EPÍLOGO

LA VÍCTIMA QUEDÓ INCONSCIENTE O LAS CUATRO ETAPAS DE LA PROTAGONIZACIÓN

El candelabro todavía vibraba como un diapasón. Sentía un líquido tibio goteando desde la punta, en donde va la vela, en cámara lenta, hacia el piso. El oído capturaba cada pequeña gota -como caía sobre la anterior y formaba una hermosa corona de miles de puntas infinitesimales. Desde fuera, se escuchaba el típico ruido de una calle transitada en el comienzo de la hora pico. De las bocinas, claramente innecesarias, se podía deducir que era un día de mucho calor, en el que miles de oficinistas estuvieron nueve horas mirando una pantalla de computadora, esperando ese momento, el de salir a ese paso del que disimula que está corriendo, subirse al auto, arrancar y, al llegar a la calle, tocar la bocina. Como diciendo: "Estoy vivo, mundo". Y enseguida sacar el celular para tenerlo cerca cuando maneja.

A pesar de estar equipado con la mejor tecnología, el auto sigue siendo menos potente que el celular del oficinista; válido para todos los autos, válido para todos los oficinistas. Sí, ese objeto que al comenzar una reunión se pone en la mesa como los cowboys colocaban su arma. "Este soy yo, el dueño de un celular último modelo. Soy muy exitoso. De hecho lo pongo con la pantalla hacia abajo porque no quiero que los demás se distraigan con todas las notificaciones que recibo, de tan exitoso que soy".

Esos duelos corporativos tienen ahora duración exacta: una o dos horas. Nunca un número que no sea múltiplo de sesenta minutos. Y, como desde el lejano oeste, siempre están los mismos personajes. Dos egos muy grandes que, con mucha educación, tratan de dispararse sin que el otro lo note. Algún casual transeúnte, que no entiende cómo terminó en el medio de ese evento. Y un religioso o estudiante de coaching, tratando infructuosamente de que no corra sangre. Pero sangre tiene que correr. La pirámide social es eso, una pirámide. Y solo los cowboys más agresivos escalan.

Con el tiempo se desarrollaron armas para que los duelos puedan hacerse a mayor distancia: rifles y conference calls. Esto mejoró la vida de los transeúntes casuales que no se animan a excusarse: cada vez más pueden estar sin estar.

El candelabro seguía vibrando, parecía a 440 hertz. Un "la" perfecto. Pero ya no goteaba. Desde que había cerrado la puerta de la sala de la fotocopiadora habían pasado unos minutos. La máquina seguía trabajando: se veía una luz recorriendo una rendija repetitivamente. Pero de alguna manera el ruido, ese chirrido con cada copia, parecía de otro mundo. Como si las pistas de audio estuvieran separadas: se veía bien claro el pico que hacía, la vibración, una suave caída, otro pico y silencio. Se venía repitiendo hace tiempo, mientras la máquina preparaba el material para la reunión de inicio de mes, el día siguiente. Porque, a diferencia del lejano oeste, los duelos ahora tienen otro componente fundamental: la presentación. Decir mucho sin decir nada, las fotos más hermosas del mundo, las animaciones mejor coordinadas, los textos más largos, cada presentación intenta batir a las demás con su estilo único, ése que habla de quien la hizo. O, mejor aún, del cowboy que la mandó a hacer.

El de mañana sería un duelo bastante incómodo: Juan venía faltando todos los fines de mes. Sabía que su jefe lo tenía en la mira desde que fue ascendido. Juan era su única amenaza y lo había mostrado en cada reunión. Siempre la misma rutina: llegaba quince segundos después que su jefe y colocaba su celular último modelo con la pantalla hacia arriba y girado para que sea legible por los demás. ¡Hacia arriba! Recibía muchos mensajes por minuto, además de varias notificaciones de redes sociales. En cada reunión, a los cinco minutos, decía lo mismo: "Disculpen, lo voy a poner en mudo". No era solo el celular carísimo o las notificaciones,

también el tono de voz que usaba parecía decir: "Ese puesto debió haber sido mío". Y su jefe ya no lo soportaba.

