explota abiertamente, de hecho, lo premia, lo motiva y le incentiva. Obvio, lo hace con migajas y elogios que no alcanzan para comprar el auto que Iker se acaba de comprar.

Es posible que Juan sea feliz así. Créanme, he conocido personas que son en verdad talentosas y productivas que detestan la atención y los aplausos. Pero desdeñar todo ello también

puede significar despreciar algo más valioso: el dinero y el crecimiento laboral.

Escenario 2: Paulina es una excelente contadora. Es eficiente y trabajadora. Pero no le gusta soportar mierda de nadie. En el primer momento que su jefa trata de hacerla quedar en segundo lugar, en el momento en que su jefa trató de hacer pasar una idea de Paulina como suya, Paulina se presentó con sus superiores, les contó todo aquello y la apaciguaron diciéndole que tomarían cartas en el asunto. No pasó nada de momento, pero por desgracia, la jefa de Paulina, estaba muy bien relacionada con Recursos Humanos, a los que ella contó su versión de los hechos. Un mes después, Paulina fue despedida por “disminución en el performance de rendimiento”.

Durante su último mes, Paulina fue obligada a hacer trabajos con muy poco tiempo de antelación y con imposibles fechas de entrega. Paulina trabajaba incluso, fuera del horario laboral para poder cumplir con las fechas de entrega. El ambiente en su trabajo se tornó insoportable y estuvo a punto de renunciar. Aguantó sin renunciar, pensó que podría vencer al sistema si cumplía con las fechas y entregas, pero su suerte ya estaba echada y la decisión de “tronar” a alguien “tan conflictivo” ya estaba tomada.

De hecho, en el momento en el que Paulina se presentó indignada con la jefa de su jefa y el personal de Recursos Humanos para reclamar el actuar de su superior cavó su propia tumba... un mes antes de su despido.

Cuando leemos estos dos casos, podríamos creer una

cosa: Que no hay nada que hacer y que los que tienen más poder nos manejan a su antojo. No te des por vencido, cuando eres inteligente y no te dejas llevar por tus emociones, podrías lograr mucho más de lo que crees. Todo tiene que ver con distintos factores que muchísimos jóvenes no desean contemplar: paciencia, oportunidad, timing y, sobre todo, un contundente argumento.

Sun Tzu sostiene en “El arte de la Guerra” que no deberías entrar en combate frontal cuando las circunstancias, el clima, el terreno y otras variables no te favorecen. De hecho, jamás deberías entrar en combate frontal contra enemigos poderosos, aquellos que tienen mejor arsenal, mejores caballos y más recursos a su disposición.

En estos casos, donde se te ha relegado a ser “una bella flor que jamás será vista florecer” debes hacer acopio de todos los elementos a tu disposición y arriesgarte a la guerra de guerrillas.

La guerra de guerrillas es un recurso que se utiliza cuando eres alguien pequeño, alguien que no tiene tanto poder, enfrentándose a su Goliat. En la historia, David tuvo suerte y logró atinarle una certera piedra de su honda al campeón de los filisteos. Pero es una excepción. En el mundo real, un enemigo poderoso puede ser debilitado, aniquilado y sometido con estrategias y ataques pequeños y coordinados. Algo que debilite la moral de su tropa y que desgaste el ánimo de seguir atacando a un enemigo que de tan pequeño es invisible, imposible de atacar abiertamente. Ejemplos abundan, pero dos se me vienen a la cabeza de forma inmediata: Vietnam y algunas organizaciones terroristas modernas.

Vietnam entró en guerra contra Estados Unidos y fue derrotado. Sus estrategias se relacionaban con ataques que parecían pequeños para la gran potencia, pero que fueron mermando el ánimo de su tropa al enfrentarse a un grupo de campesinos que desaparecían en túneles en la selva y que hacían daños de consideración a pelotones que se encontraban distraídos. Los terroristas islámicos utilizan tácticas similares: compartimentar y generar el terror. Atacando objetivos de forma inesperada, ocultándose en montañas inaccesibles.

En un mundo sin guerra, sin terroristas o soldados en la selva, los elementos para entrar en la guerra de guerrillas son diferentes.

La manipulación, el chisme, el rumor y el sabotaje, el elemento sorpresa y los ataques velados y solapados. Elementos que en manos poco experimentadas le harán más daño al guerrillero que a su contrincante, por lo que es importante dominarlos y entenderlos.

Además de entenderlos, es importante saber y comprender cómo funciona la psique y el comportamiento humano. Entender el concepto de “percepción” y tener en cuenta lo que la gente ve en nosotros, lo que escogemos que vean los demás en nosotros y utilizarlo a nuestro favor. Algunas personas dominan todo esto de forma inconsciente, de alguna forma, esta información ha llegado a su mente, tal vez aprendida por la imitación, la intuición y el “prueba y error” que han experimentado en su vida diaria.

Cuando has decidido que nada de esto es para ti y que no

entrarás al “juego de la manipulación”, de inmediato te descartas del juego mayor, aquel en el que otros juegan por ti, y que generalmente apuesta a cosas que realmente te afectan, como por ejemplo, tu futuro laboral. Al despreciar todo esto, crees que no serás parte de lo que hacen los demás para ser relevantes y triunfar y decides permanecer “puro”. Sigues empecinado en “ser como quiero ser” y entras en un estado de terquedad en el que de verdad crees que sólo por ser bueno, la vida funcionará a tu favor.

Las personas de esa naturaleza viven de forma resentida, creyendo que no tienen oportunidad alguna, pero tampoco desean entrar en el juego que al menos les daría una oportunidad. En su mundo ideal, la justicia debería prevalecer. En el mundo ideal de Juan, “alguien” debería darse cuenta de su gran potencial y promoverlo para que él tenga lo que merece.

Muchos de esos jóvenes, incluso se han aliado en colectivos donde otros que también están fracasando se sienten identificados y vierten su coraje contra todo aquel que tiene éxito. Creen que el éxito tiene que ver con el talento o el trabajo duro; décadas, siglos de historia nos han enseñado que los talentos natos que triunfan de forma orgánica son contados con una sola mano, y que el mundo está lleno de historias de exitosos que se abrieron camino a fuerza de inteligencia, buenas relaciones y estrategias que los posicionaron.

2.- Ahí vienen los alemanes.

Sun Tzu dice: “la guerra es de vital importancia para el Estado; es el dominio de la vida o de la muerte, el camino hacia la supervivencia o la pérdida del Imperio: es forzoso manejarla bien. No reflexionar seriamente sobre todo lo que le concierne es dar prueba de una culpable indiferencia en lo que respecta a la conservación o pérdida de lo que nos es más querido; y ello no debe ocurrir entre nosotros.”

La primera vez que leí esto, no significaba nada para mí. Comienza a tener significado cuando comienzas a ser adulto y para muchos, ya es demasiado tarde. Muchos comienzan a reflexionar sus pérdidas cuando éstas ya son irrecuperables. Cuando el recurso más irrecuperable de todo comienza a cobrar las facturas: el tiempo.

Para muchos, la posibilidad de verse atrapados en un empleo mediocre o de situaciones que los forzan a no tener más remedio que aguantar y soportar una vida de miseria o de incertidumbre es baja.

En muchísimas ocasiones he escuchado frases como: “¿Cómo podría hacer algo? ¡No tengo otra opción! ¡Si pudiera, haría algo! O dime ¿Qué harías en mi lugar?”.

De las peores errores que podemos cometer en nuestra vida adulta es la de no preparar nuestro camino pensando en el peor escenario. Nuevamente, el que siempre piensa en lo mejor, en las cosas “buenas” termina aplastado y derrotado por su propio optimismo sin fundamentos ni preparación. Entender la vida y vivirla como un campo de guerra implica aceptar la posibilidad de que un ataque, una desgracia podría cernirse sobre nuestras cabezas en cualquier momento, sin previo aviso. Los hombres fuertes no viven con el miedo, balanceándose sobre sus cabezas, esos hombres viven preparados ante las eventualidades y preparan escenarios de apocalipsis que suelen no pasar nunca, pero... nunca se sabe.

Por ejemplo, ahí tenemos a miles, millones de hombres dependiendo de un sueldo que ellos consideran injusto, y consideran a sus empleadores ventajosos por pagar lo que ellos consideran que es algo muy bajo para su categoría o calidad de trabajo. Pero cometen un error garrafal: dedican muchísimo de su tiempo en lloriquear por las injusticias de trabajar en una empresa tan rapaz, sin dedicar un solo segundo de su tiempo libre en hacer algo para no depender de algo tan injusto.

Tomemos como ejemplo a Alejandro: Él es un ingeniero, un experto en software y programas que hacen más fácil nuestra vida diaria, pero de los que nunca hemos escuchado hablar. Es del tipo de personas metódicas que saben que los escenarios económicos son altamente volátiles y altamente dinámicos. No

es un tipo que se ha dormido en los laureles de un buen empleo, sigue preparándose, sigue estudiando y se sigue certificando. Sabe que por más bueno que sea su trabajo, hay circunstancias más allá de su poder que podrían obrar en su contra (mercados financieros, situaciones geopolíticas, etc.) que podrían incluso desaparecer no sólo su puesto de trabajo, si no empresas enteras podrían quebrar por cambios tan “simples” como la escasez de algún mineral con el que se fabrican las placas electrónicas en las que él o su equipo trabajan. Alejandro es un tipo joven que acaba de tener una hija y sabe que el futuro de su hija depende, al menos en los próximos dieciocho años, enteramente de lo que él haga con su tiempo. Es un hombre de acción que sabe que debe de proveer, cuidar y proteger.

¿Qué es lo que hace? Se sigue preparando, comienza a elaborar currículums y enviándolos a las principales empresas que podrían contratarlo. Se prepara ante la eventual “llegada de los alemanes”.

Afila su cuchillo, a diario, ejercita su mente buscando más certificaciones útiles. Buscando soluciones a problemas en su propio ambiente laboral. Descubre que es posible que su ciclo en esa empresa termine después de más de una década de haber trabajado ahí ¿Se pone a llorar por la “injusticia”? ¿Le menciona a cada persona que conoce que “ahora el sistema desecha a los mayores de cuarenta porque nos niega oportunidades de trabajo?”

No.

Él está preparado para “la llegada de los alemanes”.

Entiende que nada es estático. Todo cambia. Todo evoluciona.

Si de ese todo, el que no evoluciona eres tú, el del problema eres tú.

Le han llamado varias empresas que le quieren contratar. Ha sabido venderse y promocionarse, ha entendido como funciona el mundo.

Su estudio y el prepararse han rendido frutos.

Ha cambiado su currículum, lo ha adaptado, le ha agregado palabras de impacto que han llamado la atención de personas a las que no les importa la edad, ni el aspecto de alguien, ellos buscan solucionadores de problemas. Buscan ejecutivos, personas que ejecuten y dirijan.

Ahora ya tiene un nuevo puesto de trabajo con otras responsabilidades y obviamente, con otro sueldo más satisfactorio. Él puede sentarse viendo la puesta del sol sabiendo que ha triunfado por este día.

Los alemanes no pudieron entrar a la ciudad.

El hombre de a pie ha prevalecido de nuevo.

3.- “¿También tú, Bruto?”

Hace muchos años, tuve mi primera emboscada. Una traición de la que no salí bien librado.

En aquel tiempo, yo tenía una amiga que trabajaba en una empresa rival, bueno, ni siquiera era rival, era una más de una serie de empresas que competían entre sí por el dominio del mercado. Esta amiga acababa de tener a su primer hijo y regresaba a trabajar para descubrir que estaba siendo reemplazada por una ejecutiva más joven. De hecho, de forma descarada, su superior le había ordenado que le enseñara todo lo que ella sabía, sólo para tener a dos personas expertas por una promesa de abrir una inexistente sucursal y enviar a la aprendiz a la empresa de nueva creación.

Ella sabía que esto era una patraña, y que sus días en esa empresa estaban contados. Que la excusa de “preparar” a una aprendiz sólo obedecía a un solo propósito: reemplazarla con alguien más joven, más disponible y con menos responsabilidades. Quiero pensar que su superior consideraba que ser madre se

convertía en un impedimento para que ella fuera la mejor ejecutiva que había sido apenas un par de años antes. La empresa creía que había perdido a alguien que tenía total disponibilidad y devoción al trabajo y a la empresa.

Ella no se podía quedar sin el trabajo. Pensó en su estrategia y la puso en marcha.

Días después me invitó a comer. Me platicó de su nueva vida como madre para después tratar de desahogarse con todo el asunto que la empresa le había dejado caer en la espalda: que sería despedida.

No sé en qué momento me descuidé. No sé si fue entre el café y un pie de queso en el que quedé completamente involucrado en el asunto: Ella me pidió que le consiguiera una audiencia con el director de la empresa donde yo trabajaba. Yo sabía que ella era una ejecutiva talentosa, experta en ventas y cerradora experta. Así es que me convenció de conseguir una cita con el director.

Yo estaba convencido de que haría una doble buena acción. Le conseguiría trabajo a mi amiga y además ayudaría a mi empresa a contratar a un activo muy valioso que es raro de conseguir en estos días.

Hablé con mi jefe. Él fue el primero en ponerme la primera alerta de esta situación:

¿Sus jefes saben que ella está buscando otro empleo y que además lo está buscando con su principal rival, el que está más

cercano a ellos?

Yo no me había cuestionado tal cosa. Para mí, era obvio que sus jefes sospechaban que ella buscaría trabajo enseguida y que nadie en su sano juicio se tragaría la patraña de “preparar a alguien para que tengamos dos operadores eficaces”

Mi jefe suspiró y le consiguió una cita con el director de la empresa. Se lo comuniqué a mi amiga y ella estaba muy contenta. Me agradeció y me dijo que estaba feliz de tener esa posibilidad de no tener que buscar un empleo y tardarse meses en encontrarlo, con un bebé que mantener.

Mi ingenuidad no tenía límites. Ahora, a la distancia, debí saber lo que pasaría y que eventualmente sucedió:

Ella no se presentó a la entrevista con el director general.

En cambio, yo fui convocado por la secretaria del director. La secretaria me miraba con una expresión de terror, diciéndome que me estaba buscando y que una vez que llegara de inmediato me presentara ante él.

Mi superior se veía notablemente alterado. Yo no tenía idea de lo que estaba pasando.

Me espetó “¿cómo era posible que tratara de robarme talento de otras empresas?” “No es ético” .

“Me acaba de hablar fulano (el director de la otra empresa, juega golf los domingos con él y sus hijos van a la misma

escuela), y dice que tú, trataste de robar a su mejor vendedora y que en nombre de la amistad entre ambas compañías desistíeramos de contactarla y hacerle ofrecimientos mientras ella aún tenía un contrato”.

Ahí entendí todo.

Ella me había usado.

Me había utilizado para apalancarse y asegurar su contrato.

Ella incluso me grabó cuando le dije que podríamos ofrecerle una mejor comisión y que con nosotros estaría mejor que en la empresa donde trabajaba.

Mi amiga me usó como chivo expiatorio.

Mi amiga me echó al fuego.

Mi amiga dejó que me devoraran los perros.

Su empresa renovó su contrato y subió su sueldo ante la posibilidad de que ella se fuera a la competencia. Ella sabía que nadie quiere que le quiten algo que es valioso.

Ella jugó su carta más inesperada: el sentido de pérdida. Entendió que el valor de algo se da en función a su escasez.

Una cosa es que su empresa decidiera que tal vez ya no volvería a ser la mejor empleada, pero cuando se enteró que su competencia estaba dispuestas a recibirla y a aumentarle el sueldo es cuando alguien recapacitó y entendió que algunos talentos no se dan en maceta. Ella decidió aumentar su valor de forma

artificial, gracias al engaño y a la traición.

Yo, casi fui despedido, pues alguien sugirió que no podían tolerar ese tipo de prácticas, pero finalmente mis números y mis resultados me respaldaron. Creo que mi amiga me aventó al fuego sabiendo que yo estaría bien, que sobreviviría y que tal vez, aprendería la lección.

Aún así, estaba enfurecido con ella. Tiempo después me mandó un regalo, era una corbata en una caja, donde la tarjeta decía: “Si César, yo también”(2) Una manera de disculparse.

No volví a hablar con ella.

Hay pocos, muy pocos casos en los que una persona se siente tentada a traicionarte de forma deliberada y sin motivo. Esas personas son sicópatas que no dudarían en señalarte para un paredón de fusilamiento sólo por pensar diferente a ellos.

Pero, hablando de negocios, de relaciones y de la vida en general, las traiciones son recursos que están fundamentados en la conveniencia y la practicidad.

Es decir, no es nada personal.

Para evitar ser víctima de traiciones, debes estar alerta de lo que pasa a tu alrededor, de las intenciones verdaderas de los que te rodean y eso se logra con una profunda observación y la interpretación de señas y gestos que se vuelven evidentes ante el ojo experimentado.

Los que te traicionan o van a traicionarte suelen poner una atención excesiva a tus necesidades y deseos, como si estuvieran concediendo la última comida de un condenado.

Los que traicionan, tienen usualmente un historial de resentimiento, y aunque es probable que esto no tenga que ver con la traición, ese historial le ayuda a no sentirse tan mal al haber dado la última estocada.

Mientras atendía a algunos senadores, César, el emperador romano fue apuñalado, por la espalda. Los políticos de Roma consideraban que representaba un peligro y decidieron asesinarlo.

Entre los que lo mataron estaba uno de sus más cercanos: su hijo adoptivo, Bruto.

En sus últimos estertores de vida, César se dirigió al que consideraba su hijo para preguntarle ¿et tu, Bruto?

4.- Los enemigos.

“Los soldados prisioneros deben ser bien tratados, para conseguir que en el futuro luchen para ti. A esto se llama “vencer al adversario e incrementar por añadidura tus propias fuerzas”.

Si utilizas al enemigo para derrotar al enemigo, serás poderoso en cualquier lugar a donde vayas”

Sun Tzu.

El tipo de persona más torpe es aquella que desaprovecha la oportunidad de conocer a su adversario y conocer su forma de pensar. A veces, estamos tan pagados de nosotros mismos que en nuestra soberbia no entendemos lo que podría enseñarnos el que alguna vez ha estado en contra de nosotros.

Una de las cosas que me es más fascinante de las películas donde hay personajes antagónicos es cuando llegan a coincidir en una plática sencilla. Esas escenas me gustan mucho. No sucede lo que uno esperaría: que se enfrentaran a muerte en ese instante. Es algo inútil y un desgaste de energía.

Hay una escena que me gusta mucho de la película “Heat” de Michael Mann.

La trama es sobre una banda profesional de ladrones que es perseguida por un grupo de policías de élite dirigidos por un policía implacable.

Estos papeles son interpretados por Al Pacino y Robert DeNiro. Estos personajes no coinciden más que en una escena: El policía sigue al ladrón y le invita un café. El ladrón acepta y comienzan a conversar en un café lleno de gente. Cualquiera que viera a esos tipos, pensaría que son viejos amigos charlando. Comienzan a charlar sobre sus vidas y se dan cuenta que son muy parecidos.

Los dos se miden, se dan cuenta de lo que son capaces.

Después de esa reunión, ellos saben que ninguno cederá. Que son igual de obstinados y efectivos en lo que hacen.

Conocer de tu enemigo te hará darte cuenta de una cosa: Es muy parecido a ti, y cuanto más parecido a ti sea, significa que será más difícil de derrumbar. No evites conocer la forma de pensar de tus contrincantes. He conocido hombres que caen en una peligrosa trampa: la cámara de eco. Creer que sólo lo que él cree es lo correcto. No entender que quizá tus motivos no sean los correctos o que tal vez, es posible que tú y tu adversario están persiguiendo los mismos objetivos. Créeme, he sido testigos de luchas intestinas en empresas o partidos políticos en lo que, en el análisis final, ambas partes perseguían los mismos objetivos, pero ellos creían que no era así. Posiblemente esto se hubiera resuelto si cualquiera de los dos se hubiera molestado a sentarse a tomar un café con el contrario y escucharlo.

Una cualidad de verdad admirable en un hombre, es su capacidad de dialogar aún cuando tiene ganas de luchar. Lamentablemente, en muchos casos, esta es una cualidad que llega con los años y la madurez.

“La cámara de eco” es peligrosa, consiste en encerrarse y sólo aceptar los argumentos de aquellos que coinciden con tus ideas y forma de pensar. Es un sesgo cognitivo que te impide escuchar otros argumentos y negarte a la realidad.

Pero la realidad es una perra.

Decía Ayn Rand: “Puedes negar la realidad, pero no puedes negar las consecuencias de negar la realidad”

Cuando evitas seguir, leer o escuchar argumentos contrarios a tu forma de pensar, limitas tu campo de acción, limitas las herramientas argumentales con las que podrías defenderte. Pero lo más importante: te limitas a ti mismo de saber la verdad. De comprender tu error o de tratar de hacerle ver a los demás lo que está mal.

Se trata de entender de forma básica y plana los argumentos de los que se oponen a ti. No todos son ojetes, es posible que, en algunas de esas guerras, el ojete seas tú.

Este libro no trata de hacerte creer que eres siempre una pobre víctima, ya llegaremos a eso.

5.- Fuego contra fuego

La sabiduría popular reza que la sociedad requiere de hombres diestros en la violencia para combatir a otros hombres violentos. Pero esa misma sociedad reprime sus instintos de competencia, reprime la violencia natural de un hombre y le castra de todo instinto de supervivencia.

El día a día de un hombre común le hace creer que está destinado a ser derrotado.

Vive sometido por una cultura que le hace creer que debe agradar a otros para prevalecer. Que no debe levantar la voz, que es mejor “no meterse en problemas”, que hay fuerzas que misteriosamente conspiran en contra de él y que no hay nada que pueda hacer al respecto. Pero creo firmemente que el hombre de a pie, mal llamado “común” aquel que no es líder de una gran empresa, un político o un artista influyente puede ganar en las batallas de su día a día y trascender en el plano en el que le tocó vivir.

Pero muchos hombres están educados para agradar, para ser serviles, para negar sus propias necesidades y anteponer las necesidades de otros a sus propios deseos y propósitos.

Muchos hombres viven despreciando y generando resentimiento contra hombres que son seguros de sí mismos, que se ejercitan, que buscan ser la mejor versión de ellos mismos. Sin importar que esos hombres sean buenos o malvados tienen algo en común:

Son capaces de generar violencia o defenderse eficazmente de ella.

Algunas personas se consideran pacíficas sólo por rehuir de una confrontación que le pudiera significar una mejor en su vida. Creen que ser pacífico o inofensivo es una virtud, que las personas malvadas no le dañarán si averiguan que es alguien irrelevante. Esto no sólo suprime la competitividad, también castra a un hombre en su ánimo de ser mejor o simplemente de defender lo justo.

No me malinterprete, ser capaz de generar violencia o defenderse eficazmente de ella no significa que usted deba ser una persona que use esa violencia para procurarse sus deseos.

Significa que usted debe tener la fuerza de voluntad para defender y de controlar su instinto de ser violento cuando la ocasión sea justa.

Esto no necesariamente tiene que ver con la fuerza física.

