

EL HOMBRE AL QUE NUNCA DICEN NO

LA MAGIA DE LAS RELACIONES

JUAN RAMÓN PLANA

PRÓLOGO

El hombre al que nunca dicen no es una guía, un itinerario para jóvenes que creen que necesitan buscar trabajo y en realidad lo que necesitan es descubrir el mejor desempeño para su vida. También es una grata recuperación del diálogo renacentista, donde un maestro desgrana su sabiduría y doctrina, casi peripatéticamente, con su discípulo –que no alumno–, porque no se trata solo de transmisión de conocimientos, sino también de un modo de vida, una filosofía humanista centrada en valores. La relación entre los personajes no se basa en el criterio de autoridad, también implícito en la consideración y cortesía del uno por el otro, sino en la admiración y el respeto por quien sabe más y permite columbrar una realidad con la que un joven cambie su vida y la del mundo a su alrededor.

Julio quiere un trabajo; como todo joven, lo quiere ya, bien posicionado y mejor remunerado. Con ese fin se dirige a Net, fascinado por su aire de triunfador. A Net le parece que el arrojo, la fuerza de Julio, al que luego pasa a denominar Observador, tienen posibilidades, aunque considera que debe encauzarlas, limpiarlas; en suma, que debe formarlas de manera tranquila, paciente, mostrándole los pasos adecuados, siguiendo la estrategia y las tácticas que le han llevado a ser «el hombre al que nunca dicen no», y así ambos se adentran en el complejo mundo de las relaciones, mundo que ahora se abre ante nuestros ojos.

Los libros son como las almas, al final de su recorrido se someten a un pesaje osiriaco y, si han dejado huella en el lector, si pesan en su alma, si el mismo recuerda pasajes, enseñanzas, «clavos», a los personajes y su intrahistoria, entonces dichos libros pueden viajar al más allá. Este libro de Juan Ramón Plana, tan ameno que parece demasiado breve, lo ha conseguido.

Net es un personaje moderno y tradicional al mismo tiempo, el alma del libro. Sabe recoger toda la sabiduría de la tradición, pero también incorporar lo que la modernidad ha traído de bueno, como el feminismo igualitario, sin dejarse arrastrar por las modas cuando no le convencen. Net siempre sorprende al lector y a Observador con sus salidas y ocurrencias, lo cual agiliza el mensaje y mantiene la atención del receptor. Su aproximación holística al mundo de las relaciones y al problema tan acuciante de la búsqueda de trabajo hace de este libro un entretenido manual, lleno de consejos sagaces, anécdotas divertidas, apuntes vitales y dos personajes humanos, muy humanos...

PEDRO GONZÁLEZ DEL CAMPO

JULIO QUIERE UN TRABAJO



Me desperté inquieto: la invitación que había conseguido de mi profesor de Gestión Comercial para acudir al simposio era algo extraordinario; sin embargo, ahora no sabía cómo vestirme ni las preguntas que debía dirigir a la mesa de ponentes.

¿Qué tono tengo que emplear, de «enterado», de «ingenuo»?
¿Son estas verdaderamente las mejores preguntas?

Me la estoy jugando; yo lo que quiero es salir de esta reunión con un trabajo.

Aquel hombre, ni muy bajo ni muy alto, ni muy listo ni muy tonto en relación con los demás, fue objeto de mi interés durante la presentación. Los ponentes eran varios, pero, al final de la exposición, al que todo tipo de personas se aproximaban, al que buscaban para sus preguntas era a él.

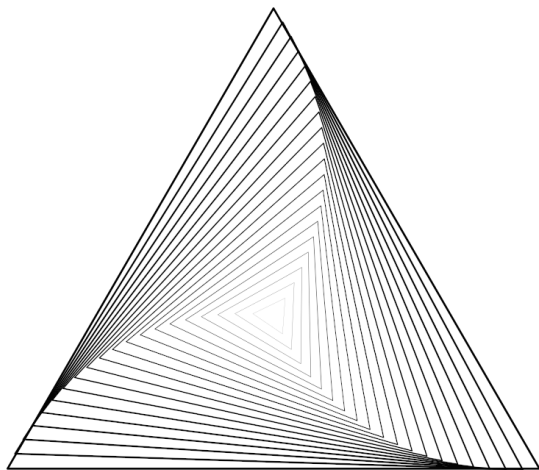
Me armé de valor y le pregunté:

—¿Usted qué tiene que todo el mundo se le acerca?

Lejos de asombrarse por mi pregunta, me contestó:

—¿Nos tomamos una cervecita?

PRIMERA CITA. EL TRIÁNGULO



Fuente: <https://www.dmsc.es/todas/disertaciones/quinta-entrega/la-suma-geometrica/>

Me llevó al bar Menudeo y me dijo:

–Con la cervecita, un pincho de tortilla de patatas no viene mal, y aquí es sensacional.