La empresa siempre echaba a fin de mes, incluso cuando atraparon a Mariana robándose dos cajas de clips un día 10. En ese momento le dijeron de Recursos Humanos: "Este tema no quedará así". Y el 31, cuando Mariana ya estaba convencida de que sí quedaría así, la echaron por robar, con justa causa. El asistente de Recursos Humanos que manejó todo el caso fue nombrado Empleado del Mes.

Esta vez Juan decidió cambiar su actitud. No quería esconderse más los fines de mes. Le habían mandado un médico desde la segunda vez que se ausentó y ya empezaba a correr el riesgo de que se repitiera, de que un facultativo tuviera la duda de si no estaba simulando esos dolores de espalda. Estaba seguro de que en Recursos Humanos a nadie se le iba a ocurrir mandar el médico "con código", palabra clave para que lo revisaran casi ultrajándolo. Hacía tiempo que, preventivamente, había salido a tomar cerveza con ese equipo, construyendo una red de seguridad.

Sin dejar de sentir la vibración del candelabro, trató de escuchar por entre los bocinazos y los chirridos de los autos corriendo por llegar a su casa para seguir la rutina. El ruido de la fotocopiadora seguía, pero era en paralelo. Podía escuchar todo lo demás. Alguien cerró un cajón en la oficina. Desde aquel episodio de Mariana todos guardaban sus herramientas de trabajo bajo llave -todo, menos las computadoras y las resmas de papel que usaban para elevar el monitor y no tener problemas en el cuello. Los cuadernos eran lo más importante: tenían siempre información que se podría usar en su contra. Un año antes habían echado a Pedro (no quiero dar su nombre real porque puede no conseguir trabajo nunca más). Pedro tenía dibujos de temas religiosos en los márgenes de varias de las páginas del cuaderno. Claramente, trabajaba menos de lo que debía.

¿Habrá sido ése el último cajón que tenía que cerrarse? En general, los primeros cajones de la tarde se cierran suavemente, tratando de no llamar la atención. Éste, ¿no había sido un golpe fuerte, como diciendo, "me voy, soy el último y por eso el mejor"?

¿Sería seguro salir ya o mejor esperar un poco más? Si alguien salía puntual quería decir, en realidad, que "había estado esperando desde hace rato para irse". Salir un poco después de hora estaba muy bien visto. Pero hacía un tiempo habían despedido a uno que se quedó noventa minutos después del cierre: pensaron que se quedó durmiendo para en-

gañar a la empresa. Pero la realidad es que, esa vez, lo único que le pasó fue que se equivocó al poner el despertador: 7 de la mañana en lugar de 7 de la tarde. Un error que no va a volver a cometer, al menos en la empresa.

En ese estado de hiperatención, el candelabro parecía seguir vibrando, la máquina fotocopiadora trabajando y los autos bocinando. Pero de repente se oía otro sonido rítmico. Una respiración suave, lenta, relajada. Como de alguien durmiendo sin roncar, totalmente relajado. Alguien muy cercano pero que, extrañamente, sonaba desde abajo.

"Abajo están los de abajo", le habían dicho a Juan cuando lo contrataron y lo sentaron en el segundo piso del edificio de veinticinco. En realidad eran 26 pisos, pero el último no tenía botón en el ascensor, solo se llegaba con la tarjeta magnética del Directorio. La misma que permitía "comprar" en la cafetería lo que quisiera sin pagar o estacionar el auto en las mejores cocheras. Esa frase, que le había sonado como un éxito hace unos años, hoy le daba risa. "Abajo está el de abajo, respirando levemente", pensó.

Es en esos momentos absurdos en donde nuestro cerebro vaga, recorre caminos que después son difíciles de rehacer, casi el mismo estado de duermevela, el trance en el que todos entraban al sentarse en su silla de oficina, mirar la pantalla y apoyar la mano derecha en el mouse. Sistemas no permitía a los zurdos cambiar de lado el ratón por normas de seguridad. Había que acostumbrarse.

De repente, Juan se veía sentado cómodamente en su sillón preferido -que todavía no había terminado de pagar- comiendo pochoclo, mirándose en una película, con el candelabro dorado vibrando suavemente. Era raro porque había dejado de ir al cine cuando nació su primer hijo, hoy adolescente. En la pantalla podía detectar todos los detalles porque, además de ser gigante, por algún motivo se veía la luz prendida. Entonces entendió, como si hubiera recordado, que en el armario donde se guarda el papel de la fotocopiadora y las cajas de tóner, es donde el jefe escondía los regalos de más de cincuenta dólares que recibía. Los guardaba ahí para llevárselos un tiempo después o para regalarlos a, como el decía, "sus pollitos": los que lo seguían con la cabeza gacha a donde fuera y le compraban el celular cuando él hacía un *upgrade*.