Conozco hombres que en una discusión podrían ganar y tener la razón si tan sólo decidieran dar un poco más de pelea.

Tratar de defender un punto de forma apasionada. Por desgracia, millones de hombres han sido educados para agradar, para darle la razón a otros y para evitar dentro de lo que puedan, las confrontaciones.

Enseñamos a nuestros hijos a “compartir” sus juguetes y les despojamos del sentimiento natural de propiedad de un ser humano:

“lo compartiré si quiero, no sólo por ser obligado a ello”

Le hacemos creer a los pequeños que la respuesta a todo dilema ético es la “empatía” y que debemos “ponernos en los zapatos de los demás” para comprender su situación.

Pero, ¿Sabe quién se pone en sus zapatos?

Nadie.

Ciertamente, no ese jefe que lleva años prometiendo un aumento que jamás llega, porque sabe que es tan pusilánime que no lo podrá reclamar, pero tampoco tiene las agallas para renunciar.

Ciertamente no esa pareja que le ha tomado la medida y sabe que usted no dejará esa relación pues le han convencido de que “no encontrará a alguien mejor”.

El mundo está lleno de hombres que han sido mentalmente castrados, incapacitados para ver la realidad.

Ser violento no es una virtud. La virtud es, ser violento,

poder dar pelea, pero poder controlarlo para llevarlo a un terreno razonable.

¿Vale la pena pelear por esto?

¿Hay alguien abusando de mi nobleza?

Pregúntese a usted mismo, si ha enterrado a un hombre poderoso para poder ser bien visto por otros.

Los reyes de la antigüedad entendieron estos conceptos por la fuerza.

Ningún rey podía darse el lujo de creer que “reinaría en paz” y que todo sería “felices para siempre”.

Esos hombres sabían que su reinado, su poder era algo muy inestable.

Su “derecho divino” para reinar estaba sustentado en la idea de que descendía de sangre real de otros conquistadores. Lo que se esperaba de él es que fuera un conquistador, o al menos, un eficiente gerente de su reinado y pudiera defenderlo de amenazas externas.

Los reyes de la antigüedad crearon los impuestos para sustentar a sus ejércitos. Para alimentarlos y tenerlos constantemente peleando, ya sea conquistando o defendiendo.

Los reinos se han terminado. Al menos dentro del concepto que teníamos de un poderoso rey. Ahora existen estados llenos de políticos y burócratas que toman decisiones, pero

siempre hay un hombre que parece dirigirlo todo. De manera natural, el ser humano busca a quién seguir, por eso, las figuras míticas de los rebeldes, de los revolucionarios, de los caudillos está presente.

El redentor, un mesías que resuelva sus problemas.

Ese caudillo parece siempre listo a atacar, es feroz y decidido.

Por eso la imagen que se construye de él es la de alguien capaz.

Vaya a ver las noticias, los líderes mundiales más eficientes y seguidos son adorados no por llevar a sus países a la riqueza económica, es porque se tiene una percepción de ellos como “capaces”.

Si son buenos administradores, sus países serán prósperos.

Regresemos a usted, el de a pie. Al que muchos consideran “común”.

¿Se ha dado cuenta que la seguridad y la violencia imponen admiración en los demás?

Recuerde sus años de juventud y recuerde quienes eran los hombres más seguidos: capitanes de equipos de fútbol, los más grandes, los más carismáticos, los más malos.

Hombres que eran capaces de defenderse.

Las personas siguen de forma natural a personas fuertes.

Lo más destacable es que esto es algo que usted puede construir.

Es una forma de vida que puede ser construida desde cero.

El secreto está en ganar batallas diarias.

El secreto es en hablar más fuerte y claro.

El secreto está en tener preparado un argumento imbatible. Aunque usted no tenga razón, será percibido cómo alguien que defiende en lo que cree.

Hay un episodio en la serie de televisión “The Office” dónde el atolondrado jefe, Michael Scott se enfrenta a la persona más lista de la oficina: Oscar.

Michael ha memorizado algunos datos sobre China, y Oscar le corrige. En un momento de claridad semántica, Michael revira y Oscar se queda callado. Un raro caso de debate dónde el menos preparado gana.

Todos los compañeros de la oficina aplauden la inteligencia de Michael, que ha podido dejar callado al inteligente Oscar. Michael se muestra superior: además de ser el jefe de la oficina, ha demostrado ser más listo que Oscar.

Entran en un nuevo debate a la hora del café, y esta vez

Oscar está arrinconando a Michael con datos sobre la supremacía de China en la economía mundial. Oscar deja caer preguntas difíciles y varias a la vez (recurso tramposo en un debate, pues el contrincante no podría tener el tiempo de contestar todo y algunas de esas respuestas son de sentido común y no aportarían al debate).

Michael, acorralado y sin más recursos, recurre a un tramposo truco: la pasión nacionalista.

Comienza un discurso sobre por qué Estados Unidos es mejor y como es que es una tierra de oportunidades. El discurso enciende los ánimos de los espectadores que vitorean a Michael.

Michael perdió el debate. No supo que contestar, pero sacó un recurso tramposo: apelar a los sentimientos y no a la razón.

Sus subordinados lo respetan. Oscar sabe que no puede debatir contra los sentimientos, sabe que él tiene la razón, pero se da por vencido. Sabe que el discurso de Michael no abona al debate, pero decide retirarse.

Michael queda como un héroe.

Ha vencido a un bully. Oscar es el que corrige a todos y su conocimiento estresa a los demás cuando son corregidos.

Alguien tenía que hacerle frente.

7.-El Fantasma y la Oscuridad.

El cine es un arte que debería ser respetado como referencia. Sin importar el género, puede acercarnos a lecciones y moralejas que de otra forma no podrían llegar al gran público.

Latinoamérica no lee, pero es de los mercados mundiales que más consume cine. Nuestra cultura está forjada en imágenes en movimiento. Por eso muchas de las referencias a las que acudo son cinematográficas. Cuando era un niño, el cine fue mi ventana al mundo.

Cuando el cine me impacta, descubro que detrás de esa genial idea hay dos cosas:

Una excelente obra literaria o una historia asombrosamente real.

En cualquiera de los casos, busco la historia de origen, y me es grato compararlas.

“El fantasma y la oscuridad” son los mote que unos aborígenes africanos le pusieron a un par de leones en el siglo XIX, en Tsavo, Kenia.

En aquel tiempo, una compañía ferroviaria construía vías y puentes para modernizar a la África Salvaje.

En una de estas construcciones comenzaron a suceder extraños e inquietantes sucesos: un león acosaba a los obreros.

Algunos de estos hombres, supersticiosos, pensaron que era un augurio, algún demonio que estaba impidiendo la construcción.

Los obreros se negaron a trabajar, por lo que la compañía asignó a un ingeniero para proteger el sitio de construcción y de ser posible, terminar con la amenaza. Este hombre, un joven coronel de apellido Patterson llegó a Tsavo resuelto a terminar a tiempo la construcción y ahuyentar al león.

Sin embargo, al correr de los días, se da cuenta que no es un león, son dos, cosa muy poco común, ya que los leones viven en manadas de un solo macho dominante. Estos leones, aterrizan a los trabajadores mientras que Patterson es regañado desde Londres para terminar el puente y no dejarse llevar por las supercherías y creencias atrasadas de los lugareños. Para ayudarlo, la compañía en Londres contrata al renombrado cazador Charles Remington, un veterano y experimentado cazador de leones que sugiere que la labor será muy difícil.

Ambos hombres se ven superados por los leones, que tienen una inteligencia remarcable, mientras siguen matando a los obreros.

Estos hombres descubren, después de una exploración, la

guarida de los leones y descubren algo extraño e inquietante: cuerpos de hombres que fueron llevados a la guarida, pero no los comían. Esos leones cazaban por deporte o gusto.

Está película es, para mí, una alegoría de los hombres comunes acosados por amenazas que los superan.

Es posible que, en el camino, encontremos leones, bestias salvajes impidiendo nuestros propósitos. Amenazas que para otros no son tan importantes o es algo que deberíamos poder manejar.

Sus miedos son reales. Pero recuerde, a nadie le importan. No importa cuánto le digan que usted es importante para ellos, es usted el que debe hacerse cargo, el que debe dominarse para dominar. Si sus preocupaciones sólo pueden ser tratadas por un profesional de la salud, usted tiene la obligación de enfrentar sus problemas y encontrarles una solución.

Usted tiene la obligación de aceptar sus miedos y enfrentarlos.

Al hacer esto, algunos problemas pierden peso, dimensión. Los volvemos reales y buscamos soluciones reales.

Usted descubrirá en su camino, hombres que son capaces de destrozarle la vida solo por haberte atravesado en su camino. Hombres que disfrutan ver sufrir a los demás, con poder para impedirle el crecimiento y su desarrollo.

No dependa jamás de una sola opción, no tengas solo una

salida. Busca siempre posibilidades, no permitas que te acorralen para aceptar para después no tener otras opciones y tener que aceptar términos y condiciones injustos y ventajosos en tu contra.

A Patterson le es dado un ultimátum: o termina la obra a tiempo, o su superior destrozará su carrera y no podrá jamás volver a encontrar trabajo.

¿Qué es más temible? ¿Un par de leones que cazan por placer o el desagradable panorama de no poder proveer a su familia?

Los hombres de acción buscan soluciones, algunos problemas tienen soluciones desesperadas que solo pueden llegar al calor del miedo, de la ansiedad y del terrible panorama de la pobreza o la derrota.

Acepte sus miedos, conózcase.

Póngase a prueba.

Mejore y sepa de lo que es capaz.

Deje de arrinconarse a llorar en un cubículo creyendo que esa es su única opción.

Sea un hombre y enfrente a los leones.

8.-Sea ojete para combatir a los Ojetes

Ya lo he mencionado: ser “inofensivo” no es una virtud, es el disfraz que usa el cobarde para no enfrentar sus problemas. Es un malentendido sentido de la superioridad moral.

El hombre de acción debe saber cómo ser violento o malvado, controlar ese instinto y hacer lo mejor que pueda para resolver sus problemas sin afectar más de lo necesario a aquel que buscaba su prejuicio.

Lo trataré de ilustrar con algo que pasó en mi infancia.

Mi madre murió cuando yo era un niño. Era aún muy joven, pero sus riñones dejaron de funcionar y se enfrentó a una agonía que duró un año.

Mi familia vivía en unos departamentos que alguna vez habían sido vecindades populares, después del sismo de 1985, se derrumbaron y se construyeron departamentos nuevos, más amplios, pero estaban pensados para gente que sabe vivir en comunidad, ya que todas las ventanas exteriores apuntaban a un solo patio.

Teníamos un vecino que era el terror de todos: ebrio, violento y golpeador; ponía su horrible música a todo volumen y hacia escándalo a la menor provocación.

Mi padre era un hombre “pacífico”, querido por todos y en más de una ocasión fue elegido jefe de manzana. Era el tipo al que todos saludaban. No bebía, no era violento y le gustaba estar con su familia.

Mientras mi madre agonizaba en su cama, al vecino se le ocurrió comenzar a beber desde mediodía y poner una sola canción de forma repetitiva. Una y otra vez.

Imagino que para mí madre, cuyos dolores eran intensos, que no dormía y apenas comía, la idea de tener una bocina a todo volumen no era algo agradable para quien quiere morir en paz.

Mi padre aguantó. Su forma de pensar le obligaba a respetar lo que un vecino hacía en su propiedad. El vecino podía argumentar que estaba en su derecho.

Por alguna razón, mi padre se levantó de su máquina de coser y fue a tocarle al vecino, que salió ahogado de ebrio. Mi padre le expuso la situación y le pidió que le bajara de volumen.

El ebrio se metió a su casa, y en vez de bajarle al volumen, le subió más y sacó la bocina en el marco de la ventana.

Esto era una provocación abierta. Pero mi padre aguantó.

El vecino, envalentonado, salió al patio a gritar. A retar, a decir que mi padre era un poco hombre por no hacerse cargo de

la situación.

Se metió a su casa y salió sin camisa y con un machete y fue a golpear nuestra puerta. Mis hermanos y yo, estábamos aterrados.

Mi padre estaba muy calmado. Esperó.

El vecino seguía golpeando la puerta y en algún momento se recargó en la puerta y mi padre la abrió de golpe, el ebrio cayó de bruces dentro de nuestra casa. Mi padre le quitó el machete fácilmente y me lo dio y me dijo que lo metiera a mi recámara.

Mi padre sacó del pelo al tipo y le metió dos cachetadas. La policía ya venía en camino y justificadamente se lo llevaron por invadir una propiedad.

El vecino se fue arrestado y al otro día llegó avergonzado, pidiendo perdón.

Mi madre jamás se enteró de todo esto.

Cuando mis tíos se enteraron, se sorprendieron, me platicaron que, en sus tiempos de juventud, mi padre era un ser violento, un hombre lleno de furia que buscaba pelea a la menor provocación.

El vecino lo sabía, pues cuando lo vio salir, le vi una expresión de sorpresa y terror en el rostro. Mi padre no lo bañó en sangre pues sabía que aquel infeliz estaba en desventaja, pero no ignoraba que, de poder, el vecino le hubiera herido, o peor.

Quiero pensar que mi padre sopesó la situación y tenía que considerar que ese miserable seguiría viviendo años en esa casa, junto a nosotros. Mi padre fue testigo de peleas vecinales y venganzas que acabaron con muertos, heridos y mucho resentimiento.

Cuando el vecino regresó, no volvió a poner su escándalo y, de hecho, no volvió a dar espectáculos cuando se embriagaba. Evitaba a mi padre.

Cuando todo se calmó, mi padre fue a tocarle y a entregarle su machete. El vecino solo dijo gracias y jamás volvieron a hablarse.

Mi madre murió ese verano, en paz.

En su casa, escuchando el ruido de los pájaros por la mañana.

Mi padre vendió la casa al año siguiente y jamás se volvió a hablar del asunto.

Hace más de una década que murió mi padre, y siempre que me encuentro con alguien que lo conoció en su infancia y juventud, me platican de lo violento y furioso que era. Cómo era que se perdía por semanas sin que nadie supiera de él y como es que era muy bueno para los golpes.

Yo no conocí a ese hombre. Conocí a un hombre amable, tolerante y bueno. Un hombre que jamás le puso una mano encima a mi madre y que jamás lo vi acabarse un trago de los

muchos que lo invitaban.

Tal vez, el creyó, de alguna forma primitiva, que eso era la madurez.

Lo increíble es que era un hombre capaz de generar violencia defensiva. Jamás me golpeó, pero su mirada era mortal, su desaprobación era devastadora para mí. Sin decir una sola palabra yo sabía cuándo él estaba decepcionado de mi conducta.

El hombre que busca paz debe ser perfectamente capaz de responder a la violencia, no sólo la física, también a la psicológica, a la emocional, aquella que es más devastadora pues suele ser pasivo-agresiva.

Debe ser capaz de enfrentarse de manera asertiva a quien se aprovecha de su trabajo, de sus sentimientos o de sus buenas intenciones.

*Lea, prepárese para escenarios donde usted esté en desventaja.

*No fantasee con el mejor escenario, suponga lo peor.

*Prepare su mente y su cuerpo para defenderse violentamente, es el único lenguaje que entiende el abusivo y el represor.

*Detecte a los ebrios abusivos, y con esto me refiero a personas a su alrededor que buscan sacar el peor lado de usted. Éstos pueden ser desde su propia pareja a jefes o compañeros de trabajo.

*Desarrolle el autocontrol y piense si vale la pena lo que las tripas le dicen que debe de hacer.

*¿Vale la pena? Es la pregunta que debe hacerse cada vez que quiera soltar al furioso que lleva dentro, pregúntese de nuevo ¿Vale la pena? Si vale la pena, hágalo, pero cuidando de no afectar de más al que procuraba su prejuicio. No se engolosine con el castigo, de otra forma, usted es el ojetete.

*Si considera que aquél que buscaba su prejuicio, buscaba el máximo prejuicio, no se detenga, no se contenga, acábelo y asegúrese de que jamás se levante.

9.-Las trampas de la percepción.

Hay imágenes, momentos que se quedan grabados de forma permanente en la mente de las personas. Algunos recuerdos podrían ser confusos, pero generaron una huella imborrable hasta que alguien le dice que ese recuerdo no es cierto. Es lo que se conoce como efecto Mandela.

Todo mundo conoce la canción “We are the champions” de Queen.

Muchísimas personas creen que al final de la canción, el legendario Freddie Mercury termina con la frase “in the world” pero cuando escuchas la canción, Freddie jamás dice esa frase.

Incluso hay muchas otras personas además de ti, que juran que la canción termina con “in the world” pero no es así, al final, Freddie no dice nada. Ese es un efecto Mandela. Algo que muchos suponen de algo o de alguien, pero que en realidad es de otra manera.

El efecto Mandela es una de muchas trampas de la percepción.

Algo similar sucede con la imagen que la gente se queda de nosotros.

Es difícil quitarse esa imagen cuando las personas han logrado que persista en su memoria.

En alguna ocasión, vivía con una mujer cuya madre nos visitaba. Un domingo, la señora tocó a la puerta y nos anunció que su esposo estaba a punto de llegar a nuestra casa.

Mi suegra me urgió a vestirme, a verme arreglado y me enfadé.

“Es domingo, he trabajado duro para ganarme el derecho de dormir hasta tarde, ¿Por qué debería vestirme para complacer al padre de mi novia?”.

Mi suegra me explicó, que esa era imagen que él tendría de mí, durante toda su vida, aunque ya no estuviera con su hija.

Decidí hacerle caso, me vestí, me arreglé y tomé mi herramienta para clavar unos cuadros que había estado postergando acomodar.

Cuando el hombre llegó, me encontró trepado en una escalera, con martillo y clavos en mano un domingo a las 9:00 de la mañana.

Aún hoy en día, él piensa que soy un tipo que se levanta los domingos por la mañana para hacer lo que se tiene que hacer. Me tiene en buena estima y cuando puede, me recomienda para

los negocios, a pesar de ya no estar con su hija.

Es la imagen que se quedó de mí.

Construya una imagen perdurable, de acuerdo a lo que quiere transmitir. Las personas atesoran imágenes y momentos. Pocas veces esos recuerdos están asociados a la razón y la mayor parte de las veces, están asociados a percepción e imagen.

“Muéstrate débil, aunque seas fuerte y fuerte cuando seas débil” dice Sun Tzu.

El estrategia militar se refiere al manejo de la percepción a conveniencia del momento.

Engañe y manipule la percepción cuando le sea conveniente. Manipule la mente de su adversario mostrándose contrario a lo que espera de usted.

Construya una imagen de impredecible y luego muéstrese prudente.

Construya una imagen de prudente y luego haga volar todo por los aires.

*No cree rutinas en torno a su persona. Los ojetes jamás sabrán que esperar de usted.

*No se vuelva aburrido, no se estanque en su propia gloria.

*Haga que la primera imagen que la gente tenga de usted inspire respeto y si la ocasión lo amerita, temor.

Si usted es víctima de cualquier prejuicio, evalúe la situación y pregúntese de nuevo: ¿Vale la pena reaccionar?.

Es posible que la reacción sea más cara que simplemente dejarlo pasar.... Para vengarse más tarde.

Pero no deje ninguna afrenta sin cobrar.

10.-Guerreros fuera de tiempo

En mi página de facebook he escrito muchas veces acerca de los guerreros fuera de tiempo.

Es una idea que cargo desde la adolescencia, cuando visitaba los talleres de zapatos con los que mi padre se asociaba, estaban llenos de hombres duros, con trabajos duros.

En muchas ocasiones, esos hombres eran apenas poco más avanzados que el Cro-Magnon más inteligente: seres básicos, violentos, con poca o nula educación académica y educados para el temor a dios, que aparentemente era lo único que les daba un halo de moralidad. Muchos de ellos eran hombres sin rumbo y con marcadísimas tradiciones y rituales que habían heredado de ancestros rurales.

Su evolución y civismo provenían de rudos maestros rurales, padres igual de violentos y sacerdotes rudos. Son los hombres que estaban formando este presente del que gozamos hoy en día: albañiles, zapateros, carpinteros, plomeros y otro sinfín de oficios, algunos de los cuales ya ni siquiera existen.

Eran hombres que sufrieron y carecieron de comodidades

que hoy gozamos cómo cosa natural y concedida: salud, educación, vacunas, afecto, recompensas e incentivos.

Estos hombres, eran la evolución natural de hombres de antaño que se ganaban la vida de sol a sol en las peores condiciones. Construían sus casas con sus propias manos en terrenos comprados con sudor y sangre de trabajos casi esclavizados.

Muchos de esos hombres vivían en el borde de la violencia, vivían en el estrés constante de conseguir la próxima comida para sus doce hijos. No tenían tiempo de filosofar, o de leer un libro. Eran puro músculo y acción.

Por fortuna, los grandes avances tecnológicos y el capitalismo han logrado que pocos hombres se vean sometidos a castigos tan infames cómo trabajar de sol a sol. Aunque muchos lo nieguen, hoy en día, el hombre más pobre goza de comodidades que no tenía ni siquiera un rey del medioevo, como tener acceso a agua caliente, una cocina, o un retrete.

Pero el instinto natural de muchos hombres está estancado. Muchísimos hombres de hoy en día se encuentran frustrados porque la vida moderna ya no les reta a vivir de manera intensa esperando una muerte repentina bajo la espada de algún enemigo.

Algunos han encontrado en esta comodidad, el lugar ideal para campar a sus anchas en la mediocridad. Pero muchos otros viven sabiendo algo en su interior: les falta una guerra.

No les falta razón. Usted debe buscar algo que sustituya el

estar en un campo de batalla esperando que alguien más diestro que usted lo mate.

Pero millones de hombres viven castrados por ideologías que les obligan a dejar su masculinidad en aras de lo políticamente correcto. Sólo para agradar a grupos de minorías que desean verlos sometidos y sumisos.

Búsquese una guerra.

Busque problemas para resolver.

Aventúrese a lo desconocido.

Salga de la choza de mediocridad que ha construido.

No evite los problemas, abrácelos y entienda sus límites.

Tuve un amigo, Daniel, el murió hace casi dos años, durante la pandemia, en circunstancias que aún no he podido saber pues su familia fue hermética al respecto, pero, siendo sinceros, no era algo que me extrañara.

Daniel era un tipo vigoroso, alegre, fuerte, bien parecido y muy bueno para las ventas.

Pero, era un guerrero fuera de tiempo. Era un hombre violento que se llevaba demasiado bien con el alcohol y las drogas. Se perdía y cuando esto sucedía, otro hombre surgía en su lugar, un Daniel violento, broncado, que buscaba pleito con cada persona con la que se topaba en la calle.

Era inestable, no duraba en sus trabajos.

Sus relaciones eran desastrosas.

Su vida en pareja era conflictiva, tuvo una hija que nació con hidrocefalia. Era su adoración.

Daniel perdió todo, su ex pareja logró ahuyentarlo casándose con un hombre más poderoso y peligroso que él.

Ese fue su acabose.

La última vez que lo vi, lo encontré vendiendo dulces en la calle.

Daniel había logrado en algún tiempo tener una hermosa casa, una hermosa esposa que ahora lo despreciaba y tenía dos autos.

