



Influencia de las psicopatologías masculinas en las relaciones laborales femeninas

*La mujer empresaria o ejecutiva
puede tener dificultades para negociar
si no tiene en cuenta la psicopatología subyacente
en los varones que la rodean*

*Este manual de fácil lectura
explica de forma práctica y sencilla
las psicopatologías más frecuentes
en nuestra sociedad y cómo hay que abordarlas*

Dr. Josep-Joaquim Serrabona



COL·LECCIÓ SERRABONA

Autor: Josep-Joaquim Serrabona - 2007

Edició: a.bís

© Josep-Joaquim Serrabona
www.serrabona.org

Disseny: a.bís
Coberta: Ian de Juan
Impressió: a.bís

Altres col·laboracions:
www.avmradio.org
www.torrellenca.org

Per adquirir exemplars,
jj@serrabona.org

DL: B-9.992-2007

Tots els drets reservats.
Cap part d'aquesta publicació, pot ser
reproduït, o comercialitzat en manera
alguna ni per cap mitjà, sense permís
previ i per escrit, de l'autor.

POSTGRADO EN LIDERAZGO FEMENINO

ÍNDICE

5

00.	DEDICATÒRIA	7
01.	PROPÓSITO MAGISTRAL	9
02.	LAS LEYES DE LA NATURALEZA	13
03.	ERES MUJER O ERES UN HÍBRIDO (?)	17
04.	LA NEGOCIACIÓN	27
05.	COMPARTIR Y COMPARTIMENTOS ESTANCOS	34
06.	PSICOPATOLOGÍA SUBLIMINAL	41
07.	ADVERTENCIAS MUY SERIAS	48
08.	EL PARANOIDE	59
09.	EL ESQUIZOIDE	67
10.	EL NARCISO	73
11.	EL HSITRIÓNICO	79
12.	EL OBSESIVO	85
13.	EL ANSIOSO	91
14.	EL DEPENDIENTE	97
15.	EL DEPRESIVO	103
16.	EL HIPOMANÍACO	109
17.	OTRAS PATOLOGÍAS	116
18.	CONCLUSIONES FINALES	122

DEDICATÒRIA

A tí, que eres una mujer VIP, te dedico este libro con la recomendación de un gran negociador, Su Ilustrísima «le Cardinal de Retz» (1613-1679).

7

«Se trop ériger en négociateur n'est pas toujours la meilleure qualité pour la négociation»

Dr. Joaquim Serrabona

PROPÓSITO MAGISTRAL

9

Para ser un líder NO hay que estar manipulado. Es más, hay que saber manipular. Esa realidad puede asustar a las pusilánimes. Pero es una realidad. Y en el siglo XXI, más que nunca. Por lo tanto, o vives en el siglo o el siglo no vivirá contigo.

Este seminario te da recursos psicológicos para que te defiendas de las voluntarias agresiones sociales externas, y de tus propias agresiones involuntarias internas.

No es un seminario fácil. Ni de entender ni de practicar. Pero es necesario para conocerte a ti misma y a los demás. La materia que se explica requiere años de aprendizaje. Desafortunadamente sólo dispondremos de pocas horas lectivas. Lo que te obligará a un mayor esfuerzo de estudio y comprensión.

A veces te resultará contradictorio con otras materias o «mensajes» recibidos durante el curso. No. No hay contradicciones, hay complementariedad. Te romperá algunos esquemas y de eso se trata.

Estamos demasiado acostumbrados a escuchar y repetir tópicos. Ya es hora que elimines esos tópicos y empieces a pensar por ti misma, aunque el pensar por ti misma te confunda los cómodos tópicos y te obliguen a plantearte de nuevo cuál es la realidad.

Nadie trabaja solo. La relación profesional se dibuja en forma de ordenadas y coordenadas. SUPERIORES: oficiales de mayor graduación, responsables de los colegios profesionales, en definitiva los que ejercen un control sobre el profesional. INFERIORES: subalternos, contratados externos, en definitiva los controlados por él. PROVEEDORES: profesores universitarios, consultores externos, logísticos, en definitiva lo necesario para ejercer la profesión. Los que cobran. CONSUMIDORES: Los beneficiarios o perjudicados de la praxis profesional. Son los clientes, los que pagan.

En estos dos ejes, el denominador común es exactamente el mismo: la comunicación interpersonal. En toda comunicación interpersonal intervienen variables: feromonas, poder, status, inteligencia, cultura, sexogenia, ideología, economía, estética, eforizantes, y, sobretodo, la PSICOPATOLOGÍA inherente a cada individuo.

En este programa explicaremos la PSICOPATOLOGÍA COTIDIANA, codificada en el eje II (existen 5 ejes de diagnóstico profesional) como: trastornos de la personalidad. La codificación actual se basa en el International Classification of Diseases (ICD – 9 MC) de la OMS. Recopilado en el Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-IV-TR).

Se han codificado 3 tipos de trastornos de la personalidad: A, B, C. Todos dan lugar a una docena (ca.) de codificaciones cualitativas. Pero se tienen, obviamente en cuenta, los niveles de cuantificación. Cada codificación ostenta su propia jurisprudencia y código. Por ejemplo: Trastorno de la personalidad por dependencia: F60.7 [301.6] leve, moderado, grave.

De todas las variables intervinientes y no controlables, la psicopatología personal es la causa princeps de los problemas de comunicación, tanto profesional como social de cualquier tipo. La importancia de esta psicopatología exige explicarla, para que deje de ser una variable manipulativa subliminal, pero efectiva, de cualquier relación interpersonal.

En la vida profesional, imaginemos la importancia, por ejemplo, de padecer un jefe paranoide: desconfiado y con la razón absoluta. O de una consumidora de tu producto histérica: seductora y teatral. O de un abogado colaborador hipomaniaco: todo pleitos, sin ganar. O de una secretaria narcisista: ella lo sabe todo, los demás son idiotas. Etc. La psicopatología controla el mundo: economía, política, religiosidad, arte, sexualidad, etc.

Este programa intenta explicar la importancia de la psicopatología. La importancia de saber diagnosticar, a nivel NO profesional, pero útil en la vida cotidiana, para que deje de ser una variable manipuladora del comportamiento del profesional, basándose, no en elucubraciones, si no con los métodos más científicos actuales.

Todo depende de ti. Despabila!

Dr. Joaquim Serrabona

LAS LEYES DE LA NATURALEZA

Sin entrar en cábalas, la Naturaleza como ente complicado tiene sus propias leyes. Por ejemplo la Ley de la Gravedad. La Humanidad ha ido descubriendo esas leyes a medida que ha dispuesto de mayor saber y de prótesis adecuadas.

La PRÓTESIS se convierte en el distintivo único de la Humanidad. Por eso hablamos del HOMO PROTESICUS. Comprender la importancia de las prótesis utilizadas por la Humanidad es fundamental. De lo contrario no se pueden comprender las relaciones interpersonales.

Fíjate en la cantidad de prótesis que usas, sin darte cuenta de que son prótesis. Estás contaminada de la idea clínica de prótesis. Crees que una dentadura postiza, un bastón o unas gafas son prótesis. Y tienes razón, lo son. Pero piensa un poco más.

Un teléfono te permite hablar con alguien a distancia. Un coche desplazarte. Una sartén, cocinar. Una agenda, planificar tu trabajo. Un asesor fiscal, pagar menos impuestos. Un cirujano, extirparte una apéndice. Una compañía, disfrutar del sexo. Un trozo de papel, te permite votar. Todo son prótesis.

Pero la cosa se complica cuando las prótesis necesitan de otras prótesis para funcionar. Es decir, no veas a un ordenador como una simple prótesis. Fíjate en la cantidad de hardware que se necesita para hacerlo funcionar correctamente. Y añádele los periféricos. La impresora necesitará papel y tinta. Y un programa (software) para que imprima de la forma que tú quieras. De tu «saber» dependerá esa forma. Y de tu profesor de informática, ese saber. Tu profesor es otra prótesis.

En consecuencia, tú no eres más que una prótesis para los demás. Y una prótesis se valora en función de su utilidad.

Con ese criterio valoramos a un buen cocinero, a un director de cine, a una mujer política... Y si no eres más que una prótesis, habrás de dejar falsos estereotipos reivindicativos y ser pragmática. Aquí se plantea la divergencia.

Una opción, la más corriente, es creerse el centro del universo, por el mero hecho de ser mujer. No pienses en los hombres ahora, ya llegaremos. Toda una constelación de críticas, acusaciones, reivindicaciones, y demás pataletas en contra de la sociedad masculinoide, te envuelve por todas partes. Libros, films, debates televisivos, conferencias, manifestaciones, etc. manipulan tu criterio con la buena intención de encontrar una mayor reputación social femenina.

Eso es aparentemente bueno, y, por supuesto, legítimo y necesario. Pero conlleva un peligro. Olvidar las Leyes Naturales, especialmente zoológicas. De las cuales tú no eres más que una simple prótesis. Si asimilas ese concepto, te volverás muy humilde como persona.

Y, si te vuelves humilde, comprendiendo tu simple valor como prótesis, se producirá un milagro. Automáticamente verás muy clara tu importancia. Tu valor intrínseco biológico. Tu dignidad social. Tu autoestima individual. Tu asertividad comportamental. Esa es la segunda opción.

Claro que, no todas ni todos, poseen el coeficiente intelectual suficiente para comprender esa realidad protésica y zoológica.

Por eso son tan difíciles de comprender las relaciones interpersonales a cualquier nivel: familiar, laboral, sentimental. Ese es el drama comunicacional de la Humanidad.

Pero volvamos a las prótesis. Piensa que todo lo que te envuelve, también son prótesis utilizables por ti. Por lo que no tienes excusa si no las utilizas. De ahí que comprender las leyes biopsicológicas de la manipulación, te ayudará a utilizar a los demás como prótesis efectivas. Y a saber cómo te están manipulando a ti.

Las formas comunicacionales con los demás, crean un feed-back comunicacional. Según nos tratan, tratamos. Según tratamos nos tratan.

Dicho de otra manera. Un «trato» es un estímulo que provoca una respuesta. La respuesta es otro estímulo, que, a su vez provocará otra respuesta, y así sucesivamente. Infinitamente. La respuesta a un estímulo es una Ley de la Naturaleza. La que más deberás de tener presente.

Puedes manipular el comportamiento hacia ti de los demás, si tú rompes esa cadena viciosa. No respondas automáticamente a un estímulo, crea los tuyos propios.

16

Ser mujer no es ninguna ventaja ni ningún inconveniente. Ser inteligente es lo que cuenta. Pero la inteligencia de nada sirve, si no se utiliza. Por lo tanto explota todas tus cualidades. Imagínate una partida de ajedrez. Sólo cuentas con las fichas que tienes y nada más. Y con ellas debes ganar.

Y, ahora, pregúntate cuáles son tus fichas.

Si no te conoces a ti misma, mal te utilizarás. Eso no tiene nada de abstracto. Es muy concreto. Cuál es tu fuerza de voluntad (?) Cuáles son tus límites (?) Cuáles son tus atributos (?) Sé humilde y vuelve a realidad zoológica. A las Leyes de la Naturaleza. Y descubrirás un mundo fascinante, que te será egosintónico.

El problema de los/las idiotas es creer que la Naturaleza es eso que los urbanos disfrutan el fin de semana en el campo o en la playa. Y es que, cuando señalas la Luna, el idiota sólo ve el dedo.

Si has nacido mujer, has nacido con un hardware y un software, para que cumplas y te aproveches de las Leyes de la Naturaleza. De ti depende despilfarrarlo en obsoletas reivindicaciones, que te harán más obsoleta cada día, o bien invertirlo en tu propio beneficio real. Y no olvides que, más allá del éxito, está tu triunfo personal.

ERES MUJER O ERES UN HÍBRIDO (?)

Estamos tan acostumbrados a los tópicos artificiales que ya nos los creemos, aunque sean totalmente falsos. Eso explica que desde el movimiento de algunos colectivos feministas, «salidas» o «nosalidasdelarmario», se hayan confundido voluntariamente y manipulativamente las reivindicaciones de la mujer en la sociedad.

Ese movimiento, llamado ahora feminista, intenta crear un ser híbrido. Por un lado se enorgullece a la mujer, por otro se el fomenta ODIO al macho. Así se inventará y definirá el machismo. Con todos los argumentos que se quiera.

Es innegable que la mujer, socialmente, ha estado supeditada al macho. Todas las civilizaciones han experimentado ese giro del dominio masculino hacia la libertad femenina. Pero algunas, como comprobamos actualmente, todavía no lo han conseguido. Es el caso del Islam, donde la mujer es menos que nada.

El problema siempre es el mismo. Cuando vivíamos biológicamente, zoológicamente, la hembra estaba supeditada al macho en unos sectores comportamentales y el macho a la hembra en otros. Especialmente el fecundativo para perpetuar una buena especie. Lo del valor de la especie es otra Ley de la Naturaleza.

Después vino la «polis», la socialización de la Humanidad. Empezó la moral, la religión manipuladora, la jurisprudencia, la economía. En el fondo la culpa de todo la tuvo la economía. Mientras vivíamos ecológicamente, todo era «natural». Cuando empezó la economía, todo se tuvo que «ordenar».

En la sociedad romana, por ejemplo, la mujer era propietaria, pero cualquier acción debía de estar supervisada por el marido, padre, o tutor legal. Hasta hace pocos años, en el llamado Reino de España, la mujer necesitaba el consentimiento explícito del marido para sacar un pasaporte, abrir una cuenta corriente, etc. Hasta el siete de febrero del 1971 las mujeres no podían votar en Suiza.

Todo pasa por complicarse la vida. Por abandonar la realidad biológica y trasnocharse con la artificialidad social.

Así llegaremos al absurdo del feminismo «separatista» de Sheila Jeffreys.

Fue Olympe de Gouges nacida en Montauban (1748-1793), pseudónimo de Marie Gouze, escritora francesa, la autora de la Declaración de los Derechos de la Mujer y de la Ciudadana (1791). Vale la pena que conozcas lo que ya propuso en aquella época, donde ni una sola mujer se sentaba en la asamblea. Te lo transcribo para que te sea más fácil consultar el texto.

DECLARACIÓN DE LOS DERECHOS DE LA MUJER Y DE LA CIUDADANA

19

PREÁMBULO

Las madres, hijas, hermanas, representantes de la nación, piden que se constituya en asamblea nacional. Por considerar que la ignorancia, el olvido o el desprecio de los derechos de la mujer son las únicas causas de los males públicos y de la corrupción de 105 gobiernos, han resuelto exponer en una declaración solemne, los derechos naturales, inalienables y sagrados de la mujer a fin de que esta declaración, constantemente presente para todos los miembros del cuerpo social les recuerde sin cesar sus derechos y sus deberes, a fin de que los actos del poder de las mujeres y los del poder de los hombres puedan ser, en todo instante, comparados con el objetivo de toda institución política y sean más respetados por ella, a fin de que las reclamaciones de las ciudadanas, fundadas a partir de ahora en principios simples e indiscutibles, se dirijan siempre al mantenimiento de la constitución, de las buenas costumbres y de la felicidad de todos.

En consecuencia, el sexo superior tanto en belleza como en coraje, en los sufrimientos maternos, reconoce y declara, en presencia y bajo 105 auspicios del Ser supremo, los Derechos siguientes de la Mujer y de la Ciudadana.

I

La mujer nace libre y permanece igual al hombre en derechos, Las distinciones sociales sólo pueden estar fundadas en la utilidad común.

II

El objetivo de toda asociación política es la conservación de los derechos naturales e imprescriptibles de la Mujer y del Hombre; estos derechos son la libertad, la propiedad, la seguridad y, sobre todo, la resistencia a la opresión.

III

El principio de toda soberanía reside esencialmente en la Nación que no es más que la reunión de la Mujer y el Hombre: ningún. cuerpo, ningún individuo, puede ejercer autoridad que no emane de ellos.

20

IV

La libertad y la justicia consisten en devolver todo lo que pertenece a los otros; así, el ejercicio de los derechos naturales de la mujer sólo tiene por límites la tiranía perpetua que el hombre le opone; estos límites deben ser corregidos por las leyes de la naturaleza y de la razón.

V

Las leyes de la naturaleza y de la razón prohíben todas las acciones perjudiciales para la Sociedad: todo lo que no esté prohibido por estas leyes, prudentes y divinas, no puede ser impedido y nadie puede ser obligado a hacer lo que ellas no ordenan.

VI

La ley debe ser la expresión de la voluntad general; todas las Ciudadanas y Ciudadanos deben participar en su formación personalmente o por medio de sus representantes. Debe ser la misma para todos; todas las ciudadanas y todos los ciudadanos, por ser iguales a sus ojos, deben ser igualmente admisibles a todas las dignidades, puestos y empleos públicos, según sus capacidades y sin más distinción que la de sus virtudes y sus talentos.

VII

Ninguna mujer se halla eximida de ser acusada, detenida y encarcelada en los casos determinados por la Ley. Las mujeres obedecen como los hombres a esta Ley rigurosa.

VIII

La Ley sólo debe establecer penas estricta y evidentemente necesarias y nadie puede ser castigado más que en virtud de una Ley establecida y promulgada anteriormente al delito y legalmente aplicada a las mujeres.

21

IX

Sobre toda mujer que haya sido declarada culpable caerá todo el rigor de la Ley.

X

Nadie debe ser molestado por sus opiniones incluso fundamentales; la mujer tiene el derecho de subir al cadalso; debe tener también igualmente el de subir a la Tribuna con tal que sus manifestaciones no alteren el orden público establecido por la Ley.

XI

La libre comunicación de los pensamientos y de las opiniones es uno de los derechos más preciosos de la mujer, puesto que esta libertad asegura la legitimidad de los padres con relación a los hijos. Toda ciudadana puede, pues, decir libremente, soy madre de un hijo que os pertenece sin que un prejuicio bárbaro la fuerce a disimular la verdad; con la salvedad de responder por el abuso de esta libertad en los casos determinados por la Ley.

XII

La garantía de los derechos de la mujer y de la ciudadana implica una utilidad mayor; esta garantía debe ser instituida para ventaja de todos y no para utilidad particular de aquellas a quienes es confiada.

XIII

Para el mantenimiento de la fuerza pública y para los gastos de administración, las contribuciones de la mujer y del hombre son las mismas; ella participa en todas las prestaciones personales, en todas las tareas penosas, por lo tanto, debe participar en la distribución de los puestos, empleos, cargos, dignidades y otras actividades.

XIV

Las Ciudadanas y Ciudadanos tienen el derecho de comprobar, por sí mismos o por medio de sus representantes, la necesidad de la contribución pública. Las Ciudadanas únicamente pueden aprobarla si se admite un reparto igual, no sólo en la fortuna sino también en la administración pública, y si determinan la cuota, la base tributaria, la recaudación y la duración del impuesto.

XV

La masa de las mujeres, agrupada con la de los hombres para la contribución, tiene el derecho de pedir cuentas de su administración a todo agente público.

XVI

Toda sociedad en la que la garantía de los derechos no esté asegurada, ni la separación de los poderes determinada, no tiene constitución; la constitución es nula si la mayoría de los individuos que componen la Nación no ha cooperado en su redacción.

XVII

Las propiedades pertenecen a todos los sexos reunidos o separados; son, para cada uno, un derecho inviolable y sagrado; nadie puede ser privado de ella como verdadero patrimonio de la naturaleza a no ser que la necesidad pública, legalmente constatada, lo exija de manera evidente y bajo la condición de una justa y previa indemnización.

EPÍLOGO

Mujer, despierta; el rebato de la razón se hace oír en todo el universo; reconoce tus derechos. El potente imperio de la naturaleza ha dejado de estar rodeado de prejuicios, fanatismo, superstición y mentiras. La antorcha de la verdad ha disipado todas las nubes de la necedad y la usurpación. El hombre esclavo ha redoblado sus fuerzas y ha necesitado apelar a las tuyas para romper sus cadenas. Pero una vez en libertad, ha sido injusto con su compañera. ¡Oh, mujeres! ¡Mujeres! ¿Cuándo dejaréis de estar ciegas? ¿Qué ventajas habéis obtenido de la revolución? Un desprecio más marcado, un desdén más visible. Cualesquiera sean los obstáculos que os opongan, podéis superarlos; os basta con desearlo.

23

Qué te parece?

Qué tranquilos que estábamos todos en la prehistoria, viviendo zoológicamente... Sin embargo, sorprende la ecuanimidad en cuanto a las obligaciones de la mujer. Sorprende porque, doscientos años después, sólo se oye hablar de derechos.