Una vez un proveedor le regaló un viaje, con valija y todo. En ese armario dejó la valija una semana. Solo se llevaba en el momento lo que podía poner en el bolsillo interno del saco sport azul que usaba junto con sus pantalones caqui anchos y una camisa que cambiaba cada dos días.

El último fin de año había llegado una caja alargada con un candelabro antiguo de hierro con detalles de oro y un certificado de autenticidad que decía "Fabricado en Venecia, 1782". Lo había enviado un proveedor que había sido "bendecido" con varios contratos de largo plazo. Todos sabíamos pero ya nadie decía nada, al menos desde que María tuvo "ese problema"...

La habían contratado como auditora del sector Compras, luego de que el Directorio recibiera cuatro denuncias en dos meses. Era contadora, joven, minuciosa. Y pedía detalles con la misma sonrisa con la que pediría la sal en la mesa. Entre esos detalles, un 30 de diciembre pidió la licitación número 47.207. De todas las denuncias que recibió eligió ésa. Todavía es un número que nadie se anima a repetir.

Apenas empezó a leer la licitación 47.207 se levantó y, con esa sonrisa, fue a preguntarle al jefe por qué el proveedor debía tener más de diez años en el mercado pero menos de doce. "La experiencia, María, es un arma de doble filo: ayuda pero también ata", fue la respuesta que recibió después de unos casi imperceptibles segundos de titubeo. A medida que hurgaba en la documentación, veía más detalles inverosímiles y requisitos inútiles. Estaba digitada, al igual que la mayoría de las compras que pasaban por el sector.

Lo que María no sabía era que todos lo sabíamos, por eso queríamos el puesto de jefe: para poder tener el último celular, viajar por el mundo y hacer rugir el motor del auto. A nadie le interesaban los candelabros antiguos.

Ese 30 de diciembre a la tarde encontraron en la computadora de María fotos pornográficas, que circularon primero por la empresa y luego por uno de estos medios online amarillistas. Al día siguiente, apenas entró con los ojos rojos por haber pasado la noche en vela llorando y tratando de dar explicaciones, la llevaron al cuarto de la fotocopiadora y le dijeron que alguien de Seguridad la acompañaría a tomar sus pertenencias y salir de la empresa para siempre. Esas conductas eran inaceptables.

Por eso cuando el jefe llamó a Juan el último día del mes a la sala de la fotocopiadora, le pareció una hermosa paradoja del destino partirle la cabeza con un candelabro dorado, regalo de un proveedor.

La víctima quedó inconsciente. Y finalmente Juan fue protagonista del cambio.

Mientras alejaba el sandwich de pastrón de su boca, un hilo de carne se resistía. Hizo serrucho con los dientes. Rechinaron un poco, pero el bocado se separó. "La vida es como un trozo de pastrón: sabrosa, pero dura. Siempre cortar el último bocado hace ruido". Desde que leía a Leo Piccioli, Matías inventaba en su Instagram frases brillantes que nadie leería.

"¡Tiene que parecer un garage!", recordó haber gritado una y otra vez. Los pintores lo miraron atónitos, hasta que uno se animó a preguntar cómo convertir una oficina en un quinto piso contrafrente en algo parecido a un garage -en realidad, su pregunta era otra, pero no quiso perder la changa.

Matías era muy ansioso. Por dentro, sufría cuando no lo entendían, pero por fuera se enojaba. Daba miedo, más teniendo en cuenta que su cara aniñada lo hacía parecer aún más joven que los 23 años que tenía: los cachetes se le ponían rosados y, de alguna manera incomprensible, se agrandaban como el pez globo cuando quiere asustar a alguien. Sus orejas eran parte de todo el acto: parecían abrirse como las de ese reptil que vemos en los documentales. Su pelo no cambiaba, seguía siendo engominado y parado -pero enseguida uno pensaba en un puercoespín.