La última vez que lo vi, vendía dulces para poder reunir los cinco dólares diarios que le cobraban en la pensión dónde vivía. Cuando me vio y me reconoció, saltó de alegría y me abrazó con mucha fuerza.

A pesar de su pobreza, seguía vistiendo bien y era pulcro y seguía siendo bien parecido.

Me invitó a dónde vivía y cuando entré a su cuarto me sorprendió la frugalidad con la que vivía.

Me pidió que le invitara una cerveza. Accedí y camina-

mos. En el camino iba echando bronca y adiviné que ya venía colocado. Me arrepentí de haber ido con él, nos corrieron de dos bares y bebía cómo si no hubiera un mañana.

En algún momento temí que su violencia se volteara hacia a mi persona. El sintió mi temor y me dijo que de todas las personas que él podría dañar en el mundo, jamás me dañaría a mí.

Entrada la medianoche tuve que escabullirme de él, pagué todo lo que se había bebido y le dije a los meseros que lo trataran bien. Ellos me dijeron que toda la zona de bares lo conocía y que no había sabido en qué Daniel no terminara en los separos por haber lesionado universitarios incautos y peleoneros.

Daniel era un tipo peligroso. Formidable para los golpes, pero nunca encontró su lugar en el mundo. Nació fuera de tiempo, es posible que Daniel hubiera sido feliz quebrando cráneos en una arena o peleando en un campo de batalla. Jamás encontró paz, pues no sabía donde buscarla. Era un tipo que venía de un hogar destrozado, que había vivido hambres y carencias y que no conocía otra cosa que la maldad y los golpes.

Un maldito desperdicio. Un hombre que de ser bien encauzado sería imbatible en batallas modernas, batallas empresariales. Cuando fue vendedor, Daniel era uno de los mejores vendedores y puedo decir sin tapujos que era mejor que yo. Ahí parecía vivir a sus anchas, con retos a diario, con el estrés de sacar sus cuentas del mes, con la idea de conquistar nuevos horizontes.

Pero su miserable medio ambiente, sus pésimas decisiones

y su nula capacidad para entender su culpabilidad en sus problemas lo llevaba a destruir todo lo bueno que tenía una y otra vez.

Parecía que cualquier cosa buena que construía estaba destinada a ser destruida por él mismo. Como si lo bueno fuera algo no natural en su vida, como si fuera algo que debía ser destruido.

Es el mejor ejemplo de cuando es imposible luchar contra Ojetes: cuando el ojete es usted mismo.

11.- El emperador perezoso.

Una de las tentaciones más grandes de aquel que logró conquistar y someter a sus enemigos es la de dormirse en sus laureles. Acomodarse en su gloria, pensar que una vez conquistado todo lo que soñó, todo será “felices para siempre”.

Pero existen ojetes que se sientan al lado derecho del conquistador, esperando una ocasión para apuñalarle y hacerse del poder.

Un verdadero enemigo es transparente, un enemigo auténtico, un competidor o rival de verdad no le odia, toda batalla la verá como algo puramente de negocios.

No alberga resentimiento y ciertamente podría hacer alianzas con personas que otrora fueran sus enemigos. Es un ser pragmático, práctico, y toma decisiones guiándose por la conveniencia y no por los sentimientos.

Pero otra cosa muy diferente es un amigo. Un amigo tiene una relación de aprecio con nosotros, por desgracia, el aprecio es la moneda de cambio con menos valor que existe. Cualquier gratitud puede olvidarse de forma automática cuando los intere-

ses de alguien son pisoteados o descartados de forma solapada.

Los hombres suelen cometer errores garrafales, uno de ellos es el de ser ciego ante la gente que les rodea. Es muy común que muchos hombres buenos caen víctimas de traiciones de personas a las que consideraban hermanos, amigos entrañables.

Escoja con sumo cuidado a la gente de la que se rodea por varias razones:

1)este es el tipo de gente con la que se asocia y aunque no lo crea, también determina el tipo de medio ambiente en el que usted prosperará o fracasará.

2)No puede rodearse de hombres que desean lo que usted tiene: dinero, atractivo, carisma. Más aún, cuando esto que le envidian no podrán lograrlo por estar fuera de su alcance. Por ejemplo, ser bien parecido o ser alto, por ejemplo.

Rodéese de hombres que estén a la altura de sus propósitos, que sean auténticos y que se unan a usted por motivos más profesionales que personales. Evite poner amigos y familiares en puestos estratégicos de su organización.

- Evite que su pareja influya en decisiones importantes.
- No dude a la hora de implementar lo que ha decidido.
- No muestre ni por un momento a nadie, que su decisión le trae dudas.
- No platique con nadie acerca de sus miedos, temores o ansiedades, a menos que se encuentre de visita con su médico o terapeuta.

- No hable de problemas de dinero en presencia de personas que no sean sus más allegados.

- No dependa de opiniones ajenas para formar sus propios criterios

- Si va a decidir algo, pida consejo, pero pídale a personas expertas a los que no afecten las consecuencias de las decisiones que va a tomar.

- Y lo más importante, jamás se toque el corazón para sacar de su vida a personas que amenazan su estabilidad o entorpecen sus propósitos.

Después de esta lectura, usted podría pensar que defenderse de los ojetes es algo muy solitario y propio de paranoicos.

No. El miedo no es igual a precaución.

Pero no está de más conocer a fondo del corazón de los que le rodean. Las personas suelen ser muy transparentes con sus deseos. A veces, son innecesariamente sinceras.

Tome nota, recuerde y tome sus precauciones.

Si usted peca de ingenuo o de confiado a pesar de conocer el corazón de los que le rodean y sabe de antemano que entre sus deseos estaban asuntos relacionados a cosas que le afectan directamente y usted no tomó acción, entonces no llore sobre leche derramada.

Si usted es un hombre que otros llaman “común” es difícil sentirse identificado con las tribulaciones que tiene un presidente de un corporativo o el líder de un cartel de las drogas.

Las presiones de esos hombres pueden parecer formidables, el hecho de dirigir una empresa con cinco mil empleados o estar al pendiente de la distribución de narcóticos en tres continentes podría parecernos algo monumental y difícil.

Sin embargo, esos hombres han aceptado esas responsabilidades en la medida en que su ambición se los exigía. Es posible que no se quejen sobre sus responsabilidades y de hecho, es posible que las disfruten.

El gran error que comete el mal llamado “hombre común” es creer que él no está a la altura de los hombres antes mencionados y que sus tribulaciones y problemas son “pequeños”.

Todo es relativo.

Existen hombres que no podrían con las responsabilidades que el “hombre común” ha adquirido, por ejemplo, casarse, tener hijos y criarlos para ser hombres y mujeres de provecho.

Lo que trato de decirle es que sin importar que usted sea un señor de la guerra, un empresario prominente o un líder de un cartel del narcotráfico, usted ha aceptado ser el líder de una manada, independientemente del tamaño que esta sea.

Usted no podrá zafarse de la responsabilidad de un hombre de verdad, de dirigir no sólo su vida, si no la vida de otros a través de acciones que pueden generar ejemplo o en el peor de los casos, resentimiento o encono.

Corte por lo sano relaciones que le retrasen en sus pro-

pósitos.

Pero, sobre todo, no se duerma en sus laureles.

Platique, dialogue y filosofe con aquellos de los que se rodea. Conózcalos. Conozca sus deseos y anhelos.

Entienda sus debilidades y adelántese a las triquiñuelas de los ojetes.

12.- Los Ojetes “realistas”

Una amenaza se cierne constantemente sobre la cabeza del hombre común:

Enfrentarse a ojetes “realistas”.

En muchas ocasiones, las amenazas externas no son tan graves como el enemigo que duerme bajo nuestro mismo techo.

Que duerme en la misma cama que nosotros.

Son las personas a las que llamamos hermanos, parejas, ¡padres!.

En ocasiones se vuelven consejeros con lengua de serpiente que constantemente envenenan nuestra cabeza con sus evaluaciones “realistas”.

“No digo que esté mal lo que deseas hacer, pero no creo que lo puedas hacer, hay que ser realistas”.

“No está mal que pretendas a esa chica, pero hay que ser realistas, ella acostumbra estar con otro tipo de personas”.

“No soy negativo, pero...”

Para que usted sea una persona plena y capaz debe tener una cualidad que pocas personas llegan a tener: ser pragmático. Práctico.

Verdaderamente realista con usted mismo. Debe evaluar sus posibilidades y sus capacidades.

Debe ser consciente de sus limitaciones y de los alcances de sus propósitos.

Debe ser usted su más duro crítico.

El más feroz y salvaje auditor de sus propios sueños.

Una vez que usted mismo haya hecho trizas sus planes y haya comprobado que han sobrevivido a tal maltrato, acérquese a un experto en el tema.

Alguien a quien usted no conozca de forma personal. Alguien a quien no le importe romper su corazón diciéndole la verdad.

Analice lo que quiere hacer y si está lejos de su alcance, pero dentro la realidad y la posibilidad humana, póngalo en marcha.

La realidad es algo objetivo. Usted no puede simplemente decidir que mañana será campeón de gimnasia olímpica y ganar una medalla....a menos que tenga usted nueve años y entrene de

lunes a domingo seis horas diarias. Dedicar tiempo y esfuerzo a una empresa en la que usted no es capaz de ganar al lado de personas que han dejado la piel desde muy pequeños es algo absurdo.

Crear una empresa, aspirar a un empleo que esté dentro de sus capacidades y alcances o buscar una pareja que le guste son cosas que son más adecuadas con la realidad.

Sun Tzu dice: “muéstrate débil cuando seas fuerte y muéstrate fuerte cuando seas débil”.

No hable de sus proyectos personales.

Es como hablar de su salud, de sus finanzas.

Nuestros proyectos son nuestras cartas de planeación de guerra. No los entregue tan fácilmente. Si es posible, empréndalos sin avisar o dar noticia a todos aquellos “realistas”.

Haga aproximaciones de prueba, no levante demasiadas olas. Una vez que usted considere que es posible el éxito en lo que usted desee hacer, hágalo por todo lo alto.

Aléjese de los amigos y familiares “veleta”: aquellos que le felicitan cuando en realidad siempre dudaron de sus capacidades y alcances.

Una vez que el objetivo se ha logrado, usted habrá ganado un premio doble: alcanzó el objetivo de su deseo y pudo hacer una purga para conocer a los ojetes “realistas” que una vez que

logró su cometido, sostienen que ellos “siempre” creyeron en usted.

La gente exitosa tiene a su alrededor un séquito de rémoras que en realidad le detestan.

Ser exitoso no necesariamente significa ser pragmático, en ocasiones, esa gente exitosa se rodea de personas que eran amigos de su infancia o familiares sólo para “recordar mis raíces” “tener los pies en la tierra”.

En casos de éxito, como el del actor Mark Whalberg, su “entourage” o séquito fueron determinantes en su éxito y en mantenerse fiel a sus principios.

Pero tristemente, en el caso de muchos deportistas, tener a nuestro lado a “ojetes realistas” solo es un acelerador de su propia desgracia.

13.-Todo cae por su propio peso.

Hay personas cuya maldad y mezquindad los define. Son ojetes de tiempo completo.

Agresivos para todos los temas: familiar, pareja, empresarial.

Constantemente se encuentran en problemas legales: peleando terrenos, demandas, civiles, laborales, pleitos de parejas y crianza de hijos.

Pero, inexplicablemente siempre tienen éxito económico.

Siempre ganan. Siempre prevalecen.

Hombres y mujeres altamente competitivos y conflictivos. Personas fuera de tiempo, que serían felices en campos de batalla del medioevo, conquistando y atravesando infantería con sus espadas.

Usted cree que son malvados, que son malos. Pero en un análisis exhaustivo, en entrevistas íntimas y charlas informales, ellos no se ven a sí mismos como personas malvadas.

Recuerde que toda historia tiene dos versiones, y en la versión del ojete, es posible que él solo considera que defiende lo que considera suyo, lo que considera justo.

Esta clase de hombre es muy peligrosa, pues jamás siente que obra de mala fe, sino sólo por proteger sus intereses y a sus seres queridos.

Son peligrosos porque no hay fuerza humana que los convenza a creer que son ojetes y que afectan a los demás. Ellos no entenderán con razones y argumentos; su mente, su corazón está convencido de que todo aquel que se le opone es un enemigo y debe ser destruido.

Nadie es esencialmente malvado, simplemente, hemos sido educados a ser más o menos agresivos con nuestra propiedad y nuestros derechos.

El patrón que le despide de forma injustificada seguro dormirá bien, pues cree que ha tomado una decisión por el bien mayor: desechó a una persona que, a ojos de los números, ya no estaba dando la productividad que sus intereses necesitan para ser rentable.

Sabe que lo que hizo le generará un problema, una demanda laboral y está físicamente, emocionalmente preparado para ello. Él lo considera parte natural de sus obligaciones.

Conozco personas que aspiraban a ser personas de poder, que, a la primera bronca legal, decidieron cerrar su negocio. Lloriquearon un rato acerca de lo injusto de la vida y argumento

que no quería tener “esa clase de problemas”.

El empresario ojete, acude a una audiencia de demanda laboral creyendo firmemente que obrará de la mejor forma para proteger sus intereses, la herencia de sus hijos.

Buscará asesorarse con los mejores abogados y todos sus sentimientos quedan guardados sólo para aquellos a los que ama.

En él no existe la compasión, la empatía, pues son cosas que podrían debilitar su juicio a la hora de tomar decisiones.

Usted podría considerarlo ojete; él, simplemente actúa de acuerdo a lo que ha aprendido de los negocios.

Si usted se enfrenta a un ojete, y va a su terreno, un terreno donde él se siente cómodo (juzgados, por ejemplo) usted perderá siempre si su mayor argumento son los sentimientos y la empatía.

Ante estos hombres no queda otra que responder con fuerza igual o mayor... Siempre y cuando usted esté preparado para ejercerla. Si sólo despertó a la bestia y no está preparado para enfrentarla, sufrirá y perecerá bajo manos furiosas que trataban de arrebatarle lo suyo.

Vaya usted un día lunes a cualquier juzgado civil, cualquier juzgado familiar o penal. Se respira la agresividad y la competitividad. Conozca personas que hacen desalojos de viviendas con moratoria de pagos. Podrían parecernos personas malvadas

que no tienen empatía, pero es ahí donde el hombre común sufre seriamente: creer que los demás tendrían que interesarse en sus problemas.

Si usted es un hombre que cree que las personas deberían empatizar con usted, vivirá una vida estrecha y limitada, llorando porque la gente no se “pone en sus zapatos”.

En más de una ocasión he tenido serias diferencias con personas a las que respeto debido a que señalan que la empatía debería estar encima de cualquier otro argumento. La empatía es y debe ser selectiva, no puede ser obligatoria y mucho menos, un factor para tomar decisiones que afecten su futuro, su patrimonio o su legado. Millones de hombres sufren pues “piensan en los demás” “No quieren ser egoístas” y todo ese tipo de argumentos que, en realidad, sólo acaba afectando nuestra capacidad para tomar decisiones razonadas y que maximicen nuestra ventaja en nombre de nuestros intereses.

14.-Ojetes Kamikaze

Existía en Japón, durante la segunda guerra mundial, un grupo de aviadores que estaban destinados a morir por el emperador. Su tarea consistía en estrellarse en un avión en los cascos de los barcos destructores y portaaviones del enemigo.

Eran bombas letales pues estaban macabramente dirigidas por un humano que se dirigía a una muerte rápida y escandalosa, haciendo al mayor daño posible a las naves enemigas.

Eran hombres que aceptaban un destino que ellos consideraban honorable.

Existen personas sumamente peligrosas, una clase de ojetes bastante peligrosa y común: los Ojetes Kamikaze.

Por regla general, los ojetes buscan un beneficio propio minimizando la visibilidad de su participación en la conjura o traición de la que son parte.

El ojete inteligente, buscará desvincularse y hasta deslindarse de una traición o de un ataque artero para evitar represalias inmediatas. Buscará incluso, desviar la atención de la culpa hacia un chivo expiatorio.

Pero el Ojete Kamikaze es un tipo bastante peculiar.

Es una persona que buscará afectarle sin importar las consecuencias de sus actos.

Es alguien que aún en desventaja es ojete, sabiendo que podría sufrir represalias contundentes y aún así, no le importa. Parece que busca abiertamente que alguien termine con una vida de miseria y poca inteligencia.

Usted podría pensar que no ha conocido a alguien tan poco brillante, pero la falta de inteligencia es precisamente el ingrediente que hace peligroso a este tipo de personas.

De hecho, es posible que ni siquiera esté consciente que al tratar de dañarlo a usted, el mismo se coloca la sogá al cuello.

Está narración a continuación la leí de un extracto de un libro de Víctor Ronquillo, fue en los años noventa, y recuerdo haberla leído en la revista Complot Internacional.

Por favor, sólo es con fines explicativos, no es una referencia fiel, es sólo un recuerdo, que retrata de forma fiel al ojete Kamikaze.

Se relata que, en el norte de México, en un poblado dominado por el narco, transcurría una fiesta.

Alcohol, drogas, mujeres. Lo usual.

Había jefes y sicarios.

Todos convivían y departían alegremente al ritmo de la música norteña.

Ya entrada la noche, uno de los lugartenientes de esta or-

ganización, comenzó a tener efectos a causa de toda la droga y el alcohol que corría en su flujo sanguíneo.

Sintió una necesidad imperiosa de ser sincero, de ser honesto, de decir la verdad.

De hablar abiertamente.

Así es que, dando tumbos, fue con su jefe y con lágrimas en los ojos, le confesó que había estado robando dinero y droga de embarques que después reportaba cómo decomisados o perdidos.

Su jefe lo escuchó atentamente.

De pronto, alguien corrió al grupo musical y corrieron a todas las mujeres de la fiesta.

El silencio se hizo sepulcral.

Al tipo le cayó una lluvia de golpes. Reclamos.

Fue golpeado de forma brutal.

Casi de madrugada, fue amarrado a un auto y fue arrastrado por toda la ciudad hasta que no quedó más que una masa de carne sanguinolenta arrastrando de una cuerda. Todo su cuerpo había sido esparcido en las calles de la ciudad.

Los ojetes Kamikaze no comprenden de consecuencias.

El tipo pensó que un arranque de sinceridad le granjearía el perdón de su jefe.

Antes de morir, le dijo que pagaría todo lo que había robado.

Pero nada de eso bastó. Después de comprobar el robo, fue golpeado y días después, fueron ejecutados todos los involucrados y el grupo que estaba a cargo de esos embarques y entregas.

Todos eran cómplices.

Todos debían pagar.

Un ojete Kamikaze.

Alguien que sabiendo lo estúpido que es, no sabe controlar sus impulsos y sus deseos.

Sabiendo lo que hacía, podía simplemente callarse, pero su debilidad pudo más, no sólo se afectó a él mismo, sino a todo un grupo que seguramente murió maldiciendo la hora en la que confiaron en alguien tan poco brillante.

Es lo que se conoce popularmente cómo “darse un balazo en el pie”.

En un sentido más terrenal y menos peligroso, los ojetes Kamikaze se manifiestan en formas de jefes abusivos, parejas tóxicas, familiares que son capaces de dañarle aunque se dañen a

ellos mismos, solo para consumir una venganza.

Son esas parejas que prefieren pelear en tribunales a sabiendas que afectan sus intereses y los de sus hijos.

Es imposible hacer frente con alguien que lleva kilos de explosivos en un avión con destino a estrellarse.

Es difícil razonar con alguien que trae un detonador y explotará la bomba que trae pegada al cuerpo y cree que irá al cielo si lo hace.

El ojete Kamikaze es, suicida y temerario. No se le puede confiar un secreto, aun cuando este secreto lo involucre y lo afecte. Lo usará cuando sus tripas le griten que necesitan vengarse o desquitarse de alguna afrenta, real o imaginaria.

En resumidas cuentas, trata usted con una persona visceral, impulsiva y explosiva.

Son generalmente histriónicas y en su retorcida visión, todo lo que hacen, lo hacen por “ser honestos y componer las cosas”.

Es el marido infiel, que, sorprendido por la culpa, de pronto siente un ataque de honestidad y le cuenta a su esposa que ha estado engañándola por años.

Ha destruido a su familia y no pudo haberlo manejado peor. Pudo haberlo hecho de mil formas que amortiguaran el golpe a su familia y negocios.

Pudo haber buscado una salida pacífica. Hacer las cosas bien en su interior. Alejarse y divorciarse por motivos más comprensibles para su esposa. Pudo haber logrado incluso, terminar de forma amistosa.

Pero prefirió ser sincero y ahora no tiene casa, no podrá ver a sus hijos a pesar de lo que diga el juez y su situación económica pasa por duros momentos.

Podríamos pensar que es una víctima, pero es solo un ojete Kamikaze que pudo haber corregido el rumbo si no le hubiera brotado de pronto una conciencia.

Pudo minimizar el daño que de forma directa llevaba infringiendo a su familia.

Pero no es muy brillante.

15.- No sea garantía de nadie

Existen personas que pasan por desvalidos, por marginados que necesitan nuestra ayuda. En realidad, son parásitos esperando a un nuevo huésped.

Existen miles de hombres buenos que no han probado la dureza de la realidad ni han atestiguado la crueldad de la gente a la que pretenden ayudar.

Muchas personas que cargan con la idea de ayudar a los demás, tienen una idea genuina de mejorar al mundo, creen que deben ayudar a quien esté en problemas.

Cuando se encuentran a este tipo de ojete, caen en una trampa de la que difícilmente podrán salir.

Millones de personas están en espera de ser “salvados” por personas capaces, para colgarse de su talento, de su dinero, de sus contactos, de su carisma y de su aura triunfadora.

Un hombre bueno tiene programada una actitud que usualmente lleva a la ruina a personas que no están preparadas para detectar ojete a su alrededor.

Esa actitud es la de ayudar a los demás. En muchas ocasiones he escuchado hombres en la ruina que se lamentan de haberse topado en el camino de alguien que parecía necesitar de su ayuda.

“De buenas intenciones están llenos los panteones”.

Hombres que terminan condenados, obligados a “ayudar” a personas cuyos problemas se convirtieron en su responsabilidad.

Conozco el caso particular de un hombre que fue obligado a pagar pensión y manutención por hijos que ni siquiera eran suyos.

Hombres que fueron obligados a hacerse cargo de deudas que contrajeron por haber firmado como avales u “obligados solidarios”.

Hombres que han perdido su casa, su libertad y hasta su vida, por poner la cara para con personas irresponsables que no les importó dejarlos con problemas monumentales.

Finalmente, usted podría decir que usted así lo decidió, pero en realidad debería preguntarse: ¿Qué hombre en su sano juicio compra problemas de otros?.

Desde tiempos inmemoriales, los hombres caen víctimas de su nobleza por ayudar a los demás.

Antes de ayudar como alma caritativa, pregúntese:

¿Esto es conveniente para mí?

¿Qué conseguiré de esto?

Si usted peca de nobleza y cree que no debería ayudar a nadie por beneficiarse, déjeme decirle que, si alguien le está pidiendo ayuda, es para beneficiarse a sí mismo.