Basta con entrar en el Google para que encuentres toda la historia de sufragistas y feministas. También, y solamente para facilitarte la consulta, te transcribo el texto del primer documento colectivo del feminismo norteamericano. Lo constituye la denominada Declaración de Seneca Falls, aprobada el 19 de julio de 1848 en una capilla metodista de esa localidad del estado de Nueva York.

«La historia de la humanidad es la historia de las repetidas vejaciones y usurpaciones por parte del hombre con respecto a la mujer, y cuyo objetivo directo es el establecimiento de una tiranía absoluta sobre ella. Para demostrar esto, someteremos los hechos a un mundo

confiado. El hombre nunca le ha permitido que ella disfrute del derecho inalienable del voto. La ha obligado a someterse a unas leyes en cuya elaboración no tiene voz. Le ha negado derechos que se conceden a los hombres más ignorantes e indignos, tanto indígenas como extranjeros. Habiéndola privado de este primer derecho de todo ciudadano, el del sufragio, dejándola así sin representación en las asambleas legislativas, la ha oprimido desde todos los ángulos. Si está casada la ha dejado civilmente muerta ante la ley. La ha despojado de todo derecho de propiedad, incluso sobre el jornal que ella misma gana. Moralmente la ha convertido en un ser irresponsable, ya que puede cometer toda clase de delitos con impunidad, con tal de que sean cometidos en presencia de su marido».

Fantásticas palabras. Fantástica reivindicación.

Pero todo ello encubre una trampa.

La trampa está en que cada vez, macho y hembra, se desnaturalizan más. Se apartan de la zoología y se artificializan en una sociología inventada. El rol del macho deja de ser viril y el de la hembra femenino. El macho viril se está perdiendo. No hablo de penes. Hablo del rol masculino. Basta con ver los documentales de la TV sobre la naturaleza para que compruebes el rol del macho en todas las especies.

El macho humano actual está perdiendo los papeles de macho. Por ejemplo, es común comprobar entre los jóvenes que son ellas, a menudo, las «que invitan». Muchas mujeres mantienen a su hombre. O le ayudan con su trabajo a que viva mejor. Eso, en sí, no es ni bueno ni malo. Pero conlleva un peligro que poca gente percibe. Y es que la

mujer hace de madre en vez de compañera. Y ese ni es rol de la mujer ni el del hombre.

La mujer no es propiedad de su amo, ni del que la «trabaja», como ocurre con la tierra. Es propiedad de quien la defiende. Las lesbianas saben bien ese truco.

Al perder virilidad, el macho, pierde credibilidad. Al perder credibilidad, la hembra no se siente defendida. Al no sentirse defendida, la hembra va ocupando, paso a paso, los sectores del rol del macho. En consecuencia, ¿para que os sirve un macho? La solución la tenéis en el aumento de las fecundaciones in vitro. El colmo.

Y, así, resulta que en el siglo XXI, Hitler tenía razón! Hitler articuló toda una red de casas de supermachos arios, donde las hembras iban a fecundarse para mejorar la raza aria. Hoy, la hembra acude a una clínica reproductora. Como si fuera una granja. ¿Fobia al coito? ¿Macho incapaz como compañero? ¿Búsqueda de buenos espermatozoides? Estamos perdiendo los roles zoológicos, día a día.

Mujer, o volvemos todos a la zoología, o no sé lo que será de nosotros. Ni por odio al macho, ni haciendo de madres, vamos a lograr una sociedad «natural». Por eso machos y hembras nos estamos convirtiendo en seres híbridos. Y con el aplauso de homosexuales de ambos sexos, que se están imponiendo contra natura de la especie.

Digo de la especie, no del individuo. El individuo es libre de hacer lo que quiera. La especie, que depende de los individuos, se juega su propia evolución, involución.

Quizá sea verdad que nos estamos convirtiendo en lo que los zoólogos denominan una sociedad perfecta, como las abejas u hormigas. La reina, zánganos... y la masa híbrida obrera.

26

Pero mientras, tú tienes que vivir tu vida. Tu propia vida. Por lo que bajemos de la parrá, y veamos cómo puedes aumentar tu cualidad de vida. Cómo puedes liderar tu vida, y, si conviene la de los demás. Y ahí no hay espacio para ser híbrida.

LA NEGOCIACIÓN

Toda negociación se basa en la facultad humana de comunicarse. En realidad todo animal se comunica con un código propio de su especie. Por eso la especie humana también tiene un código diferenciado de los demás. Ese código se basa en la Ley ya mencionada del «estímulo-respuesta».

También utilizamos prótesis. Cartas, teléfonos, señales de tráfico, etc. Toda la semiótica es comunicación. Nuestro lenguaje, verbal y escrito, nos permite recibir y dar información. Pero también recibimos información a través del lenguaje NO verbal. Es el llamado CUMBERLANDISMO, ya que fue el marqués de Cumberland quien lo definió. Son NO aprendidos voluntariamente.

Debido a que Stuart Cumberland fue prestidigitador y usaba el contacto mano con mano para, con los ojos vendados, encontrar un objeto en el público, los parapsicólogos lo reducen a una simple dermoóptica o telepatía a través del contacto.

Es un lenguaje psicomotriz, que muy poca gente controla. Por lo que saberlo detectar es de gran importancia en la negociación. Son tics conductuales, condicionados muchas veces, que abarcan todo el cuerpo. La cara es muy expresiva cumberlándicamente. Por eso se

dice que es el espejo del alma. Los jugadores de póker saben mucho de «poner cara de póker» indetectable.

28

Además está el valor de la imagen propia. Corte de pelo, vestido, gestos y posturas aprendidos voluntariamente. Los asesores de imagen se ganan la vida con ellos. Por eso, el lenguaje psicomotriz, involuntario o voluntario, tiene mucho que ver con la imagen de la persona. La imagen comunica. De ahí los uniformes.

Como ves, la comunicación conlleva toda una constelación de variables. La inteligencia, las buenas maneras, tus zapatos, tu dicción, tus manos, tu perfume, etc., todo comunica. Por lo tanto todo vale para negociar.

Hasta aquí creo que la comprensión ha sido fácil. Pero la cosa se complica cuando analizamos tus feromonas y tu condición de mujer. Y cuando entramos en los estímulos subliminales. Empezando por las feromonas, que son tus olores corporales, ya forman en sí un estímulo, que creará respuestas diferentes según el receptor. Es decir, con quien tengas delante. O más lejos incluso.

Los animales utilizamos las feromonas para varias actividades, por ejemplo: marcar el territorio, como hacen los perros. Pero también las hay sexuales, de agresividad, de salud-enfermedad, etc. Tú nada puedes hacer voluntariamente para controlarlas. Tu piel las rezuma espontáneamente, y muy especialmente en ciertas partes de tu cuerpo: axilas, vagina, ingles, pezones, detrás de las orejas, etc.

Estas feromonas son un estímulo, una variable incontrolada, que crea una respuesta inmediata. Según el receptor del estímulo, éste

responderá agresivamente, seductoramente, indiferentemente... Dicho de otra manera, la empatía dependerá mayoritariamente de tus propias feromonas y las de tu interlocutor. Una empatía totalmente irracional e involuntaria, como en la mayoría de los actos humanos. Y contra la que nada puedes hacer.

Tu condición femenina marca otras variables. También involuntarias e irracionales. Tu capacidad reproductora está perfectamente programada para que seas atractiva al macho. Es el sex appeal. Así serás fecundada para perpetuar la especie. Las feromonas son aquí importantísimas. Pero otras cualidades también lo son.

En todas las especies una hembra joven ofrece más garantía de reproducción que otra mayor. Es otra Ley de la Naturaleza. Por lo tanto, tu lozanía será importante. Y tu anatomía. Tus formas, cuanto mayores y más armónicas mejor. En contra de lo que la publicidad debe de utilizar. ¿Por qué?

La publicidad juega con esteticismos artificiales. Una hembra «maggiorata», reduciría un anuncio de perfumes en un estímulo erótico o pornográfico. Por eso se buscan cánones estéticos diferentes de la realidad biológica. Pero hay mucho más.

De una forma muy simple pero práctica, dividimos a las hembras en dos categorías anatómicas. Las de predominancia de progesterona y la de predominancia estrogénica. La progesterona conforma a la hembra con poco busto, delgada, esbelta, arrogante, un tanto masculina.

Al hacer el amor, requiere agresividad. Precisamente, es su componente masculino quien le hace competir con el macho. Goza analmente y con la violencia. Su aparente despotismo encubre un masoquismo, que es como realmente disfruta sintiéndose atrapada por el macho, más «fuerte que ella». La violación es un recurso típico en la fantasía masturbatoria. Curiosamente de gran capacidad orgásmica, no siempre descubierta.

En el otro lado tenemos a las estrogénicas. Físicamente redondeadas, de busto grande, maneras femeninas, seductoras y coquetas, cuando conviene, complacientes, suaves y maternales. Su sex appeal tanto atrae al macho que busca la madre, como al que desea fecundar.

En el coito preferirá la ternura, mucho juego. Sentirse deseada, no violada. La capacidad orgásmica es menor, pero muy satisfactoria emocionalmente. Se diría que el coito es el preludio del parto y la consecuente crianza. Es el prototipo de la feminidad. Diríamos incluso de la «mamma».

Pero ambas categorías conllevan guapas y feas. Ahora viene lo más interesante. La hembra tonta cree que la estética, que dictan los cánones publicitarios, es la válida. Así tenemos las clínicas de cirugía estética, llenas a rebosar. Y en parte tienen su razón, porque en la pantalla de cine, por ejemplo, luce mejor una estética publicitaria que una real. Pero eso no es real, porque no es zoológico.

La sexualidad está en el cerebro y no en los genitales. Tanto el macho como la hembra, pueden enloquecer de deseo ante cualquier pareja que sea SU estímulo. Cualquiera. Incluso llegamos a la catatimia. Que

es que, los feos se ven guapos, aunque no lo sean objetivamente. Aquí no hay distinciones de edad, peso, apariencia. Cualquier persona puede responder al estímulo, cualquiera que sea el estímulo.

Como ya es hora de que comprendas, no puedes desligar tu condición de mujer, anatómica y fisiológicamente, de cualquier relación social. Nunca. Quizá ahora comprendas lo de la virilidad, que se está perdiendo, cuando analices el rol de tus colaboradores machos. Tus variables femeninas son armas tan contundentes como la inteligencia o profesionalidad.

No puedes escapar a tu sexo. Porque tu persona es un estímulo sexual. Ahora bien, ¿qué tipo de estímulo? ¿Para quién? Y no olvides que llegará un día en que ya casi ni estímulo serás. No te quejes entonces, porque la Naturaleza tiene previstas alternativas, como tu capacidad de seducción. No pretendas que SOLAMENTE te valoren por tu trabajo. Es tu cuerpo quien hace ese trabajo. Cuídalo. Cuida tu imagen.

Cada uno de los conceptos enunciados requeriría una larga explicación. Tú quédate con lo fundamental ahora: todo sirve para negociar. Ya ampliarás conocimientos después. La verdad es que: imagen, lenguaje, sexualidad, comunicación deberían de ser cursos específicos para mujeres profesionales, de cara a la negociación.

La sexualidad para negociar es lo que menos se entiende. Al hablar se sexualidad la gente ya pone cara de cama. No. Nada tiene que ver con la cama. Me refiero a los atributos de hembra. Tu cerebelo es más perfecto que el de un macho. Significa mayor y mejor

psicomotricidad. La prueba está en la caligrafía de un chico, al tomar apuntes de clase, comparados con los de una chica.

32

Todo se acaba en una venta o en una compra. Por lo tanto tienes que ser muy consciente de lo que te quieren comprar subliminalmente. O de lo que te quieren vender. Todo tiene un precio. Pero, a veces el precio no es tangible. Nunca serás al cien por cien racional. Tus sentimientos, fobias y filias, actúan muy a pesar tuyo.

El precio, pues, puede resultar barato o caro. En función de lo que compres o vendas. Eso es lo que quiero que tengas claro. Supongamos que diriges un departamento de ventas. Aparte del producto a vender (libros, por ejemplo), está el guión de ventas. Pero además tu carisma personal para motivar a los vendedores. Y tu carisma emerge de todo lo dicho anteriormente y muchas variables más. Conócete a ti misma. Es decir, te repito, ¿cuáles son tus fichas para jugar?

Una candidata a miss de un país sudamericano, renunció al concurso públicamente. Alegó que ya se había acostado con suficientes individuos que le garantizaban el triunfo y que cada día le aparecían más «garantes». Optó por la prostitución de lujo. Pasó al mundo del espectáculo porno y después se hizo famosa presentando programas infantiles de TV.

No somos nadie para juzgar la moral de nadie. Pero una cosa diré en su favor. Se dio cuenta de que la manipulaban «baratamente». Y ya no consintió la manipulación. Tuvo las ideas claras. Tú pregúntate siempre el precio que pagas por tu trabajo. Mal humor del jefe, dedicación excesiva, remuneración, empleados inútiles, etc.

No siempre las ganancias o pérdidas son tangibles. A lo mejor un buen ambiente de relación laboral compensa una menor ganancia económica. O el mal ambiente se compensa con una mayor ganancia. Lo importante es que seas libre, que no te manipulen. Nada es perfecto y todo tiene un precio.

33

Por eso tu trabajo tiene que ser egosintónico contigo misma. Y, si es egodistónico, procura que se compense con lo que sea. Pero que se compense. De lo contrario caerás en el estrés y te será fóbico. No quieras nunca pensar como un hombre, ni tampoco querer comprenderlo del todo. Ni tenemos el mismo hardware, ni tampoco el mismo software. Pensamos y actuamos de diferente forma.

No olvides que quizá nunca hagas lo que realmente quieres. Pero, en la medida de lo posible, nunca hagas lo que no quieres. No te dejes manipular a cualquier precio. Aprende a negociar.

Se negocia con asertividad. Si dudas, no negocies. Negocia con todas las armas de las que dispones. Es decir, tus cosas buenas. Tus defectos tápalos. Olvídalos. No te acuses de nada. No hagas como esas tontas que les dices: «qué guapa que estás hoy», y te responden: «pero si no he ido a la peluquería», «ese vestido no me sienta nada bien»... Así mal negocio harás.

COMPARTIR Y COMPARTIMENTOS ESTANCOS

34

Volvamos a nuestra natural zoología. Más concretamente a las diferencias entre macho y hembra. Ya te he dicho antes que tu cerebelo es mejor que el del macho. Por eso tienes movimientos más armónicamente seductores. Pero tu cerebro pesa unos gramos menos. El macho tiene más fuerza que tú. Es más rápido que tú. Pero puestos a andar de aquí a Moscú, tú llegarías y él posiblemente no. Y tú llegarías cuidando de tu prole, cargada y con la voluntad de volver a empezar de inmediato. Pregúntale a alguna sobreviviente del exilio a Francia, a pie, cuando el 1939. Sois mucho más resistentes.

Tu olfato nos convierte en casi anósmicos. Por eso eres tan sensible a los olores masculinos. Y por eso nos regalas tanta colonia. ¿Has pensado alguna vez en la diferencia de utilización entre agua de colonia y el perfume que tú usas? No tienen el mismo propósito. Con la percepción visual ocurre lo mismo. Cuando nos compráis corbatas, solemos no usarlas...

Embrionariamente la hembra es hembra y lo sigue siendo toda su vida. El feto masculino empieza siendo hembra y acaba masculinizándose, casi siempre. Eso comporta que la hembra sea un ser sexuado. El macho, no. Sexuado significa que vive EN la sexualidad, casi como un hermafrodita. Por eso tu capacidad orgásmica es infinita, comparada con la precariedad masculina.

Creo que ya llevas un tiempo pensando en que te hablo demasiado de sexología. Es normal que lo pienses. Pues sí. Es que quiero que comprendas tu propia realidad zoológica, no la artificialidad de la tropa reivindicativa laboral y social feminista. Eres como eres, y eso es lo maravilloso.

Tu sexo conlleva una diferencia en la cantidad hormonal que controla tu hipotálamo. Lo que provoca una diferencia conductual y de razonamiento. Tus hormonas controlan parte de tu psiquismo. Ya te he contado burdamente la diferencia entre estrógenos y progéstágenos como responsables del comportamiento. Tus feromonas serán definitivas para el macho. Aquí, él, es más natural.

Por el contrario las feromonas masculinas no cuentan tanto para la hembra. La idea subjetiva que se hace del macho es lo que más cuenta. Por eso el macho no comprende cuáles son las prioridades de la hembra, ni la hembra del macho. Las prioridades son psicofisiológicas. El macho es inmediato, la hembra permanece en su deseo de ser importante para el macho. Ejemplo: La mujer espera del esposo que éste se acuerde del aniversario de bodas. Él, mientras, solo piensa en el coche que se quiere comprar.

Recuerda la canción «Mi pueblecito blanco» de Joan Manel Serrat: *«Ellas sueñan con él y él en irse muy lejos...»* Somos diferentes y eso es lo bueno. Recuerda también aquel chiste barato de: *«en mi pueblo todos somos muy machos»... «pues en el mío somos mitad y mitad y nos lo pasamos muy bien»*. No vayas por la vida compitiendo contra el macho. Sé sencillamente como eres, y será el macho quien

tendrá que competir contigo. Como ya lo tiene que hacer en tantos compartimentos de la vida.

36

Más diferencias. El macho es territorial, la hembra doméstica. El macho caza, la hembra cultiva. El macho es nómada y la hembra sedentaria. El macho se siente propietario, la hembra posee. El macho desea dominar, la hembra acepta la dominación. A veces, como oímos incluso desafortunadamente, la mujer cree que no tiene ninguna alternativa. La mujer se «adapta» al hombre. El hombre, casi nunca. ¿En qué se traduce todo eso en la familia o en el trabajo?

La casa suele ser siempre amueblada por la mujer. Y organizada. Con la excepción de la comunicación extradoméstica. Por ejemplo, ordenadores, TVs, y demás trastos electrónicos los compra el hombre. Porque son los que contactan con el exterior (territorialidad). La lavadora la escoge la mujer (lo doméstico). El coche, incluso el de la mujer, suele escogerlo el hombre.

Fíjate en cómo el hombre conduce y en cómo «guarda» su automóvil. Es su territorio, su distintivo personal, por eso lo cuida, y por eso lo desprecia, cuando es viejo. Cualquier imprudencia de otro conductor es una agresión a «su» territorio. Para la mujer, el coche es una herramienta útil y basta.

Algo curioso. Por catatimia, la enamorada elogia la manera de conducir del hombre. Cuando se desenamora, la critica. Y, si se vuelve a enamorar de otro, seguirá el ciclo. Es un buen test. Según lo que opine de la conducción del marido, puede ser un indicio de discrepancia marital. Claro que no es tan fácil. Pero algo hay.

En un despacho, el jefe masculino es el rey (territorio). Pero ese fatuo rey, desconoce dónde está el pedido que la firma X le mandó por fax. La secretaria, si ese pone enferma, inutiliza al jefe (doméstica).

Con todas estas diferencias y muchas más, te quiero hacer comprender que las diferencias no son ni buenas ni malas. Son lo que la zoología, siguiendo las Leyes de la Naturaleza, ha ordenado. Tu egosintonía dependerá en parte de que te aceptes como eres. Y no olvides nunca que más allá del éxito social, está tu triunfo personal. Piénsalo.

Piensa que es lo que eres primero. ¿Mujer, esposa, trabajadora, madre, etc.? Dependiendo de la prioridad de tu categoría, actuarás en consecuencia.

Y, ahora, aunque sigámonos basándonos en la zoología, saltemos a la sociología.

La mujer, más que el hombre, es emocional. Por eso padece depresiones con prevalencia tres a uno con respecto al hombre. Verás, llamamos PROTOPÁTICA a la sensación que NO se puede definir con palabras exactas. Por ejemplo un olor. No existe ningún perfume, por ejemplo, que sea fresco (temperatura), dulce (gusto), pegajoso (tacto), etc.

Esto es sumamente importante a la hora de la negociación. La mujer, a veces, maneja conceptos que el hombre no puede comprender. Por ejemplo, el síndrome de la tapa del water. La ergonomía masculina, nada tiene que ver con la femenina. Así la esposa criticará al marido

la forma de dejar la ropa, sus descuidos, y la cocina después de haber hecho de cocinero por un día. En una barbacoa, el hombre enciende el fuego, prepara la carne, pero se pasa todo el tiempo pidiendo sal, pimienta etc. a la mujer.