"¿Nunca vieron un garage? Las paredes sucias, una mancha de caño de escape en la del fondo, un portabicicletas al costado; si conseguimos, un lavarropas y un secarropas que no anden". Eso estaba en todos los garages de las películas. Seguro que en donde empezaron Google, Amazon y Apple también. Así no podía fallar, había pensado en ese momento. Soñaba despierto con la sesión de fotos para alguna revista de negocios, tal vez *Forbes*, en "el garage donde todo comenzó". Y en las fotos nadie notaría que se trataba de un quinto piso contrafrente.

Había dejado la universidad tres meses antes. "Lo que pasa, papá, es que vos creciste en otros tiempos; Mark Zuckerberg y Steve Jobs dejaron los estudios para emprender. Yo voy a hacer lo mismo". Se dio vuelta y salió intempestivamente. No había llegado a ver cómo la cara del padre, también aniñada, se hinchaba como cuando uno aguanta la respiración demasiado tiempo, tratando de no preguntarle a los gritos "pero, ¿qué hice mal?".

Aquellos primeros días de startup -así había pedido a sus amigos que llamaran a su negocio- fueron especiales. Mientras los pintores buscaban por las calles electrodomésticos viejos para un fin que no entendían,

Matías recorría tiendas esperando encontrar el portafolios perfecto: tenía que parecer súper profesional. El del padre hubiera sido ideal, pero siguió con su cara llena de furia por bastante tiempo.

En el séptimo negocio (se acordaba del número porque era supersticioso) el vendedor le preguntó: "¿Qué vas a llevar en este portafolios?". "Mis sueños, mis proyectos", se escuchó responder, mientras pensaba en que algo tendría que poner, sino se darían cuenta de que era muy liviano.

Llegó a apoyar el sandwich en la posición perfecta para sacar la foto, cuando recibió la notificación.

Siempre dejaba el celular con la pantalla hacia arriba. Sentía felicidad con cada notificación, como un mini disparo de dopamina. Él no lo sabía, pero era eso lo que recibía: esas interrupciones al azar generan una dosis de placer instantáneo, similar a un abrazo.

Quiso ganarle a la ansiedad y, después de mirar de reojo la pantalla, dejó su mirada fija apenas por encima del horizonte. Su boca se movía milimétricamente, como esbozando una futura sonrisa, una sonrisa por venir, al tiempo que en los ojos se intuía un cerebro a toda marcha. Era una mirada que había practicado mucho: "Tengo una Visión", pensaba con fuerza, convencido de que lo transmitía. Y se le aparecía la imagen de ese portafolios, siempre vacío. No podía evitar relacionarlo con los libros que compró: *Anales del Derecho 1948 - 1960 de Yugoslavia*. O, al menos, eso había logrado deducir cuando intentó traducir el título. Los había elegido porque eran muchos (36 tomos) y de distintos anchos, lo que daba aún más la sensación de sabiduría. Y claro, porque, al igual que el portafolios, finalmente los encontró en la basura. Pero él sabía, tenía muy claro, que así como un emprendedor va a reuniones con un portafolios, su oficina, además de parecer un garage, tenía que tener una pared con libros muy serios. "La imagen es todo", pensó poner en Instagram, sin darse cuenta de que era una tautología.

El tercer paso, luego de tener su oficina-garage y su portafolios-visión, fue tener un equipo. Diseñó un logo en Word. "Clásico", lo definió él. "Ochentoso, saturado, barroco", hubieran dicho diseñadores gráficos amables. Ya con el logo hizo lo que consideraba una jugada maestra: cuatro tarjetas diferentes, con los títulos CEO, CFO, Gerente de Ventas y Gerente de Compras. Y siempre su nombre.

Hoy preveía un día tranquilo -por algún motivo los martes eran así. Después de un fin de semana de mucho trabajo, incluso con un par de

llamados en la mitad de la noche (siempre eran urgentes), creía que se merecía pasar media hora con su sandwich preferido, ése tan parecido a la vida.

Pero un nuevo cliente, alguien a quien ya conocía, no coincidía.