Aprenda a decir no. Disfrute la satisfacción de sentirse aliviado por permitir que las personas se hagan responsables de sus problemas y decisiones.

Disfrute la sensación de la tranquilidad de que usted sólo se hará cargo de los problemas que usted elige tener.

No importa que sean familiares o amigos.

No importa que se enojen.

Sólo diga no.

Aprenda a decir: “Déjame pensarlo”

Luego, siéntese cómodamente en su sillón y haga una semblanza a fondo de la persona que le pide ayuda:

¿Es una persona confiable?

¿Esa persona tiene crédito con usted? ¿Usted ya le ha dado su ayuda y pagó esa ayuda en su momento?

Si después de preguntarse y responderse usted mismo en un ejercicio de introspección y ha decidido no ayudar. Dígalo francamente y explique sus razones. Es posible que este ejercicio le pueda ahorrar nuevas peticiones en el futuro.

16.- Los blandos

La gran mayoría de las personas se guían por emociones. Es un hecho.

Pensemos en cientos de películas de comedia romántica: En muchas de esas películas hay un dilema entre el cual, el protagonista o la protagonista deben escoger entre el amor y tener éxito comercial, económico o ser reconocidos.

En el acto final de la película, el protagonista debe hacer una elección. Esa elección representa su futuro o el amor. La gran mayoría de las veces, el protagonista elige el amor sobre la estabilidad, sobre el éxito, sobre el dinero.

La gran masa se convence de que ha tomado la decisión correcta. Que nuestro héroe o heroína debe permanecer en un pueblo donde no hay futuro en vez de irse a jugar a las grandes ligas con la NBA.

Hay películas donde el héroe se enfrenta a un dilema de vida o muerte: salvar una reliquia o tesoro que ha buscado toda su vida o dejarla, abandonar el tesoro en aras de vivir una vida “en paz”. Enfrentan al espectador a un dilema en el que rara vez

una persona real podría estar, pero gracias a la magia del cine y del guión, el director ha guiado a la audiencia a una sola conclusión: debe prevalecer la decisión que los haga felices, que triunfe el amor.

Esto, en la vida real, no siempre será posible.

En la película “Limite Vertical” de Martin Campbell, se nos muestra una escena donde ser pragmático, honesto y verdaderamente realista debe imponerse sobre cualquier sentimiento.

Una familia de escaladores expertos sufre un terrible accidente. El padre, queda en el extremo de una cuerda que le sostiene a él, a su hijo y a su hija desde un altísimo precipicio en las montañas de Colorado.

Él padre sopesa la situación y en cuestión de segundos llega a una conclusión terrible: su hijo, debe cortar la cuerda para que ellos tengan una oportunidad de subir, pues el gancho que los sostiene no podrá aguantar el peso de los tres.

El padre sabe que es lo que se debe de hacer. No hay otra opción.

Le dice a su hijo que corte la cuerda, pues si no lo hace, en vez de tener un solo cadáver, tendrán tres.

Su hija, que ha tratado de engancharlos de nuevo, sin éxito, grita, llora y ruega para que su hermano no corte la cuerda y no envíe a su padre a una espantosa muerte. El joven saca su cuchillo y lucha de forma interna para escuchar a su padre, sabe

que debe salvar a su hermana, pero no desea que su padre muera.

Estas son las decisiones que usualmente debemos tomar en la vida diaria.

Es obvio que el joven cortó la cuerda. Su hermana le guarda rencor, pues piensa que podrían buscar otras opciones, o está convencida de que pudieron salvarse los tres. El joven vive atormentado por el recuerdo de haber cortado la cuerda para salvar a su hermana.

¿Qué hubiera pasado si esa decisión se le hubiera confiado a la hija? Ella estaba convencida de que podrían salvarse los tres. Pero el padre, siendo un escalador experto, prefirió no tomar ese riesgo, sobre todo porque estaba en juego la vida de sus dos hijos.

Es posible que ella lo hubiera solucionado, o no. Pero lo más práctico, lo más conveniente, no sólo no es lo más popular, es lo más terrible y pone un reflector de vergüenza al que decide tomar las decisiones más terribles.

En la vida real, hay decisiones que se contraponen con nuestros intereses y metas a largo plazo.

Un hombre de acción debe ser perfectamente capaz de tomar decisiones que no le gusten. Decisiones que podrían significar vivir en tristeza, soledad o aislamiento.

Jamás debe tomar sus decisiones guiado por los sentimientos de la chusma.

Jamás debe tomar decisiones cuyo origen sea la presión social. Lo que otros consideran que es lo “correcto” o lo “apropiado”.

Esa chusma de blandos, esos blandengues que se dejan llevar por los sentimientos, son los peores enemigos de la razón.

Evitan con sus cursilerías que los hombres y mujeres buenos tomen decisiones convenientes que les darían beneficios a largo plazo por buscar que prevalezca un aparente y efímero “final feliz”.

Usted debe ser capaz de evitar pensar en un “final feliz” y prefiera pensar que pasará después del “y vivieron felices para siempre”.

17.- Lengua de serpiente

Algunas personas no están preparadas para entender la naturaleza de la envidia y el rencor.

Existen personas que juegan en bandos muy distintos a nosotros, pero, de alguna manera, logran granjearse nuestra simpatía, nuestra confianza y hasta las llaves de nuestra casa.

Los hemos dejado entrar a nuestra cocina y les hemos permitido compartir la sal con nosotros.

Es posible que se hayan ganado nuestra confianza al punto de tratar de asesorarnos y aconsejarnos sobre asuntos delicados sobre nuestros negocios o incluso, sobre nuestras relaciones.

En incontables ocasiones, estos asesores y consejeros se han vuelto tan indispensables para nosotros que dependemos de ellos para formar nuestro propio criterio.

Saben todo de nosotros. Es posible que se muestren agradecidos genuinamente por haberles tendido la mano.

Pero como ya lo he mencionado, la gratitud es una mo-

neda veleidosa, fácilmente olvidable. En el corazón de todos los hombres y mujeres siempre privará su propio beneficio antes que el de otros.

Sólo basta un desaire, el no escuchar algunos de los consejos de estos “asesores” o simplemente evidenciar los fallos de sus consejos y es posible que esto alimente una semilla de rencor donde él o ella siempre creerán que lo pueden hacer mejor que usted.

Cuando estas personas se sienten despreciadas, comienzan a armar escenarios imaginarios donde ellos son los que tienen el poder, el éxito o el carisma que posiblemente tiene su jefe.

Recuerde: estas personas tienen acceso a material que sus enemigos pagarían a buen precio. Incluso, aún sin pagarlo, habrá enemigos que sólo por haber tomado en cuenta al traidor y darle el lugar que “merece” soltará todo sobre usted.

No se case con sus asesores, con sus consejeros.

Jamás confíe demasiado a nadie sobre usted.

Tenga a buen resguardo todo aquello que podría ser considerado una debilidad.

No le confíe a nadie sobre sus gustos, sobre sus preferencias, sobre sus fetiches o perversiones.

No confíe demasiado en personas que saben sus vicios o sus defectos.

No hable de su salud, a menos que se encuentre con su médico o terapeuta.

No se queje de sus superiores en presencia de subordinados.

Evite departir con sus subordinados. Sobre todo, en un lugar donde usted podría desinhibirse socialmente y perder las formas.

Recuerde, muchas personas han caído después de haber pronunciado las terribles palabras: “Te confiaré algo, pero debes jurar que jamás se lo contarás a nadie”.

Nadie debe tener más información sobre usted que aquella que todo mundo sepa. Evite ser extorsionado por amigos o familiares con información que pudiera comprometer sus relaciones o sus negocios.

Cuando un amigo cercano le de un consejo, agradézcalo, de media vuelta y analice de manera cuidadosa lo que acaba de escuchar. Aprenda a distinguir entre personas sinceras y espías con doble intención.

Estas prácticas, que podrían parecerle gangsteriles, son comunes incluso en inocentes círculos de amigas en la educación secundaria.

18.- “Se que fuiste tú, Fredo...”

¿Qué necesidad nos empuja a perdonar a personas que han traicionado abiertamente nuestra confianza?.

Sé de muchas personas que perdonarían una infidelidad de sus parejas. Para ellos, el perdón es algo que debe tenerse como hombres y mujeres piadosos y temerosos de dios.

Pero la realidad es que hablando de las relaciones y la emoción, no puede haber perdón para cosas tan graves como la infidelidad o el robo.

Cuando hablamos de negocios prefiero ser más flexible.

Primero, deberíamos separar ámbitos privados y los de los negocios.

Una persona que es parte de nuestra familia y nos ha traicionado es alguien digno de aislamiento y ostracismo.

En “El Padrino” Michael Corleone se entera que Fredo, su hermano mayor lo ha traicionado y que posiblemente sin querer, propició un ataque mortal en contra de su hermano, jefe de una de las familias mafiosas de Nueva York y su esposa e hijos.

Michael se entera de manera casual, que Fredo le había traicionado. Durante la fiesta de Año Nuevo en la Habana, Michael besa a su hermano y le dice al oído: “Sé que fuiste tú, Fredo, has roto mi corazón”.

Michael, da órdenes expresas de que se respete la vida de su hermano, a pesar de su alta traición.

“Mientras mi madre viva, no le pasará nada”.

Al morir su madre, Michael finge que ha perdonado a Fredo y hace las paces con él.

Fredo es asesinado poco después por un sicario a las órdenes de su hermano.

Para un hombre con las responsabilidades de Michael, es indispensable conservar la idea del respeto.

La percepción lo es todo.

El mensaje debe ser claro: “Aquél que traicione a la familia, morirá. Si fui capaz de matar a mi propio hermano, sólo imaginen lo que haré con ustedes”.

Por fortuna, usted no es el jefe de una familia mafiosa en Nueva York de los años 50.

Usted debe ponderar de manera cuidadosa el perdón que prodiga a los que le han hecho algún daño.

Usted debe aprender a leer las actitudes de las personas.

No es difícil saber quién le volverá a meter una puñalada por la espalda en cuanto usted se de la media vuelta.

Usted debe considerar dónde colocar a alguien que abiertamente le ha fallado en favor de su prejuicio.

Ya sabe, “tener a sus amigos cerca, pero más cerca, a sus enemigos” O puede, llanamente dejar de relacionarse con él, perdonando incluso sus deudas o afrentas, pensando que ese fue el precio de su propio aprendizaje.

También puede ir por el camino rudo. Extermine y elimine de su vida a aquellos que han traicionado su confianza pero debe tener en cuenta una cosa: las personas de las que nos rodeamos son un fiel reflejo de nosotros mismos.

Sólo recibimos aquellos que somos capaces de dar. Si usted sólo recibe traición, entonces es momento en el que debería hacer una reflexión hacia el modo en el que usted se conduce hacia sus semejantes, socios de negocios o su pareja.

Ninguna traición debería de ser una sorpresa, pero para el ciego, para el tonto, lo es.

19.- Vivir con miedo

Existen ojetes que nos someten con actitudes que nos obligan a estar a la expectativa, a la defensiva y sin paz mental.

Estás personas absorben nuestra energía y nos dejan a merced de pensamientos de incertidumbre.

En esta categoría de personas entran sobre todo jefes, parejas, superiores en el trabajo.

Existen personas con una tendencia natural a la manipulación. A percibirlo cómo alguien a quien los demás pueden dominar o manipular.

Existen también personas que aprovechan esa pasividad para dominarlo con lenguaje pasivo-agresivo, una forma de manipulación que nos obliga a tratar de descifrar las verdaderas intenciones de la otra persona.

Ya he establecido la necesidad de evitar asociarse con personas que son tóxicas o inmaduras, pero hay ocasiones en las que no tenemos más remedio que trabajar o convivir con personas que carecen de la mínima noción de asertividad o incluso decen-

cia básica o empatía.

Es fácil engancharse emocionalmente en las trampas pasivo-agresivas de personas que desean tocar todas las combinaciones posibles de nuestro temperamento hasta que logran hacer que estallemos y nos evidenciamos como personas inmaduras, incapaces o sin carácter para soportar la presión.

Asertividad, es algo de lo que casi no se habla en la niñez, ni en la adolescencia, que es donde más falta hace, para enseñar al joven a comunicarse de forma efectiva y sana.

La asertividad podría ser definida como un punto medio entre la agresividad y la pasividad. Ya que los extremos jamás son buenos ni favorables para nuestras causas propósitos, la asertividad es el lenguaje de la diplomacia y de la resolución de problemas entre personas.

La asertividad es la capacidad de resolver problemas aludiendo a la razón y a la negociación.

Es, en palabras de un gran maestro como:

Hacer respetar mis derechos, sin menoscabar los derechos de los demás.

Imagínese el siguiente escenario: usted es un hombre ocupado que camina por la calle, con prisa.

De pronto, una persona en la calle choca con usted, hombro con hombro.

¿Qué haría un agresivo?

El agresivo reclamaría de forma abierta, aunque sea consciente que la otra persona no tuvo la culpa y que en realidad son accidentes o cosas que pasan. Un agresivo no mide los alcances de su furia, además de agresivo, es una persona que no sabe controlar sus emociones, es capaz de pelearse con un extraño en la calle por algo sin importancia.

Las personas agresivas usualmente se sienten aludidos, sienten que los ataques son en contra suya, posiblemente por escenarios de confrontación a los que han sido sometidos a lo largo de su vida.

La agresividad no es algo negativo, per se, ya que es necesaria la agresividad para confrontaciones necesarias y nos proporciona fuerza y resiliencia ante las adversidades.

La agresividad desbordada, la que no se controla, mete en problemas a su portador.

Una persona agresiva no duda en hacer valer sus derechos, aunque esto le represente problemas más grandes. No tiene idea del tacto y usualmente, el reclamar sus derechos, le mete en problemas más graves.

Escenario 1: Juan Carlos se ha preparado para un ascenso. Ha trabajado duro y algunos de sus compañeros le han dicho que es el candidato ideal.

Es convocado a una junta con toda la plantilla directiva y

él se prepara para su gran momento. Durante la junta, el director de la empresa nombra a una compañera suya. Sin saberlo, Juan Carlos ha sido víctima de una conspiración que obró de manera solapada para desecharle y para encumbrar a su compañera.

Juan Carlos podría maniobrar de muchas maneras para volver a enderezar su barco. Podría quedarse callado, escuchar y planear su revancha o su justa coronación.

Pero no.

Juan Carlos se levanta en medio de la junta y comienza a cuestionar la naturaleza del ascenso de su amiga, da argumentos atropellados y emocionales acerca de su capacidad para el puesto y argumenta que él es el candidato ideal. Al ver que nadie le hace caso, insinúa que su compañera ha logrado ese puesto por hacer favores sexuales al director de la empresa.

Ese es su fin.

Esa declaración es cierta. Pero su agresividad y sus tripas le dijeron que lo escupiera.

Es despedido por acoso, Recursos Humanos no considera un chiste ventilar la sexualidad de los empleados y menos aún, acusaciones que no tienen fundamento, Juan Carlos no tiene pruebas y todo es parte de rumores en la oficina, pero es un secreto a voces y ahora, aunque fuera cierto, el haberlo ventilado de esa manera le resta credibilidad.

Ahora, no sólo no tiene el puesto soñado. Ahora está des-

empleado.

Desechado. Como si hubiera sido plan de alguien más. A veces no es así, el agresivo se procura a sí mismo todo ese mal, pero a veces, forma parte de un plan hecho por alguien en la sombra. Es posible que el plan ni siquiera provenga de la compañía ascendida.

Ya no importa, Juan Carlos firmó su finiquito ayer.

Escenario 2. Fabiola lleva seis años trabajando por el mismo sueldo.

En muchas ocasiones ha detectado que la empresa no valora su trabajo. Le asignan actividades que incluso están fuera de su descripción de trabajo. Hay ocasiones en las que lleva trabajo a casa para adelantar y probar su valía. Es la primera que llega y la última que se va, pero el ansiado ascenso o el aumento no llega.

Ella ha visto que hay compañeros que han ascendido en este tiempo. Ella llora de furia por considerar que esas personas son sólo lambiscones, lamebotas que están en todas las fiestas de la compañía.

Fabiola no es capaz de hablar con su superior acerca de un aumento, ya que en el momento en el que comienza a discutir, llora de forma involuntaria. Hay algún mecanismo profundo en su cerebro que asocia la idea de la discusión a la infelicidad y la desgracia. No puede hilar dos frases seguidas cuando ya están escurriendo lágrimas de sus mejillas.

Lo más trágico es que nadie sabe y a nadie le importa lo que pasa con Fabiola pues hace un trabajo tan eficaz que nadie lo nota. Recuerde que cuando las cosas funcionan bien, nadie nota su presencia (piense en la última vez que pensó en su refrigerador de última generación o en su sistema de drenaje) Mientras las cosas funcionan de manera decente, nadie las nota.

Fabiola pertenece a ese grupo de personas que prefiere renunciar antes de hacer valer sus derechos. Es de esas personas que publica en redes de forma orgullosa que renunciará.

Lo más trágico, es que la empresa considera al jefe de Fabiola como la persona más capaz de la empresa, obviamente, se lleva el crédito de lo que hace Fabiola, y en general es un paleta que ha logrado colarse en el mundo corporativo a base de carisma y respuestas rápidas e ingeniosas. La historia de toda la vida: gente llevándose el crédito por el trabajo de personas que no saben promocionarse, no tienen idea de la visibilización en las relaciones públicas y que pasan gran parte de su vida lamentándose por su mala suerte.

Fabiola sufre de acoso sexual por parte de un compañero asqueroso, pero Fabiola no se defiende por temor a que la perciban como una persona “conflictiva”.

Escenario 3: Tania es una persona asertiva. Trabaja para un hombre que vende y compra autos.

Tania ha aprendido todo lo que se puede aprender de la venta y compra de autos usados. Ha entendido el mercado y las mañas que llevan a su jefe a ser un hombre exitoso.

Tania entra a la hora que quiere y se va cuando el trabajo está terminado. La única vez que su jefe le dijo “cariño” ella le dijo claramente que le llamaran por su nombre. Su jefe la respeta por eso y jamás ha tenido avances románticos con ella. Ella ha determinado de forma asertiva que está ahí para trabajar y avanzar.

Después de un año, Tania expuso de forma clara los motivos por los que quería un ascenso: jamás mencionó su necesidad o sus deseos. Lo que sí hizo fue enumerar la cantidad de ventas que ella había logrado gracias a aprender sobre el negocio. Ella puso un ultimátum claro, si a su jefe no le era posible darle un aumento o comisionarla al área de ventas, ella se iría sin mirar atrás. Fin.

Las personas asertivas buscan alternativas antes de arrinconarse en situaciones en las que es difícil salir.

La asertividad consiste en el simple y a la vez difícil arte de decir en voz alta lo que deseamos con claridad y nuestra capacidad para negociarlo o rechazarlo si no nos es conveniente.

Cuando tratamos con personas agresivas, coléricas, es probable que a muchas de ellas les guste ponerse en una “posición desesperada” es decir, podrían arrinconarse en una batalla que no podrán ganar, pero deciden morir peleando.

El pasivo, ni siquiera entabla pelea, su visión de la vida es que simplemente es justa y que entrar en batalla es un suicidio anticipado. El pasivo piensa de forma excesiva escenarios que jamás llegarán a pasar. Se mortifica por cosas que no pasan y que

es posible que jamás lleguen a suceder.

El agresivo no lo piensa. Antepone sus derechos que son sagrados a la mínima idea de diplomacia o negociación.

No siempre se gana, pero podemos preparar escenarios para que los resultados nos sean más favorables.

1.- Deje de pensar en exceso. Lo que va a pasar, pasará. Usted puede darle un empujón en dirección a usted si temple su carácter y se decide a hacer un movimiento, en vez de esperar a que las cosas simplemente pasen o se resuelvan. Hable de forma clara. No asuma, no interprete, no malentienda.

Pregunte:

“Entonces, para concretar ¿Ha quedado claro que mis honorarios sean transferidos de inmediato?”

“Sólo para que no haya yo malentendido, ¿se concretará el trato o esperaremos una semana más?”

“Señor González, estas son las razones por las que considero que debo tener un aumento de inmediato”

Evite a toda costa preguntar por sus deseos:

¿Si me podría dar un aumento?

Por el contrario, negociar imponiendo, si usted no tiene el control de la negociación, sólo le hará ver agresivo y nada ne-

gociador.

“Señor González, merezco un aumento porque he trabajado mucho” Tampoco le favorece.

En muchas ocasiones, nos domina un muy racional y justificado miedo a la pérdida. Tenemos miedo de ser demasiado agresivos y perder.

Considere esto:

Si usted se considera con el derecho de tener aquello que otros tienen y que están en sus posibilidades darle, habla claramente y de razones claras, pero recuerde:

Nadie obra por razones ajenas, las personas reaccionarán sólo a sus deseos y propósitos.

Las peticiones que comienzan con “tengo derecho” “lo merezco” caen continuamente en oídos sordos.

Las peticiones que comienzan con “ojalá me pudiera atender” “no le quitaré el tiempo” son desdeñadas y están muertas antes de nacer.

Las peticiones que comienzan con “aquí enumero cuales son las razones productivas que hicieron de este nuestro mejor semestre y por lo cual solicito un aumento de inmediato” son escuchadas.

Ya hablaremos más delante de la negociación y la persuasión como herramienta de ayuda para la asertividad.

20.-Persuasión contra ojetes.

Existen palabras que dichas de cierta manera y con cierto acento, significan cosas diferentes. El hombre equilibrado lo entiende.

En muchas ocasiones, un hombre equilibrado será calificado de tibio o poco aventurado. Pero sólo el sabe con el tipo de alimaña con la que debe lidiar en su día a día.

El subconsciente, esa parte de nuestra mente que registra e interpreta los estímulos externos con lecturas que son imposibles de describir, pero perfectamente entendible por las personas. Por ejemplo: es difícil describir cosas que nos causan todo tipo de sentimientos y respuestas:

- 1.- Oler tierra mojada.
- 2.- Escuchar nuestro nombre en voz alta, con la orden de la comida lista en un MacDonalds
- 3.- Algo raspando el piso de forma estridente.
- 4.- Escuchar a un bebé reír.
- 5.- Escuchar un timbre en nuestra puerta cuando esperamos a alguien indeseable.

En cuestión de décimas de segundos, nuestro cerebro registra, interpreta y reacciona a esos estímulos.

Nosotros podemos manipular algunas de estas respuestas con palabras que generan respuestas condicionadas en la mente de nuestros interlocutores.

Eso obliga a muchos a volverse expertos en diplomacia y asertividad, además de expertos en lenguaje persuasivo y comunicación eficaz.

Henry Kissinger, diplomático norteamericano era experto en estos temas. Primero bajaba el tono de una conversación y luego generaba palabras y enunciados que llevaran la conversación a un terreno que el dominaba a la perfección: la persuasión y la alta diplomacia.

Lidiar con personas necias y agresivas podría parecer una labor imposible para la persuasión, pero en realidad, muchas personas agresivas y conflictivas son muy fácilmente manipulables por el lenguaje persuasivo y las palabras que puede impactar al subconsciente.