Ahora, traspola todo eso a la vida laboral. Según tú, el jefe se contradice en las órdenes y el subordinado no entiende las tuyas. Y es verdad. El problema está en la comunicación. Cada sexo habla su propio lenguaje. Resulta que el hombre, en principio es más EPICRÍTICO. Si le preguntas a una mujer por qué prefiere una lavadora a otra, normalmente no sabe «explicarlo». Si le preguntas a un hombre por qué prefiere un coche a otro, te aburrirá de racionamientos.

Ambos son irracionales a la hora de comprar, pero el hombre es más epicrítico, razonador, que la mujer. Ella es más emocional, más protopática. Eso explica que, ante el juez, el hombre argumente mucho más que la mujer. Siguiendo esa regla de tres, es fácil comprender que, el hombre, venza dialécticamente a la mujer. Que le sea muy fácil producirle el mobbing.

Sin querer aburrirte con explicaciones neuroanatómicas, nuestro cerebro posee un filtro llamado SISTEMA RETICULAR. Facilitándote su comprensión, se trata de una red esparcida por casi todo el cerebro. Su misión es hacer de guardia urbano. Según su criterio genético y el aprendido, da prioridad a unos estímulos más que a otros. En realidad es doble. El que filtra los estímulos de fuera a dentro del cerebro (información), y el que filtra las ejecuciones de dentro a fuera del cerebro (comportamiento).

Este mecanismo es el responsable de las prioridades de cada sexo. El hombre notará un ruido extraño en el coche, que tú no notarás. Tú percibirás dormida a tu hijo llorar, él no.

Creo que ya tienes suficiente información como para comprender las diferencias. Somos dos mundos diversos, pero conciliables. Si cada cual, mantiene su rol. Sin embargo, hay algo que te quiero meter en la cabeza, aunque parezca fuera de programa. Verás, jamás creas que vas a cambiar a un hombre. Jamás. Al contrario, con el tiempo va a peor.

Tú te adaptas a él, y crees que él también se adaptará a ti. Falso. Él irá a peor. Hablo de defectos como alcoholismo, drogas, malos tratos, pereza, ludopatía, etc. Irá siempre a peor. Eso es válido para maridos, hijos, colaboradores, etc. Jamás confíes en tus cualidades femeninas para cambiar con tus trucos a ningún hombre. Es dramático, pero real.

Ahora comprenderás el título del capítulo. Comparte lo que se puede compartir. Con lo que no se puede compartir, haz compartimentos estancos.

Ahora, escandalízate. Lo hago a propósito.

Te he explicado que eres una prótesis y nada más. Tanto zoológicamente, como socialmente, laboralmente, etc. Pues bien, el hombre, para ti, también lo es. Y, si un hombre es una prótesis para ti, aprende a utilizarlo. Y, SI NO TE ES ÚTIL, CAMBIA DE PRÓTESIS, como si de gafas se tratara. Tu peor demonio, que ronda por tu cerebro, es la mansedumbre. No busques siempre en la misma persona un

todo holístico. Cada cual sirve para lo que sirve, y no sirve para lo que no sirve. Y no habrá cambios, sólo empeoramientos.

40

No vayas por la vida imitando y compitiendo con el macho. No vayas mendigando reconocimiento. Tus cualidades te hacen diferente y «mejor». Y así te rodearás de machos viriles, no de «hijos» parásitos. De lo contrario, con la poca virilidad actual, ya te veo protegiendo a «tus» hombres o sufriendo sus defectos.

Para acabar algo muy inteligente. El matriarcado. El matriarcado le hace creer al hombre que es lo más importante. Pero la «mamma» domina la situación. Fíjate en las reinas de la Historia. Cleopatra, Mesalina, Catalina de Rusia, Victoria de Inglaterra, etc. Sólo por citar reinas y no polítics, intelectuales, guerreras como Jean d'Arc, etc. Cuando os ponéis en vuestro sitio, los hombres sucumben.

Haz compartimentos estancos. En tu casa, tu comportamiento. En tu trabajo, tu otro comportamiento. En el estadio de fútbol, tu otro. En la discoteca, tu otro. Y así, en todos los sectores de tu vida social y privada. Y, si los hombres no te son útiles, CAMBIA DE PRÓTESIS.

PSICOPATOLOGÍA SUBLIMINAL

Lo subliminal tiene mucha prensa y poco conocimiento real de cómo actúa. Se ha explotado la morbosidad típica de la manipulación del público ante una campaña publicitaria, por ejemplo.

Pero lo subliminal abarca mucho más. Incluso abarca lo liminal. Por ejemplo, un fonema puede traer connotaciones políticas. Si titulamos un film «Gremlins», y el comportamiento del gremlin resulta aversivo, la connotación política de Kremlin, por generalización fonética, nos resultará aversiva, fóbica. Con los colores, exactamente igual. En la bandera catalana se ha substituido el dorado por el amarillo de la española. Un paso más hacia la homologación e inidentificación.

Una música de fondo predispone a la risa, miedo, suspense, enardecimiento militar, etc. en cualquier film. La propia risa in off en un film, provoca la respuesta condicionada de risa. La claca se basa en este truco. Si asociamos, en un meeting político, claca y reflectores, bastará con encender los reflectores para que la gente ya aplauda.

Con las formas podemos disimular una vagina femenina entre las piernas abiertas, y ver solamente un sobaco con un spray desodorante. Los especialistas pueden conseguir maravillas. Todo se basa en lo del estímulo-respuesta. Lo que ocurre es que el estímulo pasa

aparentemente desapercibido, conscientemente, pero queda engramado en el cerebro, produciendo también una respuesta desapercibida, no consciente. Pero respuesta.

42

Aquel antiguo subliminal de la Coca Cola produciendo sed a base de subliminales de desierto y calor, provocaba una necesidad. Y, a continuación, ofrecía la alternativa de paliar la sed: «Beba Coca Cola». Bastaba con intercalar cada X fotogramas de la película otro, que no se percibía. Pero que el cerebro sí que lo procesa. Hoy en día, los métodos son mucho más sofisticados.

Pues bien, tu vida está llena de subliminales por todas partes. Tú misma repartes subliminales, sin darte cuenta. Tu imagen ya lo es de por sí. Y tu comportamiento. Fíjate en los pendientes. En los films o series televisivas los pendientes identifican la «disponibilidad» de la mujer. Aros enormes, mujer fácil. Aros más pequeños, mujer disponible, pero «difícil». Compactos grandes, mujer no disponible. Pequeños, «honestidad». Colgantes, exhibicionismo pero no disponibilidad. Etc.

Son trucos muy empleados. Los militares del XIX vestían colores y uniformes llamativos para impresionar al enemigo. En la actualidad, lo importante es pasar desapercibido, de ahí el camuflaje. La policía vestía de gris en la ciudad durante la dictadura. Pero la guardia civil (rural) de verde. También, durante la dictadura, las sirenas de los bomberos o de las ambulancias imitaban a las de los bombardeos. Era necesario recordar la guerra, es decir, la victoria franquista.

Cuando se emitía, en la misma época, el noticiario hablado de radio nacional de España, la emisora bajaba el volumen. Era para

contrarrestar la costumbre anterior de la gente de bajar el volumen, cuando escuchaban clandestinamente las noticias por radio España independiente (comunista) que emitía desde Praga. Pero es que, durante la propia sublevación, mucha gente en zona leal escuchaba las emisoras rebeldes franquistas, bajando también su volumen.

Por qué te cuento todo eso. Pues, porque no siempre las cosas son evidentes. A veces son subliminales y no nos damos cuenta de que nos afectan. De que respondemos inconscientemente, irracionalmente e involuntariamente a un estímulo, que no hemos notado. En la negociación o simple comunicación eso es importantísimo.

Dejaremos aparte los subliminales que tú desprendes y nos vamos a concretar en los que recibes, concretamente en tu mundo profesional. Mayoritariamente por parte de los hombres.

Los subliminales que tú desprendes deben de ser objeto de un personalizado coaching. Jamás estándar. Siempre personal. A tu medida.

La imagen del hombre es un estímulo que te provocará una respuesta. Su vestido, su comportamiento, sus feromonas, su lenguaje, su educación, su cultura, su simpatía – antipatía, su profesionalidad, su sex appeal, etc., serán también estímulos, más o menos liminales o subliminales. Y, sobre todo ten en cuenta su psicopatología. Que es la más manipuladora. Sin que ni él ni tú seáis conscientes.

Ya te he dicho que la hembra no es objetiva al diagnosticar a un macho. La típica frase de que: «pero es que le quiero», lo resume todo. Una

hembra que crea que un macho la valora, es más emocional que nadie. Por eso dicen lo de «*love is blind, and it has no taste either*». Es como explicarle a un jugador de ruleta, que está ganando, que todo lo puede perder si continúa jugando. Seguirá jugando hasta perderlo todo. Sois así de tontas.

La psicopatología del macho no difiere esencialmente de la de la hembra. Pero tu rol de mujer hace que veas la psicopatología mucha más clara en otra mujer que en un hombre. Eres así de tonta. Verás fácilmente la manipulación que sobre ti ejerce la suegra, pero no la de tu cuñado, por ejemplo.

En los próximos capítulos entraremos de lleno en lo que son las diferentes psicopatologías. No olvides la ecuación cualidad/cantidad. Todos tenemos psicopatologías. Todos. A veces, varias. El diagnóstico significa identificarlas. Pero no todas padecen la misma gravedad. Clínicamente, sabemos que una patología ya pasa de la ralla, que ya es objeto de tratamiento, cuando el individuo, que padece el trastorno o enfermedad, sufre o hace sufrir.

Con ese eslogan de, si sufre o hace sufrir, podrás identificar la existencia y gravedad de la patología. A más sufrimiento, mayor gravedad. Un alcoholico no sufre. No tiene autocrítica, en principio. Pero hace sufrir a la mujer que lo soporta borracho, con todas las secundariedades económicas. Esa apreciación princeps es fundamental. Hemos de diagnosticar cualitativamente, pero también cuantitativamente. Y la psicopatología de cada cual es irreversible y empeora. No pretendas ser terapeuta. Nada vas a conseguir. Cambia de prótesis.

Estas nociones no intentan hacerte un profesional del diagnóstico. Claro que no. Pero sí intentan despertar tu curiosidad para que tengas en cuenta la manipulación, que una psicopatología determinada puede hacer de ti.

45

Los profesionales utilizamos una codificación, consensuada, que nació en los USA. Los primeros intentos se remontan a 20 años antes de la guerra de invasión nordista (1860), que anexionó el sur. Es decir, al 1840. La New York Academy of Medicine y la American Psychiatry Association, muchísimo después, recogería ese intento de codificación.

La segunda guerra mundial, al entrar los USA en guerra para liberarnos de las dictaduras, el ejército americano asombró al mundo en el rápido y ergonómico tratamiento de los recursos humanos. Evidentemente, no todo individuo era apto para alistarse. Entre las ineptitudes debían de distinguirse las psicopatologías o trastornos mentales. Lo que motivó una codificación sencilla, pero eminentemente práctica.

Finalmente en el 1952 se edita el primer «Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders» (DSM). Históricamente ese año fue fantástico. Se descubre la vacuna contra la poliomielitis (el americano Jonas Salk). Isabel II es nombrada reina de Inglaterra. Nace la commonwealth de Porto Rico. Estalla la primera bomba de hidrógeno. Un golpe de estado destrona a Faruk de Egipto. Ernest Hemingway publica «El viejo y el mar». Y el FC Barcelona, gana la liga.

Posteriormente, la OMS publicará su «International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems» (ICD). En

castellano se traducirá por CIE, «Clasificación Internacional de Enfermedades». Esta publicación supone homologar la clasificación americana a la de la OMS. Pero provocará una duplicidad de códigos, que paulatinamente irán unificándose.

Con la necesidad de actualizarse, fueron apareciendo nuevas ediciones, de forma que, al momento de escribir este capítulo, ya se ha publicado la revisión (TR) del DSM IV y del ICD 10. Nuevas revisiones irán apareciendo, convirtiéndose en un buen negocio, ya que cada profesional, necesita estar al día. El negocio se ve claro si, además del DSM IV, se editan 13 diferentes manuales, como: «La entrevista clínica», «Guía de estudio», «Libro de casos», y así hasta 13.

El DSM intenta abarcar todo el diagnóstico holístico del paciente. Para ello se utilizan 5 criterios o ejes de diagnóstico MULTIAXIAL. Que son:

Eje I: Normalmente es el diagnóstico principal y el motivo de consulta. Por ejemplo, «INTOXICACIÓN POR ALCOHOL», que correspondería al código: F10.00 (ICD) y 303.00 (DSM). Pero, en ese eje, también incluimos problemas que merecen atención y/o tratamiento. Por ejemplo, «PROBLEMAS CONYUGALES», que correspondería al código: Z63.0 (ICD) y V61.1 (DSM).

Eje II: Es el eje que nos va a interesar en este programa de postgrado. Donde se especifica si hay algún trastorno de la personalidad, del desarrollo, o retraso mental. Por ejemplo: «TRASTORNO ESQUIZOTÍPICO DE LA PERSONALIDAD», que correspondería al código: F21 (ICD) y 301.22 (DSM).

Eje III: Donde se especifican las demás afecciones médicas, del paciente.

Eje IV: Son los problemas psicosociales o ambientales, que sufre el paciente. Sin embargo, si uno de estos problemas ha sido determinante para el diagnóstico del eje I, también debe de relacionarse allí, como ya he dicho. Por ejemplo: «PROBLEMA RELIGIOSO O ESPIRITUAL (eclesiogénico), que correspondería al código: Z71.8 (ICD) y V62.89 (DSM).

Eje V: Es la ESCALA DE EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD GLOBAL del paciente. De 0 a 100 el profesional cuantifica el estado total del paciente. Por ejemplo: 30 «conducta influida por ideas delirantes o alucinaciones...»

Como ves, cada patología tiene su dígito. Así no hay ambigüedades. El profesional debe de concretar y cualquier otro profesional ya sabe de qué se trata. En todo el mundo. Eso facilita la comunicación y el diagnóstico.

ADVERTENCIAS MUY SERIAS

48

UNA ADVERTENCIA:

Cuando el profano entra en el mundo de la psicopatología, todo monte le parece orégano. A los profesionales también nos pasó lo mismo al principio. Es decir, uno mismo se proyecta en cada patología, y los demás nos parecen monstruos patológicos.

Procura deshacerte de este error lo más pronto posible.

Cada patología tiene su diagnóstico, su pronóstico y, a veces, cierta terapéutica. El diagnóstico que tú debes de hacer, ya te lo he dicho antes, no podrá ser profesional. Pero será lo suficientemente claro, como para que te sirva para manipular más, y que te manipulen menos.

Cuando te han presentado a alguien, a veces, ese alguien te ha preguntado qué horóscopo tienes. En base a tu horóscopo, el alguien se hace una idea de tu personalidad. El horóscopo no tiene nada de científico. Pero para quien se lo cree es un manual de cómo tratarte. Te adjudicará virtudes y defectos. Predecirá cómo te comportarás, y muchas cosas más.

Pues bien, algo similar vas a encontrar en este libro. Y con la fiabilidad de la ciencia.

A un nivel social, lo que nos interesa son las tendencias o rasgos patológicos de cada individuo. Por lo tanto, se trata de unos rasgos de personalidad light. Los heavy, son para los profesionales. En tu entorno social, sobretudo el profesional, se supone que no vas a tratar con dementes, esquizofrénicos, oligofrénicos, depresivos, etc. Se supone. Pero sí con aquellos que en el DSM denominamos trastornos de la personalidad, codificados en el EJE II.

La lupa psicopatológica que examina estos comportamientos utiliza varios lentes, como el de la cognición de cada persona. La cognición es una epistemología personal y biográfica. O sea la forma de entenderse a uno mismo y a los demás. Y a los acontecimientos que van ocurriendo en la vida.

Por otro lado, la respuesta emocional a cualquier estímulo, nos marca si es adecuada o inadecuada. Según la patología mental o tendencia hacia ella, la respuesta de cada cual podrá controlarse o descontrolarse. Y de diversa forma en cada patología.

Por lo tanto el autocontrol dependerá de la patología y de su mayor o menor grado de funcionamiento. Todo ello es importantísimo en las relaciones sociales.

Aunque los rasgos psicopatológicos sean mínimos en intensidad, no olvides que pueden explotar en situaciones de stress. Estos rasgos se perciben ya en la infancia y aumentan en cada etapa de la vida: adolescencia, juventud, madurez... Los rasgos siempre van a peor. Siempre.

No olvides que podemos mimetizar rasgos, que no son nuestros. Esos sí que pueden ir desapareciendo. Pero los engramados en tu cerebro, no desaparecerán, sino que aumentarán. Aplícalo a los demás y nunca confíes en que van a mejorar. No hay terapia que valga. Imagínate el escalafón de un ejército. No es lo mismo un soldado que un sargento, o que un coronel. Pues bien en la cuantificación de la psicopatología ocurre lo mismo. Cuantitativamente la psicopatología individual puede ir de soldado a generalísimo.

Por este motivo, vemos signos más o menos light-heavy en cada persona. Y, además, deberás sumarle el grado de stress. Las velas (trapo) de un barquito es fundamental, pero el viento (stress) hará que sean más o menos funcionales.

He empleado la palabra signo. No la de síntoma. Porque lo importante son los signos que tú percibes en los demás, si son objetivos. La diferencia entre signo y síntoma es categórica. Un signo lo vemos objetivamente: fiebre, ictericia, pero también: volumen de la voz, cumberlandismo, enfado, etc.

El síntoma es lo que el individuo dice subjetivamente: dolor de cabeza, tristeza, el cómo se siente en definitiva. De los síntomas jamás hay que hacer caso, si no se saben discriminar. Los signos, por el contrario, son objetivos, porque cualquiera los puede observar. Bueno, cualquiera no, porque está el lío de la catatimia, que ya te he explicado.

Ahora debes de comprender la cuestión de la simplicidad. A veces, la simplicidad es tan simple, que realmente no es real, pero sigue siendo

útil a cierto nivel. Eso explica que debes de memorizar los signos *princeps*. Simplifica y sólo quédate con lo distintivo de cada patología.

Puede ocurrir que un mismo individuo tenga rasgos de otras patologías. Pero siempre hay la más emergente, que es la que debes de analizar.

Por último, piensa que, además de la patología existen multitud de variables que te pueden manipular, desde las más físicas hasta las más psicológicas. Por ejemplo, las feromonas, o los buenos modales.

OTRAADVERTENCIA:

El concepto del poder que maneja la masa, no es el mismo que, el que profesionalmente, definimos en la manipulación. Para manipular se necesita conseguir el poder. El poder jamás se otorga, como ya sabes. Se toma. Si alguien otorga el poder, ese alguien detenta el poder. El poder en psicología, lo obtiene quien más manipula. Y para manipular sólo hay dos variables a manejar.

Una es el castigo, la otra la gratificación. Si falta una de esas dos, no se toma el poder. Somos inocuos. Invisibles para la psicofisiología de los demás.

Como ves, ese concepto de poder nada tiene que ver con el que la masa tiene de la política, grupos de presión, economía, fama, etc. Sin embargo, sí que lo usan perfectamente las religiones. La gran

capacidad de manipulación de los sacerdotes se pierde en la prehistoria. Asombra su capacidad de funcionamiento, sin margen de riesgo casi. El poder, supremo de un dios, es omnipotente y misterioso. Raparte castigos y gratificaciones intangibles. Y precisamente por intangibles, indiscutibles.

Esto sucede, porque el cerebro tonto, se angustia, cuando no consigue una respuesta a sus propias preguntas. Es decir, cuando no sabe, cree. Y creyendo ya se desangustia. De forma que todo cerebro cree, todo el mundo cree en algo o alguien. No hay otro remedio cerebral. Es la llamada función mágica cerebral. Unos creen en un amuleto, otros en la causa castrista, otros en una dieta, otros en una religión, otros en el valor del dinero, otros en los frenos ABS, otros en la medicación... da lo mismo. La cuestión es creer.

Por eso, a más misterio, más creencia. A más intangibilidad, mayor convencimiento de que el misterio es válido. Y más se dispara la paranoia defensiva, en favor de la creencia. El fanatismo está entonces servido. El recurso de recurrir a «por la gracia de Dios», no falla. A ver quien lo discute.

La escuela de San Isidoro de Sevilla (560-636) basa el derecho político cristiano de aquella época en esa concepción. Dios está por encima de todo. El Papa es el representante de Dios en la Tierra. El Papa pone y quita reyes. El rey sólo ha de justificarse delante del Papa, quien juzga si su comportamiento es ético o no. Por lo tanto, el silogismo se resuelve en que, el rey, nada debe de explicar al pueblo. Sólo es responsable ante el Papa. El poder viene de Dios.