Al disparo de dopamina le sucedió una imagen: él, sentado en su cubículo idéntico a muchos otros, del segundo piso de un edificio igual a todos los demás. Mirando la pantalla simulando trabajar, sabiendo que a fin de mes tendría su sueldo. Mientras planeaba dar parte de enfermo al día siguiente para escaparse a la playa con su novia, se imaginaba emprendiendo. Gritando un "¡renuncio!", insultando a todos los que quería insultar, sonriendo a sus ya excompañeros y disfrutando su marcha triunfal: esos trece pasos finales hasta el ascensor, el momento de darse vuelta mientras apretaba "Planta Baja" y miraba la oficina que tanto daño le había hecho -o eso creía. Trece pasos exactos. Más de una vez tuvo que inventar una excusa para recorrerlos de nuevo más concentrado, cuando por error o ansiedad se había salteado uno.

El disparo de dopamina fue sucedido por otro, más fuerte e inesperado. Conocía a su nuevo cliente. Siempre lo había pensado como alguien ambicioso pero muy contenido, de esas personas que hacen todo lo que pueden por lograr un objetivo -menos lo que no se debe.

Extrañaba su vida anterior. Pero no sabía que extrañaba. O, si sabía, de ninguna manera lo admitiría, ni siquiera a sí mismo. La rutina tenía mucha comodidad, un sueldo asegurado al segundo día hábil de cada mes, una red de contención.

Pidió que le envuelvan el sandwich, pagó lo que sabía que costaba (sin dejar propina) y caminó hasta su camioneta. Abrió la parte de atrás y verificó que no se habían acabado la lavandina y el agua oxigenada. Después, con esa parsimonia que tienen los empleados de una funeraria, que saben que su cliente tiene todo el tiempo del mundo, tomó el Luminol y chequeó que no necesitaba comprar más. La motosierra tenía el silenciador puesto y una batería nueva.

Estaba todo en orden.

Subió a la camioneta y siguió las instrucciones de su navegador. Sabía perfectamente cómo llegar, había hecho ese recorrido durante un año entero. Le podía ganar al GPS, pero no quería. Su juego era siempre llegar exactamente a la hora en la que el teléfono predecía. Ganaba siempre. Aunque nadie perdía.

Disfrutaba ir al centro cuando todos se volvían a su casa: podía manejar tranquilo y mirar. Matías era muy observador y detallista. De adolescente, en la escuela, se reían de su escritorio con todos los bolígrafos y lápices con la punta hacia la derecha, de lo perfecto del nudo de la corbata, de sus medias altas, de que siempre tenía que dar la misma cantidad de pasos entre dos puntos. Él no quería cambiar. No podía. Ya de adulto, fue encontrando en ese detallismo una virtud. Todo tiene sus luces y sombras, había escuchado en un curso de orientación profesional. Ese detallismo es uno de los motivos por los que eligió su emprendimiento.

No fue una decisión fácil, pero tuvo tiempo de pensarla. Se sentaba en su cubículo, apoyaba la mano derecha en el mouse y su mente divagaba. Quería un negocio diferente, eso lo sabía. ¿Qué emprendedor exitoso emprende con algo que ya existe? Pero era ambicioso, quería algo en donde el precio nunca fuera una cuestión. Claro, tenía que ser un monopolio. O algo que funcionara en momentos en los que uno acepta lo que le dicen, como una cerrajería de urgencia o una funeraria. También sabía que le convenía aprovechar sus contactos y los de su padre: todos tenían empresas o trabajaban en empresas, pero venderle a empresas, creía por algunas experiencias que vio de cerca, era difícil, corrupto. No es que tuviera problemas con lo ilegal, no quería tener que competir con otros.

Mientras manejaba con un ojo puesto en el GPS, clasificaba la cara de los conductores que se cruzaba. Por un lado, estaba el quejoso tradicional, que tocaba la bocina como forma de descarga. Siempre se imaginaba cómo serían al caminar por la calle, si irían gritando "honk honk" o como se diga en castellano, diciendo, "acá llego yo, tuve un mal día". Tal vez le tocaría el hombro al de adelante. ¿Será un tema de inseguridad, esa necesidad de avisar, o simplemente una vía de escape de una vida que no elegía? Jugaba a imaginarse qué había detrás de esa cara y esa actitud. Era algo que hacía desde niño, siempre tan introvertido. Le había generado bastantes problemas: bullying en la infancia ("autista", le decían). Y varias veces de adolescente estuvo a punto de recibir una paliza, justo después de un "¿qué me mirás?". Misma rutina, estaba inmerso en sus pensamientos, no se daba cuenta de que miraba fijo hasta que alguien se lo decía.