Los negociadores para eventos terroristas en departamentos de policía en varias partes del mundo están entrenados en lenguaje persuasivo.

En una ocasión, en un viaje en auto compartido, conocí a una mujer alemana que había trabajado en alguna rama de la policía de su país y su función era la de negociación e interrogación. Me impactó mucho que viajara sola en un país que es

famoso por tener cientos de asesinatos al día y ella se veía muy a sus anchas en un país que otros extranjeros consideran peligroso. Ya que platicamos un larguísimo tramo, y al notar que no le molestaba hablar de su trabajo aproveché para preguntarle todo lo que pude sobre su trabajo.

Noté que cada vez que podía, repetía mi nombre o le metía en la conversación. Le pregunté que si no se sentía insegura viajando en autos de extraños, por caminos y carreteras que rara vez veían a una patrulla y me dijo que no. Noté una táctica que ella había aplicado en mí: se había grabado mi nombre y me veía a la cara con mucha frecuencia. Al grabarse mi nombre y meterlo constantemente a la conversación, ella creía que disuadía a este extraño que era yo, a hacerle algún daño, es decir, sin importar lo confiada que se veía, ella no confiaba en absoluto en mí y trataba de que yo no olvidara mi humanidad al repetir constantemente mi nombre.

Esa mujer sabía que la maldad existe, pero había aprendido a lidiar y a detectar la maldad y sobre todo, a manejarla.

Dicho de otra manera, esa mujer tenía la creencia de que todos los extraños que se la acercaban eran potenciales agresores, pero en vez de tener miedo, había sido entrenada a manipular, persuadir y disuadir con palabras y gestos que evitaban la agresión.

Muchos tenemos esta habilidad sin tener entrenamiento. De forma inconsciente, sabemos cómo evitar una pelea, o sabemos en qué momento cerrar el trato de negocios o cuando una mujer está interesada sexualmente en nosotros.

Lo interesante es mejorar estas habilidades de forma consciente.

Hay un proverbio que reza:

El que no sabe

y no sabe que no sabe,

es un tonto: evítalo

El que no sabe

y sabe que no sabe,

es un simple: enséñale.

El que sabe

y no sabe que sabe,

está dormido: despiértalo.

El que sabe

y sabe que sabe,

es un sabio: síguelo.

Esto es lo que se conoce como los niveles del aprendizaje.

El que no sabe y no sabe que no sabe es un incompetente inconsciente. No sabe, pero además es ignorante de su ignorancia. No tiene idea de su poder y es probable que no le importe en absoluto.

El que no sabe y sabe que no sabe es un incompetente consciente. Es posible que sea una persona que además de su conciencia por su ignorancia, está deseosa de aprender.

El que sabe y no sabe que sabe es un competente inconsciente, un talento natural, una de esas rara avis que vemos desfilar por la vida y nadie se explica su talento para ciertas cosas,

de hecho, lejos de disfrutar de sus habilidades, se encuentra muy frecuentemente confundido y no puede replicar o enseñar el método con el que avanza o triunfa pues no sabe a ciencia cierta cómo es que sabe lo que sabe.

Y por último está...

El que sabe y sabe que sabe. Es un competente consciente. Ese tipo de personas que triunfan en ramas de la vida que parecen vedados para otros seres humanos, no es más inteligente, ni más sabio ni más bueno, simplemente ha encontrado algún tipo de switch automatizado para ser el mejor en lo que hace. Además de que puede, sin problemas, entrenar a otros y heredar el método, ya que además de dominarlo de forma subconsciente, puede enumerar de forma lógica los pasos que lo vuelven el mejor.

Puede tratarse de un jugador de póker, un mecánico automotriz, un cantante, un actor, un médico o un merolico vendiendo medicina fraudulenta en la calle.

Considere esto:

Al menos en la Ciudad de México, aún existen charlatanes que estafan personas en la calle con el juego “¿Dónde quedó la bolita?”.

Una suerte de estafa que involucra tres vasos, una pequeña pelota y manos ágiles. Seguro sabe de lo que le hablo. Para que funcione, las personas que lo hacen entienden la naturaleza humana, los sentimientos de pérdida, urgencia y los estímulos

de ganancia. Estos estafadores ya saben exactamente cuántas personas se necesitan para armar el fraude, para que se vea convincente y lo que deben hacer en caso de ser descubiertos y evidenciados. Incluso, saben que deben dejar ganar algunas veces al incauto para después desplumarlo totalmente de su dinero.

Los que hacen esto, son competentes conscientes, no tiene nada que ver con la moralidad o con lo correcto, sólo son eficaces en lo que hacen como lo es un ladrón de autos o un extorsionador telefónico.

Creo que ya se entiende la idea.

Para dominar el lenguaje persuasivo y lograr que otras personas reaccionen favorablemente a sus peticiones, reacciones o planes, es indispensable que usted se entrene a entender los estímulos que hacen que las personas actúen o en su defecto, que desistan de sus acciones.

Recuerde:

1.- Las personas sólo actúan o reaccionan cuando la petición, orden o estímulo que se les ha proporcionado les afecte de manera egoísta y positiva. Nadie hace nada si no es porque esa acción les afecte de forma directa. Hasta las personas más altruistas tienen deseos y metas egoístas al hacer caridad. Nadie hace nada si no tiene un beneficio personal. Aunque usted lo puede disfrazar de “ser mejor persona” “ver por el bien común” o “mejorar a la comunidad”. Ahí es donde reside el poder de la persuasión: haga que otros hagan cosas por sus razones, pero pensando que son por las razones de ellos.

2.- Sólo existen dos estímulos básicos: Evitar el dolor o buscar la recompensa. Hay una gran variedad y un terreno totalmente ilegal y vasto donde usted puede imaginar cómo usar este paso.

3.- Existen palabras que “disparan el gatillo” de las reacciones. En marketing, por ejemplo, las palabras “flexible” “horarios a elegir” dan a entender que lo que se vende es para personas perezosas o con muy poco tiempo. En cambio, palabras como “inmediato” apresuran a algunas personas a tomar decisiones impulsivas (ejemplo: “Es indispensable que responda de inmediato a esta carta”) que son tácticas que utilizan empresas especializadas en recuperación de deudas a morosos.

4.- Utilizar el lenguaje persuasivo sin entrenamiento sólo lo hará ver como un embaucador barato. Las personas que son más exitosas en lo que hacen lo son porque parece que no se esfuerzan en ello. No lo forzan.

El lenguaje persuasivo es un entrenamiento que conlleva una gran investigación. Significa internarse por la mente y los deseos de los demás. Explotar las debilidades de sus interlocutores y defenderse de los ojetes.

No me extenderé en la enseñanza del lenguaje persuasivo ya que eso merece un libro completamente aparte, además de los muchos que ya se han escrito.

Una persona que se defiende de los ojetes sabe que no siempre podrá enfrentarse de forma abierta, por lo que utilizará las herramientas del lenguaje para evitar confrontaciones sangrientas y ociosas.

21.- Vientos de guerra

Cuando las hostilidades ya han dado inicio, es de esperar que el desarrollo de las mismas llevará un trayecto trazado por alguien inteligente. Esa persona debería ser usted.

Las personas que se oponen a sus deseos son, en muchísimas ocasiones, personas cegadas por varios factores que además de no permitirles pensar con claridad, les impide pensar de forma racional para tomar decisiones adecuadas y en muchas ocasiones, son esas decisiones tomadas con las tripas las que los llevan a su perdición.

Las emociones y factores que nublan la mente de las personas son:

Celos.

Venganza.

Resentimiento social.

Religión.

Afiliaciones colectivistas. (Deportes, nacionalismo, etc.)

Ningún hombre de acción debe ofenderse con nimiedades que estén diseñadas para desestabilizar su juicio. Nada debe de ser tan sagrado como para perder los estribos y lo único que debe defenderse de manera feroz es la propia individualidad y la familia.

El grueso de la población, la chusma, la muchedumbre, es capaz de linchar a un hombre sólo por los dichos de otros. Esto es porque el hombre común carece de elementos que le permitan discernir entre valores subjetivos y objetivos.

El hombre común cree que debe ser feroz defendiendo un pedazo de tierra donde casualmente otros millones han nacido.

El hombre de acción sabe que lo que importa es su propia individualidad y su nacionalidad o religión no deberían interferir a la hora de tomar decisiones de negocios o de vida o muerte.

Tomemos el caso de aquellas religiones que prohíben la transfusión sanguínea.

Un médico podría acabar en la cárcel si realiza un procedimiento en un infante si sus padres no han aprobado dichos procedimientos. Existen casos donde el infante o el paciente mueren ante la mirada impotente de médicos que saben que pudieron salvarlos con algo tan moderno y a la mano como una transfusión o un trasplante.

Es por eso que usted debe evitar a toda costa negociar con personas fanáticas. Es por eso que las guerras religiosas están condenadas a una batalla eterna pues ninguna parte cederá ante algo que a ojos de todo mundo parece ilógico.

Es por eso que usted jamás ganará con fanáticos de políticos o fanáticos nacionalistas.

Si los vientos de guerra ya soplan en sus tierras y usted no ha preparado el terreno, dinero, y no ha construido fortalezas que pueden traducirse en fortalezas mentales para discutir y argumentar, pelear y debatir y salir airoso.

Pero si es inevitable, no hay una fórmula mágica para ganar, pero si hay manera de conocer el desenlace.

La victoria siempre será del pragmático, del que tome mejores decisiones. La victoria será de aquel que no anteponga su moralidad a los resultados.

En muchas ocasiones he sido testigo de hombres buenos que son derrotados, presas de su propia moralidad y de absurdos códigos de honor y buena conducta que no valen nada para hombres despiadados.

Ese hombre bueno, derrotado por su propia moralidad, es de cierta forma, un fanático, alguien que cree que todos jugarán con las mismas reglas que él ha aprendido.

Cuando los vientos de guerra ya soplan sobre sus costas, debe entender que la diplomacia ha fallado, que fue incapaz de establecer un diálogo de negociación y que debe preparar sus cañones para lo que venga.

Innumerables casos en juzgados dan cuenta de esto: per-

sonas que creen que por tener la razón es mejor ir a un juicio que probaría fuera de toda sombra de duda que él tiene la razón.

Pero en muchos casos, son personas que han visto demasiadas películas y no entienden cómo funciona el mundo: La mayor parte de los juicios se arreglan antes de llegar a un juicio, y ganará el que juegue más rudo y no el que tiene la razón.

La vida es esencialmente dura con el hombre que quiere pregonar con la razón. Vivirá una vida solitaria y de reflexión.

Enojado con el mundo, molesto por el hecho de que las demás personas no entiendan la razón y la responsabilidad.

Las batallas modernas se ganan con la retórica, con la pasión, usando las emociones de los demás y no con la razón.

Cuando soplan los vientos de guerra, usted debe estar preparado con las mejores armas, la mejor retórica y las mejores ideas de agresión, será sangriento, la diplomacia ha fallado, la política no resolvió nada; si lo que pudo haber evitado la guerra ya falló, no hay garantía de que funcione una vez que la maquinaria de guerra ha sido echada a andar.

Muchos hombres naturalmente competitivos desean la confrontación, pero a menudo son derrotados por hombres listos que juegan sus cartas antes de entrar al cuarto de guerra. La salida de un país especialmente débil es aliarse con otros más fuertes, aunque esto devengue en futuras deudas, pero es algo que debe hacerse.

Por eso, los pragmáticos gobiernan al mundo. Son hombres que no se casan con ideologías, no presumen de mantenerse “puros”, saben que en un mundo de incesante conflicto, se deben tomar decisiones que no son del agrado de los santurrones y moralistas.

He sido testigo directo de empresas, negocios que se han ido al garete por no tener como líder a un hombre que haga lo que se tiene que hacer. En un intento inútil de mantener a toda la tripulación, se hundirá con ella, aún si esto supone su propia destrucción. Su orgullo le hace pensar que se irá “con la frente en alto” aunque a nadie le importe en realidad como se fue, en el análisis final, sólo sabremos que perdió y dejó perder todo un negocio por moralismos que destruyeron años de trabajo.

El conflicto no es necesariamente negativo, pone a prueba el temple de los que merecen dirigir al mundo, aún desde trincheras pequeñas.

Sobre la supremacía.

El lado oscuro.

I

La dominación.

¿Existe la maldad? Me he cuestionado en innumerables ocasiones esta pregunta. Cuando era más joven y el internet no estaba tan controlado, a menudo me llegaban horrendos videos de ejecuciones del narco de mi país.

Sembrar el terror en el contrario es una táctica que surge efecto cuando las maniobras generan un terror puntual: la idea de que eso que está viendo le podría pasar a él.

Un video de ejecuciones del narco sembró una honda huella en mí.

Un hombre, atado de manos a una silla, con los ojos vendados estaba de frente a la cámara y era interrogado. Sé que estos videos abundan, pero éste me pareció especialmente perturbador, el interrogador, con una capucha, sostenía un cuchillo frente a la cara del interrogado.

“¿Quiénes te apoyan desde gobierno?” “¿Cuáles son sus nombres?”

El interrogado no es golpeado, no es maltratado. Pero está visiblemente afectado por toda la situación.

Lo que me causó un azoro terrible fue que el interrogador le hacía creer al pobre hombre que si contestaba las preguntas se podría ir. Imagino que es una técnica de interrogación para relajar al sujeto y éste se vuelva más colaborativo.

Al terminarse las preguntas, el interrogador le dice al sujeto:

“Ya estuvo, ya te vas a ir”

El hombre en la silla sospecha que es una mentira, no deja de rogar por su vida.

“Ya te vas a ir, hombre”

Me generaba una sensación de Gestalt que el hombre en la silla no preguntara “¿a dónde me voy a ir?” o “¿ya me voy a ir?”

Sospecho que eran las preguntas que el interrogador deseaba escuchar pues le repetía constantemente “ya te vas a ir”

Cansado de que el sujeto en la silla no le siguiera el juego, el tipo con el cuchillo completó su propio diálogo:

“Te vas a ir, pero a la chingada”

Con lo que procedía a degollarlo y decapitarlo con un cuchillo táctico.

Aún con vida.

No fue la decapitación lo que me asombró. Por desgracia, había muchos videos similares (y aún existen y se siguen produciendo) por lo que el hecho de la decapitación y toda la maniobra fueron además de horripilantes, algo muy conocido por mi y miles de mexicanos.

Lo que me asombró es que el tipo con el cuchillo sabía bien que el interrogado no saldría con vida de ese cuarto. Aún

así, buscó montar una escena donde el interrogado pensara que podría librarse de su involuntaria captividad.

¿Por qué lo hizo? ¿Cuál era la intención detrás de montar una escena que a ojos de algunos pareciera chusca?

No he conocido a muchos hombres que dediquen su vida a esas actividades. Pero la gran mayoría de ellos reconoce que todo el asunto del terror obedece a una simple cuestión de negocios.

Es posible que existan hombres malos, enfermos, sádicos, fuera de tiempo que hayan encontrado en esas actividades, la salida ideal para saciar esos instintos que en otros tiempos hubieran sido celebradas e incluso, tendrían un oficio respetable: ejecutor o verdugo.

Pero mi idea es que un hombre que desee ser poderoso y busque la supremacía debe evitar la sed de la sangre.

Un hombre enfermo, que goce con la sangre y la destrucción está destinado a ser una chispa que alumbre fuerte, pero fugaz en el mundo de los negocios.

El lado oscuro del arte de la guerra es que, es una herramienta poderosa en manos de personas pragmáticas, en manos de personas analíticas y de personas que estén diseñadas para pensar de forma estratégica.

Los que deseen prevalecer en sus guerras, en sus batallas, deben pensar, creer y comulgar con una sola doctrina: no es

nada personal.

No hay manera en que la paz alcance a un hombre que sólo destruye por destruir y que goza viendo arder las osamentas de sus enemigos.

La dominación total se alcanzará cuando el hombre de acción lo haga sabiendo que no había otro remedio que la guerra y que se hizo todo lo que se pudo y estuvo en sus manos para evitar el conflicto frontal.

Si usted ejerce la maldad sólo como una forma de saciar su resentimiento, su odio o su venganza, tenga por seguro que estas emociones le jugarán en contra, no hoy, ni mañana, pero tenga por seguro que cuando alguien es movido sólo por sentimientos y el corazón, pierde la valoración objetiva que logra sacar adelante a los hombres de verdadero poder.

Es difícil no caer en las trampas emocionales que nos harían reaccionar de forma apresurada, trampas en las que han caído hombres cuyos nombres hoy hemos olvidado, debido que jamás figuraron por dejar que el corazón reinara antes que la razón.

II

La actitud.

Parafraseando al autor y locutor Earl Nightingale:

“Párese en una calle donde haya mucha actividad de personas, una calle en Ciudad de México o Nueva York, Lima o Asunción en hora pico. Deténgase a ver a esa muchedumbre correr apresurada a sus centros de trabajo, con sus miradas vacías, odiando su vida debido a lo fútil que es, obsérvelos de regreso a casa, cansados, abotargados, deseosos de encontrarse con su cama y tratar de descansar para levantarse temprano y volver a realizar su mecánica función. En medio de aquella multitud, observará, muy de vez en cuando a un tipo que no es muy diferente a todo el ganado que lo acompaña, pero éste es diferente, su mirada es distinta, no es vacía, tiene una chispa de vida. Camina como quien sabe a dónde se dirige e insiste en dirigirse hacia allí, es posible que sea un humilde trabajador que se va abriendo camino, pero hay algo en él que lo hace diferente y que lo separa de la chusma cansada que va con él.

La chusma, el sol, el frío no parecen afectarle, camina con aplomo y ligereza y parece un rey que camina en busca de su palacio.”

Es increíble la cantidad de personas que han sucumbido a ideologías que celebran la pobreza, la frugalidad y la carencia. No importa el éxito que usted busque: económico, social, cultural, usted debe portarse y verse como la persona que desea llegar a ser.

Debe caminar, actuar y volverse la persona que desea llegar a ser.

Pero hay un problema, si usted no tiene lo que se necesita,

sólo se verá como una caricatura de lo que desea llegar a ser.

En un mundo dominado por el discurso de la derrota y del “si naciste pobre, probablemente morirás pobre” y del “existen muchos factores que hacen que alguien jamás salga de su decil de pobreza” es difícil proclamarse como alguien con buena actitud.

Muchos hombres que desean la riqueza sólo hacen cambios superficiales para aparentar poder, pero si les rasgamos el traje barato, sólo hallaremos al pobre diablo que siempre ha sido y que probablemente será.

El cambio en la actitud debe ser tan radical como profundo.

Me enteré de un hombre que llegó a ser poderoso en el mundo del crimen organizado porque convenció a toda una organización criminal que ellos eran “caballeros templarios”.

Usaban incluso los símbolos que los templarios usaban durante las cruzadas. Pero es posible que para tener éxito en algo tan absurdo, éste hombre fuera un hombre que había estudiado toda esa simbología y la transmitía de forma tan solemne que convencía con el ejemplo.

Leyendo acerca de su carrera criminal, me enteré que este hombre llegaba a repartir incluso justicia entre vecinos, así como corregía hombres que caían en pecados como la bigamia y la infidelidad. El concepto de templario iba mucho más allá de los símbolos, logró convencer a una gran cantidad de hombres

inmorales, que ellos eran adalides y caballeros repartiendo algún tipo de justicia ante la ausencia y corrupción del estado.

No sólo se trata de usar un traje barato para parecer un hombre de negocios.

No sólo se trata de leer literatura barata que confirme sus sesgos.

Se trata de un cambio que de verdad lo ponga en franca ventaja contra aquellos a los que trata de dominar.

Muchos hombres que son criminales de alto calibre, son hombres que, aún en su limitada visión de la vida, gozan leyendo, informándose del mundo y ampliando sus horizontes en todos los ámbitos.

Se trata de que su presencia vaya más allá de su color, de su estatura o de sus orígenes. El hombre que cree que los demás lo tratan como un inferior, probablemente se sienta inferior a otros.

Esto no es algo de “superación personal” se trata de su propia actitud hacia la vida y lo que usted espera de la misma. Usted espera ser bien tratado, comience tratando bien a los demás.

Durante los próximos treinta días, trate a las personas con la deferencia y atención con la que a usted le gustaría ser tratado.

Utilice palabras como “por favor” “gracias” “después de usted” “le agradezco”.

El que cree que todo ello no es más que cursilería del pasado, está condenado a creer que la gente debe aceptarlo sólo por ser un ser humano. Cree que deben soportarlo sólo por existir. Es un pelele que jamás tendrá acceso al maravilloso elíxir del poder sobre otros. Un pobre diablo.

El respeto se gana. Y el poder viene acompañado de toda una ceremonia que corona al hombre que sabe pedir las cosas, sabe decir las cosas y es agradecido hasta con el más humilde de sus colaboradores.

El poder no se trata de mandar, se trata de arrasar con ejemplos que convenzan con acciones a sus futuros seguidores o fanáticos. Se trata de acciones que parezcan insignificantes pero que lleven consigo el peso de la simbología que acompaña al “mero mero”.

En una ocasión, tuve una cita con el hombre que me rentaba una oficina en el centro histórico de ciudad de México, un hombre de origen judío que me citó en su edificio, frente al edificio había una explanada. Cuando llegué me explicó que la explanada estaba construida para albergar a otro edificio en el futuro, pero para no dejarla como un baldío, decidió construir una explanada con una fuente.

Un terreno que seguramente valía millones de pesos.

Salió a recibirme y me invitó a sentarme en la fuente mientras platicábamos. Una vez que le caló el sol, me invitó a su edificio.

En el camino de concreto, encontró una lata vacía de refresco. Se detuvo, la pisó y la recogió. La llevó todo el camino hacia el edificio hasta que encontró un bote de basura y la tiró.

Una acción que probablemente no estaba pensada, pero que me dirigió un mensaje que me gustó:

Este hombre, millonario, probablemente tenía empleados que podían recoger esa basura. Pero él decidió agacharse (era un hombre anciano) y recoger la basura y llevarla a un bote.

Los hombres de poder tienen hábitos arraigados que los vuelven poderosos. No es el dinero, son los detalles que provienen de hábitos adquiridos y ejercitados a fuerza de carencias o de golpes de la vida.

Puntualidad, ser articulado, no exaltarse, ser ordenado y ser pulcro son hábitos, parte de una mente estratégica a la que hay que tener distancia y cuidado. Esto no significa que ser puntual y ordenado necesariamente nos lleve al poder. Los hábitos sólo son parte de una estructura que se enlaza con otros aspectos de la personalidad y la actitud.

Tampoco quiere decir que un hombre desordenado y poco aseado no pueda tener poder. La diferencia está en la permanencia y en la sostenibilidad de ese poder en manos de un hombre que ni siquiera puede llevar un calendario o cuidar su salud de forma aceptable.

III

Lo que no se puede esconder.

Ya hemos mencionado que la cuna humilde es sólo un pretexto de los adalides de la pobreza y de la igualdad para condenar a un hombre a una vida gris y opaca.

Pero, aún con todo en contra, existen hombres que prevalecen pues la poca educación que han adquirido, les ha ayudado a interesarse más y más en temas del mundo, lo que les ha llevado a ilustrarse y a formarse de forma autodidacta.