La revolución del 1789 en Francia, copiada de la americana (1787), da el poder al pueblo y se lo quita a Dios. Eso explica que, cuando el Papa Pío VII iba a colocar la corona imperial a Napoleón (1804), Napoleón la tomó en sus manos y se la colocó él mismo. El simbolismo es evidente. A Napoleón lo había nombrado emperador el senado francés. No Dios. Y el senado era el representante directo del pueblo. El pueblo lo había hecho emperador.

Si, ahora, crees que me estoy apartando del tema, es que ya te pasa aquello de señalar la Luna y sólo ver el dedo. Traspola esos dos puntos de partida, tan diversos, a la empresa, a la familia, a la vida social, al marketing, a las reuniones de trabajo, etc. Verás qué diverso es el comportamiento de la gente, según quien detente el poder, o Dios o el pueblo. Ejemplo: El cliente de un teatro detenta el poder. Aplauda o abuchea, según le guste la obra y los actores. El cliente de un hotel de lujo detenta el poder, porque da propinas o pide el libro de reclamaciones, según le conviene.

Hay muchos negocios en los que el cliente detenta el poder. Grandes almacenes, estadios de fútbol, editoriales, programas televisivos, etc. Otros, al revés, es el negocio quien detenta el poder. Acudimos al abogado, al médico, al asesor fiscal, sumisos y obedientes como borregos, porque dependemos de ellos.

La palabra dependencia es la ley *princeps* para comprobar quién detenta el poder. Quien depende «de», está sometido al poder. Por eso, el amor es una dependencia. La madre depende del hijo. Es el hijo quien manipula a la madre. La biología funciona así. Cuanto peor sea el sueldo y peores las condiciones de trabajo, más nos esforzamos

en ese trabajo, *Si lo necesitamos*. Es la cuchara de madera del pordiosero, de la que no se quiere desprender, ni ante el rey. Es lo único que tiene. Por eso la soledad es tan mala consejera de compañías indeseables.

54

Todo esto último explica el Síndrome de Stockolmo. El secuestrado vive en pleno castigo constante. Pero el plato de comida, el cigarrillo, unos minutos de conversación, se viven como la mejor gratificación. El secuestrador detenta el poder absoluto. El maltratador, triunfa por el mismo motivo. Entre paliza y paliza, una pequeña gratificación, caricia, regalo, sexo... se viven tan gratificadamente, que el gradiente es resolutivo.

Comprendes ahora la sumisión a un jefe, a una ideología, a un hijo, a un dios, a una moda... Analicemos ese último fenómeno. Sin personalidad propia, una jovencita ve un programa televisivo. Una cantante famosa viste unos jeans rotos. Los entrevistadores ensalzan a la cantante. El público aplaude frenéticamente (claca). El amiguito de la jovencita se embauca con el tipo de la cantante.

Conclusión: el poder (entrevistadores, público, amiguito) gratifica a la cantante. La cantante obtiene lo que llamamos «status». Que es aquello o aquel, que recibe el máximo reconocimiento del poder. La jovencita, sin personalidad, se peinará como la cantante, vestirá los mismos descosidos, y, si puede, acabará en cualquier quirófano estético.

Pero fijémonos bien, el poder (entrevistadores, público, amiguito) ha creado el status de la cantante, y el status tiende a ser imitado por los

sin personalidad. Es aquello de que, mientras haya burros, los demás iremos a caballo. Con este truco, hacemos lo que nos da la gana con la masa. Si no fuera así, no habría marketing. Ni publicidad comercial, ni propaganda ideológica.

55

Por lo que, finalmente volvemos a la biología. Predadores y víctimas. El predador detenta el poder. Los demás no. Algunos pocos de los demás obtendrán status. Todos los otros seguirán juntitos en el rebaño.

Ahora, te vuelve a tocar a ti en escoger lo que quieres ser.

ÚLTIMA ADVERTENCIA:

Te simplificaré en una caricatura todo lo que dirige tu vida. Porque tu vida no la diriges tú. Tu cerebro dirige tu vida de forma irracional e involuntaria. Es pura realidad psicofisiológica. Te riges por FORTIAS y FILIAS. Pero no hay dos sin tres: y por tu FUNCIÓN MÁGICA CEREBRAL también.

Siempre buscamos protección, y eso a veces nos pierde, nos vuelve sumisos. Se trata de los llamados mecanismos de defensa. A menudo, esos mecanismos de defensa sólo intentan terapiar los de inferioridad, frustración, culpabilidad. A primera vista te puede parecer extraño, pero fíjate bien: ¿Por qué intentas gustar? ¿Por qué intentas estar a la altura de...? ¿Por qué intentas quedar bien, ser útil, complacer...?

Porque te sientes culpable. Porque crees que no lo eres ni por biología ni biografía. Tu complejo de inferioridad te hace sentir culpable. Y la

mayoría de las veces ese complejo proviene de una frustración. Alguien te dijo que no te sentaba bien el bikini (una hembra, seguro) y ahora vistes chilaba en la playa. Alguien te dijo que tu inglés era macarrónico (un macho, seguro) y ahora cursas el Proficiency. ¿Ves la concatenación? Entre una envidiosa y un despechado, te han manipulado. A distancia histórica y geográfica. La una quisiera tener tu busto, el otro irse a la cama contigo.

Vayamos a la caricatura.

El AMULETO: Es lo que nos evita un mal. Entonces, cualquier cosa que nos da la ESPERANZA de saltar un castigo, inglés macarrónico, será nuestro amuleto, al que nos agarraremos hasta que alguien nos felicite por nuestro inglés. ¿Cuántos amuletos rigen tu vida? Puede ser cualquier actividad, objeto, persona, ideología, etc. Estudiar inglés, tu maquillaje, tu amante que te evita la soledad, tu religión... El amuleto nos evita la egodistonia.

El FETICHE: Nos da la ilusión. Aquella fotografía, aquella pluma con la que nos gusta escribir, aquella amistad que nos comprende sin explicaciones, aquel recuerdo infantil gratificante. Aquella música que encontramos vital. Aquel partido de fútbol, ganado por nuestro equipo. Es lo que nos regala egosintonía. Tú, ¿cuántos fetiches tienes en tu vida?

El TALISMÁN: La función mágica cerebral omnipotente. Esa lámpara de Aladino, que nos evita malestares y nos da placeres. Todo lo puede. Es lo que sienten los que se acaban de enamorar. O los que se acaban de convertir. Explicaría el *«dadme la vuelta, que de este lado ya estoy*

frito» de San Lorenzo. Porque el gradiente del placer lejano, es tan fuerte que resta importancia al dolor actual. «*I really want to see you, but it takes so long, my Lord!*»

Por lo tanto, delante de una copa, un jefe, un vestido, un coche, un cursillo, un amante, un deporte, un viaje, etc. Delante de cualquier toma de decisión, pregúntate quién la toma en tu nombre, si el amuleto, el fetiche o el talismán.

Aprende a diagnosticar el por qué haces las cosas. Si para evitar egodistonía o regalarte egosintonía. La actitud cambia mucho. No es lo mismo una enfermera que trabaja por dinero, que una monjita que lo hace por su Dios.

Y piensa que, para los demás, tú también haces de amuleto, fetiche o talismán.

Piensa que, cuando se acaba el castigo, que queremos evitar mediante un amuleto, el amuleto se desecha. Se tira. La catatimia que produce el talismán, te puede llevar a la muerte, física o mental. No te deslumbres con un fuego artificial, que acaba frío y en cenizas. Solamente el efecto fetiche puede sembrar tu vida de zanahorias, como las que cuelgan del palo del que va montado en el burro.

Son las pequeñas cosas que nos satisfacen cotidianamente. Por eso las parejas que NO se enamoran, pero que coinciden en algunas actividades, son más estables. En la vida social, laboral y familiar, ocurre lo mismo. Todo lo que nos emociona suele ser malo. Lo que nos produce serenidad, tranquilidad, relax, es lo que nos conviene.

Vayamos directos explicar cómo son y nos manipulan las psicopatologías. Tanto las nuestras propias, como la de los demás. Empecemos por la más abundante en los países castellanohablantes. Con los que nos toca convivir.

EL PARANOIDE

Es posible que te hayas tomado a broma lo que he dicho al final del capítulo anterior sobre la prevalencia de la paranoia en los países castellanohablantes. Si, por el contrario, te lo has tomado mal... hazte mirar.

Cada país contiene todas las patologías, porque por eso está formado por la suma de todos sus habitantes. Sin embargo, existe lo que se llama la idiosincrasia nacional. Son los rasgos que más prevalecen en su conjunto, siguiendo siempre la consabida Ley Normal, o Curva de Gauss-Laplace.

Al ser una patología tan extendida, pasa desapercibida, porque el profano la encuentra «normal». La nación alemana también entra en esta categoría diagnóstica. En los países castellanos han influido las carencias vitamínicas ancestrales, la sífilis (llamada en todo el mundo «el mal español», excepto en Castilla que se le llama: «el mal francés») y el alcoholismo.

El militarismo de Castilla, todo militarismo es paranoico), debido a las mezclas de sus orígenes celtas, suevas, alanas y visigodas, se acepta como una virtud. Fíjate en lo que dice, por ejemplo, Ernesto Jiménez Caballero (1899-1988):

«España y Alemania estaban dispuestas por Dios sobre la tierra, es decir, en la geografía, para ser amigas y aliadas. Puesto que, entre ellas, se cumplía la milenaria sentencia hindú: ¿Quién es tu enemigo? –Mi vecino. ¿Y tus amigos? –Los vecinos de mis vecinos. España y Alemania tenían los mismos vecinos sobre la tierra. Por tanto, tenían que ser amigas. Lo fueron. Lo son. Y lo volverán a ser siempre. A pesar de los terribles obstáculos que a veces ponen los vecinos para separarlas. En esa amistad, unión –o si se quiere, matrimonio– el papel «germánico» ha representado siempre la acción y la empresa. Y «España» el papel materno de la fecundación de esa empresa: de su universalización. Dicho en términos biológicos, Alemania el «ímpetu racista». España la «virtud raceadora». Y en términos religiosos: Alemania aportó la afirmación al problema de la vida en este mundo. Y España la solución al más allá de esta vida.»

Cuando el psiquiatra alemán Emil Kraepelin, marqués de Kraepelin (1856-1926), definió la paranoia, lo hizo exponiendo la literatura castellana, en especial El Quijote. Los rasgos más frecuentes, se encuentran codificados en el TRASTORNO PARANOIDE DE LA PERSONALIDAD F60.0 (301.0), pero vuelvo a repetir que, en este caso y en todos los que seguirán a continuación, las diferencias cuantitativas son importantísimas.

El signo patognómico del paranoide es que TE QUIERE CONVENCER. Es decir, no quiere que entiendas lo que te dice, sino que pienses como él. Es lo del pensamiento único. «Porque lo digo yo». Como ve que los demás no suelen pensar como él, lo toma como un ataque a su persona. De ahí que su parámetro de comportamiento sea siempre el de «me defendiendo porque me atacan». Lo que se convierte, al pasar al acto en: «ataco para defenderme».

Desconfía, porque siempre INTERPRETA los actos de los demás como ataques. Por eso no se fía. Sospecha. Esconde información, porque cree que la utilizarán en su contra. Es rencoroso, suspicaz y vengativo, y jamás olvida un desprecio, insulto, una injuria, una mala pasada. Acuérdate de aquella anécdota: «hola, cómo estás?» «Pues mira que tú!»

SIEMPRE QUIERE TENER RAZÓN. Es capaz de verbalizar durante horas para convencer. Hasta el aturdimiento del que escucha. Si no lo consigue o interpreta algún significado amenazador, falso por supuesto, reacciona agresivamente y hasta violentamente.

Pero lo peor de todo es que CONSERVA LA LÓGICA INTACTA. De ahí que se le denomine el loco razonador. Es más, su lógica llega a ser hiperlógica. Es el rey de los silogismos. Pero su premisa es falsa. La premisa siempre será una interpretación de un «supuesto» ataque.

El hecho de conservar intacta la lógica hace que los que le envuelven no lo consideren «loco». Y su total falta de autocrítica impide que él mismo acepte que padece una enfermedad mental. En consecuencia: ni él, ni los que le rodean, tienen conciencia de enfermedad. Lo que le convierte en uno de los más peligrosos enfermos mentales.

Tenemos tan asumidos esos rasgos patológicos, que no nos damos cuenta que el vocabulario popular está lleno de expresiones paranoides. «Usted no sabe con quien está hablando». «Libertad sí, pero no libertinaje». «Se va a enterar Usted de quien soy». «Antes morir que pecar». «El que no está conmigo, está contra mí». «No me

aparque Usted aquí». «La mujer, la pata quebrada y en casa». «La maté porque era mía». Etc.

62

El familiar paranoide destruye la convivencia familiar. El marido celotípico puede llegar al asesinato. El socio empresarial destruye la empresa. El vecino pleitista arruina el condominio. El político paranoide se niega a pactar, sólo quiere «vencer».

Su arma es que tú te enfades. Por eso buscará siempre herir tus sentimientos. O tu inteligencia y cultura contradiciéndote «por los cerros de Úbeda». Y con tu ideología será extremadamente cruel. No razonará, curiosamente, argumentos a favor de su tesis, sino que insultará, calumniará, ridiculizará tu persona. Los debates televisivos, actualmente, son otro ejemplo.

La paranoia es una desviación de la inteligencia. Lo que significa a más inteligencia, más paranoia «camuflada», porque sabe esconder síntomas. Eso puede despistar, pero claro que, al final, se descontrola. Acuérdate del film «El motín del Caine». El abogado defensor no hace nada, espera a que el acusador (el capitán paranoico) se des controle, emergiendo su patología.

Sin embargo, con el tiempo, perderá inteligencia, a favor de su delirio sistematizado. Sistematizado, porque todavía conservará un discurso comprensible, más o menos. No como las parafrenias, delirios no sistematizados, en las que el discurso es totalmente incongruente.

Como que siempre tiene razón, se crea su propia verdad, que no suele coincidir con la realidad. Aquí es importante diferenciar verdad y

realidad. Verdad es lo contrario a mentira. Por lo tanto un psicótico que alucina, no miente al describirnos su alucinación. Pero la alucinación nada tiene de real.

El paranoico te puede interpretar la realidad a su manera, convirtiéndola en su absoluta verdad. Si un hombre te mira por la calle, tu novio puede interpretar que ya te conocía de antes. No se fiará de tu respuesta negativa, y acabará convencido de que le mientes y armándote el cisco.

La paranoia esconde una gran inseguridad. Por eso necesita de reglas fijas para ubicarse mentalmente. Esa rigidez del pensamiento único, le da seguridad. Por eso defiende «paranoicamente» su seguridad.

Algo curioso, los estudios de campo, demuestran que los oídos del paranoide, «silban» más frecuentemente que los de los demás. La «vox populi» ya lo dice: «si te silban los oídos es que alguien habla mal de ti». Lo importante es que el paranoide siempre intenta romper tu paz. Y consigue enfurecerte.

O bien su dialéctica, si no tienes las ideas claras, puede ser una tela de araña, de la que no sepas cómo salir. Que te haga dudar primero, y luego sucumbir. Así te puede manipular. Y creándote sentimiento de culpabilidad también.

Con un paranoide jamás se puede dialogar. Es imposible. Por eso, el diálogo, les enfurece, sólo admiten su monólogo. Quieren la rendición del que creen que es su enemigo, y siempre incondicional. Los castellanos consideran a los nacionalismos, invadidos por ellos, como

un ataque a su identidad. De ahí tanta paranoia con la unidad de España. Los alemanes en su total superioridad aria.

64

Cada paranoide tiene su tema «intocable». Es aquello de «cada loco con su tema». Hay tantos tipos de paranoia, como temas hay. Normalmente suelen ser megalomaníacos («después de Dios, la casa de Quirós»), celotípicos («de dónde vienes»), de referencia («y tú que miras»), mesiánicos («quien bien te quiere te hará llorar»), reivindicativos («os creéis que soy el último mono»), unificacionistas (por ejemplo, cuando oyen otra lengua: «ese te llama hijo de puta y ni te enteras»), y de multitud de temas más.

La literatura castellana es la típica paranoide. El honor, la hidalguía, el pudor de la mujer honrada, el servicio a Dios, al rey, la picaresca, los donjuanes, la reputación familiar, la «valentía», la honra «sin barcos», la unidad de la «patria».

Si sigues viendo el dedo y no la Luna, creerás que intento un discurso político. No. Intento explicarte que, la paranoia, es tan común en esos países, que ya la encontramos «normal» y no la identificamos como patología. Pues, no señor, sigue siendo una patología. Y muy abundante.

El problema es que estás rodeada de paranoides, y ni te das cuenta. Paranoides que te manipulan, que te hacen sentir culpable. Que aniquilan tu criterio. Que no dejan que pienses por ti misma. Y que, si eres una disidente de su pensamiento, pueden llegar hasta neutralizarte físicamente. Piensa en los fanáticos ideológicos.

Y el problema se acentúa cuando, la aparente fortaleza del paranoide, convence al débil sin criterio. Eso es lo más grave. O sea, el problema no es un Don Quijote que interpreta que los molinos de viento son gigantes enemigos. No. El problema está en el Sancho que lo sigue, en vez de mandarlo a la mierda.

El problema no fue un Stalin o su discípulo Hitler. El problema fueron los millones de borregos que les siguieron. Como el problema no es Mahoma, sino los millones de fanáticos que, matando, se van al cielo.

No te conviertas en súbdito de un paranoide, mándalo a la mierda, antes de que él te convierta a ti en una mierda. Por eso dirigen sectas, ideologías, religiones, ejércitos, mafias, y lo que se deje dirigir...

El paranoide carece de todo sentido del humor. Si bromeas, se lo toma como un insulto a su propia persona. Sin embargo, disfruta con las burla. Todo lo que sea reírse de los «defectos» de los demás, le encanta. Eso explica tanto chiste de «mariquitas», «tontos», «impotentes», etc., por TV. Los films de la llamada transición (años setenta) son todo un supermercado de estos escarnios.

Diagnostica al paranoide con las fichas que te he dado. Delante de ti tienes a uno de tus peores enemigos. Sea en la pareja, familia, vecindario, trabajo, etc. Jamás intentes conversar con él. No hay nada que hacer. Incluso el día que en te parezca que está de buenas, puede acabar muy mal, si le tocas su tema paranoide.

Huye del paranoide. Te hará la vida imposible. Es el consejo más simple que te puedo dar. Otro consejo, sacado también de la vox populi,

es: «a un loco dale siempre la razón». Lo que pasa es que este último consejo, suele funcionar a medias.

Vuélvete paranoica contra los paranoicos. O serás su víctima.

EL ESQUIZOIDE

Aquí haré una trampa. Para no liarte voy a simplificarte conceptos, que para los profesionales son más complicados. En realidad tendría que darte la codificación: F60.1 (301.20) TRASTORNO ESQUIZOIDE DE LA PERSONALIDAD. Pero sucede que no basta y tengo que agregarte otras codificaciones afines. Por lo que haremos vista gorda y te explicaré lo que más te interesa a ti.

Hay muchos tipos de esquizos. Pero el signo princeps que los distingue es: QUE PASAN DE TODO. Aparentemente claro. Es lo que llamamos frialdad emocional, distanciamiento personal, indiferencia afectiva. Por lo que suelen ser solitarios, ensimismados en sí mismos. De apariencia fría, como el que «sólo va a la suya».

En la familia es una especie de quiste. Ni preocupa a nadie, ni se preocupa de nadie. Aunque, en realidad, sí que lo hace en su intimidad. Es la llamada: ambivalencia afectiva. Da la apariencia de ser muy objetivo, pero se rige por su propio código de valores.

Tiene muy mala pata para las relaciones sociales. Puede realizar trabajos solitarios a la perfección. Por eso son excelentes (pacientes) investigadores de laboratorio, «sabios despistados», artistas excepcionales. Como Leonardo da Vinci. Siempre son «raros», y no

cuadran con la normativa social. Leonardo escribía al revés. Hemos de leerlo con un espejo.

68

Eso es lo que les da una aureola de «originalidad». Que tanto gusta en el arte. Sin embargo, esa originalidad ya es un signo de diagnóstico precoz en la adolescencia. Son originales en el vestir, hablar, ideologizar.