Ya de adulto había desarrollado una interfaz mucho más humana: con su detallismo aprendió qué movimientos hacer en qué momentos, cómo sonreír, llevarse la mano a la boca simulando no querer hablar o hasta tocarse el pelo para llamar la atención del sexo opuesto.

Seguía observando a los conductores del carril opuesto. Uno de cada cinco era de esos que decía "yo trabajo desde el auto". Bajaba constantemente la mirada hacia el celular o gesticulaba mientras hablaba por teléfono. Un peligro. Este grupo también se preciaba de parecer muy ocupado, aunque su récord en el Candy Crush mostrara algo distinto.

Una vez al día se cruzaba con alguien que sonreía al manejar, como disfrutándolo genuinamente. "Un pelotudo", pensaba enseguida, mientras volvía a enfocarse en cómo conseguir más clientes con marketing en Facebook. Tenía que haber una forma de segmentar exactamente a quienes necesitaban su servicio. No eran muchos, pero no tenía competencia, entonces estar en el lugar adecuado en el momento justo era clave. Matías era brillante, probablemente una de las pocas personas que podía resolver ese desafío.

Desde que se fue de la corporación, su vida se había convertido en su trabajo y viceversa. Su mayor obsesión: cómo crecer. Desde el inicio tenía una planilla de cálculo que él consideraba su obra maestra: a partir de doce datos básicos proyectaba su negocio casi a la perfección. Usaba información económica (población, tasa de empleo, tipo de cambio, variabilidad de las acciones principales en la Bolsa) y algunos datos que había razonado que le servirían (búsquedas específicas en Google como "venta de armas de bajo calibre", "venta de psicotrópicos").

Prácticamente no tenía tiempo libre y, cuando parecía que lo tenía, en realidad estaba planeando, soñando o a punto de ser interrumpido mientras daba un mordisco a un sandwich de pastrón.

Así estaba desde hacía cinco años, período en el que su esposa se había cansado de él. "Mejor, más tiempo para enfocarme", se decía.

Fueron 60 meses prácticamente iguales, excepto por un período de seis: cuando se le ocurrió intentar hacer una ronda de capital. Invirtió en un sitio de Internet con un nombre en inglés y un slogan ingenioso ("scenecleaners.com", el Uber que no deja rastros), compró unos cuántos followers para sus cuentas en redes sociales, contrató un diseñador para hacer una presentación y recorrió docenas de oficinas, primero de amigos y conocidos, luego de fondos de inversión. Buscaba dos millones de dólares para expansión, a cambio de un 40 por ciento de la compañía. "No pierdas el control", había escuchado en un video en Instagram sobre emprendimientos. O era sobre las emociones en el trabajo, no podía recordarlo bien.

Mientras repasaba todo esto, llegó a su destino. Dejó la camioneta en el estacionamiento del edificio (nadie se había acordado de pedirle la tarjeta), armó la mochila con todas las herramientas e insumos y la llevó junto con la valija negra con rueditas. Le había costado bastante reforzarla para que cargara hasta 99 kilos y revestirla internamente con material impermeable, pero había quedado perfecta. Nadie podría diferenciarla de una valija normal.

Se presentó en Seguridad del edificio, contento de volver. Por suerte ya casi todos habían salido.

-Hola, soy Matías, vengo a ver a Juan, del segundo. Ya me autorizó. Tengo que retirar documentación.

-¿De qué empresa viene?

-De ninguna, soy solo.

Las cuatro etapas de la protagonización

Estoy en el escenario. Jeans azules, remera negra, mucha energía, nervios. Hace unos 15 minutos comencé mi presentación. Tengo en mi mano derecha el control remoto para pasar las imágenes. Trato de mover la mano como si la tuviera libre. Me cuesta. La izquierda, en cambio, enfatiza mi mensaje, lo refuerza todo el tiempo.

En el bolsillo de atrás está mi ayudamemoria. Casi nunca lo uso, pero me deja tranquilo saber que ahí está. Es una hojita escrita a mano -la izquierda, con esa escribo- con pocas palabras y muchos símbolos. Yo me entiendo. Si me distraigo en la presentación, ése es mi mapa para llegar a destino. Mi profesor de standup odiaba que yo tuviera el ayudamemoria conmigo siempre. "Es que me dicen Dory", le explicaba. Pero era un chiste que no le causaba gracia.