El hombre que desea ejercer poder sobre otros, sabe que la historia es cíclica y que hay situaciones que se repetirán y que nadie es especial para evadirse de esas situaciones.

El hombre de acción ha leído, que a lo largo de la historia han caído imperios víctimas de soberbia y pagados de sí mismos.

Desde las guerras troyanas hasta las modernas guerras cibernéticas tienen elementos que han sido estudiados una y otra vez por estadistas y autores. El hombre que se educa para entender la naturaleza predecible de la guerra tendrá asegurada la supremacía.

Si usted, es un hombre inmoral que se pudre en alguna cárcel de Latinoamérica mientras lee este libro, rumiando su destino y su “mala suerte” debería saber que ha caído en uno de los laboratorios de poder más interesantes y macabros que la historia ha registrado.

Es en las prisiones donde las estrategias de guerra y la educación y el pragmatismo de algunos hombres es puesto a prueba de forma mortal. Un error y será encontrado en un baño, apu-

ñalado hasta morir.

La supervivencia tiene que ver más con la preparación y la educación que con la ejecución.

Tiene que ver más con el conocimiento de las acciones y de las repercusiones.

Tiene que ver más con el tipo de persona que será en ese laboratorio.

¿Será un líder? ¿Un peón? ¿Un ejecutor? ¿Carne de cañón? ¿Chivo expiatorio?

Es la educación de acontecimientos pasados, de leer historias de reyes antiguos y de emperadores traicionados lo que le dará ventaja sobre otros, más primitivos que usted.

Porque la educación es algo que no se puede esconder, se ejerce, se entiende como un todo y se usa para evitar una terrible muerte o para triunfar en los negocios. Recuerde: las personas son predecibles, es sólo cuestión de que lea, se informe y se eduque para entender que nada de lo pasa es fortuito y que seguramente ya le ha pasado a otro y le pasará a alguien más además de a usted.

IV

El hombre del caballo blanco.

En toda organización, en toda familia, existe un hombre al que se recurre cuando todos los recursos para resolver un problema se han agotado.

Sin importar que se trata de un humilde negocio o un corporativo internacional, siempre hay, siempre existe, un hombre que es buscado cuando todo está perdido.

Es el hombre del caballo blanco.

Es probable que este hombre no sea el del escalón más alto. Es posible que no sea el dueño del negocio, pero se ha vuelto tan indispensable que el proyecto no puede seguir con él. Ha logrado convencer con sus acciones y la percepción que se ha generado de él, que es el único que logrará sacar de algún problema a la organización.

Vuélvase indispensable. Vuélvase el hombre del caballo blanco.

Desarrolle una habilidad que nadie más desea hacer. Si es usted una persona inmoral, no es necesario que se las enumere o se las mencione, si en realidad es el hombre del caballo blanco encontrará un área de oportunidad donde ser útil en extremo. Alguien que es llamado cuando todo está perdido.

Es en la escasez de su servicio y la rapidez y eficacia de su entrega la que lo vuelve indispensable y por lo tanto irremplazable.

En tiempos difíciles, los hombres que resuelven proble-

mas y se especializan en tareas que nadie más puede hacer, son altamente demandados y difícilmente reemplazados.

V
Corazón.

Ya le he mencionado la necesidad de separar los sentimientos de las acciones.

Cuanto más sea un hombre emocional, que se deje llevar por corazonadas o por sentimientos, más dura será su caída.

Un hombre emocional sabe que ningún sentimiento es más persistente que el odio.

Ni el amor, ni la gratitud. Es el odio el que puede llevar a un hombre a pelear por generaciones, derramando sangre hermana, sólo por conflictos que salen de las entrañas y no de la razón.

El hombre que entiende el funcionamiento de los sentimientos de otras personas logrará dominar, por odio, por resentimiento o por amor, pero jamás por la razón.

El ideal de un hombre de poder es que no lo sigan por razón si no por el corazón. Es por eso que los santones, los falsos profetas y los redentores apelan siempre a los sentimientos de las personas.

Guarde sus sentimientos.

No hable de sus problemas en presencia de extraños.

No hable mal de nadie. A menos que sea una estrategia armada para sembrar discordia.

Jamás hable de sus dolencias o de sus problemas médicos,

a menos que se encuentre con su médico.

Jamás ventile sus problemas maritales.

Jamás permita que nadie sepa sobre fetiches o preferencias que sólo deben ser comentadas con su pareja.

No hable de sus preferencias sexuales, a menos que esto sea una estrategia para desestabilizar el ánimo de un contrincante conservador.

No comente sobre problemas escolares de sus hijos.

No comente sobre sus planes de vacaciones, sobre sus posesiones, sobre su estado financiero, sobre sus deseos económicos o sus metas.

No hable de su religión, a menos que sea una estrategia para granjearse el favor de alguien que comulgue con sus ideas.

No hable de sus preferencias políticas, a menos que sea una estrategia de afiliación o comprobación de sesgos en un contrincante, es posible que esa personas coincida en puntos con los que usted coincida.

No corrija la moral de otros. Utilice esa información a su favor o guárdela para un futuro.

No se contagie de chismes, habladurías o noticias falsas. Aunque es importante estar al tanto, ya que entre tanta mentira es posible que se filtre alguna verdad. Es su obligación separar la

paja de lo importante.

Los hombres que buscan el poder no pueden darse el lujo de dar notas y pistas sobre sus debilidades.

No involucre a su pareja en decisiones que deben ser tomadas sólo por usted.

La opinión de su pareja es importante cuando él o ella han tomado distancia emocional del objeto de la decisión.

Si su pareja debe intervenir en asuntos que sólo le competen a usted, esto le restará autoridad ante otros.

Todo esto se aplica a hombres y mujeres.

Evite involucrar a su familia en sus negocios si no tendrá usted las tripas para deshacerse de ellos si son improductivos.

VI Convicción.

No basta con tener ideas. Es necesario sostenerlas, tener bases morales para poder fundamentarlas y ser hombres libres, que, a la vez, pueden convertirse en hombres de poder.

Ningún pusilánime que cambia de ideales como una vela llegará jamás a dirigir los destinos de otros. Aún aquellos con ideologías genocidas como los socialistas o comunistas han tenido los arrestos de morir defendiendo ideologías que ellos mismos sabían nocivas y mortales para millones de personas.

No es posible saber cuál es su área de acción, pero sin importar que sea un inmoral general sometiendo a la población de toda una isla en nombre de una inexistente revolución o un militar que expropia bienes en “beneficio” del “pueblo”, lo que importa es que esos dos rufianes tenían ideas bien cimentadas y podían defenderlas con convicción cuando era necesario.

Una cosa en común que tienen todos aquellos que han sido célebres por someter a miles con ideas genocidas es que tenían bien aprendido un discurso que otros peleles replicaban. La base del poder y de la supremacía de esos hombres radicaba en la convicción hacia esas ideas a pesar de saberlas erróneas.

Sólo usted debe decidir que hacer con esta información, cómo aplicarla y con quién.

Así quiera usted fundar una nueva iglesia o crear un grupo que se oponga al estado, sus ideas deben tener un peso moral suficiente como para convencer y encender los ánimos y los sentimientos primitivos de los más débiles de carácter.

Para poder llevar a cabo la sumisión total de otros más débiles que hayan caído en sus promesas de cambio y sus ideas “revolucionarias” debe, ante todo, crearse un enemigo, real o imaginario, alguien o algo, puede ser sólo una idea abstracta: “ellos” .

Una vez que lo tenga, debe rodearse de personas que sean capaces de dar respaldo moral y académico a sus ideas.

No olvide de generar un discurso que polarice, que divida, que genere encono y que sea gasolina que espera una chispa para ser encendida.

Si usted es un hombre de poder se dará cuenta que no importa el nombre de su grupo: nazis, bloods, crips, fifís, chairros, antifas, black lives matter, etc.

Sin importar como se llamen, todos ellos han caído presas de ideas que han sido bien cimentadas y fundamentadas por hombres que seguramente morirán de viejos y no en campos de batalla.

Hombres que vivirán en lujos, mientras sus seguidores caen muertos, presos o en el olvido por defender ideas ingenuas, anacrónicas y obsoletas.

Decida si quiere ser un peón o el que mueve las piezas.

VII
Claridad.

La supremacía se logra cuando hay claridad de objetivos. La gran mayoría de personas no está educada para mandar, ser dirigente, para enviar personas a la guerra y soportar la presión. Tener objetivos claros, específicos es la mejor herramienta para sustentar una visión a mediano y largo plazo.

La gran mayoría de las personas no tiene idea de lo que busca como propósito en la vida. Si usted pregunta a cualquier persona en la calle: ¿Cuál es su meta en la vida? Seguramente le contestarán con términos ambiguos, poco claros y generalizados.

Le dirán que desean ser felices, ser mejores como personas, mejorar día con día, volverse la mejor versión de ellos mismos.

Todos estas cosas son las cosas que una persona normal dice por dos razones: no desea ahondar en sus más íntimos deseos, o en realidad no sabe lo que quiere.

Si insistiéramos y le preguntáramos a esa persona, ¿qué es lo que desea?, descubriremos una verdad que se asoma detrás de la mediocridad y languidez de millones de personas:

En realidad, no sabe hacia dónde dirige su vida o sus esfuerzos. Simplemente se está moviendo como lo mueve la marea, esperando que de pronto, la suerte y la fortuna lo acerque a un lugar seguro y feliz, sólo por el mero hecho de ser una “buena persona”.

La mayoría de personas confía en un sistema que creen

infalible: el de los trámites transaccionales.

Un trámite transaccional es una acción que, ejecutada, dispara otra acción y así consecutivamente. Para decirlo de forma clara, es una consecución de actos, que de forma lógica, debería dar un resultado que ha sido probado en ocasiones anteriores.

De esta manera, el hombre promedio ha sido educado para creer en esos trámites transaccionales.

El esta seguro que si termina su educación, que si une los puntos lógicos que el sistema le ha puesto para unir, será feliz y encontrará la felicidad que tanto anhela.

El hombre de a pie vive resentido con la vida, debido a que de un tiempo para acá, la transaccionalidad ya no es un fenómeno infalible.

El terminó su educación con las mejores calificaciones y exige que la vida, el sistema, su gobierno o su dios le respondan en consecuencia.

No ha entendido que la transaccionalidad sólo existe en tiempos de gran abundancia o de disrupciones que permiten triunfar aún al más mediocre de los individuos.

En tiempos de carencia, la transaccionalidad pierde sentido. Un hombre puede terminar sus trámites, ser el mejor académicamente y aún así enfrentarse a una competencia feroz con otros miles que pensaron lo mismo que pensó él.

La claridad de ideas, el tener objetivos puntuales y específicos, concretos, realistas, alcanzables y dentro de las posibilidades del ser humano, es un faro que ilumina la mente del hombre más precario y pobre.

Considere que toda obra, edificio, victoria conquistada, disco de oro, Oscar, Grammy, Premio Nobel, son cosas que primero estuvieron en la mente y la imaginación de la persona que los logró.

Deténgase un momento antes de continuar: Deseo hacer una aclaración: esto no tiene que ver con superación personal, no tiene que ver con la “ley de la atracción” o conceptos que solucionan de forma fácil la vida de las personas. Usted también debe alejarse de ideologías que condenan al hombre a un estado sólo por su lugar de nacimiento o su nivel socio-económico.

Esas ideologías niegan de forma deliberada la voluntad del individuo, y, por ende, la imaginación, la creatividad y la visión.

Aclarando esto, podemos continuar.

Los más geniales guiones de cine, las obras de teatro con más éxito, las canciones más escuchadas, las teorías que han ayudado al hombre a levantarse de su estado primitivo, para alcanzar las estrellas, primero se encontraron en la mente de una persona.

Una persona que pensaba de forma febril en esa idea, una idea que le ardía en el pecho como una llama ardiente y que le

quitaba el sabor a su comida.

Algo que no le dejaba pensar en otra cosa y que le encerraba en su habitación durante horas.

Algo absurdo a ojos ajenos, una pérdida de tiempo, pero tan claro como el agua para el creador de esa idea. Una inepción tan clara que persistía en su mente con más claridad a medida que trabajaba para aterrizarla en el mundo real.

Una idea que en su mente se perfeccionaba a medida que la creaba.

La gran mayoría de la gente no tendrá nunca el privilegio de esa claridad. Pero esto no se debe a alguna excepción genética o mental. No hay ninguna diferencia orgánica entre hombres que dominan la supremacía y hombres que jamás destacarán en sus campos de labor.

La diferencia está en algo que jamás nadie podrá ver ni medir. Pero sabemos que existe.

Esa forma específica de ver las cosas.

En realidad, no es nada extraordinario, es parte de la capacidad que tiene cualquier persona de crear y de imaginar.

Los románticos le llaman “sueño lúcido” pero no pasa de ser una mera ensoñación romántica.

Los hombres de poder, los que dominan la supremacía

utilizan esas ensoñaciones con más claridad, añadiendo números, medidas, pesos, elementos que vuelven más real y práctico su pensamiento.

Los hombres de acción no desean cosas generales, no desean “una vida mejor”, “ser mejores personas”.

Los hombres de acción desean cargar 180kg para aumentar su masa muscular.

Desean un negocio y hacen un plan de negocios con números que han nacido de la nada, ensamblarán un negocio millonario por tener una idea clara de lo que invertirán y del dinero que ganarán.

Un general militar sólo es capaz de pensar en términos militares, por que debe saber con certeza incluso, cuanta comida debe tener en almacenamiento para una campaña lejos de su hogar.

Sun Tzu insistía en las matemáticas, en la planeación de recursos, incluso en las recompensas que debían darse a soldados valientes.

El hombre común ha sido adoctrinado a rechazar las matemáticas y abrazar las artes y las humanidades como argumento para sus fracasos.

Ha desestimado su falta de claridad y su falta de una visión específica en su futuro.

El hombre que ahorra, el que invierte, el que posterga su consumo es un hombre con capacidad de ver el futuro, es un hombre sabio en sus años jóvenes. Duerme soñando con riquezas que aún no existen, dejando que sus detractores se burlen por las dos avellanas que ahorra todos los días.

Un ingeniero que construye un puente debe preparar elementos y recursos mucho antes de poner la primera piedra en su obra. Aunque no pueda verla, sabe que la lógica, la física y la matemática no fallarán. Puede ver algo que aún no existe.

Sin importar que usted sea un hombre pobre, un gran empresario, o un señor de la droga, su éxito dependerá de forma total de su visión a largo plazo y de qué tan realista, alcanzable y medible es su meta.

Es difícil hacer entrar en razón al cínico y al hombre transaccional. Creen que su destino está dictado por las estrellas, por un burócrata o por un número puesto en un papel por un académico. Se rehúsan a creer una realidad que no quieren escuchar: Somos lo que pensamos.

La mente de un hombre es poderosa, trabajará de forma incesante aún en el cautiverio o en las condiciones más inhumanas.

Se pondrá a prueba con duras pruebas.

Pero se afilará con pequeñas victorias. Si usted ejercita su mente a educarse y no simplemente a seguir sus impulsos y busca crear hábitos que le lleven a una vida no sólo más sana si no

más llena de victorias, vale la pena el esfuerzo.

Esto no significa que las cosas sólo saldrán como usted desea por el simple hecho de pensarlo. Muchos gurúes del sectarismo de la mejoría personal le venden una solución falsa: “de-séalo, pídelo a las estrellas y te será concedido”.

Usted puede desear toda la noche algo absurdo, algo irreal y fuera de su alcance. Jamás pasará.

Usted puede crear un plano, pensar en números, pensar en rutas, en pesos, estrategias.

Esto incluso le ayuda a tener una mente más clara. Le ayuda a dar órdenes más digeribles y sencillas para su equipo. Cuando usted sabe a dónde va y a donde quiere dirigir a su barco, a su organización, a su ejército, lo más fácil es saber cómo llegar hasta allá.

Si usted va a una central de autobuses o a un aeropuerto, puede usted probar esta idea.

Acérquese al capitán, al piloto, al chofer.

Pregúntele cuanto tiempo y cuál es la ruta que tomará para llegar al destino. El piloto podrá decirle con certeza cómo llegará, aunque no pueda ver el 99% del recorrido.

El director de cine australiano George Miller tenía una visión clara para poder hacer una película que le tomó años materializar: *Mad Max: Fury Road*.

Cuando vemos la película en el cine, nos preguntamos ¿cómo es que imaginó todo ello? ¿cómo es que creó tribus, jerarquías, sistemas políticos y de organización que no existen?.

La película narra una sociedad distópica, un futuro donde al agua escasea y en una comunidad, un tirano la surte a cuentagotas a los desafortunados habitantes.

Este tirano tiene un harén, y tiene prisioneras a varias “esposas”. Una mujer que es de la total confianza del tirano las secuestra para liberarlas, esto origina una caótica persecución en el desierto con algunos de los planos y escenas más inolvidables en la historia del cine.

No puedo imaginarme las noches de Miller. Obsesionado con la perfección de su mundo imaginario, obsesionado con detalles que, a primera vista pueden pasar desapercibidos, pero en vistas posteriores, podemos atestiguar como elementos pensados y salidos de una mente inquieta.

Al igual que Miller, Disney, Goddard, Buñuel y muchos otros con visiones específicas, han deleitado nuestros sentidos con obras que hoy son tesoros de la cultura.

Los grandes chefs, de los más renombrados restaurantes, idean recetas salidas de su mente para deleitar paladares exigentes de novedades, mientras que, en Chicago, un humilde vendedor de sándwiches hace una fortuna vendiendo un sándwich de roast-beef con una receta que le ha tomado años perfeccionar.

Nada tiene que ver la riqueza económica con la claridad.

A menos que la riqueza sea el objetivo.

Puede tratarse de dominar una habilidad, como tocar el piano, o bajar de peso, o de dirigir un imperio criminal o de criar un hombre de bien desde la cuna hasta la universidad.

Es sorprendente la rapidez y eficiencia con la que trabajamos cuando tenemos objetivos bien trazados y planes estructurados, producto de una mente trabajando.

Un hombre con claridad es un estratega que podría enfrentarse a mil obstáculos y aun así saldrá adelante.

“(usa esta espada)...ésta es mi mejor espada. Si en tu viaje, Dios se atravesara, Dios saldría herido.”

VIII
La sangre febril.

En “El caballero nocturno” de Cristopher Nolan, Alfred Pennyworth, leal mayordomo de Bruce Wayne/Batman, cuenta una historia sobre un bandido que robaba cargamentos de piedras preciosas en Burma.

Alfred, pertenecía a un grupo de exmilitares, que fueron contratados para dar con el ladrón y recuperar las piedras.

En cierto momento, Alfred notó que los niños de las aldeas jugaban con las enormes piedras preciosas que el ladrón había estado regalando.

Alfred y sus hombres se convencieron que el ladrón robaba las piedras sólo como diversión. Se dio cuenta que existen hombres que sólo son malvados porque si, sin ningún motivo aparente.

“Hay hombres que no buscan nada lógico como el dinero.

No puedes comprarlos, intimidarlos, convencerlos o negociar con ellos. Hay hombres que solo quieren ver arder al mundo”.

Cuando un enemigo ha concentrado todas sus fuerzas para dañarle, para quitarle su poder y sus posesiones, para moverle de una posición de poder o para afectarle de modo abierto, y ese hombre se niega siquiera a sentarse a una mesa de negociaciones es necesario aplastarlo en su propio juego.

Si la confrontación y la declaración de hostilidad ya dejó de ser diplomática y a través de canales de conversación y la agresión es inminente, usted debe jugar el juego y no rehuir de él. Espere a que él venga hacia usted. Espere que su reacción, des-

trúyalo con la mente en calma y sin ninguna pasión.

El que obra con pasión, con la sangre hirviendo por sus venas por ofensas a sus símbolos sagrados o nacionales, o por afrentas imaginarias o malos entendidos, es posiblemente el enemigo más fácil de vencer.

Usted debe atraerlo hacia su territorio, hacia la cancha que usted domina.

Cuando alguien carga hacia usted con todas sus fuerzas, sin medir el campo de retirada y sin siquiera considerarla, ese hombre puede ganar o perder, pero saldrá probablemente herido de muerte.

Un hombre que no le importa nada racional no puede ser convencido o persuadido, pues le mueven sentimientos nacidos de las entrañas.

Una persona que cree tener poder sobre la verdad es una persona peligrosa. Morirá por sus creencias y buscará hacerse de allegados a otros fanáticos que piensen como él.

Aléjese de esos bandidos que sólo desean ver arder al mundo.

Cuando usted discuta con alguien y le deje claro que:
“Es que no se trata del dinero”

Es evidente que esa persona ha tomado como personal un asunto que podría ser meramente de negocios. El que toma a

personal causas que no le afectan directamente o sólo se vuelve vocero de otros que tratan de esparcir una ideología, son peones de sangre caliente, no los podrá convencer ni disuadir.

Evite usted mismo volverse presa de pasiones que podrían nublar su juicio.

IX
La muerte.

Todo hombre que busca dejar una huella en este mundo lo hace porque sabe que su tiempo es limitado.

El hombre común se preocupa por sobrevivir, el hombre de acción se preocupa por sembrar árboles cuyos frutos jamás disfrutará.

El hombre de acción piensa a menudo en la muerte, le falta tiempo para crear y originar nuevas conquistas.

Es entonces que el hombre de acción genera en su sangre, la necesidad de generar un legado, una dinastía que continúa construyendo por descendiente que jamás llegará a conocer.

“Seremos inmortales” dice Tyler Durden, en la primera línea de la novela de Chuck Palahniuk “El club de la lucha” a lo que el narrador contesta: “Estás pensando en vampiros”.

Lo cierto es que no somos inmortales, pero podemos apresurarnos para dejar alguna trascendencia.

Si a su mente acuden pensamientos acerca de la muerte y considera que son más de lo usualmente necesarios para alimentar su mente para trabajar con más deseo mañana, no dude en acudir con profesionales de la salud.

Como hombre de acción usted tiene la responsabilidad individual de detectar y atender su propia salud mental.

No importa el campo en el que se desempeña, o la peligrosidad o lo complicado de su profesión. Tome un momento

de su vida para hacer un chequeo sobre su deseo de continuar en su lucha y en lo racional de esa lucha. Pregúntese todos los días si está bien, si lo hace bien, si necesita algo.

Si usted está en un tren a toda velocidad hacia la posteridad y ese tren no tiene frenos; usted no duerme, no come, no vive por su ideal, entonces, el ideal lo acabará consumiendo a usted.

En el día más ajetreado de su semana, tome el siguiente hábito: Detenga todo.

Salga un momento y deje que el aire le pegue en la cara.

Salga a la vida, mire el cielo y haga una lista mental de sus motivos.

Adquiera hábitos que alarguen su vida de forma sana.

Pero sobre encima de todas las cosas, deje de preocuparse por cosas que, o no sucederán o no está seguro siquiera que están en marcha para afectarle.

La mente es un insondable laberinto que le podría jugar una mala pasada. No dude en acudir a profesionales de la salud si sus pensamientos, o sus hábitos le están destruyendo.