Pero no lo pongas a vender. En vez de «vender» el producto se dedicará a informar al comprador de los defectos del producto. Es sincero al máximo extremo. No entiende de diplomacia ni de mano izquierda. Jamás te echas un farol delante de él, porque te corregirá delante de quien sea, sin medir consecuencias, ni pensar en por qué te lo has echado.

Su apariencia es un témpano. Cumberlandismo de póker. Pero es capaz de ponerse a reír, por lo que a él le hace gracia, aunque a nadie más le haga gracia. O al contrario, puede enfadarse por lo que ni sospechas. Porque su escala de valores, como ya te he dicho, es totalmente subjetiva, sin que le podamos encontrar una hilación.

Su vestimenta va desde el pasado de moda, pero limpio, hasta el tipo: «filósofo andrajoso», de la nosología homeopática. Algo curioso. Suele tener rigidez pélvica. Y, algunos, ladean ligeramente la cabeza hacia el lado opuesto de donde miran.

Tiene el pensamiento mágico más acentuado que los demás. Por eso es muy propenso a creer, a lo esotérico, a buscar explicaciones mágicas. Pueden ser supersticiosos, creer en clarividencias, telepatías

o «sextos sentidos». Porque se fascinan con lo que no tiene explicación.

Son los más propensos a creerse muy en serio los horóscopos, determinismos, mancias, etc. Pero, curiosamente, no tanto en la religión «oficial». Porque siempre buscan la alternativa a lo que los demás piensan.

Da la sensación de estar enfadado, de ser huraño. De ir a la suya y no escuchar. En catalán tenemos las expresiones «esquerp» y feréstec», que lo definen perfectamente, pero imposibles de traducir, al menos que caigamos en el riesgo de los false friends. Y es que la Nación Catalana, la de «soca-rel», es esquizoide.

La impresión que tienen los no catalanes de los catalanes es que somos antipáticos, tacaños, malhumorados, impenetrables socialmente. Es lógico. Si comparas cualquier taberna andaluza, donde se canta, se habla con cualquiera, todos son «íntimos amigos», con otra taberna de un pueblo catalán, la primera parece una kermesse y la segunda un velatorio.

Pero la segunda parte es que, el no catalán reconocerá que: «cuando te haces amigo de un catalán, tienes amigo para toda la vida». Eso no es ningún halago. Es que, sencillamente, el no catalán acaba de descubrir que el esquizo catalán no va en contra suya, sino que «es así».

Hollywood define perfectamente a los esquizos en los westerns. Es aquel que cabalga solitario. Que cuando la hembra le pide que se

quede con ella, él le responde: «debo seguir mi camino». Lo curioso es que, si se le pregunta cuál es su camino», responderá: «ya lo encontraré».

70

Pero hay esquizos que suman cierta tendencia a la depresión. Su apariencia ya no es seria, sino triste. Tienen tendencia al suicidio, y si lo quieren, lo consiguen. Hay otros que son más paranoiquitos, es decir, desconfiados.

Son trabajadores incansables. Lo son porque para ellos no se trata de un trabajo. Es su forma de vivir. Y es muy común su adicción a un hobby productivo: coleccionismo, navegación, excursionismo, lectura, etc. Mucha gente disfruta de hobbies, pero se diferencian del esquizo en que éste lo hace en solitario, no los comenta casi y los vive incondicionalmente.

Al vivir para trabajar, el catalán, se ha ganado la fama de «sacar pan de las piedras». Pero al mismo tiempo, los caciques castellanos, se mofaban de que los dueños de las fábricas catalanas, eran los que abrían las puertas a los trabajadores.

Para que comprendas la importancia del FACTOR HUMANO en sociedad, examina lo que te acabo de decir. Debido a la inmigración y mezcla racial, la Nación Catalana, evoluciona del autóctono esquizoide hacia otros tipos de patologías importados.

Eso explica el típico fenómeno económico catalán. El bisabuelo tenía un taller. El abuelo montó una fábrica. El padre un imperio. El hijo difícilmente lo mantiene. El nieto suspensión de pagos. El bisabuelo,

el abuelo y el padre, abrían la fábrica y vivían para ella. El hijo y el nieto, ya «viven» la vida, a costa del patrimonio.

El editor José Manuel Lara Hernández (1914-2003) es el ejemplo totalmente contrario a esa esquizoidia catalana. Su frase: «un negocio que no da para levantarse a las doce, ni es negocio ni es ná». La esquizoidia catalana desconfía de la delegación de funciones y tampoco sabe cómo hacerlo. De ahí la frase: «los catalanes sólo nos damos la mano para bailar la sardana».

La realidad es que el imperio Lara no parece tambalear. Aunque lo más importante es que, su amor a su tierra, Andalucía, no es sólo melancólica. Creó una fundación con la siguiente finalidad: *«La creación de la Fundación que lleva mi nombre es el proyecto que más he ambicionado en mi vida. Con él cumpliré los fines de la entidad que potenciará la cultura andaluza, ayudará al descubrimiento de nuevos valores literarios y fomentará la investigación en todas las ramas del saber».*

Las patologías marcan los métodos de trabajo de cada cual. Las manos no suplen al cerebro. El amor a la patria, requiere dinero, no especulación.

El esquizo jamás te intentará convencer de nada, porque es el típico de «vive y deja vivir». Comprenderá tu sufrimiento, pero no tu problema. Comprenderá que pases frío, pero no comprenderá que no tengas un abrigo. Jamás te despreciará, ni se sentirá superior a ti. Permanecerá al margen.

Esa conducta les impide las relaciones sentimentales o sexuales normales. No es que no tengan deseos o que no sean capaces. Es que los preludeos no los entienden. Van tan directos al grano, por pragmatismo ergonómico, que puedes llegar a interpretar que te ofenden. No entienden de prolegómenos. Por ejemplo, directamente te proponen la cama. Si no aceptas, se van. Sin insistir y sin entenderlo.

En la familia son muy cómodos, porque viven su vida y no molestan. En el trabajo ya son otro tema. Nunca sabrás lo que piensan. Tendrás que hablarles en telegrama, porque sino se pierden. Se toman tiempo en responder, porque han de computarlo todo.

Ya ves que no sabe delegar. Y si lo hace, cuesta mucho entender lo que quiere realmente. Es el que cree que ya estás enseñada. Por eso son gente de «poche parole». Claro que difícilmente los encontrarás en cargos directivos, porque su falta de diplomacia es una barrera al ascenso. Pero hay excepciones. Y nada impide que hereden o trabajen en la empresa familiar...

Sin embargo son totalmente inocuos, jamás peligrosos como los paranoides. Ambos tipos carecen de sentido del humor. Pero el esquizo pasa de tus bromas, no se enfada. Su forma de manipularte es que no sabes por dónde agarrarlo. Te pasarás el tiempo intentando comprenderlo y tratando de relacionarte con él.

Haz como él. Vive y deja vivir.

EL NARCISISTA

Cuando Oscar Wilde (Dublin 1854-Paris 1900) escribía obras como «The importance of being Earnest», describía perfectamente al narcisista. En realidad, él mismo lo era. A pesar de ser irlandés, estudió en Oxford. Y eso lo llevó a imitar las formas narcisistas, típicamente inglesas. La propia palabra «earnest», tiene ese doble significado. A parte de nombre propio, el sustantivo define la imagen del narcisista.

Lo encontramos codificado como TRASTORNO NARCISISTA DE LA PERSONALIDAD F60.8 (301.81). Es la imagen típica del inglés arrogante, soberbio, que mira por encima del hombro a los demás. No es que se crea realmente superior, es que se cree único, y que los demás están siempre por debajo de él. Él es el listo, los demás los tontos.

En una película italiana sobre el fin del mudo, Dios llama un inglés de bombín y paraguas. El inglés se gira respetuosamente, pero extrañado, y le pregunta a Dios: «Do you speak English?» «... No...» «I am sorry». Y sigue su camino. La escena explica perfectamente el comportamiento narcisista.

Carece de empatía, porque nadie es como él. No reconoce sentimientos ni necesidades de los demás. Si tienes una cita con él, y

no llegas puntual, te meterá una bronca impresionante. Tú le dirás que acabas de ir al entierro de tu padre, por eso has llegado tarde. El te responderá, sin importarle lo que le acabas de decir: «No me vuelvas a hacer eso nunca más».

Hay muchos chistes de narcisos. Como los dos náufragos ingleses en una isla desierta, que no se hablan, porque nadie les ha presentado. Lo cierto es que los propios ingleses, con un gran sentido del humor y de la autocrítica, explotan la actitud narcisista para chistear.

El narcisista exige siempre admiración. Presume de su elegancia, buen porte, modales, y te recrimina todo lo tuyo, rebajándote y humillándote. Hagas lo que hagas, sus ideas siempre son mejores. Nunca cree que fracase, porque es culpa de los demás, que no le entienden. Los demás jamás llegan a su categoría para entenderlo.

Todo lo que tú has hecho, él también lo ha hecho y mejor que tú, por supuesto. No te extrañe si se atribuye tus propias ideas, como tuyas. Él es propietario de todo lo bueno, venga de donde venga, porque realmente se cree que vienen de él.

Por eso exagera sus logros y capacidades. Espera siempre ser reconocido como superior, por su fabuloso sentido de su autoimportancia o sobreautostima. Eso fomenta la creencia de que los demás le envidian. Pero él también les envidia, si cree que gozan de un cargo, o trato, que él merece y no los demás.

Por eso es un explotador sin escrúpulos. Si una secretaria se cae por las escaleras de la oficina, la despiden por idiota. En ningún momento

se preocupará de la pierna que se ha roto. Él tiene sus obligaciones, pero la única obligación de los demás es estar a su servicio, sin horario. Jamás reconocerá los esfuerzos que hagas. El único que se esfuerza es él. O ella, porque quizás hay más prevalencia femenina que masculina.

Sólo habla de él. De sus méritos. Y todo son méritos. Inclusive los que objetivamente nada tienen de particular. En público pone cara de foto. Sonríe enseñando los dientes. Se hace el simpático, repitiendo las típicas típicas frases. «Tiene usted una casa muy acogedora». «Señora, jamás me lavaré esa mano que acaba de estrechar la suya». «Es el caldo mejor cocinado que he tomado en mi vida». Si habla andando, se detiene continuamente. Eso obliga al interlocutor a detenerse también, por lo que es una forma más de manipulación. Jamás se excusa.

En definitiva, si bien su apariencia puede llegar a ser cómica, también le llega el momento de parecer patética. Como la del divo destronado. En consecuencia, nos parece muy gracioso, visto de lejos, en la literatura o en los chistes, pero tratarlo personalmente es enervante.

En la familia son pedantes y crean crisis de crispación. En el trabajo también y peor. Son inoperantes. Boicotean, sin deseo de boicotear, sólo por protagonismo. Todo el protagonismo ha de ser suyo. Lo que no les da protagonismo, lo ignoran. Eso les lleva a ser inconsistentes en las órdenes. Porque las prioridades las marcan los acontecimientos recientes y su estado de ánimo.

Cualquier éxito es siempre suyo. Ellos «son» la empresa. Pobre empresa, que haría sin ellos. Este comportamiento, agobia. La peor ofensa es que no le aplaudan, secunden, feliciten, apoyen. Inversamente, ya ha quedado claro, que los demás lo hacen todo mal. Si triunfan, ese triunfo «no existe». Lo ignora. Por eso jamás te felicitará.

No informa de todo. No lo cree necesario. Pero pretende que ya lo sepas, cuando llega el momento. Da la sensación de anárquico, pero es muy disciplinado personalmente. Lo que ocurre es que, al tener su propio criterio, da la sensación de que se contradice. Su criterio se basa en su protagonismo. No tiene porqué dar explicaciones a nadie. Lo inmediato es lo que le preocupa. Por eso no tiene visión de la trascendencia de sus actos.

Habla despacio, con pausas, gestos de espera de asentimiento por parte de los que le escuchan, y como si esperara el aplauso final. Sorprende en las reuniones, porque sin ningún pudor, presumirá de sus compras, sus nuevos dientes, su nuevo coche. Te dirá el precio para que te enteres de su capacidad adquisitiva. Y, a continuación añadirá: «más barato imposible».

No es peligroso, y es encantador, cuando todo le sale bien. Tanto si es varón, como si es fémina, es la mejor pareja en los actos de sociedad. Banquetes, teatros, recepciones, etc. Todos te admirarán por acompañarte de una persona tan educada, elegante, encantadora en el trato.

Pero, para tratarlo íntimamente, hay que sobrevivir a una auténtica carrera de saltos. Necesitarás de mucha paciencia. Intenta

esquematisar lo que «hay que hacer» de trabajo, y ves a la tuya. El narcisista es rencoroso para lo que cree traiciones. Pero para la cotidianeidad, olvida rápido sus recriminaciones, humillaciones. A menudo, practica el «donde digo digo, digo Diego».

77

Basta con que le adules para convertirte en su persona de confianza. Elógiale todo. Sus ideas, su vestido, su nuevo peinado, su trato con los demás, su conversación con un proveedor o cliente. No creas que se dará cuenta de que le haces la pelota. Él es el primer convencido de estos elogios. Funciona igual.

Al ser de su confianza, te contará secretos, te pedirá opiniones, te hará partícipe de su mundo. Pero no cantes victoria. Todo él es superficial. Por eso no es estable. Difícilmente podrás tener una conversación seria con él. Presumirá de la gente importante que conoce. De los sitios de moda o lujo, que frecuenta. Eso cree que le da prestigio. Entonces es cuando entabla una especie de concurso para demostrar que sabe más que nadie de restaurantes, sastres, clubs, locales de moda, etc.

Recriminará lo mal que «lo hacen». Sean colaboradores, políticos, amigos, etc. Su cultura no suele ser profunda, porque lo que les preocupa es su persona, no el entorno. Son muy independientes y no suelen practicar hobbies.

Su frase, que lo consagra, es simplemente: «YO». Su cuarto de baño es una especie de supermercado cosmético. Tanto varones como féminas. Pasan horas acicalándose. En vez de salir a la calle dan la sensación de que van a salir al plató. Actúan siempre, y con las poses

estudiadas. A menudo las practican a solas. Maneras de saludar, de fumar, de gesticular. En la mesa, lo que no saben comer, no les gusta.

78

Desprecian lo que no saben. Y siempre llevan la conversación a su terreno.

En definitiva, si sabes tratarlo lo vas a pasar mejor, que si no sabes tratarlo. No cuesta nada adular. A él lo harás feliz, y tú te evitarás infelicidades. Y, cuando hables inglés, emplea el «Queen's English», actuarás narcisistamente sin darte cuenta.

EL HISTRIÓNICO

Signo princeps: TE QUIERE SEDUCIR. Con eso ya tienes bastante para reconocerle. Es espontáneamente encantador/a por naturaleza. Y muy teatral. Tanto contando penas, como alegrías. Aquí si que se cree que hay más prevalencia femenina que masculina.

La psicomotricidad de la fémina es mucho más grácil que la del varón. Lo que aumenta aparentemente la prevalencia femenina, y disminuye aparentemente la masculina. Con las cuerdas vocales ocurre lo mismo. La modulación de la voz, delata al histriónico. Sin embargo, el comportamiento histriónico es típicamente femenino.

La teatralidad histriónica no tiene límites. Eso los convierte en buenos actores, adaptables a obras cómicas o dramáticas. Pueden cantar, bailar, y todo lo que sirva para captar la atención de los demás. La necesidad de ser el centro de atención les obliga a un comportamiento exagerado en todo.

Hablan mucho, sin parar y más alto y con inflexiones fonéticas estridentes. Ríen estrepitosamente. Cuando te los presentan, te da la sensación de ser lo más importante de toda su vida. Pero, al segundo, los verás mariposear constantemente. Es el encanto de personajes cinematográficos como Marilyn Monroe (1926-1962). Ella es la

seducción personificada. Moviéndose. Cantando. Hablando. Mirando. Bailando. Haga lo que haga es un estímulo sexual nato.

80

Curiosamente, la inteligencia reduce el histrionismo. O mejor dicho, a menos inteligencia, más infantilismo, que es su defecto preponderante. Sufren complejo de Peter Pan. No crecen nunca. Por eso las vemos, de ancianas, vestir y actuar como cuando eran jóvenes y triunfadoras. Son las «Bubulinas» de «Zorba el griego».

Como consecuencia de su infantilismo, será muy superficial en todo. Por eso no se interesan en lo «serio», sino en lo frívolo. Por ejemplo, desconocerá a un premio Nobel, pero se sabe de memoria «El gran hermano». Suelen ser indigentes culturales y de criterio. Tienen fobia a razonar, porque no pueden hacerlo.

No pueden analizar, ni sintetizar. Se aburren con las conversaciones serias. Inmediatamente intervienen y cortan la conversación. Aunque hablen sin parar, no dicen nada. Su discurso es tan superficial, que, a veces, ni se sabe de lo que hablan. Saltan como los monos de rama en rama. Nunca concluyen un tema. Saltan a otro. Son inconstantes en todo.

Al principio resultan divertidos. Pero acaban aburriendo por su monótona superficialidad. Tienen gran facilidad para los idiomas, debido a su capacidad de imitación. A veces, saben pocas palabras de un idioma, pero las pronuncian perfectamente, dando la sensación de que saben más de lo que saben.

Siguen la moda, con su propio toque personal. Van de lo más excéntrico a lo más espectacular. La cuestión es llamar la atención.

Vive en la irrealidad. La misma conducta la comprobaremos en su dieta, y demás hábitos. Se mueven muchísimo, pero cunden muy poco en cualquier actividad.

No solamente no tienen cultura, sino que tampoco tienen organización. Son perfectas guías turísticas, azafatas de congresos, recepcionistas, etc. Porque se les da el trabajo hecho. Pero si la organización depende de ellos, desastre.

Son creativos, rápidos, improvisadores, imaginativos. La industria cinematográfica, teatral, televisiva, publicitaria, está llena de histriónicos/as. Todo ello es consecuencia de su capacidad fabuladora. Fabulan tanto, que mienten. Detrás de la mentira no existe beneficio.

Y es que, en realidad, no mienten, fabulan. Se creen lo que fabulan. Crean una novela de su vida y la van viviendo como protagonistas. Por eso decimos que siempre actúan. Se fabrican un protagonista a seguir, y lo siguen.

Igual pueden imitar lo bueno que lo malo. Son los que «aprenden síntomas en la sala de espera». Son fácilmente sugestionables. Se dejan influir por el último que les habla. Pero son los mejores manipuladores, porque siempre te sorprenden y te hacen sentir importante.

Recuerdan al narcisista en unos detalles. Por ejemplo, el protagonismo: la esposa se queja de que su marido no está nunca en casa, pero le reprocha que gane poco dinero. Y también por la

preocupación por su imagen. Pero la intencionalidad seductora, diferencia ambas patologías.

82

También recuerdan al paranoide. Son reivindicativas. Cuando quieren conseguir algo chillan, gritan, arman el escándalo, como niños. Para llamar la atención pueden fabricar el suicidio chantajista, en casos límite. Son muy chantajistas, al manipular. También roza al paranoide en sus megalomanías. Pero el hecho de querer convencer del paranoide, nada tiene a ver con la seducción histriónica.

La codificación pertinente es la de: TRASTORNO HISTRIÓNICO DE LA PERSONALIDAD F60.31 (301.50). Y, siguiendo con la costumbre de «nacionalizar» cada patología, te pondré el ejemplo francés. Pero te prometo que estas comparaciones nacionales se han acabado. Me dan mucho que pensar y, la gente tonta, se las puede tomar a mal.

Fíjate en la fonética francesa llena de gorgoritos. Muy especialmente en las coquetas. Sus registros pentagráficos van destinados a copsarte continuamente tu atención. Fíjate en la fantasiosa nouvelle cuisine. Fíjate en la política femenina del estado francés. Cuando en una reunión les contradicen, se levantan y castigan al quórum, marchándose sin despedirse.

Quieren llamar la atención, a costa de un comportamiento histriónico, lleno de vacilaciones, insinuaciones, y desprecios, típicamente histriofemeninos. Y no en vano han creado la perfumería y las pasarelas de moda. El fracaso de sus colonias está en la manera de abandonarlas. Lo hicieron mal al colonizar, y peor al descolonizar. Como cualquier matrimonio, derivado de la histeria. El África

francófona es un continuo polvorín empobrecido.

Y, si no has entendido lo dicho, fíjate en el esperpento de la revolución del 1789. Como divas se la atribuyen, cuando fue organizada por los masones americanos (viriles). Los americanos hicieron la revolución original en 1787. Y la exportaron a Francia, para castigar a los británicos, en 1789.

