

Sin vender humo

Jordi Nadal



Legó *feedback* mayormente demoledor tras mi último artículo sobre Alemania (“*Einverstanden*”) y su iniciativa de lanzar una gran encuesta a la nación para construir un diálogo sobre su futuro y, con él, alcanzar un conocimiento útil y consensuado para llegar a convivir mejor. La esencia reside en su admirable capacidad de compromiso.

Si sintetizo lo recibido estas semanas, casi todo el mundo coincide en que aquí no es posible el acuerdo.

La mayor parte de la gente me confesó su desaliento ante nuestra realidad. Eduardo, amigo de gran nivel, apunta: “No lo veo posible en nuestro país. No somos una nación nórdica, sino mediterránea, en la que el individualismo es su característica principal. Con una base así, un movimiento colectivo de esa envergadura no puede ser factible. Aparte de que los alemanes son muy disciplinados –por eso fue posible allí el nazismo y, sin duda, como reacción a este, ha surgido su actual disciplina democrática–, otra característica de los españoles es la indisciplina total. Todo ello es conatural en nosotros y forma parte de nuestro ADN”.

Intento imaginar cómo encajar la dureza de los hechos. Nuestra manera de ser y aquella que admiramos en los países nórdicos. Y, como tantos otros, lamento que aquí no hayan llegado algunas cosas que son esenciales para progresar; cito dos nada menores: la ética del trabajo de Max Weber y la sana costumbre de la transparencia y de la rendición de cuentas (que, aunque aquí se ejerza, es público y notorio que no suficientemente).

¿Por qué somos así, de esta manera que resulta a veces tan francamente

dolorosa? ¿Tal vez porque hay demasiado parloteo? ¿Demasiado hidalgo arruinado, que no quiere ensuciarse las manos y ponerse a estudiar y/o a trabajar a fondo y –ya puestos– a vender de verdad? ¿Por qué nos cuesta tanto dar la cara y ponernos al servicio de los demás?

Podría parecer que mezclo cosas distintas y no lo son en absoluto: en España cuesta encontrar vendedores, aunque sea una de las profesiones más extraordinarias del mundo, ya que exige ser humilde y tener voluntad de servicio hacia tu cliente.

Nos cuesta escuchar. Tal vez eso explica que haya algunas tertulias en los medios que siguen y siguen, sin que las agote el tiempo. El secreto es simple: casi todos hablan y muy pocos atienden. Pueden continuar hasta el infinito ya que son mundos imper-

truir. La gente mezquina es como el papel de vidrio: raya las superficies delicadas y las deja lastimadas. Mala cosa cuando no somos capaces de experimentar sana admiración en lugar de envidia enfermiza. Cuando no sabemos admirar, nos encallamos en el resentimiento.

Para salir adelante, las cosas exigen que sintamos ilusión por progresar y, con ello, conseguir que nuestras vidas individuales, las de nuestras familias, las de nuestra empresa, comunidad y país, avancen en la dirección correcta.

Necesitamos estar preparados. Porque no son suficientes las acaso buenas notas del pasado –conseguidas en nuestros expedientes académicos– si no aplicamos, continuamente, una mejor versión de nosotros mismos. Albert Camus dijo que “el sufrimiento no da derechos”, y extrapolando, no sirve haberlo hecho bien en el pasado. Hay que demostrar, cada día, que queremos ser mejores. Por respeto a los demás y a nosotros.

Nos falta vuelo y paciencia para llegar a esperar los resultados del esfuerzo. Urge admirar a los que se aplican y, de paso, fomentar de verdad el ascensor social. Nos ayudaría aplicar lo que expresó Píndaro, cuando escribió: “Llega a ser tal como eres habiendo aprendido”, una máxima del saber griego que debería presidir nuestras vidas.

Scott Galloway, por pasar de la Grecia del siglo V a.C a Nueva York en el 2020, denuncia la desfachatez de las universidades de élite de EE.UU., que presumen de toda la gente a la que excluyen. Y recuerda que la UCLA admitía en 1989 al 42% de los candidatos y solo el 12% en el 2019. Si la universidad no acepta a la gente normal, no hay futuro.

Mala época cuando no se premia el esfuerzo. Duele ver que, a veces, medra la gente que no tiene ni profesión, ni saber, ni producto ni servicio que ofrecer, es decir, los que solo venden humo. Así nos va. La respuesta es, como tantas otras veces, llegar a Stefan Zweig. Abran *Los ojos del hermano eterno* y entenderán por qué lo esencial es asumir que “solo el que sirve es libre”.

Hay que demostrar, cada día, que queremos ser mejores; por respeto a los demás y a nosotros



Hay que demostrar, cada día, que queremos ser mejores; por respeto a los demás y a nosotros

meables. El secreto de nuestro país es que no escuchamos. Nos mata el ego.

Volvamos al mundo concreto del trabajo: cuando no vendes (porque lo que fabricas o lo que ofreces no es suficientemente bueno) tienes que ofrecer más humo que verdad, más cuentos que cosas sólidas. Cuando no hay joyas, llegan los collares de cuentas con los que se pretendía engañar a los indígenas. Y cuando no salen las cuentas, empiezan los cuentos. Si no hay calidad, empiezan las explicaciones. El reino del mediocre “es que...”.

Sería amargo aceptar y resignarnos a convivir con los egos y las envidias, que tan claramente nos intentan des-