Y lo era. Una vez ensalzada por los dos, repetí mi pregunta.

Bebió un buen trago de su caña (era Mahou) antes de responder con calma:

–Pues verá, ya hemos efectuado prácticamente tres de los pasos que responden a su pregunta: primero, y antes que nada, yo podría no haberle contestado, haberlo hecho abrup-

tamente o de forma evasiva. Lejos de eso, le he ofrecido tomar una cerveza para, de esa forma, tener la oportunidad de charlar, algo que supera la mera amabilidad y facilita el conocernos. –Sonrió–. Segundo, ¿qué español no habla delante de una cerveza y una tortilla de patatas? Y, tercero, y último, nuestro primer encuentro no podía ser algo circunstancial, un mero trámite; tenía que ser memorable, y de ahí el que hayamos terminado –se le notaba a gusto– tomando la mejor tortilla de patatas del mundo.

–O sea, que ese es su secreto –aventuré.

–Lo mío son las relaciones y, para tener una buena relación se debe empezar por querer, por apreciar a la otra persona, sea quien sea. –Me miró de arriba abajo–. Y en su caso, aunque solo sea por el interés que ha mostrado hacia mí, ya lo aprecio. –Pasó por alto mi gesto de perplejidad–. Más tarde hay que poner en marcha la relación y una forma excelente es empezar, como estamos haciendo, por hablar. Hay que hablar mucho, conocer a la otra persona y que nos conozca ella. Por último, solo queda mantener esa relación con pequeños «trucos» que hagan que la recordemos, porque tenemos muchas cosas en la cabeza...

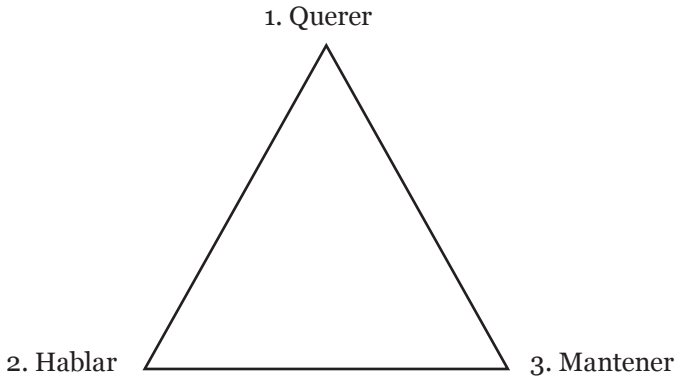
–¿Y de ahí la tortilla de patatas? –pregunté.

–La tortilla de patatas nunca falla.

–Espero acordarme de todo –balbuceé.

–Para eso el triángulo viene en nuestra ayuda; una figura que evoca crecimiento, vitalidad, y que yo he patentado –me dijo entre risas– para mis amigos: el triángulo de las relaciones.

Cogió una servilleta y dibujó:



–Tenga, se lo regalo –dijo, y sonrió cómplice mientras me lo alargaba.

–¿Me lo firma? –acerté a decir con otra sonrisa.

–Claro. –Rio abiertamente–. ¿Ve usted? Ya ha captado el tercer paso del triángulo: mantener.

Aquel rato, que tendría que haber durado –pensaba yo– quince minutos, se prolongó hasta una hora larga. Mi interlocutor no parecía tener prisa, me miraba a los ojos y me preguntaba y preguntaba. Lo quería saber todo de mi vida: familia, amigos, pero con un interés que me parecía muy genuino. ¡Me estaba haciendo una entrevista! Pero no una cualquiera: era como si nuestro encuentro estuviese trans-

mitiéndose por televisión. Al principio yo era cauto en mis respuestas, pero, casi sin darme cuenta, terminé contándole cosas que ni sospechaba. En cualquier caso, y aunque no podía dejar de pensar que la charla era muy interesante, lo que yo quería era un trabajo... Hasta que, de pronto, me sorprendí a mí mismo: ¿a ver si ya funciona el punto uno, querer? Así que, en un momento dado, ayudado por una interrupción para tomar un trago de cerveza, le reproché levemente:

—¡Pero, bueno! Yo lo que quiero es saber cosas de usted; yo no soy tan importante.

—Eso lo dirá usted —me contestó—. Para mí es ya una pieza relevante en mi mundo de relaciones: la persona que me observó y se interesó por mí. Ha entrado usted en mi colección de personas.

—¿Colección de personas?

—Sí, hay quien colecciona cucharitas de plata o patitos de porcelana; yo colecciono fotos, tarjetas, frases y recuerdos de mis amigos.

—¿Podemos hablar otro día de esa colección? —le pregunté.