Fue Benjamín Franklin (1706-1790) quien organizó, desde una sociedad tapadera en España, la revolución en Francia. El Marqués de Lafayette era su testaferro. Cuando Luis XVI disuelve el parlamento, reaccionan femeninamente y se van al Jeux de Pommés. Un recinto deportivo. Despechados.

Allí traducen los «Derechos del Hombre y del Ciudadano» al francés y se quedan tan tranquilos, atribuyéndose la «maternidad». Pero Francia es un matriarcado y no una democracia como América. Emergen rebuznos por todas partes. Solución a lo despechado: la guillotina. En América, la revolución, no costó ni una gota de sangre. No la confundas con la independencia.

El vodevil de la revolución republicana acabará guillotinando un rey y nombrando un emperador (Napoleón 1769-1821). Robespierre acabará en los Champs de Mars, bajando como un dios de la escalinata más colosal de la historia. El cardenal Talleyrand oficiará su única misa en su honor. Las señoras lucirán sus senos como signo de la feminidad. Imposible de imaginar una kermesse tan femeninamente histriónica. La diosa razón, será la diosa.

Verás, los pueblos son como las personas, no pueden escapar a su psicopatología. El general De Gaulle (1890.1970), cobardemente, se pasó toda la guerra en Londres sin jamás entrar en batalla. Su única actividad, micrófono en mano, era hacer campaña electoral para ser presidente, una vez los americanos y los ingleses hubieran liberado Francia de los nazis.

Eso es típico del histrionismo femenino. Yo soy la vedette, que los demás sucumban por mí. Por este motivo, el comportamiento viril de Winston Churchill (1874-1965) y de Dwight David Eisenhower (1890-1969), fue ignorarlo totalmente como militar y confinarlo a su «piso» de «mantenuta». A cambio de «favores» radiofónicos, mensajes cifrados de la inteligencia aliada, de los que no tenía ni idea.

Jamás olvides que, la psicopatología, igual fastidia a una persona, que a un país, que a una familia, que a una empresa, que a un club, que a un partido político, que... etc., etc. El factor humano es lo único importante. A escala reducida, tú has visto triunfar un restaurante, por ejemplo, y fracasar al traspasarlo a otra persona.

No existen negocios malos, existen malas gestiones. Y la mala gestión, algún día me darás la razón, no es sólo cuestión de profesionalidad, sino que es cuestión de la psicopatología del «gestionador». Algún día lo comprenderás. Y espero que no sea demasiado tarde.

Pasa por el filtro de tu inteligencia a ese payaso histriónico. Si te da pena su superficialidad, vas por buen camino.

EL OBSESIVO

Suele ser claramente clínico. Sin embargo, también abunda la persona con rasgos y tendencia a la obsesión y compulsión. Todos tenemos nuestras «manías» como dice la gente. Pero la palabra manía, profesionalmente, la utilizamos para definir los estados de euforia. Nada que ver con las obsesiones ni compulsiones.

Si la palabra manía, sigue a otra, significa: excesiva tendencia a. Por ejemplo, cleptomanía: excesiva tendencia a robar.

La obsesión se distingue de la compulsión en que no está culpabilizada. Quien tiene obsesión por poner «bien» los cuadros, por ejemplo, lo hace egosintómicamente. Lo que le causa ansiedad es ver el cuadro «mal puesto», por eso lo arregla.

La compulsión, en cambio, sí que está culpabilizada. El alcohólico compulsivo es el que cada mañana se jura que no volverá a beber. Es sincero con él mismo. Pero al cabo de un rato, como si se olvidara, Vuelve a beber. Incluso anta la primera copa, duda tomársela, pero acaba bebiendo, como el día anterior.

Esto ocurre porque su forma de eliminar ansiedad es bebiendo. El no beber le produce ansiedad. El esfuerzo de voluntad le produce ansiedad, Tanto aumenta la ansiedad, que al final, su cerebro decide

beber por gradiente resolutivo. Lo mismo ocurre con el tabaquismo no deseado y otras compulsiones. Todas, egodistónicas.

86

En épocas cuando se «prohibía» la masturbación, muchos adolescentes culpabilizados sufrían de masturbación compulsiva. Lo que creaba problemas neuróticos de índole eclesiogénica, concretado en el «pecado». La mayoría, con el tiempo, solucionaron el problema negando el pecado. La masturbación podía ser obsesiva, pero ya no compulsiva. Así están vacías las iglesias.

El trastorno clínico lo codificamos como TRASTORNO OBSESIVO-COMPULSIVO DE LA PERSONALIDAD F60.5 (301.4). Vuelvo a repetir que todos padecemos de obsesiones y de alguna compulsión. Por ejemplo, al conducir tocamos el freno de mano para recomprobar si lo hemos quitado. O en la cocina la manera de ordenarla. O con nuestra ropa. Las supersticiones también lo son. Los deportistas se llevan la palma en rituales. Pero estas obsesiones y compulsiones, no afectan el desarrollo normal de nuestras vidas.

Sin embargo, cuando aumentan, pueden afectar al quehacer diario. Según la medida en que lo afecten, será más o menos clínico. El obsesivo se distingue por su METICULOSIDAD. Es inflexible con el orden. Se preocupa por la organización de los detalles del orden. Por eso repasará las listas, las sumas, los horarios. Se hará listas de lo que tiene que repasar y cómo hacerlo. Dicho a nivel práctico, perderá el tiempo en organización y ordenando.

Tanto lo perderá, que resultará improductivo porque NO trabaja. Prepara el trabajo y cómo hacerlo. Es incapaz de improvisar. Cualquier

nueva idea lo descontrola. Se la tiene que «rumiar». De ahí que la rumiación mental, sea un signo claro de esa patología. No puede ser espontáneo, sino que todo tiene que estar preparado. Son antiergonómicos. Ineficaces. Se pierden en los detalles y no suelen concluir, por excesivo perfeccionismo.

87

Todo tiene que estar controlado, desde su mente hasta el trabajo, su diversión, el trato con otras personas, etc. Padece obstinación y rigidez en las normas éticas, morales, religiosas, etc. En este punto se parece al paranoide, pero en ningún momento intenta convencer. Por eso, laboralmente, no sabe delegar, porque todo lo tiene que controlar. Exige que los demás hagan las cosas como él las hace.

Su agenda está repleta de notas. Sus costumbres suelen ser increíblemente metódicas. Es el que cada viernes acude al mismo restaurant a cenar. Desde hace treinta años. O el que siempre viste del mismo color. O solamente puede escribir bien con su pluma. Es la pulcritud en persona. Cuidará su imagen de limpieza, exageradamente. Son los rituales de higiene.

El dinero lo convierte en avaro. Algunos cumplen con aquella frase de: «el más rico del cementerio». Toda una vida sin permitirse un capricho. Guarda, en vez de tirar. Tanto documentos, como ropa, objetos, sin que tengan ningún valor sentimental, sólo por el hecho de retener. Como si lo inútil pudiera ser útil algún día. El ejemplo, psicótico ya, sería el síndrome de Diógenes. Guardan toneladas de basura. Ejemplo heurístico, porque intervienen factores seniles, etc. que nada tienen que ver con nuestro tema.

Suelen dedicarse tanto al trabajo, que difícilmente entablan amistad. Además no congenian con la flexibilidad, espontaneidad, etc. de los demás. Meditan lo que dicen. Hablan despacio y como reflexionando al mismo tiempo. No pierden la calma. No gritan ni se enfurecen, se controlan. Cuando recriminan, lo hacen con mucha educación. Como excusándose.

Su aspecto parece el de un mayordomo. Circunspecto. Se mueve despacio y dando la sensación de una seguridad adecuada al momento. Parece humilde y obediente. Sus modales muy correctos. Por su cumberlandismo, no sabrás nunca lo que en realidad piensa. Puede ser un gran hipócrita. Chivato y espía de los jefes.

En la familia suelen ser tan rígidos en costumbre y horarios que provocan alteraciones nerviosas, en la mujer y los hijos. Pero suelen encerrarse en su despacho «con sus cosas». Lo que da cierto respiro. Pero, contrariamente, pasan revista al orden de la casa, como lo hacen en el trabajo.

La prevalencia es masculina, con mucho. Y trabajar con alguien así, requiere de mucho control para no estallar y de mucha obediencia para aceptar que perderás el tiempo contentándole, en detrimento de tu eficacia y de los intereses de la empresa. Y nada podrás hacer para evitarlo. Aquel chiste fácil ya explicaba este comportamiento: «¿puedo tirar todos estos papeles?» «Sí, señorita, pero primero haga copia de ellos».

Tendrás que tener en cuenta su hipocresía. Pueden adularte por un lado, y hablar mal de ti al jefe. Suelen ser muy cultos, pero su inteligencia

se va abotargando por su rigidez de pensamiento, su rumiación. Algo similar decía de los paranoides. Pero son buena gente en principio, aunque fríos. Les cuesta dar propinas, regalos, limosnas. Al menos que sean un truco premeditado de algo. Suelen excusarse por cosas sin importancia. Nunca ríen francamente, lo hacen como si se escondieran la risa.

Suelen ser contables excelentes. Las cuentas siempre al día. Pero malos economistas, al faltarles creatividad. Perfectos para mayordomos, sastres, porteros, camareros de lujo, pasantes, inspectores, etc. Y para todo lo que ya esté organizado, sea rutinario, y no requiera velocidad.

Sexualmente se dan casos de masoquismo. La obediencia les encanta. Pero reprimen emociones y sentimentalismos. Por lo que no saben cómo demostrar el afecto. Les cuesta declararse. Su actividad sexual podrá estar llena de tabúes. Son hermenéuticos en su intimidad.

Su manipulación la ejercerá como ya he dicho. Tendrás que hacer las cosas tautológicamente a como él las haga. Con él tendrás la sensación de que pierdes mucho tiempo útil. Que no desarrollas tu propio trabajo. Que no aprendes. Jamás será contradictorio en sus órdenes. Pero vivirás en plena rutina. En cuanto a ideas innovadoras, ya está claro, como el perro del hortelano: ni come ni deja comer.

Si buscas serenidad, aburrida, te entenderás bien con él. Si buscas realizarte, cambia de trabajo o colaborador. Como empleado te será muy útil por su fidelidad y dedicación. Y siempre que realice tareas rutinarias. No despilfarrará material de oficina, ni dietas. Habla poco y

escucha mucho, lo que le da cierto empaque ante clientes y proveedores.

En resumen, puedes aprovechar su cincuenta por ciento «bueno». Pero el otro cincuenta es: ansiogénico.

EL ANSIOSO

Esta vez la trampa será mayúscula. Las crisis, episodios y estados de ansiedad tienen diversas codificaciones y todas clínicas. En consecuencia, este capítulo, al tratar de personajes subclínicos, va a ser un tanto artificial. Intentaré ser práctico en cuanto a un personaje real, subclínicamente, pero forzado a nivel clínico.

A modo de orientación heurística, lo codificaremos en el TRASTORNO DE ANSIEDAD GENERALIZADA F41.1 (300.02). Pero vuelvo a repetir que es tan sólo a nivel orientativo. Utilizando una imagen popular, diré que el signo princeps del ansioso es que se muestra: «NERVIOSO». Su aspecto es de estar en reacción de alarma continuo. Reacciona como asustado ante cualquier estímulo.

La ansiedad estará presente en todos sus actos. Se preocupa excesivamente por todo. Y no puede controlar su excesiva preocupación. Es inquieto. Padece acatisia. Que es la imposibilidad de permanecer quieto, cuando habla por teléfono o está en una reunión. Se mueve constantemente, aunque sean movimientos estereotipados mínimos. Por ejemplo, destrozando clips, golpear la mesa, sacudir el bolígrafo, dibujar garabatos repetitivos.

Padece temblores y sacudidas de tipo colinérgico. La acetilcolina es un neurotransmisor, bastante responsable del sistema nervioso

parasimpático. La ansiedad tiene mucho que ver con el desequilibrio simpático - parasimpático, quienes configuran el sistema idiótrofo o vegetativo o autónomo.

92

Las manos le sudan, la ropa le molesta, carraspea, tiene algún tic, está lívido de cara. Es como si tuviera miedo y no supiera de qué. Está muy tenso muscularmente, especialmente en cuello y espalda. Su tensión muscular es constante. Le cuesta conciliar el sueño y se despierta como si no hubiese descansado.

Es impaciente. No puede concentrarse. Todo su comportamiento obedece a una actitud psicofisiológica de «irritabilidad», es decir, excesiva respuesta emocional. Con ataques de ira incluidos. Son individuos estresados. Hipervigilantes. La respiración es jadeante. A veces, con sensación de falta de aliento. Se preocupan por su corazón, que palpita con elevación de frecuencia. Tienen impresión de dolor torácico.

El miedo es lo que más les afecta. Miedo al fracaso, a los demás, a las situaciones conflictivas, a hablar en público, a perder el control, a volverse loco (en casos extremos), a morir. Las sensaciones desagradables son constantes, en más o menos intensidad. Parestesias (hormigueos, o entumecimientos musculares). Al andar sensación de mareo, inestabilidad. Escalofríos, sofocaciones.

Según la intensidad de la ansiedad, pueden desarrollar fobias. A espacios abiertos, cerrados o a otro tipo de situaciones. Las fobias pueden ser de cualquier codificación. Lo que provoca conductas alternativas de evitación.

Todo ello configura un comportamiento que puede afectar a la vida social, y, por lo tanto, a la laboral. A veces, se les une la depresión, cansados de tanto estrés. Pueden empeorar rápidamente. Y, en este caso, por asociación, las fobias aumentan en cantidad y calidad, y suelen recluirse en su casa donde se sienten amparados. Pero esto nos lleva ya a casos clínicos.

Si tuvieras la oportunidad de colaborar con es individuo, la relación no va a ser fácil. Por un lado inspiran gran sentido maternal. Por otro, contagian ansiedades y miedos. Son todo lo contrario a la autoafirmación y autoestima. Son egodistónicos, porque nunca están convencidos de su autoasertividad. Si por cualquier motivo deciden acudir a la consulta médica, empiezan un currículum de visitas a especialistas.

En estas visitas, son derivados a pruebas paraclínicas. Al ser una distorsión del sistema vegetativo, cualquier síntoma es posible. Pero carecen de positivismo en las pruebas. Eso agudiza su ansiedad. Ellos saben que no se encuentran bien, y cada médico les dice que no se aprecian signos de enfermedad. Pero él no se encuentra bien. Va de especialista en especialista sin resultado. Y esto le deprime.

Trabajar con alguien así es un handicap. Hablan de su malestar y no se les puede ayudar. Las bajas son frecuentes. Al final, el colaborador, le suele hacer el trabajo. Pero lo más importante es el contagio ansioso, como ya he indicado. Sus colaboradores entran en una espiral de inseguridad, que les impide tomar decisiones rápidas y ergonómicas.

Cualquier granito de arroz se convierte en montaña. Todo parece insuperable, fatigoso, y sobretodo inseguro en los resultados. Por lo que se instala la duda al tomar decisiones, por miedo a equivocarse. Es vivir en una especie de sobresalto continuo. El ambiente se enrarece y eso lo captan sobretodo los clientes y proveedores y colaboradores externos. Y crea desconfianza en la empresa. Notan que «algo» va mal. No saben exactamente qué, pero lo notan.

Si son subalternos, todavía pueden controlarse a base de darles órdenes precisas y contundentes. Pero si son jefes, las órdenes las dan ambiguas, sin seguridad en el resultado. Eso desconcierta y, por miedo, los subalternos no dan todo su fruto. Están pendientes de él. El trabajo se acumula y retrasa. Y, por el contrario, «crean» mucho trabajo innecesario. Recomprobación, reuniones interminables. Consultas repetitivas.

Fuera de la empresa suelen encontrarse mejor, por lo que prefieren las conversaciones en restaurantes y bares. Con su ansiedad a cuestas, y este sistema laboral, el alcoholismo está latente o manifiesto incluso. Cuanto más tardan en llegar a su casa mejor para ellos, porque desean llegar fatigados físicamente. Lo que no consiguen.

Eso explica las interminables reuniones, fuera de la oficina, hasta altísimas horas de la madrugada incluso. Son reuniones circunvalantes. Se repiten como el tres en raya. Las decisiones no se toman, porque siempre existe el sí, pero no. El no, pero sí. A cada afirmación, encuentran una pega. A cada negación, una virtud. Y así, dan vueltas y vueltas, mareando la perdiz y agotando a los interlocutores, quienes acaban viendo que no hay solución.

Lo malo será que cada día será igual. Aunque mejore el estado de ánimo. Y el camino de la empresa, a peor. Por eso difícilmente los encuentras como empresarios, porque ya han arruinado su propia empresa.

Algo curioso. Los hay más extravertidos y los hay más introvertidos. El extravertido se manifiesta, lo ves inmediatamente. El introvertido adopta una actitud más silenciosa. Encubre, callando, todos sus miedos. Pero ambos, se delatan por los resultados.

Pueden confundirse con los DEPENDIENTES. Pero el dependiente depende del criterio de los demás. El ansioso, no. El ansioso depende de su ansiedad, que no le deja tranquilo y lo culpabiliza. En casos extremos llegan al suicidio por esa culpabilización. Por su infecundidad.

La ama de casa ansiosa es la que se pasa el día con el trapo del polvo en la mano. Sin parar. Y sin sacar el polvo, sólo removiendo objetos. Reclaman ayuda a una asistenta, y la vuelven loca con las prisas, contraórdenes, etc. Son de llanto facilísimo y aturden al marido con sus problemas. El marido no ve el problema por ninguna parte. Y ellas le recriminan que «ya no la quiere». El marido se desconcierta, y acaba ignorándola por imposible.

Entonces se convierten en el calvario de demás familiares, amigas, vecinas, porque las aturden con tanta verborrea absurda, culpabilizada y culpabilizante. Al final, la rehúyen. Al quedarse cada vez más sola, la ansiedad va en aumento. Cada vez se encuentra peor, y cada vez tiene menos quórum. Es un drama. Ella quejándose de su salud, su

vida, su marido... de todo en definitiva. Pero los demás sólo ven que no sufre ni una simple gripe.

96

Su manipulación, en consecuencia, crea proteccionismo por un lado. Te hablaba del sentido maternal al principio. Por otro, te crean un carrusel de miedos, ansiedades, fobias, inseguridades. Te destruyen tu asertividad, si no te impones. Acuérdate de aquella expresión: «quien anda con un cojo, al cabo del año, cojo y medio».

Que te hagan dudar de tu propia asertividad. Y la mejor manera es: simplificar. La pregunta que debes hacerte mil veces, delante de un ansioso, es: «y el problema dónde está». Si le vas, o te vas, repitiendo continuamente esta pregunta, acabarás por comprender que el problema es: que no existe ningún problema. Estamos perdiendo el tiempo y basta.

Pues no perdamos más el tiempo y pasemos a otra patología.

EL DEPENDIENTE

Corresponde a la codificación TRASTORNO DE LA PERSONALIDAD POR DEPENDENCIA F60.07 (301.6). Es un tipo de personalidad mucho más abundante de lo que parece. Pero que puede camuflarse. El profano lo puede confundir con otros tipos, pero su signo princeps lo identifica perfectamente.

Este signo es: «necesita de la aprobación de los demás». Es como un desprotegido, que busca constantemente la protección. No parece infantil, ni necesitado de esta protección. Pero su comportamiento lo delata. Si es jefe, los hay y muchos, necesitan que los subalternos le aplaudan sus decisiones. Preguntará continuamente a los subalternos: «qué os parece?» «Os gusta?» «Comprendéis lo que digo?»

Necesita que los demás le reafirmen constantemente. Traslada siempre las decisiones a los demás. Porque no confía en su propia responsabilidad. No busca el protagonismo. Por temor a perder la relación sentimental o laboral, se muestra sumiso, obediente, evitando todo conflicto. Por eso jamás contradice, sino que intenta adaptarse.

Es un individuo que no sabe cuidarse de sí mismo. O por lo menos se lo cree. Por eso padece de angustia de separación y de abandono. Solo, no sabe lo que va a ser de él. Cuando una relación se termina, busca desesperadamente otra substitutoria. Necesita el apoyo y el

cuidado de los demás. Por eso deja que los demás se tomen la responsabilidad de organizarle su vida. O su trabajo.

98

No le falta motivación ni energía para trabajar, llevar su vida adelante. Pero desconfía tanto de su falta de asertividad, que jamás hace las cosas a su manera. Cree que no es capaz. Aunque la evidencia es que es capaz. Por eso huye de retos académicos, laborales y, puede, que familiares.