Abrace la idea inevitable de que algún día morirá.

No se alarme. No deje que le quite el sueño por las noches. Mejor, haga de esa vida, algo trascendente que pueda ser

vista con ojos de victoria en un futuro.

Un día a la vez.

X
El final.

He conocido hombres eternamente insatisfechos. No logran asimilar sus triunfos. Alguna trampa mental en su niñez les ha jugado en contra para pensar que no es suficiente y que deben ir por más.

Podríamos llamarle “impulsor” a ese sentimiento de necesitar hacer más y mejor. De lograr más y llegar más lejos.

De ser más fuerte, de ganar más peleas, de ganar más territorio, de vender más productos, de expandirme a otros lugares.

Pero ese hombre sigue creyendo que no es suficiente.

Cuando yo mismo era un infante, viví una vida de carencias. Cuando me servían un plato de comida, no debía dejar una sola migaja, me aleccionaron a creer que era posible que mañana no hubiera o que hay otros desafortunados que no pueden ni permitirse la comida que yo estaba desperdiciando.

Hoy como adulto he erradicado un hábito que me perseguía: comer aunque ya no tuviera apetito. Sólo por la idea de no dejar nada en el plato, el desperdicio de comida me parecía insoportable.

El hombre de acción debe saber cuando las cosas han terminado. El “impulsor” de llegar más lejos puede convertirse en un “frenador” un elemento que le impida llevar vidas sanas y plenas sólo por el deseo insano de no detenerse, aunque ya haya conquistado todos sus objetivos.

Aprenda a detenerse. Aprenda a detectar cuando se acabó.

Una relación.

Un empleo.

Un negocio.

Usted debe ser lo suficientemente maduro para contestar esto:

¿He hecho todo lo que ha estado en mis manos para llegar a donde quería llegar con esto?

¿Es hora de abandonar?

¿Sería un buen momento para dejar de luchar?

Ya que lo haya contestado, los términos de rendición no serán negociables.

Los hombres débiles no saben ser persistentes, pero los hombres fuertes deben saber cuando dejar de ser persistentes.

Cuando algo se ha convertido en una necesidad, en una terquedad, aunque sea irrealizable.

No es posible contabilizar el número de empleos que se ejercen, pero que se odian, las relaciones que siguen, pero que no se soportan.

Sólo por un malentendido sentido de “responsabilidad” de “hacer lo correcto”.

Haga a un lado esas trampas de la decencia y busque lo mejor para usted y para los que ama. Evite caer en trampas de moralidad que sólo le harán desgastar sus recursos y su tiempo.

¿Es su negocio el que le desvela por las noches? No le pregunte a sus amigos si debe continuar. Tampoco le pregunté a un gurú del emprendimiento si ya debería cerrar, este infeliz es capaz de venderle un curso para que “ siga persistiendo”.

Acérquese a un profesional que no esté relacionado en modo alguno con usted. Muestre sus libros contables a un contador eficiente. Pregúntele si este negocio da para más.

Escúchelo.

Si usted ya fue a terapia con su pareja y usted persiste en conductas que afectan su relación, acepte que es usted un miserable y deje ir a su pareja, le aseguro que estará bien, pero lo más importante es que le permitirá revalorar su tiempo y sus recursos.

No me importa si es usted un villano infiel, un golpeador o un abusivo, eso le tocará juzgarlo a un tribunal y en consecuencia, aplicarle el castigo que justamente merece, pero al menos tenga la capacidad de aceptar que usted tiene un problema y que debe cortar de raíz ese problema.

Cuando cumplí 35 años, probé la cocaína y me hice adicto durante un año.

Minimizaba mi problema, me convencía de que consumía demasiado poco para ser un verdadero problema.

En realidad, era un adicto funcional, nadie en mi círculo más cercano se enteró jamás de mi problema.

Un día, en mi casa, consumí una droga adulterada y sentí que me ahogaba, me sentí tan mal que ese día, decidí dejarlo.

No he consumido desde entonces. Pienso que no me costó trabajo, pues no estaba yo tan metido como para que vendiera alguna propiedad y me viera tentado a robar o a vender droga para adquirirla.

Simplemente un día decidí que no me hacía sentir bien y ese es el final de la historia.

Ninguna historia heroica de rehabilitación ni una historia de superación de obstáculos.

Simplemente decidí dejarla y ya.

No hubo dramas de alguna pareja, ni juntas de rehabilitación. Creo que mi cuerpo no estaba aún tan sumergido en la adicción como para sentirlo. Temí que me pasara lo que pasa en las películas con adictos graves: ataques, escalofríos, encerronas en una clínica atado de pies y manos, pero no pasó nada de eso. Una aburrida historia de un adicto que consumía un gramo de cocaína todos los sábados.

Conocí personas que perdieron su casa, su auto, su familia los abandonó y perdieron su trabajo y su grandeza por el mismo vicio. No los minimizo, trataron de dejarla por muchos años, y algunos no lo lograron.

Entre más y más se meta en algo, será más difícil salir.

Es difícil dejar algo que nos da la sensación de comodidad o familiaridad. Lo mismo pasa con amistades que no aportan nada bueno a nuestra vida, familiares, parejas.

Los términos de rendición no son negociables.

Apéndice 1

Cómo discutir con ojetes.

Usted no puede pensar que siempre discutirá con personas racionales. No siempre podrá negociar con personas que sean razonables y en ocasiones es posible que tenga que defenderse con herramientas de argumentación.

Una persona emocional y apasionada no escuchará argumentos.

Trate siempre de bajar una conversación a un nivel en el que la persona pueda entender y escuchar sus argumentos.

Huya de discusiones sin sentido que le desgastan.

Huya de discusiones que pretendan crear argumentos donde no existen. Esto incluye discusiones donde sus opiniones e ideas siempre estarán en contra de su interlocutor.

Enfoque su energía en la discusión, muchas personas se desvían por la tangente cuando notan que sus argumentos están siendo aplastados por razón y lógica. Es fácil que la discusión se desvíe hacia otros temas y termine usted en un diálogo circular donde no se llega a ningún lado.

Muchas personas no saben discutir de forma racional y se dejan llevar por el calor del momento. Sus argumentos se construyen con mentiras, falacias y hechos que no pueden ser verificados.

Detecte falacias de argumentación para que aprenda a refutarlas y en el mejor de los casos, ganar la discusión.

Falacia del escocés verdadero:

Una falacia que apela a una afirmación que invalida nuestro argumento por medio de una supuesta verdad. Es una apelación a la pureza:

“Ningún escocés verdadero bebería ese licor, por lo que puedo concluir que ese licor no es auténticamente escocés”.

“Si fueras verdaderamente fanático, sabrías la fecha de nacimiento de todos los jugadores del equipo, entonces no eres un verdadero fanático”.

Esta falacia es utilizada usualmente para puntualizar cuestiones de religión, nacionalidad o pertenencia local y se puede desmontar, solicitando una fuente fiable acerca de lo que su contraparte considera verdadero:

¿Tienes alguna definición de escocés donde diga que el escocés verdadero sólo puede tomar determinado tipo de licor?

Una afirmación en la que se apoya una tesis que provenga de una definición no es una falacia:

“ningún verdadero vegano comería carne”

Es verdadera pues en la definición de vegano y en la estructura principal de los valores y la definición de veganismo se afirma dicha máxima: los veganos no comen carne.

Para poder desmontar esta falacia se recurre al método socrático, que consiste en contra argumentar por medio de de-

finiciones puntuales y el cuestionamiento a nuestra contraparte acerca de sus propias creencias:

Algunas preguntas de estilo socrático son:

- ¿Qué quieres decir realmente con...?
- ¿Cómo llegas a esa conclusión?
- ¿Qué es lo que realmente se está diciendo?
- Supón que te equivocas. ¿Qué consecuencias tendría eso?
- ¿Cómo podría saber que lo que dices es verdad?
- ¿Por qué es esto importante?

Ejemplos de destrucción de esta falacia:

“Soy un gran fanático del equipo, y aunque no estoy familiarizado con los datos que solicitas para otorgarme una credencial de “auténtico fanático” puedo decirte con certeza que esos datos no me son indispensables para disfrutar el juego, así pues, es posible que tengas razón acerca de mi devoción y yo tengo razón acerca de lo mucho que me gusta el equipo”.

“¿Qué significa escocés? y ¿existe algún mandamiento donde de forma explícita diga que un escocés no puede beber este tipo de licor?.

“Si no existe una ley o mandato, entonces quiero creer que todo ello sólo parte de tus propias creencias y que en realidad no tienes ninguna defensa de tu argumento ¿correcto? ”.

Falacia ad populum

Se utiliza como una generalización y como una acepta-

ción de lo popular:

“Como en los países del primer mundo se pagan una alta cantidad de impuestos, entonces está bien pagar altísimos impuestos”.

“Como todos se usan drogas, entonces, no es malo usar drogas”.

“Millones de personas votaron por este político, millones de personas no pueden estar equivocadas”.

Suele ser usada por políticos o seguidores de políticos para forzar una verdad, y generalmente se usa como:

“Es lo que el pueblo quiere” “millones votaron a favor de esa propuesta, por lo que debe de ser buena”.

La única forma en la que esta falacia se convierte en un argumento es cuando es usada acompañada de datos que respalden la afirmación:

“El 98% de los norteamericanos rechaza la violencia hacia los animales, según un estudio de la firma Gallup”.

Cuando usted discute con un fanático de la falacia ad populum, éste siempre recurrirá a utilizar frases como: “es que el pueblo” “el pueblo ya exigía un cambio” “el pueblo está con equis político”.

Ejemplos de destrucción de esta falacia:

“No hay manera de probar que todo el pueblo está con ese político, pues si bien tuvo millones de votos, en el conteo de la votación, resultó que también hay millones de personas en su contra.

“El que existan miles de personas entusiastas de la marihuana no debería invisibilizar el hecho de que existen científicos que han demostrado que afecta las habilidades cognitivas y la memoria, sin los números serios que lo sustenten, tu afirmación es una mera opinión anecdótica y en nada suma al debate sin un estudio serio y los números que sustenten esas teorías y afirmaciones”.

Falacia ad verecundiam o falacia de autoridad.

Este es un elemento al que se recurre cuando dictamos una opinión como verdadera sólo porque una autoridad lo ha citado como verdadero.

La ciencia no es una persona, es un proceso, un estudio profundo y serio que incluye los elementos probatorios que sostienen una teoría para traerla como una ley al mundo real.

La opinión de un científico no es necesariamente ciencia.

La opinión de una autoridad no es necesariamente cierta, a menos que esa afirmación haya sido probada y no sea el fruto de una ideología o de opiniones personales.

“El doctor equis ya dijo que el aborto es asesinato”.

“El científico ganador del Noble admite que no puede de-

mostrar la existencia de dios, por lo que entonces asumiremos que dios no existe porque dicho científico, que es la autoridad máxima en equis materia, así lo afirma.

“El actor ganador de dos Oscars, se ha pronunciado contra el calentamiento global, si lo dice ese actor es porque debe de ser cierto”.

Ejemplos de destrucción de esta falacia:

“Es probable que equis sea una autoridad en la materia, sin embargo, hay colegas suyos que desmienten tal afirmación, por lo que podemos concluir que aún no está probado o demostrado sin lugar a dudas lo que dices. Lo que afirmas es una opinión personal de un científico y no puede tomarse como ciencia.”

“El actor ganador del Oscar no es una autoridad en la materia y sólo está siendo vocero de científicos emitiendo opiniones que son polémicas y que también son cuestionados por otros científicos cuyas opiniones son igual de válidas. Podemos creer que algo es verdadero cuando todos esos científicos lleguen a un consenso que despeje fuera de toda duda que el calentamiento global es una cuestión de urgencia internacional”.

Falacia ad hominem

Esta falacia minimiza la opinión de alguien en función de características personales, gustos, apariencia, nacionalidad o religión y afiliaciones políticas.

“Eres demasiado joven tú no sabes de estas cosas”.

“Eres mujer, no puedes opinar sobre esto”.

“Tu no viviste en la Cañada como yo, no sabes nada de los habitantes de la Cañada”.

“Tu opinión es inválida, ya que le vas a equis partido político”.

La persona que emite estas declaraciones desea desvirtuar la discusión enfocándola en elementos que no son relevantes para el debate o la discusión, en este caso en particular, busca desestabilizar el temple de su interlocutor a través de sus características, gustos, apariencia, origen o religión.

Ejemplos de destrucción de esta falacia:

“Mi origen, gustos, preferencias, o religión no son relevantes para esta discusión. La verdad es universal, sin importar quien la emita, la suma de dos más dos seguirá siendo cuatro, sin importar que la emita un católico, un musulmán o una persona sin conocimiento académico”.

En una discusión, el que usa esta falacia busca que las personas que escuchan la conversación otorguen aprobación y validación minimizando la educación académica de su contraparte. Sin embargo, esta falacia se vuelve argumento cuando la discusión está centrada en datos verificables o credenciales académicas que podrían faltar en el currículo de la contraparte:

“No eres un graduado de la generación 95-98, sólo los graduados podemos dar testimonio de lo que sucedía a puertas

cerradas en la institución”.

“No eres un licenciado en psicología, por lo que no puedes emitir diagnósticos sobre el comportamiento de las personas”.

Esta falacia está asociada a “Ningún escocés verdadero”.

“Ningún fanático de equis equipo bebería jamás en ese bar, por lo que concluyo que, debido a ello y tu color de piel, no eres un fanático verdadero”.

Falacia ad ignorantiam

Esta falacia afirma que algo es verdad, sólo porque hasta el momento no se ha podido probar que es falso.

“El horóscopo dice que hoy me irá mal, el horóscopo nunca se equivoca”.

“Me han dicho que, si bebo esta medicina herbal, bajaré de peso sin dudas”.

Quienes discuten con estas premisas basan su discusión en la ignorancia de ciertos temas, en la falta de conocimiento sobre ese tema.

Se suele señalar esta falacia con la frase: “La ausencia de prueba no es prueba de ausencia”, quiere decir, que: “cometes esta falacia cuando dices que algo es verdad o mentira, basándote en la ignorancia existente sobre el tema”.

Ejemplos de destrucción de esta falacia:

“No existen estudios de que los teléfonos celulares causen cáncer, pero tampoco existen estudios concluyentes de que no sea así. Es una preocupación válida y no podemos afirmar ni a favor ni en contra, no existe tal información, ni es concluyente”.

Apéndice 2

Discusión y argumentación

He descubierto que la argumentación y la discusión pueden cambiar significativamente de acuerdo a regiones y costumbres. Para los españoles y argentinos, por ejemplo, las discusiones acaloradas y a gritos es algo común, en otras partes de Latinoamérica es insultante. Usted debe, ante todo, mantener la calma y debe recordar que es muy raro que una discusión entre extraños sea algo personal, a menos que usted lo lleve al terreno de lo personal.

Usted debe recordar que defender su causa, lo que usted considera justo, no siempre es justo para otros. Recuerde que las personas buscarán siempre su beneficio aún a costa de afectar a otras personas, por lo que usted debe prepararse para debatir incluso fuera de la razón, utilizando argumentos contundentes y aunque estos argumentos no estén en estrecha lucha con la verdad, usted debe aprovechar cualquier hueco en la retórica del contrario para poder triunfar en una discusión.

Caso de estudio #1

Discusión entre cliente y empleado de ventas.

Tema: Devolución de dinero por un bien vendido que ya no tiene garantía de devolución.

Existen todo tipo de personas. Desde la persona buena que siente que el producto que usted le ha vendido no llena la expectativas que tenía del producto y busca de forma racional una compensación, hasta el cliente aprovechado que utiliza su superioridad retórica y su conocimiento de leyes que previamente ha usado para beneficiarse. Este tipo de personas son me-

ticulosas, pues incluso se informan a detalle de lo que podrían tomar como ventaja más allá de la compensación justa que le tocaría por la devolución de un producto en mal estado. En temas de este tipo, usted será superado por personas con más conocimiento que usted, o al menos, con más armas de argumentación.

Usted no siempre ganará con la razón. Si es usted una persona aferrada a creer que todas las personas jugarán con las mismas reglas del juego que usted cree correctas, con la decencia y el sentido común, usted siempre perderá. Usted está condenado a ser carne fresca en ambientes más rudos, como tribunales y negocios de alto nivel.

Regresando a nuestro caso de estudio, si es usted el vendedor, el encargado de atención a clientes o el gerente, debe sopesar la situación antes de emitir juicios. Debe utilizar su criterio buscando siempre el beneficio de su empresa u organización.

Las compañías de seguros son durísimas para pagarle, no están en el negocio de regalar dinero, son empresas que podrían ser fácil blanco de estafadores, por lo que endurecen su sistema de compensaciones. Si usted ha fallado a un pago de su seguro, aunque se haya tardado un día en transferirlo, es posible que eso sea la diferencia entre recibir el pago del seguro en un omento desesperado o quedarse en la calle.

Pero aún en esos casos, hay solución, esa solución la tienen en sus manos hombres y mujeres rudos en el arte de la guerra y la negociación. Hombres que llenarán de papeles, demandas, amparos y mociones a la compañía de seguros que posiblemente

cederá ante un guerrero tan persistente.

Escenario número uno:

Cliente: “Deseo la devolución de mi dinero, este producto no llena mis expectativas/ se rompió/ esta incompleto/no es lo que prometieron/ya no lo quiero.”

Vendedor: “Señor, su garantía ha expirado, no hay manera de compensarle u ofrecerle una devolución de su dinero. Lo marca claramente el recibo que usted no trae para hacer esta reclamación.”

Cliente: “Lo suponía, aun así, quería intentarlo. Gracias.”

El cliente es razonable, entiende que no ha jugado de acuerdo a las reglas y la empresa no está obligada a regresarle nada ni a compensarle de forma alguna. Entiende que la garantía ha expirado y que no hay nada que hacer.

Este es un escenario ideal para quien trabaja en este tipo de empresas. Desea que el cliente entienda sus razones y que él mismo reconozca que ha sido culpa suya por no hacer la reclamación en tiempo y forma.

Escenario número dos:

Cliente: “Deseo la devolución de mi dinero, este producto no llena mis expectativas/ se rompió/ está incompleto/no es lo que prometieron/ya no lo quiero.”

Vendedor: “Señor, su garantía ha expirado, no hay ma-

nera de compensarle u ofrecerle una devolución de su dinero. Lo marca claramente el recibo que usted no trae para hacer esta reclamación.”

Cliente: “Son unos ladrones, no es posible que pasen estas cosas, es mejor que me hagan la devolución de mi dinero o haré que todo esto llegue a los tribunales. Buscaré que todas las redes sociales se enteren que ustedes venden basura y me aseguraré que nadie les vuelva a comprar nada”.

En un escenario ideal el vendedor respondería:

“Entiendo su malestar, y me pongo en sus zapatos, yo también enfurecería si me pasara, sin embargo, son reglas a las que yo estoy sometido también. Usted no cuenta con la factura, esto nos ayudaría a cerciorarnos a través del número de serie o factura que ese artículo fue adquirido aquí, aunque usted me lo asegure y yo esté de acuerdo, esta devolución debería pasar por un proceso de validación que es imposible sin su factura y además, fuera del tiempo en el que se incluye la garantía, sé que le puede parecer molesto, pero son protocolos que me veo obligado a cumplir.

En definitiva, no puedo hacer la devolución, pero puedo ayudarle a que el proceso de reparación sea más fácil y rápido si lo canalizo con el servicio de soporte y mantenimiento. El diagnóstico es muy rápido y el costo de la reparación puede ser mínimo ¿Desea que le asista con ello?

Cliente A: “entiendo, también entiendo lo que es estar sujeto a reglas molestas, por favor, asístame con el servicio de

reparación para que me hagan un presupuesto”

Cliente B: “No, no es posible que no puedan hacer una excepción, yo llevo muchos comprando, los expodré en redes, etc etc.”

Las personas desean que se hagan siempre excepciones con sus deseos y necesidades. Por eso existe y existirá siempre una pugna por lo que es “justo”.

La madre de un hijo delincuente siempre verá como un malvado al juez que no hizo “una excepción” para que su hijo criminal saliera libre.

Las excepciones son justamente eventos que se dan de manera aleatoria y no como recursos para lograr objetivos o prebendas.

El latinoamericano está mal acostumbrado a que se hagan excepciones a sus deseos, buscando a través del chantaje y la manipulación, que las cosas se hagan como el lo desea.

Todos deseamos un mundo a la medida de nuestros deseos, por eso debemos salir preparados con armas de discusión a pelear por lo que nosotros creemos justos con los afilados machetes de la argumentación, la asertividad y la negociación.

Cuando he discutido este tipo de situaciones trato de decirle a la otra parte que no se hará de forma llana lo que él me solicita, estamos negociando y la negociación comprende un hecho que muchos no desean aceptar:

La negociación no se trata de ganar, se trata de entender que ambas partes deben ganar de forma proporcional a lo que están también dispuestos a perder.

Si usted ha llegado a un punto del conflicto donde para que haya paz debe existir una negociación es porque entiende que la negociación no se trata de imponer... a menos que usted tenga una ventaja aplastante sobre la otra parte.

Si usted no tiene nada para negociar, si está en desventaja, aún así usted puede ganar algo de lo que ya había perdido... o perderlo todo como consecuencia de su tozudez y terquedad.

Anécdota:

Un caso de devolución de dinero por un producto que no satisfizo al cliente llegó hasta una conciliación ante una autoridad comercial. La conciliadora ya había impuesto sanción y obligado a la empresa a reintegrar el importe completo, sin embargo, la parte afectada insistió en que deseaba una “compensación”.

La conciliadora le señaló que dentro de la devolución ya se establecía un 20% extra como compensación a la parte afectada, pero la persona exigía un 100% extra, además de la devolución así como un importe por el tiempo y la gasolina que había invertido en este asunto.

La conciliadora trató de explicarle que eso no estaba contemplado en la ley y que el 20% era más que suficiente.

De pronto, a la parte afectada se le ocurrió una movida

poco inteligente: insinuar que la conciliadora estaba confabulada con la empresa proveedora para no darle la compensación que justamente le tocaba.

La conciliadora entonces se puso en contra de la parte afectada y le dijo que había cometido un error y que ahora, la parte afectada debería presentar la documentación de compra, facturas y demostrar que la devolución era procedente, así como entregar el producto sin abrir, sin maltratar y sin estar usado.

No recibió un solo centavo de devolución. Ya había ganado pero no se detuvo cuando ya había ganado y pensó que podría beneficiarse.

Pero la conciliadora le dijo de modo elegante:

“No puedo prestarme a una estrategia que busque un beneficio adicional al que justamente merece, entonces, para estar fuera de toda sombra de duda y corrupción, le pido que presente los documentos y el producto sin usar o cerraré el caso.”

La empresa proveedora no tuvo ni que abrir la boca. Hay personas que se destruyen solas en juegos de negociación.

Hay personas que creen que para ser un buen negociador hay que hablar demasiado o no dejar hablar a la otra parte para ganar. A veces, los silencios son contundentes.

Caso de estudio #2

Discusión entre pareja.