Llegó el punto de inflexión en la presentación, un momento para mí muy importante. Busco un bolígrafo en el bolsillo derecho de atrás. No lo puse. Qué raro, pensé. Siempre lo tengo para usar en esta situación. El público no se dio cuenta. O sí, y tal vez pensó que me estaba rascando. No importa. Sigo. *The show must go on*. Qué cómodo se lo veía en escena a Freddy Mercury, pienso. No me tengo que distraer.

Busco en el otro bolsillo, para usar el ayudamemoria. No va a caer con la misma contundencia que un bolígrafo, pero sirve igual. Tampoco está. Me acuerdo enseguida de que cuando me puse el emisor del micrófono inalámbrico lo apoyé en la mesa del técnico de sonido. Ése era mi plan B. Mi cerebro se acelera. Mientras una parte de mí sigue presentando y conectada con el público, más neuronas se dedican a resolver el siguiente paso.

El control remoto en mi mano derecha. Ésa es la solución.

Más tranquilo, dejo que llegue el momento. Suelto el control remoto desde unos 50 centímetros, mucho más bajo de lo que hubiera dejado caer el ayudamemoria o el bolígrafo, para evitar que se dañe. Pero el control remoto se parte en pedazos. Una pieza recorre varios metros, hago un chiste muy malo y me agacho a juntar las piezas. Como con todo control remoto, se le salió la tapa y las pilas rodaron hasta el infinito y más allá.

Normalmente hubiera preguntado: "¿Por qué se cayó?". Y habría dividido a la audiencia en dos categorías: los que culpan a mi mano, que lo soltó, y los que acusan a la ley de gravedad, que atrajo el papel o el bolígrafo. O que rompió mi control remoto.

Es en ese momento en donde me enfoco en algo que aprendí de Fred Kofman (quien explica muchas cosas mucho mejor que yo):

> Frente a cada situación, podemos elegir qué actitud tomar.

Si elegimos enfocarnos en la ley de gravedad, nos salvamos de la culpa. "Yo no fui", decimos como el niño que volcó la gaseosa. "¡Fuiste vos!", nos contenemos los adultos, que ya sabemos. Pero esos mismos adultos seguimos eligiendo culpar a la ley de gravedad, aunque nada se habría caído -ni roto- si no hubiéramos abierto la mano.

> La víctima es cómoda: no es culpable de nada. Pero tampoco puede resolver nada.

De hecho la situación de víctima es atractiva, no solo emocionalmente. Es, para mí, como ese hueco que se arma en el medio de los sofás viejos. Uno se sienta en un costado y termina siempre ahí, resbalando, inclinándose o como sea. Naturalmente los humanos somos víctimas

desde que nacemos, llorando indefensos clamando por cuidados. Entiendo que es porque deberíamos quedarnos más tiempo en el vientre materno, tal vez 22 meses, hasta estar mucho más maduros y, básicamente, salir caminando. Pero la pelvis de las madres -angostada por la bipedestación- no soportarían nuestras cabezas, demasiado grandes por la evolución. En otras palabras, el precio de nuestra inteligencia es nuestra inmadurez al nacer. Es obvio que si pudiéramos elegir, eso elegiríamos. Pero también los demás animales, que nacen maduros pero menos inteligentes, se eligirían.

A medida que crecemos, entonces, vamos haciéndonos cargo de nuestra vida: buscamos la leche en la heladera en vez de gritar o llorar por ella. Elegimos más cosas, decidimos. Tal vez seguimos acusando al vaso de gaseosa de suicidio, pero día a día nos ocupamos más de nuestra vida. Nos hacemos protagonistas, como son los demás animales al nacer.

La victimización es una cualidad inherente al ser humano.

Ich habe nichts gelernt

Cuando en el escenario pregunto si fue la gravedad o la mano, trato de llevarnos de un estado de "víctima inconsciente" a "víctima consciente". Veo seguido en las sociedades latinas la queja: sea una marcha exigiendo al Estado una solución, sea un bocinazo para que la anciana cruce la calle más rápido o un insulto al árbitro para que cobre a favor de nuestro equipo de fútbol. Somos víctimas inconscientes. Automáticamente nos quejamos sin elegirlo, a veces por comodidad, otras por costumbre y hasta como vía de escape de tensiones acumuladas.