Cree compensar su falta de capacidad, sobrelaborando o extralimitándose en sus funciones. Hará suyo lo peor de la empresa. Trabaja horas extras, innecesarias en el fondo. Aceptará las tareas desagradables. Así cree que gana puntos de reconocimiento. Pero presentar proyectos y llevarlos a cabo, le crea verdaderos problemas. Al final, huirá de los problemas, abandonando estos proyectos. Siempre pedirá el beneplácito de los demás y el consejo.

Para la esposa será un hijo más. Delegará muchas responsabilidades, que a él le corresponden por el rol de su virilidad, en la esposa. Pero la esposa comprende que es trabajador al máximo, buena persona, dependiente de ella, y, por lo tanto, algo así como su perrito fiel. La esposa jamás tendrá miedo de que él la abandone. Despierta también gran espíritu maternal.

La esposa se va convirtiendo en la que «lleva los pantalones». Asume el rol de virilidad, que le corresponde a él. Le saca las «castañas del fuego». Pero no se queja, como ya he dicho, porque es una buena persona, mucho más que los demás. Y ella sabe agradecer la suerte que ha tenido por no haberle tocado otra patología insoportable.

La esposa muy femenina, se cansa de él. Le acusa de irresponsabilidad, falta de cooperación, falta de interés por compartir lo que a ella le gusta. Y acaba con una cruenta separación, a la que él se resiste como un niño, suplicando. Eso enerva más a la mujer, y todo acaba traumático. Son las peores separaciones, aparte de las de los paranoicos y antisociales.

Los hijos tienen mucha más confianza en la madre que en él. Se confiesan con la madre, y la madre se convierte en su cómplice. A menudo, madre e hijos, sostienen largas conversaciones por lo bajito, mientras él, por ejemplo, mira la televisión. Esto significa que él no se entera de lo que ocurre. Para no hacerle sufrir, le mienten. Lo tienen engañado. Si la hija se va con el novio, la madre dirá que está en casa de una amiga. Es como un cero a la izquierda. Pero no por menosprecio, sino para que no sufra inútilmente.

Se bloquea ante acontecimientos, que requieren solución rápida y contundente. Y siempre pregunta lo que tiene que hacer. Es cómico y, al mismo tiempo agobiante, cuando le pregunta a la mujer, dónde aparcar, por dónde tiene que ir, «qué hacemos», etc. Puede dejar pasar oportunidades de ir al cine, teatro, o de excursión, por la indecisión de no saber qué escoger. Al final es ella quien toma el mando.

Su vida se resume en su trabajo y su familia. En el trabajo se excederá en funciones, en horarios, preocupaciones excesivas, y servilismo al jefe. Dispuesto siempre a anteponer su trabajo a la familia. Incluso innecesariamente. Difícilmente tiene amigos.

En la vida laboral se comporta exactamente igual. Me he excedido en su vida familiar, porque el ejemplo es más fácil. Pero todo se puede traspolar a su trabajo.

100

Imagínate que tiene que comprar para la empresa. Sufrirá lo indecible por temor a que su jefe no encuentre el producto de su agrado, o su precio. Dará vueltas y vueltas, pero al final, al no tener clara la negociación, difícilmente saben decir no, aceptará lo que el proveedor le suministre. Si no ha acertado, los remordimientos le corroerán la conciencia, por miedo a que el jefe se enfade. Por eso no son buenos dueños. Siempre necesitan la aprobación de alguien superior, igual, o subordinado.

Si tienen que vender, lo mismo. Se dejan ganar en la negociación, por medio a perderla. Sus preocupaciones no son realistas. Y los que le escuchan tienen la sensación de que es un indeciso, que es del último que le habla. Que es «poca cosa».

Su comportamiento le deprime. Pero se diferencia del depresivo en que no hay tristeza. Hay muchos remordimientos y culpabilizaciones y preocupaciones por lo que tendrá que hacer mañana. Su vida laboral se vuelve un calvario. Se queja continuamente. Siempre con el miedo a perder su trabajo, porque su autocrítica le evidencia su inseguridad.

Es angustioso verlo sufrir por problemas magnificados, e irreales en el fondo. No se le puede ayudar, porque él sigue viendo sus problemas a su manera, a pesar de las explicaciones tranquilizadoras de los demás. Siempre se rebaja a sí mismo. Laboralmente, culturalmente,

y ante cualquiera se comporta con complejo de inferioridad. Basta que alguien tenga un título más o mejor que él, para que se inhiba de la conversación. Se considera inferior y no capacitado.

Sin embargo, la realidad es que sí que está capacitado, que consigue una gran cultura, y que es mucho más de lo que él se cree. Ese es el drama de su dependencia. Una dependencia que lo convierte en esclavo del reconocimiento, aprobación y adulación de los demás.

En consecuencia, no serás consciente de que su comportamiento te manipula. Al contrario, creerás que eres tú quien lo manipula. En efecto, casi harás de él lo que quieras. Pero ahí está la gran trampa. Una trampa muy difícil de explicar a quien ya ha caído en ella.

A base de cuidar de él, esa es su manipulación subliminal, tú perderás la libertad de ser tú. Es como la madre sufriendo por su bebé, que se pasa el día llorando. O que es un discapacitado. De tanto cuidar al hijo, ella no puede realizarse. Se convierte en la esclava de su obligación de cuidarle.

En la vida laboral, para ayudarlo, se acaba por abandonar la propia realización. Se deja de ser competitivo y combatiente. A veces, el miedo de hacerle daño, sobreponiéndose, pasando por encima de él, inhibe el promocionarse. Y eso castra el medrar. Castra la propia independencia, no de él, sino del colaborador. Y, sin independencia, no se le puede «plantar cara».

Por lo tanto, quien lo rodea, cae en la gran trampa de NO querer hacerle daño, sino de «cuidarlo». Y eso aniquila la libertad de los que le rodean,

para no hacerle daño. Para no hacerle daño, los que le rodean, olvidan sus propios intereses.

102

No te sientas piadosa. Él sufre una patología y tu obligación es tu propia realización personal. Cada palo que aguante su vela. Reconoce que, después de lo que ya te he explicado, el predador, en el fondo es él. Y tú su víctima. Aunque, sin estos razonamientos, que te he escrito, parezca totalmente al revés.

La relación con él es viscosa. Como cuando te pringas los dedos en miel. Tendrás que despringarte, al menos que te conviertas, voluntariamente, en su mamá, enfermera, manager, e incluso prostituta. En el sexo se acercan al masoquismo. Y consiguen que, por comprensión a su personalidad, la pareja acepte, para complacerle, lo que no le complace.

Como ves, las apariencias a veces engañan, incluso psicopatológicamente. Algo curioso. En política son los que exigen que el estado se ocupe de todo. El tipo comunistoide es todo un ejemplo. Su miedo visceral a la iniciativa privada, les convierte en dependientes de un estado protector. La responsabilidad de la iniciativa les es fóbica, y la protección del estado es su seguridad.

EL DEPRESIVO

La denominación «depresivo» es muy dura en psicopatología. Por eso prefiero denominarla y codificarla en el apartado TRASTORNO DISTÍMICO F34.1 (300.4). Sin embargo, en la calle oirás comentarios sobre alguien que está depresivo, y, difícilmente, sobre la distimia. Aquí las vamos a convertir en sinónimas, saltándonos muchas reglas.

El depresivo es de fácil diagnóstico. Forman parte de los trastornos de los estados de ánimo y de la afectividad. Y ocupan muchas codificaciones y páginas en el DSM. La nosología se establece por varios motivos. Por su grado, desde la inocuidad casi, a la psicosis, que es el grado máximo. También se diferencian según su etiología. Y según compartan momentos de euforia o no, con ansiedad, sin ella.

El depresivo, ya lo he dicho, es fácil de identificar, porque su signo princeps es: «la tristeza». Los casos graves merecen ingreso en centro especializado. Pero los que tú vas a encontrar en tu trabajo, nada tienen que ver con estos casos extremos. Te encontrarás con individuos que siempre ven el medio vaso vacío, en vez de medio lleno. Pueden desarrollar su actividad, pero con mermas, debido a su actitud.

Su aspecto es melancólico. Como algo ensimismado. Padece anhedonia, es decir, no busca el placer, ni le interesa. Tanto a nivel

sexual, como alimenticio, diversión, etc. Ante una oferta placentera, no reacciona interesado en ella. En cambio se culpabiliza por sus actos pasados de forma excesiva e inapropiada.

104

Se vuelve lento en sus actos. Se cansa. Le falta energía. Pero hay un tipo todo lo contrario, agitado. Más que síntomas (lo que él dice), apreciamos signos (lo que nosotros vemos). Normalmente padece insomnio del polo matutino. Es decir, se despierta muy temprano y ya no puede dormir. Conforme pasa el día, mejora un poco. Pero su aspecto triste, no le abandona. Como una seriedad compungida.

Vemos que carece de autoestima. Pierde ilusiones y esperanzas. Pierde el apetito, o lo aumenta, según el tipo. Pierde peso, o lo aumenta, según la ingesta. En las mujeres se relaciona también con el ciclo menstrual. Durante la última semana de fase lutéica. Y también existe una depresión posparto, de bastante pronta remisión. Ambas pierden interés, padecen ansiedad y labilidad emocional.

La falta de concentración es consecuente con todo lo dicho. Le cuesta tomar decisiones, porque tiene la cabeza como embotada. Padece lentitud mental, bradipsiquia. La gente los quiere animar y ellos no pueden animarse. No es que no quieran, no pueden. Todos le dan consejos de cómo ser más activo, más alegre, menos preocupado, pero él sigue estando deprimido, porque la depresión suele ser fisiológica (endógena), y debida a trastornos bioquímicos.

Sin embargo, existe otro tipo de depresivo (exógeno), que reacciona a problemas reales de la vida, deprimiéndose. Son los casos de duelo, frustraciones de amor, separaciones, pérdidas de empleo, etc. En

estos casos, el deprimido, conoce los motivos de su depresión y los explica perfectamente. Tiene motivos reales.

Este tipo se pasa el día quejándose, llorando cuando habla de lo sucedido. Es una lata, pero «va y vuelve» a su tema. De forma que, cuando se distrae, es normal. En el fondo, lo distinguimos tanto del auténtico deprimido, que incluso lo codificamos aparte. Se delatan por su ansiedad. Pero yo te lo incluyo aquí, porque la gente les llama depresivos también. Aunque, en realidad, han tenido mala suerte.

Este tipo suele dejarse llevar al médico. Éste lo deriva al psiquiatra, quien con una medicación bajo el brazo, lo remite al psicólogo para que verbalice todo su sufrimiento. Se repone y vuelve a la normalidad laboral y social, al cabo de un tiempo. O sea que, le podríamos aplicar aquello de que: el «tiempo cura todas las heridas». Por eso es conveniente darle tiempo, y esperar su probable remisión.

Si has de colaborar con un individuo así, bastará tu comprensión y escucharle. Aprovecha sus momentos de normalidad y espera su apaciguamiento. No crean otro problema, al menos que padezcan otro trastorno añadido. Considéralo como un paréntesis en su vida y en vuestra relación.

El problema lo vas a tener con el otro tipo. El que todo lo ve negro. No se desespera, se inhibe. Se distrae y olvida de las cosas, porque está pensando en «otras cosas». Suelen ser pensamientos de final infeliz. Siempre ven lo negativo, y meditan en ello. Lo positivo, lo pasan por alto. Son todo lo contrario al emprendedor audaz. Son tan precavidos que dejan pasar buenas oportunidades.

No sirven para la rapidez en la toma de decisiones, ni de movimientos. Retrasan entrevistas, más de lo necesario. Así creen tomarse tiempo para pensar. Por eso hay oficios prohibitivos para ellos: vendedores, cirujanos, camareros, realizadores cinematográficos, etc. Todo lo que requiera espontaneidad y velocidad.

Su agenda está casi vacía. Están demasiado preocupados por ellos mismos. No es que no se creen capacitados, es que no pueden. Reflexionando son muy buenos. Pero acaban siempre prediciendo, de una manera o de otra, el fracaso. Como ves, es lo que llamamos, con ironía: «la alegría de la huerta». Saben improvisar, pero prefieren meditar lo que han improvisado.

Son aburridos. No les gusta el buen humor de los demás. Ni el sentido del humor. Desean la soledad y que no se les moleste. Es el típico del: «diga que he salido». No maltratan. Son muy comprensivos. Especialmente con los infortunios. La atención que acaparan de los demás, todavía les gratifica más su depresión. Su comportamiento es idéntico en todas las áreas de su vida.

Es un código muy estudiado a nivel de enfermedad. Sin embargo a nivel no clínico merece mucha atención, porque redundante en la cualidad de vida de él, y de los que envuelven. Por eso es fundamental definirlo en la familia y en la empresa. En la familia será un freno a cualquier actividad. Los hijos tendrán la sensación de tener un padre que los «abandona», cuando en realidad se preocupa mucho de ellos. Pero que no se «ocupa». Les cuesta improvisar fines de semana o vacaciones.

En la empresa, su actitud de trabajar en silencio y solitario, los aísla de los demás. Su óptica negativa, temiendo siempre el fracaso, los hace fóbicos a jefes y subalternos. Los proveedores se cansan de tantas pegas que les pone a sus productos y deciden pasar por encima de ellos, si pueden. Los clientes no se entusiasman con el producto que les quiere vender. Porque él transmite: «duda», no está convencido de su producto. Sólo teme lo malo que pueda desprenderse del producto a vender. Son buena gente. No causan otro malestar en la empresa.

Trabajar con ellos, no sólo es un entorpecimiento, aburrimiento y freno a la actividad. También contagian los miedos y alguna tristeza que otra. La oficina se va volviendo lúgubre y el trabajo se colapsa. No sale. Hay riesgo de hipocondrismo, sobre todo en quienes lo rodean. Porque cada vez se «auscultan» más. Se apagan luces y todo se va ensuciando y deteriorando. No cuidan el entorno físico. Especialmente la iluminación pobre es muy característica. No es por ahorro, es porque a oscuras se encuentran mejor, les predispone a la soledad.

Precisamente, eso de no cuidar el entorno, significa un pasito hacia la depresión. Y, cuando ya no cuidan de su propia imagen, es otro pasito más. Su vestimenta es como del venido a menos. Según se vaya «desaliñando», otro pasito más. Aunque hablan poco, se pierde mucho tiempo con ellos, intentando comprender lo que les pasa. El colaborador intenta sonsacar el motivo depresivo, pero su causa es biológica. Por eso ni él, ni los demás entienden su tristeza, melancolía, miedo...

Un tipo curioso es el ciclotímico. Cuando se le pasa la depresión, se vuelve eufórico al máximo. Es como un péndulo. Va de la tristeza a la alegría excesiva. Los hay que pasan días en un estado y en otro, semanas, meses. Lo habitual son un par de meses, aproximadamente, en cada estado. Todos padecemos nuestra ciclotimia. Hay temporadas que todo nos parece salir bien, y temporadas en que parece que todo nos salga mal. Pero el ciclotímico, exagera en mucho estas sensaciones subjetivas. Decimos de él: «se ve que el jefe lleva días peleado con la mujer...»

O bien: «parece que el jefe ya ha hecho las paces con la mujer...» Pero, la realidad, es que, la pobre mujer, nada tiene que ver con su íntimo estado de ánimo: depresivo o eufórico. Este tipo lo acabarás de comprender, cuando estudies el próximo capítulo sobre la hipomanía. Entonces serás capaz de mezclar depresivos e hipomaníacos, y te saldrá automáticamente el tipo ciclotímico.

Ahora ya sabes cómo te puede manipular un depresivo. Te hará perder el tiempo, y te preocuparás, intentando comprender lo que le pasa. Encima, te contagiará sus tics depresivos. Y la empresa se irá apagando como una candela de oratorio. No es ni un jefe ni un subalterno. Es un lastre. Da lástima, pero es un lastre. Es la NO vida.

Un posible problema. El alcohol, o las drogas, son una especie de paracaídas de la depresión. Si empieza a beber, el alcoholismo también estará servido. Su bebida es egodistónica. Ponen cara de asco, cuando se toman la copa, pero piden otra. Acuérdate de la canción: «...bebiendo, sin querer beber... aturdiéndome...»

EL HIPOMANÍACO

El anterior capítulo sobre el depresivo es un popurrí de sus diversos tipos. He mezclado voluntariamente, y a nivel heurístico como ya sabes, al que reacciona ante un acontecimiento real de su vida, con tristeza, desespero incluso, llanto... y que nos explica sus motivos perfectamente, con otro tipo serio, triste, lento, melancólico, con angustia vital, que prefiere la soledad y que no sabe lo que le pasa. Un tercer tipo era el alternante entre depresión y lo que voy a explicarte ahora: la euforia.

No te voy a dar ninguna codificación oficial para el hipomaníaco. La razón es muy simple de comprender. En clínica se contempla el caso maníaco en sí, que ya es psicótico. Psicótico significa que el individuo ha roto con su biografía (rotura psicótica) y es incapaz de llevar una vida normal. Requiere ingreso. En consecuencia, serían falsas las codificaciones, ya que no reflejan el rasgo, si no la enfermedad. Por otra parte, el hipomaníaco, tiene muy buena prensa. La gente lo admira. Pero cuidado, peligro!

Además, en USA, tienen mejor prensa todavía. Y el DSM es americano. Doble razón para no codificarlo. En la filmografía de Hollywood lo vemos a menudo. Es el típico vendedor puerta a puerta. Habla y no deja hablar casi (verborreico). Un film en concreto: «Un, dos, tres», lo retrata

perfectamente. Define a un delegado de la Coca Cola en el Berlín de la postguerra. Es dinámico, elegante, expansivo.

110

Su signo princeps es: la euforia. Está contento, pletórico de vida. Superactivo. Piensa muy deprisa, taquipsiquia. Se mueve mucho y casi desordenadamente. Da órdenes continuamente. Pero se distrae en detalles y esto provoca contraórdenes. Los demás no siguen su ritmo. Parece que todos corran detrás de él.

La oficina se convierte en una especie de hormiguero. Todos «arriba y abajo» sin cesar. Preguntando, entregando, pidiendo, reconfirmando, perdiendo mucho tiempo, a veces. Por un lado la hiperactividad se contagia, pero por otro, las exigencias continuas agobian y presionan a los demás, que se ven obligados a adaptarse al frenesí. La sensación, para un espectador neutral, es la de: «mucho ruido, pocas nueces». Se denota la superficialidad de los actos «no meditados».

El aumento de la actividad es voluntaria y abarca todo su espectro vital: sexualidad, relaciones sociales, hedonismo en general, culturalización banal. Pero también existe prodigalidad. Invitan y convidan fácilmente. No reparan en gastos. Si no les gusta la decoración, la cambian sin contar con el presupuesto. El coche es otro elemento de seducción para él. Por eso siempre estará por encima de sus posibilidades económicas. Como su vestuario, reloj, plumas de marca, etc.

El hipomaníaco se crece en su autoestima. Se cree capaz de todo. Sus decisiones son grandiosas. Debido a que su pensamiento se acelera, es difícil seguir su razonamiento. En casos graves padece la

llamada: «fuga de ideas», de tan deprisa y desordenadamente que piensa. Eso no lo vas a encontrar en tu colaborador, sino ya estaría ingresado, pero sí su tendencia hacia. Y eso les convierte en los emperadores de las brainstorming. Los demás le admiran por su velocidad en gestar ideas. No acaba con una, ya dicta otra. Es el creativo por excelencia.

El trato con él es un revulsivo encantador. Por un lado son capaces de chillarte, recriminarte, humillarte incluso. Por otro, son tan despilfarradores, que te regalan una joya, por el mero hecho de que les encanta regalar. Sonrientes, simpáticos, humoristas, chistosos, se te meten en el bolsillo en cuando quieren. No son seductores como los histriónicos, pero embaucan, sin quererlo, por su vitalidad y adulación continuas. Ellos sí que son: «la alegría de la huerta».

A su lado te sentirás confortada con la alegría de vivir, que tanta falta nos hace a todos. Pero ese ventilador humano es una vorágine de cambios. No solamente es capaz de cambiar de oficina, sino de empresa e, incluso, de oficio. Los cambios son su sistema de vida. Disfrutan con ellos y con el placer intrínseco del movimiento. Son los que prefieren hacer kilómetros, que hablar por teléfono. A la mínima ya se han montado un viaje, que, con mucha probabilidad, se hubiese podido evitar.