Contrario a lo que muchos piensan, discutir en pareja puede ser mucho más desgastante que una pugna millonaria por contratos en grandes corporativos internacionales. Esto se debe a que estas batallas pasan en el terreno de lo íntimo.

Mientras que una discusión de trabajo simplemente se acaba, una discusión de pareja es un fuego que puede ser avivado a momentos, a conveniencia de ambas partes.

Desgraciadamente, es imposible que usted discuta de forma razonable con una persona que ha estado sujeta a reglas no escritas de convivencia poco saludable.

Si usted es una persona que no sabe discutir de forma razonable, es muy probable que usted se una con personas con personalidades similares.

Pretender la paz en nuestra vida es un ideal inalcanzable, pero podemos buscar afanosamente encontrar personas que se alineen con nuestra forma de pensar y con las que podamos llegar a puntos de acuerdo sin necesidad de llegar a niveles de convivencia tóxicos y que además nos impidan un adecuado funcionamiento en otras áreas de nuestra vida.

En el momento de escribir este libro, he cumplido 47 años. Puedo asegurarle que negociar en pareja podría parecer un asunto difícil. Lo es para quien no ha cimentado las bases de una relación abierta a la discusión y que no vea las discusiones como peleas.

Un problema grave es que las personas asocian la palabra

“discusión” a “violencia”.

Una discusión sana puede llevar a negociaciones exitosas. Una discusión que haga enfrentar puntos de vista puede traer a un punto medio una situación que podría parecer insalvable para otras relaciones.

Si usted es un hombre joven, conociendo a otras personas, puede usted darse cuenta del nivel de argumentación y negociación de su potencial pareja con algunas señales que podrían ser indicativos de personas con las que no debería asociarse:

*Mal ganador.

No sabe ganar sin restregar sus triunfos a sus contrincantes. Busca a toda costa la humillación y el sometimiento total.

*Mal perdedor.

Acusa de trampas donde no hay. Se justifica con excusas y no reconoce la superioridad de otros al momento de ganar. Minimiza las victorias de otros.

Agresivo, busca ganar de formas agresivas. Arrebata o simplemente quita el triunfo de otros con la violencia verbal o física.

*No se esfuerza.

Pierde deliberadamente un juego sólo por falta de ánimo para competir.

Evita estudiar las reglas del juego, el juego le parece una pérdida de tiempo.

Cree que las competencias son infantiles y que todos deberíamos ser “ganadores” por participar.

Estas tres personalidades tienen una fuerte tendencia no ser compatibles con una relación sana. Son espectros que deliberadamente evitan el razonamiento y sólo desean someter o acusar de fraude a los que son mejores que ellos.

Usted puede conocer a una persona equilibrada siempre y cuando usted también busque afanosamente el equilibrio en su vida. Si usted conoce personas con características que escribiré a continuación y usted también las tiene, usted tiene el material para tener una pareja que le ayude a ganar en sus negociaciones, en sus relaciones y en la construcción de una vida sana y que se convierta en su apoyo moral más fuerte.

Estas señales son:

Pone atención a las reglas.

Acepta cuando se equivoca.

Sabe pedir disculpas.

Sabe perder.

Reconoce la superioridad de otros.

Se acerca con otros para aprender.

Tiene humildad intelectual para reconocer sus carencias.

Sabe defender sus derechos cuando otros hacen trampa.

Puede discutir de forma racional y acepta que existen otros puntos de vista y otras formas de pensar.

Puede coexistir con otras personas, sin importar que estas otras sean tóxicas, inadecuadas o agresivas.

Naturaleza conciliadora.

Sabe controlar sus emociones.

Esto es muy difícil de encontrar ya no digamos en otras personas, si no en nosotros mismos.

Una de las cosas más difíciles de lograr en nuestra vida es la necesidad entrañable de mostrar nuestras emociones.

No poder controlarlas y darle a nuestra contraparte la facilidad de la transparencia para conocer nuestros más íntimos deseos, miedos y aprovechar esos huecos para poder ganar.

Apéndice 3

Las emociones.

Es imposible no involucrar las emociones cuando consideramos que estamos siendo afectados en nuestros intereses, pero esto lo aprovechan personas que son más templadas en su carácter para manipularle, venderle o dirigirlo como ganado.

Un buen vendedor buscará en sus más grandes miedos y dolores para poder venderle algo.

Un político sabe que hoy en día, ganar una elección es más una cuestión de marketing que una cuestión de verdadero cambio social.

Un santón religioso buscará que sus sentidos disminuyan su capacidad de razonar para no cuestionar las peticiones absurdas que tienen como objetivo esquilmar de su dinero a incautos que no pueden o no quieren controlar sus emociones.

Desde afuera, desde una perspectiva externa, es absurdo pensar que David Koresh llevó a la muerte a todos sus seguidores y a él mismo en su rancho de Waco, en Texas.

Es absurdo creer que Jim Jones convenciera a cientos de personas a beber una bebida envenenada para lograr uno de los suicidios en masa más infames de la historia.

También es difícil de creer que millones de personas crean en las estafas Ponzi de la seguridad social del estado.

Las personas están ávidas de creer en algo, de ser parte de algo, de afiliarse.

Las personas superiores entienden ello, por eso, esas personas superiores utilizan ese poder para lo que ellos creen que es correcto; desde un líder comunitario que lucha para que su comunidad sea segura y productiva, hasta un hombre de acción que dirige una empresa que mantiene a miles de empleados cada mes.

Usted debe poner su moralidad a un lado, convertirse en una fuerza de manipulación y decidir que es lo que hará con ese poder.

Debe ser una persona que tome decisiones que nadie quiere tomar.

O decisiones que serán cuestionadas y criticadas, pero servirán para un bien mayor a largo plazo.

Esto podría sonar truculento y engañoso.

Para un santón, para un falso redentor, la gasolina de sus mentiras está en explotar al máximo las emociones de las personas.

Usted podría creer que sólo debe hablar con la verdad, ejercer justicia y dejar que las cosas sigan un cauce justo, pero si usted es un hombre de moral intachable que no quiere entender este poder, entonces usted no está preparado para hacer cambios, ni buenos ni malos. Hay incontables casos a lo largo de la historia que atestiguan cómo es que hombres justos acabaron en hogueras, exiliados, colgados o fusilados.

Este poder tiene como base la decisión que usted toma para ejercerlo.

Es el poder de detectar y controlar sus emociones.

Este poder está suprimido socialmente. Para muestra, sólo basta con mirar películas de Hollywood.

No podría nombrar una sola que no tenga absurdos clichés donde los protagonistas prefieren “hablar con la verdad” “ser justos” “hacer lo correcto” y siempre termina bien, siempre salen victoriosos.

La película “Yesterday” del director inglés Danny Boyle es el perfecto ejemplo de ello.

Jack Malik es un músico sin talento que sobrevive de cantar en bares y festivales. La única que cree en su talento es su amiga Ellie, que es además de su manager y roadie, su eterna enamorada desde la infancia.

Debido a una tormenta solar, o un accidente cósmico, Jack se despierta, después de un accidente, en un mundo paralelo donde todo parece ser igual: sus amigos, su fracasada vida como músico y su aburrida auto conmiseración por no tener dinero o éxito.

Sin embargo, hay algo diferente: Todo el mundo, menos él, recuerdan las canciones de Los Beatles.

Al cantar Yesterday, después de que Ellie le regala una gui-

tarra, nota que sus amigos afirman jamás haber escuchado esa canción.

Jack piensa que le gastan una broma, hasta que se da cuenta que, en efecto, ha despertado en un mundo donde nadie, salvo él, ha conocido las canciones del legendario cuarteto.

Jack comienza a buscar en su mente las letras y la música de las legendarias canciones.

Las transcribe y las graba y resultan en un obvio éxito instantáneo que lo catapulta a la cima de la popularidad y el éxito económico.

Jack comienza a vivir el éxito que tanto añoraba, pero nota que además de él, sólo otras dos personas recuerdan al exitoso grupo.

En vez de exponerlo, estas personas le agradecen, le dicen que ellos no saben tocar o cantar y que está bien que el cante para que ellos vivan la música y sean felices.

¿Qué otro obstáculo podría existir para que Jack Malik sea feliz? Nada.

Después de notar, por fin, a su antigua manager, y enamorarse de ella decide lo que cualquier idiota personaje de Hollywood haría: decir la verdad y regalar las canciones al mundo, pues “no le pertenecen”. Le brota una culpabilidad al “darse cuenta” que todo ese éxito es “vano y superfluo”.

Pero ¿Quién podría saberlo? ¿Por qué hizo algo tan estúpido?

¿Qué podría orillar a un hombre a una vida de estrechez económica sólo porque de pronto le ha brotado una conciencia?

El espectador ha sido adoctrinado de nuevo. Él sale feliz del cine pensando que si fuera Jack Malik también regalaría las canciones y no se beneficiaría de ello.

Las películas de Hollywood parecen estar de acuerdo en algo: el hombre común debe ser pobre, debe regresar a su corral “a sus orígenes” para ser feliz.

Debe valorar más que el dinero, el amor, la amistad y todo ello que en realidad, en el mundo real sólo existe después de lograr cubrir necesidades muy puntuales, como ya lo sentenció Maslow.

Por eso, el hombre común se ve a menudo superado por hombres que dominan sus emociones para tomar decisiones que nadie más va a tomar.

En la realidad, el cantante Michael Jackson adquirió en 1985 el catálogo de toda la discografía de Los Beatles por 47 millones de dólares, que, al parecer, eran la mitad de su fortuna en aquel entonces, esto, le valió que su amistad con Paul McCartney quedara terminada hasta el día de la muerte del cantante en 2009.

Años después, una disquera, compró el catálogo completo a los herederos del cantante por 750 millones de dólares.

Ni siquiera por error creo que los herederos del cantante les haya pasado por la mente regresarle las canciones a McCartney sólo porque “no les pertenecen a ellos, si no al mundo”.

Hoy en día, las redes sociales son una ventana para ver las emociones más crudas de la gente. Personas que serían capaces de linchar a alguien sólo por los dichos de otra persona; no se engañe, esto no es moderno, la gente, esa chusma acéfala es fácil de manipular si usted sabe que decir y cómo decirlo.

A puertas cerradas, los hombres que dominan al mundo saben que hay cosas que aunque no sean populares o aceptadas, se deben hacer.

Por eso es tan fácil para un líder político manipular a miles de personas, la fórmula es básica y universal:

Diga lo que ellos quieren escuchar.

Por eso es tan difícil razonar con parejas, jefes o compañeros que piensan con el corazón y las entrañas en vez de razonar.

Como ya lo hemos visto en este libro, hay personas que serían capaces de quemarse en una hoguera sólo para que usted reciba el castigo que él considera “justo” para usted.

Por eso hay millones de personas oprimidas en países con regímenes totalitarios que, aún en esa pobreza recalcitrante, se niegan a aceptar que se equivocaron y que permitieron que fueran sus tripas y no su cabeza la que tomara sus decisiones a la hora de elegir un gobernante.

Si usted es hombre que domina sus emociones, podrá ejercer poder sobre otros.

Podrá vencer a otros.

Podrá obrar con cautela.

Podrá mentir y manipular sin pena y sin pudor pensando en su propia supervivencia.

Podrá tomar decisiones que sabe que son lo mejor para los suyos.

Hoy en día, millones de jóvenes sienten un deseo apremiante por unirse a ideologías que les permiten sentirse fracasados sin verse relegados al ostracismo. Millones de jóvenes han encontrado en estas sectas e ideologías, el vehículo perfecto para descargar sus emociones más negativas y entregar a otros, las responsabilidades que ellos tienen hacia ellos mismos.

Jóvenes que, guiados por las emociones se unen a movimientos con agendas colectivistas que se aprovechan de su descontento juvenil para llevarlos por un camino de irresponsabilidad económica.

Millones de personas creen que alguien “debe hacer algo”

Pero no ellos. Han depositado sus esperanzas en la idea de que “juntos venceremos” “la unión hace la fuerza” y todas esas frases oligofrénicas que les convencen de que siempre estarán con la chusma que les ha convencido de que ellos no son los responsables de su pobreza o su falta de empleo.

En tiempos duros, esto se recrudecerá, habrá más gente pobre y entre más gente pobre exista, habrá más combustible para todos los líderes, manipuladores, santones y falsos mesías.

Una mujer con emociones controladas sabe que no necesita un movimiento que “hable por ella” y que no necesita “estar agradecida” con esos movimientos por sus logros y sus triunfos.

Las personas equilibradas, con sus emociones calibradas pueden y deben apoyar causas que consideren justas, sin que esto mancille su individualidad o las obligue a pensar de tal o cual manera o a renunciar a sus propios pensamientos con tal de agradar a su movimiento.

La persona emocional, se volverá agresiva con todo aquel que cuestione los motivos de la causa a la que se ha adherido. Ansioso de aprobación, podría volverse violento y homicida con tal de “defender lo justo”.

Los líderes de estos grupos, sectas o religiones lo saben. Por eso apelan a emociones a flor de piel de la gente.

Apenas hace algunos días acudía a un evento de gente con muy buenas intenciones, interesados en cambiar al mundo con ideas positivas.

Pero estas ideas no encuentran eco, no encuentran tierra fértil para que crezca la semilla de un gran movimiento. Carecen de la visión que tienen los manipuladores para henchir el corazón de sus oyentes.

Sólo por mencionar uno de los muchos errores que cometen estas personas es la de no valorar los elementos en el ambiente para llenar el vacío del corazón de sus oyentes. La chusma desea vivir una experiencia que les haga creer que han atestiguado un verdadero cambio.

Por eso, algunos grupos cristianos invierten millones de dólares en equipos de audio.

Por eso, muchos políticos buscan canciones y compran esos derechos para volverlos el himno de su movimiento.

Es por eso, que la increíble e improbable historia de los milagros de Jesús de Nazaret aún hacen eco en el corazón de millones de personas alrededor del mundo.

Convertir el agua en vino es bueno, pero ¿resucitar a alguien de entre los muertos sólo con un “Lázaro, levántate y anda”? Eso es algo que capta la atención inmediata de alguien.

No es mi intención, y tampoco me interesa cuestionar la realidad de esta hermosa historia. Una historia de romántica redención y perdón de los pecados del mundo en manos de un humilde carpintero en Jerusalén que aún divide a académicos acerca de su existencia.

Es el mensaje, es la narrativa que hizo a la iglesia católica tan exitosa durante milenios y es esa misma narrativa, desgastada, la que está haciendo que pierdan adeptos a manos de grupos y religiones que ofrecen mejores experiencias místicas.

Son las nuevas creencias new wave, el yoga, el tantra, la iluminación y la vibras las que pretenden sustituir la supremacía católica.

Es la idea de cómo algo que tenía el dominio de la narrativa puede perderlo si no entiende la necesidad humana de sentir, de creer y de estar afiliado y luchar por lo que cree. Todos esos hermosos motivos que los que dominan, entienden a la perfección.

Cuando usted, de forma racional entiende los motivos de una decisión, deberá entender una cosa: no todos serán felices con su decisión, sin importar lo racional y acertada que sea.

Usted debe poder tener la capacidad de hacer entender a partes opuestas que tomó la decisión para salvarlos y aun así, usted será un villano.

Esa es la parte que más pierde a un hombre “bueno”.

No soporta la idea de convertirse en un villano. No soporta la idea de tomar una decisión que no siempre será popular y que no siempre agradará a todas las partes, pero hay cosas que deben hacerse.

Usaremos nuevamente en este libro el ejemplo de la cinta de Nolan “El caballero nocturno”.

Joker, un misterioso criminal que aparece en Gotham ha puesto en jaque no sólo a la autoridad, si no a los delincuentes que no entienden la psicología de este criminal que parece se-

guir sólo sus impulsos.

Cuando el Caballero Nocturno pregunta a Joker cuál es su plan, Joker contesta con una frase inolvidable:

“¿Parezco un hombre que tiene un plan? ¡Soy como ese perro que persigue autos, no sabría qué hacer con ellos si los alcanzara!”

Pero en realidad, Joker es, aparentemente un brillante estratega que pone dos bombas mortales en dos transbordadores en los muelles de Gotham, uno es de pasajeros civiles y otros es de los reos. Cada transbordador tiene el detonador de la otra embarcación, ellos deben decidir si el otro bote debe hundirse y matar a sus pasajeros.

En el tramo final, uno de los reos, un enorme tipo le dice al encargado del barco de reos que le entregue el control para que haga lo que el encargado debió hacer hace diez minutos, el encargado le entrega el detonador y el reo lo tira por una ventaba, ante la mirada aterrada de sus compañeros de cautiverio. Una suerte de resignación por “ser malos”.

¿Podría pasar esto en el mundo real? ¿Es factible que una persona sacrifique su propia existencia por la de extraños?

La respuesta será si, cien veces, mil veces, un millón de veces si, y de esto se cuelgan líderes inescrupulosos para enviar a morir a millones de jóvenes a guerras que esconden motivos económicos o incluso viejas vendettas.

Escondidos y cobijados en las mantas ineludibles del deber y la decencia, existirá quien manipule a otros para arriesgar sus vidas en un malentendido acto de nobleza.

El líder sin emociones siempre declara que todo lo hace en aras de la decencia, de la democracia, de la justicia.

Esto no significa que todo líder sea malo, pero visto de forma desapasionada, todo líder debe convertirse en ojeté en aras de proteger en lo que cree y en la percepción que ha generado entre sus seguidores.

CONCLUSIONES

Usted siempre será el ojete en la vida de alguien. Usted siempre será un villano en la historia de alguien.

Usted podría considerarse un hombre bueno, una mujer buena y virtuosa, pero sus intereses y los de otros posiblemente se contrapongan con los de otros alguna vez en la vida: disputas territoriales, líos legales, problemas de pareja, problemas penales, civiles, hasta un accidente de tráfico podría desencadenar pasiones que podría desembocar en fines inesperados si usted no entiende como funciona el concepto de “ojete” en las demás personas.

El “ojete” usualmente es quien no se rinde ante los deseos de la otra parte. Es el que discute con racionalidad y expone sus puntos.

Es el que habla de manera franca y directa, cuidando siempre de medir sus palabras sin sacrificar la verdad, que en muchos casos se convierte en “lo que me conviene y lo que no

me conviene”.

El concepto de “ojete” es por mucho, creer que alguien se aprovechará de usted.

Usted debe aceptar un hecho: no siempre será un héroe.

No siempre podrá complacer a los demás.

No siempre será agradable decir lo que usted piensa.

Pero también debe aceptar estos otros hechos:

No siempre puede decir la verdad.

La verdad no siempre gana

La razón no siempre gana

Los “buenos” no siempre ganan.

El hombre bueno es usualmente sometido por personas inescrupulosas que no dudarán en usarlo si mueven los botones de lo “correcto” en su sistema.

Hemos sido educado a ser “buenas personas” y combatir contra “ojetes” pero ¿cedería su casa a un arrendador sólo por que éste no quiere pagarle renta ni salirse de su propiedad? ¿Estaría dispuesto a perder años de su trabajo sólo porque alguien ha despojado a otros de sus propiedades de forma impune? ¿Daría batalla? ¿Estaría dispuesto a recurrir a la fuerza con tal de defender lo suyo?.

Nada es suyo, si no lo sabe defender.

Y en el mundo real, defenderse significa hablar fuerte, saber argumentar, reunir evidencia, y en ocasiones, asociarse con

lo que tienen más poder que usted.

Saber ofrecer argumentos sin recurrir a los sentimientos.

No se case con ideologías o dogmas que no le permitan tener una amplitud de razonamiento sobre temas que usted considera una verdad.

No sea presa fácil de líderes y santones que ofrecen soluciones fáciles.

Lea literatura que sea totalmente opuesta a sus ideas. Una vez que haga esto, pregúntese, cuestiónese sus propias creencias.

Converse con personas que sean opuestas a sus ideas. Una vez que haga esto, busque las razones de la otra persona para creer en eso en lo que cree.

Aléjese de los que minimizan o desprecian sus ideas sólo por considerarlas peligrosas porque sus líderes así se los han señalado. Son personas huecas que jamás le darán un argumento razonable.

Si usted está seguro de su verdad o de sus ideas, sométalas al siguiente escrutinio:

¿Por qué creo tener la razón en este tema en particular?

¿En qué me afecta este tema en particular? ¿Si me afecta, perderé mi vida, mi libertad o mi tiempo buscando discutir con otros acerca de esta verdad?

¿La defensa de mi verdad puede afectar mis relaciones profesionales, económicas?

¿La búsqueda de razón en mi verdad me ha mostrado que no tengo razón y aun así insisto en tener razón?

¿Sigo a un líder que no acepta cuestionamientos en esa verdad que me ha enseñado a seguir?

¿Mi verdad afecta deliberadamente a otros para que pierdan sus bienes, su vida o su libertad?

¿Mi verdad es sólo un sesgo de confirmación para reafirmar mi resentimiento hacia alguien?

¿Mis orígenes, mi idiosincrasia, mi religión o mi color de piel, tiene que ver con la realidad objetiva o solo los uso como herramienta para reafirmar mi verdad?

¿Mi juicio se ha visto afectado al defender mi verdad, incluso cuando hay otros que me han demostrado lo erróneo de mi argumento?

Este sencillo escrutinio y la honestidad para responderlo de forma íntima y personal, es la diferencia entre un ojeate, un fanático, un seguidor, un secuaz o un hombre libre que decide hacer frente a verdades que incluso podrían resultarle insoportablemente dolorosas.

He cuestionado a abogados acerca de sus propios sentimientos cuando logran lanzar a una persona que estaba ocu-

pando de forma ilegal una propiedad que no les pertenecía. En todos los casos que he entrevistado, estos abogados se sienten victoriosos, se sienten felices de haber expulsado a personas que no tenían la razón.

En las redes sociales he visto muchas veces, personas que condenan este tipo de actos por considerarlos “poco humanos” “indignos” “deshumanizantes”.

El abogado que logró lanzar a esos okupas y logró que el inmueble regresara a manos de sus legítimos dueños, considera que es una victoria para él, considera que obró con justicia e irá adormir feliz de ser instrumento de racional justicia.

¿Cómo dormiré el que ocupaba de forma ilegal ese inmueble? Sin pagar alquiler, o sin pagar servicios básicos pues los robaba y además, subarrendaba el espacio para poderle cobrar a otros para vivir ahí.

La fría noche todavía es testigo de que no puede llevar sus pertenencias a otro lugar que no sea la calle donde acaba de ser lanzado. Aunque sea increíble de creer, él considera que es una víctima de la vida y de las circunstancias, de los que tienen y no quieren “compartir”.

¿Podría esta persona pasar por el cuestionario arriba mencionado de forma honesta?

No.

Es mucho más difícil para una persona aceptar que está

equivocado a continuar y continuar peleando hasta que la otra parte desista por agotamiento. Ese hombre se irá pavonándose de una victoria inexistente y se convencerá de que luchar por lo justo es sólo repetir el mismo argumento gastado porque no se sabe otro.

Cuestione sus motivos, cuestione sus razones.

En el orden más duro de las cosas, usted debe entender al oje y si es necesario, convertirse en él para vencerlo en su propio juego.