Nuestra oficina estaba en Barracas, el barrio más al sur dentro de la ciudad de Buenos Aires. Yo vivía en Pilar, 40 kilómetros al norte de la ciudad. En el año 2001 tardaba 45 minutos en llegar. La economía estaba en crisis con más de 20 por ciento de desocupación, la industria automotriz casi sin ventas y poca gente podía construir una casa en esa localidad.

Pero cada año, a partir de ése, se sumaron entre tres y cinco minutos de recorrido. La economía había llegado tan bajo que crecer era inevitable, se vendían más autos, se construía más. Era el cuento de la rana hervida.

En cierto momento tomé conciencia: estaba en piloto automático y tenía que cambiar. Era 2008. Hice lo que cualquier nerd haría: me compré un curso de alemán y otro de chino en CD y empecé a estudiar en el auto.

Una década después, sé saludar en ambos idiomas. Ni los números me acuerdo.

Seguía sintiendo que perdía el tiempo y buscaba cómo aprovecharlo. Me molestaba que cuando prendía la radio no siempre estaba el comentarista que quería. Me enojaba por cómo manejaban los demás. Me pasaba haciendo la regla de tres simple en mi cabeza para demostrarme que no valía la pena ir a 160 kilómetros por hora, que no iba a llegar tanto más temprano. Pero por aburrimiento mi pie aceleraba. Era peligroso también.

Pasados un par de años, le expliqué la situación a mi jefe: paso un mes por año en el auto. "No te voy a durar mucho así", le dije. Y acordamos que podría elegir si trabajar desde casa o en la oficina, lo que mejoró mucho mi calidad de vida, me llevó a formar equipos más sólidos y delegar mejor. Eventualmente, me mudé a Buenos Aires, reduciendo mucho más el tiempo de viaje.

Más tarde, sin siquiera pensar en el tema, me fui de la empresa y comencé a trabajar en casa.

> Una vez que te das cuenta de que te estás victimizando, las soluciones empiezan a aparecer más claras.

En mi experiencia la toma de conciencia se da en muchos niveles en distintos momentos. Un ejemplo macro es la carrera: mucha gente de entre 35 y 45 años se me acerca con el planteo de que no le gusta lo que estudió. Y finalmente entendemos que la decisión fue tomada con demasiada influencia de otros -totalmente razonable, ya que como adolescentes no tenemos los elementos para elegir qué queremos hacer el resto de nuestra vida. De alguna manera, en cierto punto tomamos conciencia de que fuimos víctimas, de que nos quejamos de una carrera que, en los papeles, elegimos nosotros, pero culpamos a otros. Y ése, ése, es un momento mágico en donde podemos elegir realmente. El hecho de que la esperanza de vida crezca tanto nos da más y más oportunidades.

> ¿Qué pasaría si se hace común elegir una carrera a los 40?

Al año de mudarme a Buenos Aires, me fui de la empresa en la que trabajaba. Tenía un auto de la compañía, me encantaba. Automáticamente fui a comprarme el mismo vehículo. Cuando vi el precio me pareció absurdo. Traté de quitarle adicionales, infructuosamente. Comprarme el mismo Audi sin entender que era decisión mía hubiera sido otra forma de ser víctima.

El "piloto automático" para grandes decisiones es garantía de victimizarse.

En el momento en que me di cuenta, puse todo sobre la mesa, hasta la decisión de comprar un auto en sí misma. Analicé -hice un Excel- y elegí. Varios años después sigo contento.

Ésta es la etapa que llamo de "protagonismo consciente": tenemos que pensar previamente a hacernos cargo y decidir. Como ese hueco del sofá, nos atrae la posibilidad de ser víctimas, culpar a otro y relajarnos. Pero ya sabemos que ese relax es solo de corto plazo, que si queremos ser felices tenemos que hacernos cargo. No es fácil.

La última etapa del proceso, ésa a la que no creo que lleguemos en todos los ámbitos al mismo tiempo, es la de "protagonismo inconsciente": como en el proceso de aprendizaje, ni siquiera necesitamos pensar en que podemos hacernos cargo de una situación, decidir, elegir.

Simplemente, lo hacemos.

Epílogo de *Soy Solo* (mayo de 2018).

Leelo también en:
leopiccioli.com/libros/soysolo/epilogo