Si son empresarios, la empresa peligra por su prodigalidad. Si son ejecutivos y no controlan la economía, suelen ser apreciados por resolutivos. Son arregla conflictos naturales. Ombudsmen de situaciones privadas. Negocian con tanto barullo, que aturden. Por eso son vendedores natos. Hablan tanto que, algo de lo que dicen,

convence. Pura estadística. Sirven para controlar a los «comités» de empresa.

112

Son grandes relaciones públicas. Sirven para divertir a los visitantes, llevándolos de comilonas y juergas. Saben de platos, vinos, puros habanos y entretienen a los comensales con sus chistes, anécdotas, comentarios, hasta el aburrimiento casi. En vez de sesiones de trabajo, montan tertulias sociales. Todos esperan el momento de «hablar en serio», y el momento no llega, al menos que alguien se imponga.

El tema femenino es su fuerte. Presumen de ligues, experiencias y, si inventan, les podemos aplicar aquello de: «si non é vero, é ben trovato». La realidad es que suelen ser promiscuos. Su simpatía y la sensación de que no se toman nada en serio, hacen bajar las defensas femeninas. Con lo que su círculo de amistades femeninas crece. Encima, las invitan a salir en grupo de amigos o colaboradores, y ellas se divierten así.

Su agenda está llena de recursos femeninos para cada ocasión. Si hay que improvisar una cena, de buen seguro que conseguirá presencia femenina para los comensales. Ellas suelen aceptar el rol de «acompañantes», sin rivalidades entre sí. «París, bien vale una misa». Pero aparte de los recursos femeninos, también conocen a mucha gente. Y dan la sensación de conocerla mejor de lo que la conocen. Suelen mezclar grupos, que de nada se conocen, y acaban todos juntos de farra.

Duermen poco y, como ya he dicho en otras palabras, son propensos a los excesos de todo tipo. Conducen como actúan. Y tanta reunión

con la copa en la mano, puede llevarles a ser el llamado bebedor social. La película: «Días de vino y rosas» lo retrata perfectamente. Si practican algún deporte, pueden excederse. Los infartos, a partir de cierta edad, un riesgo real.

113

Todo lo dicho hasta ahora suena a agradable. Pero tu vida profesional no es ningún circo. La ley y la cultura del esfuerzo, deben regir tu vida. Al lado de un hipomaniaco, lo pasarás muy bien. Incluso aprenderás trucos para quedar bien socialmente. Pero la constante superficialidad, hará que pases una época de tu vida «esquiando» laboralmente. Y, a ti, lo que te interesa es tu formación y realización continua.

Su forma de manipularte es la distracción constante. Sin darte cuenta, te verás placenteramente envuelta en actividades «extralaborales» y fuera de los horarios estipulados. La cabeza será un carrusel de ideas, ilusiones, planificaciones para llevar a cabo las ideas. Y te darás cuenta, de que todo el esfuerzo es como un fuego artificial. Precioso, pero fatuo. Podrás aplicar aquel proverbio inglés de: «how mad and sad, but how fun it was».

Tu vida no puede depender de una manipulación, aunque esta sea egosintónica. Tu vida ha de ser fecunda. En la mayoría de las veces, no se trata de hacer lo que queremos. Pero procura siempre querer lo que haces. Examínate diariamente. Simplifica tu vida. Tus deseos.

En la vida, tienes que aprender que naciste sola. Y te morirás sola. El mundo es cruel, porque la zoología es cruel. De ti depende el jugar a ser predador o víctima. Escoge libremente lo que quieres ser. Con sus totales consecuencias. Jamás te quejes de lo que decidiste ser.

Es tu responsabilidad. Pero también has de pensar que, nuestro cerebro, es capaz de programarse, desprogramarse y reprogramarse.

114

En la continua adaptación está la supervivencia. Si te aferras viscosamente a una programación, es que eres idiota. «Lateral thinking». Si no encuentras petróleo en tu pozo, déjalo, no malgastes el tiempo profundizando. Cava otro pozo. Esta actitud te será útil en todos los aspectos de tu vida.

Cuando te apercibas de que estás siendo manipulada, por un amigo, familiar, colaborador, etc., reprogramate. Empieza una nueva vida, como si de cortar un salami se tratara. Nunca pienses en lo que ya has perdido, sino en lo que seguirás perdiendo, si sigues perdiendo. Eso lo verás muy claro en los ludópatas. Pierden, pero siguen perdiendo, porque intentan recuperar lo que ya han perdido.

Sé un tentetieso. Nunca mires, socialmente y en los negocios, lo que puedes ganar. Mira lo que puedes perder. Y si lo que puedes perder, lo puedes asumir sin problemas, adelante!

Te he descrito las patologías que pueden manipularte. Sé libre. El día en que pierdas la libertad, sea delante de una copa, una relación sexual, un trabajo, una idea, ese día ya eres una manipulada. La libertad consiste en poder decir, y hacer, NO. Busca ayuda profesional si te encuentras atrapada. Pero no te conviertas en una piltrafa humana. Ten dignidad.

Tu señal de alarma será siempre la pérdida de tu cualidad de vida. Que ni tu marido, ni tus hijos, ni tus padres, ni tus jefes, ni tus subalternos,

ni tus amantes, ni tus gurus, ni la madre que los parió a todos ellos, te manipulen. Y si lo logran, el problema, idiota mía, es solamente tuyo.

OTRAS PATOLOGÍAS

116

Evidentemente la constelación de las diferentes psicopatologías no se acaba con las explicadas. Claro que no. Pero quiero volver a subrayar, que sólo he querido especificarte las que, la experiencia lo demuestra, tendrás a tu lado en tu vida profesional. O marital.

Te las he explicado a nivel horoscopero, que tan fácilmente se entiende. Ya sabes que, a veces, he faltado un poco a la ciencia, pero ha sido con la buena intención propedéutica. Pero, de lo que sí puedes estar segura, es que te va a ser muy fácil reconocer a esos manipuladores en cuanto los trates.

Es posible que tú misma te hayas identificado con alguno de los tipos. Ya te advertí que eso también ocurría. No te preocupes. Pero si tu cerebro ha encendido una lucecita de alarma, un repaso a tu comportamiento, no te sentaría nada mal. Pero con calma, alegría, y buen humor.

Seguramente te estarás preguntando qué criterio has de seguir como aprendiz de diagnosticante. Pues es muy sencillo. Haz como nosotros. Descarta y simplifica. No se trata de que «encuentres» el diagnóstico adecuado. Si no de que elimines los que no coinciden.

Entonces te quedarás con uno o dos posibles. Perfecto. Piensa que no somos seres monolíticos y que podemos padecer rasgos de todo tipo.

Por eso, no debes angustiarte en encontrar el diagnóstico. No eres ningún profesional, ni lo intentes. Lo importante es descartar. Puede que te encuentres con esa yuxtaposición de patologías. De hecho, es lo normal. Pero ya habrás desechado lo que NO «es». Entonces es cuando debes pensar en cómo, aquellos aparentemente inocuos rasgos, te están manipulando. Y que lo hacen a pesar tuyo. Porque por eso tu cerebro es tonto.

Tardará, pero un día, me darás la razón. Tu cerebro, tan inteligente en matemáticas, gestión de empresas, marketing, finanzas, economía, y estrategias de todo tipo, sucumbe INVOLUNTARIA e IRRACIONALMENTE a la manipulación de otra persona. Sobre todo, si esa manipulación es subliminal, como la que ejercen los rasgos psicopatológicos de otra persona. Ese es el verdadero drama de toda tu vida. De nuestras vidas. Aquí nadie escapa a la trampa.

Repasando mentalmente algunas otras patologías, con las que te puedes topar, se me ocurre una letal. Se trata del DESTRUCTIVO. Lo malo del destructivo es que siempre consiguen movilizar el resorte de autodestructividad de la compañera. Suele acompañarse con sadismo sexual. Pero no necesariamente. Es el tipo que aniquila el criterio de su víctima. Le hace creer que no vale para nada. Que todo lo hace mal. Que no sirve para nada. La bloquea mentalmente. Y la víctima consiente y se lo cree.

Es el clásico «trepa» de las empresas. Mienten, engañan, esconden información, y aprovechan cualquier oportunidad para darte la nefasta sorpresa de hacerte quedar mal, delante de los demás. La víctima, desprotegida y acorralada por sorpresa, no sabe reaccionar. Con lo que se vuelve cierto aquello de: «Quien calla, otorga». Difaman, calumnian, montan trampas ellos mismos para que caigas en ellas. Son vengativos y no olvidan. Son peores que el mobbing.

Se diagnostican fácilmente. Lo que les interesa es destruir. Suben de categoría, a base de destruir a los contrincantes y de apuntarse méritos tuyos. Pero lo que les diferencia es que disfrutan destruyendo, no «trepando». El hecho de subir de categoría, les confirma que han triunfado destruyendo, no que sus méritos hayan sido reconocidos.

Su mirada y postura es la de un felino estudiando cómo atacar a su víctima. Quietos. La mirada clavada en tus ojos. En estado de alerta. Tarde o temprano se les descubre. Se les echa. Pero a ellos no les importa, porque su éxito ha sido lo que ya han destruido. Sentimentalmente, hacen lo mismo. Llegan incluso a provocar el suicidio de sus víctimas, en casos ya muy extremos. Cuando han destruido a la pareja, suelen abandonarla. Y disfruta viendo su desamparo total, tanto mental, como económico.

Pueden comportarse igual con la empresa en sí. Es frecuente en ellos el espionaje a favor de otra empresa. En política son los que crean su propia mafia de corrupción. Pero insisto en que prefieren destruir a los demás, que triunfar ellos mismos. Aparentemente reparten generosamente el dinero entre los demás corruptos. Pero lo hacen, porque saben que, así, el corrupto depende de ellos. Cuando quieren

cortan el suministro, y destapan el affaire. Siempre tienen el chivo expiatorio a punto de echarle las culpas.

Ten muy en cuenta tu componente autodestructiva. Toda víctima queda fascinada por su predador. Es ley de la zoología. Acuérdate del film: «Il portiere di notte». Sólo hay escapatoria al principio, después ya no la hay. Eso explica el drama de las maltratadas. Dependen psicológicamente de su maltratador. Nadie lo entiende, pero así es. No confíes en tus fuerzas. La zoología manda siempre.

Si tratas con jóvenes, las drogas pueden ser un serio problema laboral. Se empieza por los fines de semana y se acaba semana tras semana. No hay drogas inocuas. El mismo tetrahidrocannabinol, el agente activo del cannabis, causa estragos en los núcleos basales del cerebro. El hablar tipo pasota, es un signo de esa destrucción neuronal.

Si tratas con mayores, la senilidad se va a cobrar su impuesto de afasias, palimpsestos, agnosias prácticas, y muchos otros problemas de comprensión y ejecución. Su signo princeps puede ser el fallo de su memoria de fijación. Es cuando tienes que repetir muchas veces la misma cosa. Porque la olvidan.

Y luego todos aquellos códigos *«adicionales que merecen atención o tratamiento»*. Son los problemas más o menos momentáneos que a todos nos afectan alguna vez en la vida. Problemas económicos, familiares, laborales, ideológicos, sentimentales, etc. Cuando la persona pasa por una de estas vicisitudes, es lógico que la vicisitud absorba toda la atención del individuo.

Pero tú no eres ningún terapeuta, ni tu empresa una ONG. Muchos casos y tipos te pueden dar lástima. Pero la marcha de la empresa es implacable. Si no fuera así, los puestos de trabajo se perderían en pos de una ternura ineficaz. Y con los puestos de trabajo, toda la economía de un sector o país. Las reglas de juego empresariales son como son, y están muy bien como están.

RASGOS SEXUALES TRASTORNADOS, como el acoso NO VIRIL. Que se diferencia del auténtico cortejo viril, porque se esconde, busca momentos solitarios e inapropiados, propone con prisas y palabras soeces un contacto esporádico, que no una relación. Rasgos que esconden otras patologías, anexas al sexo, que debes evitar. Y, si no lo haces, te convertirán en manipulada. No les tengas nunca miedo. Son unos cobardes, que huyen como las ratas de la luz. Sólo conocen la alevosía.

Cuidado con los DISLÉXICOS. Te armarán un taco con los números. En vez de 32, 23. Y, por supuesto la culpa será tuya, porque en su agenda está bien escrito el 32. Son conscientes de que padecen el trastorno. Pero no son conscientes de cuando lo manifiestan.

La inteligencia también puede llegar a ser preocupante, si no la tienes en cuenta. Muchos BORDELINERS consiguen puestos de trabajo, que desarrollan perfectamente bien. Sin embargo, según cómo les trasmitas las órdenes, es posible que no las entiendan. Entienden lo concreto: «lava los platos». Pero no lo abstracto: «la higiene es fundamental en una cocina». Son conscientes de que «no llegan». Y lo suplen con artimañas, que nos asombran. Por ejemplo, se aprenden el juego del Trivial de memoria, y lo ganan siempre.

Pero lo peor es cómo te manipulan. Siempre en circunvalaciones. «Se está acabando la tinta de la impresora». Al cabo de un rato: «¿verdad que no nos podemos quedar sin tinta de la impresora?». Al cabo de un rato: «¿quiere que vaya yo a comprar la tinta de la impresora?». «Bueno...» «Pues si le parece bien voy a comprar la tinta y después me voy a casa, que me viene de paso...» Son maestros en el enredo y pillarte desprevenido. Porque, delante de ellos, bajas defensas. No los crees peligrosos.

Seguro que encontrarás más personajillos manipuladores. Pero siempre ten en cuenta, que quieren manipularte, y tú no debes dejarte manipular.

CONCLUSIONES FINALES

122

Ser mujer, ni es más fácil ni más difícil que ser hombre. Cada cual tiene sus propias dificultades, diferentes eso sí, para vivir... lo mejor que pueda. En tu caso, hay que sumar todas las dificultades laborales, que no son pocas. Y, encima, tu anhelo en ser la mejor. Legítimo anhelo, del que jamás tendrás que olvidarte.

Te has propuesto ser una ejecutiva, de primera clase. Tienes una preparación académica, también de primera clase. Eres educada. No naciste en el arroyo, y eso te da más clase todavía. Te reciclas continuamente en estudios, títulos, idiomas, y praxis laborales. Eres elegante, sabes estar, y causas muy buena impresión como fémina. Despiertas admiración en los varones, y reticencias en las demás féminas.

Pero eres una hembra cualquiera, dentro de la zoogénesis. Sometida a todo tipo de condicionantes biológicos. Tu bioquímica, tu psicofisiología, tu etología es la que es. Y no puedes escapar a ella. Tu etología personal es consecuencia de todo ello. Y esa es tu cárcel. Una cárcel con puertas biológicas.

Pero de esa cárcel podrás escapar, si eres consciente de que SÍ estás en la cárcel. Tendrás que despabilarte tú sola. No le pidas nunca a un

carcelero que te diga cómo tienes que escapar de su cárcel. Estás sola para conseguirlo. Pero lo puedes conseguir. Basta que utilices el truco del feed-back conductual. «haciendo», serás.

Si lo consigues por ti misma, comprenderás que el truco es muy simple. Se basa en la libertad. Se basa en saber NO PERDER la libertad, delante de lo que sea y de cualquiera. Si eres «incapaz» de decir no, ya no eres libre. Pregúntate quien manda en tu cuerpo. O tú, o el tabaco. O tú, o cualquier tipo de droga. O tú, o tu jefe. O tú, o tu amante. O tú... o NO tú.

Eso ya te lo he dicho en otras partes. Pero te lo repito. Métecelo en la cabeza. En esa cabeza que puedes reprogramar, si quieres. Deberíamos estar en una cultura del esfuerzo. Pero nos mienten con la comodidad. Cómodamente, nada se consigue. Pero haciéndose el mártir, menos. Lo que no te produzca buena calidad de vida, olvídalo. Hay que intentar que, la vida, sea mejor de lo que es.

Conozco mejor que tú, las penalidades humanas. Globalizadas. Pero cuando la especie se mira como especie, los individuos adquieren importancia radical. En un enjambre de abejas, lo importante es la organización y el triunfo de la especie. El individuo, mirado desde la especie, no cuenta. Pero cuando el individuo se aprecia como único, este individuo adquiere importancia capital.

Tú eres ese individuo. Responsabilizarte de ti misma es lo que la especie humana necesita. No es filosofía, ni metafísica, ni mística. Es, sencillamente, que vivas de acuerdo con tu zoología. No con tu ética artificial, ni con una ideología mimetizada, ni con una religión

impuesta, ni con una legalidad más impuesta todavía, ni con tus falsos tópicos, que repites como un loro.

124

Te estás preparando para triunfar, y es muy posible que lo consigas. Pero eso del éxito y el triunfo, es muy discutible. Por eso se dice que: «más allá del éxito social, está el triunfo personal».

No es ningún sermón de viejo chocheante. Si no que es la lealtad de decirte a la cara: «qué me importa que triunfes como ejecutiva, si tu vida la dirige cualquier macarra». Sí, macarras económicos, ideólogos, laborales, familiares, matrimoniales, etc. Los que se aprovechan de ti. Puedes argumentar, que ya te está bien así. Pero ese argumento está dictado por la soledad.

Si tu marido, jefe, subordinado, amigo, colaborador, camarero, o lo que sea, no es VIRIL (en el sentido que tú ya sabes), qué quieres? ¿Asumir su rol? Vive zoológicamente, y deja de ser una víctima de una puñetera vez.

Mi misión acaba con lo que ya te he enseñado. La manipulación, a través de las diversas psicopatologías. Claro que hay muchísimos más métodos de manipulación. Claro. Pero, si eres un poco lista los verás venir. Sin embargo, la manipulación de la que te hablo, puede ser subliminal. Bastante he insistido en ello.

Siempre piensa en aquello de: «qué me compran, qué quieren que venda». Toda compra-venta tiene un justiprecio. A ti te toca decidir si vendes barato o caro, si compras barato o caro. Es una conclusión personal e intransferible.

Verás, el cerebro, también te lo he explicado, dispone de la información, que dispone. Pero el cerebro es tonto y las asociaciones emocionales y sentimentales no se pueden evitar. Por tanto, tus decisiones serán involuntarias e irracionales. Al menos que en tu cerebro mandes tú, y no los acontecimientos.

Sé que todo te suena a sermón. Pero también sé, que, si logras tu libertad personal, comprenderás entonces de lo que te hablo. En un film de Hollywood sobre el general George Smith Patton (1885-1945), héroe de la segunda guerra, hubo una escena que me decepcionó. Después de unos incidentes con unos cobardes soldados, que se acogían a la «fatiga de guerra», como hoy en día ciertos empleados se acogen a cualquier cosa, para exigir la baja laboral, fue suspendido de cargo.

En aquel momento pronunció unas palabras indignas de cualquiera que se aprecie: «haría lo que fuere, para conseguir un puesto». Tremendo error. Pobre Patton. El general más rico del ejército estadounidense, suplicando empleo. No cometas jamás su doble error. Suplicar, y a cualquier precio.

Tu dignidad es lo que más debe importarte. No es moralidad. Es que, si tú no te valoras, los demás te tomarán de «puta por rastrojo». Tu dignidad debe sostener tu esqueleto. Pero la dignidad tiene un precio. Eso ya es cosa tuya. Es muy cómodo entrar en una mafia protectora, en la que eres menos que mierda. Se está perfectamente bien, hasta que deciden eliminarte.

Si lo comprendes, piensa con quien te casas, colaboras, empleas, obedeces, etc. Más vale morir de pié, que vivir de rodillas, como dijo

aquel que ya sabes. Despabila. O tú vives, bien o mal, tu vida, o los demás te la harán vivir a su manera. Sin escapatoria. Dicho de otra manera, o tú manipulas a los demás, o los demás te manipularán.

126

Y jamás olvides que nunca lo tienes todo aprendido. Tu crecimiento personal, tu cultura, puede llegar a ser el mejor de los premios personales. Wilhelm Reich (1897-1957) ya nos lo dijo: «*Love, work and knowledge, are the well springs of our lives*». Bastante difícil es la vida, como para que, encima, tengamos que complicárnosla más todavía, con ataduras letales.

Espero que lo que he querido enseñarte te acompañe toda la vida, útilmente. Espero que hayas nacido para manipular y no para ser manipulada. En este último caso, espero que sepas reprogramarte y convertirte en manipuladora. Espero, sencillamente, que intentes ser feliz. Porque, los demás, ya se encargarán de que NO lo seas.

Si, algún día nos encontramos personalmente, dame una alegría, que yo también las necesito. Dime que eres libre.

Dime que eres libre.