

JAN ŠKRDLÍK –DE ESTO Y DE AQUELLO

COCODRILO EN LA BAÑERA

¡Estimado señor!

¡Ayúdeme por favor! Usted es un especialista, un sicólogo, le suplico aconséjeme, contésteme, sáqueme de esta duda, de esta pesadez (o mejor pesadilla) porque si no, seguro que me vuelvo loco ya que realmente no sé qué hacer ni sé qué pensar y, de veras, si alguien no me ayude dentro de poco, me hundo... y hasta...

Todo esto lo aconteció así: Ayer me encontré en mi bañera un cocodrilo. ¡Qué susto! Después de un rato empecé a comprender que tomar el baño iba a ser bastante complicado. –Bueno ¿qué puedo hacer? ¡Yo desdichado!– lamenté. –Hay que, a lo mejor, echarlo a la basura– meditaba mientras contemplé al reptador animal porque, como es fácil de comprender, yo no tenía ganas de bañarme con un cocodrilo. Esto sería muy incómodo y yo ya estaba muy cansado después de la faena, pero es algo que, creo yo, no hace falta venir con explicaciones. Pasó luego que se me ocurrió una idea: –¡Pues hombre! no lo puedes echar a la basura porque si acaso sea de Margarita (mi mujer) ella se enfardaría muchísimo y esto sería, como es fácil de comprender, gran problema para ti además del cansancio que ya tienes después de la faena.– Esto todo me lo dije a mí mismo y proseguí: –Pues bueno, se lo pregunto a ella y se acaba el asunto. ¿Qué fácil? ¿Eh?–

«Cariño, para un momentico, por favor. Te quisiera preguntar una cosita...»

Margarita vino boceando, me echó un vistazo, echó otro al cocodrilo y dijo con su típico aburrimento: «¡Échalo a la basura!»

«¿Pero es así que este animal no es tuyo entonces?» me aseguraba.

«¡No, qué va! Seguro que lo ha olvidado allí el fontanero esta mañana. Es culpa suya. ¡Échalo a la basura a este aligátor!»

«Pues cariño, no es aligátor ¡es un cocodrilo! así lo sé, como que me llamo Pedro» contesté ya perdiendo toda mi calma porque me parecía una tontería denominar aligátor a algo que seguramente fue un cocodrilo. Pero si Margarita llega a pensar que algo es así o así persiste en su idea aunque nadie la apoye. Me parecía una tontería, como ya he dicho antes, considerar un cocodrilo como un aligátor y por eso, como es fácil de comprender, por fin voceamos, y hasta gritamos queriendo imponer nuestras razones. En aquel momento salió del dormitorio un hombre estropajoso diciendo ser el fontanero y que por casualidad se adormeció allí y nuestros gritos le habían despertado y que él –pobrecillo– no tenía nada que ver con todo eso y que le dejáramos en paz y luego cogió sus pantalones y su sombrero y se fue. Y yo estoy totalmente confundido cómo resolver toda aquella situación. ¡Ayúdeme, por favor! ¡Sáqueme de esta duda! porque si no, me vuelvo loco por no saber qué hacer ni qué pensar y, de veras, si alguien no me ayuda dentro de muy poco, me hundo... y punto... Pues le envió una foto y le pregunto a usted. Usted lo tiene que saber ya que usted es el sicólogo, que yo no lo soy:

Lo que estuvo allí en la bañera, entonces ¿fue un cocodrilo o un aligátor?

VIAJEROS Y TURISTAS

«El viajero tradicional llegaba de su odisea y no paraba de contar los hechos y sucesos que le habían acaecido, escribía libros, se convertía en el ascua de las tertulias [...] El turista contemporáneo, por el contrario, cuando regresa, no importa el lugar donde haya estado ni el tiempo consumido, no tiene nada que decir.»

Verdú, V.

Aun cuando no todos somos iguales y, por eso, esta definición de los turistas de hoy la que aportó Verdú no sirve para todos, puedo decir que estoy de acuerdo con este autor de que algo se ha perdido en el ambiente del viajar. Me parece que antes la persona que viajaba se sentía casi como un apóstol trayendo mensajes entre distintas gentes y culturas. En aquél tiempo de antes era difícil, peligroso y caro desplazarse a grandes distancias y visitar reinos, tribus o tierras lejanas. Por eso esta actividad se estimaba más. Hoy día vivimos un ataque de informaciones. Antes la gente tenía pocas informaciones y mucho tiempo para hablar de todo. Ahora tenemos demasiado informaciones y demasiado poco tiempo para hablar de lo recién conocido. El mucho saber —o mejor dicho el demasiado conocer— nos ha separado, por eso creo que a poca gente ya le interesa escuchar a alguien quien hable de nuevos países, montañas, naciones... y por lo mismo creo que el viajar ha perdido su crédito social y se considera como una cosa muy privada la que ya no debe interesar a los demás. Eso es mi punto de vista.

EL REMEDIO SE LLAMA HUMILDAD

El problema central de la sociedad consumidora en la cual hoy día vivimos, según mi opinión, es, sobre todo, un problema espiritual. El mismo —invisible en su sustancia— es visible respecto a sus reliquias. Del mismo modo la adicción a las compras —una enfermedad de hoy— es sólo una visible parte del asunto mucho más complicado. Es una consecuencia de la enfermedad del alma occidental, consecuencia que luego vuelve a ser otra causa de otras subsecuentes consecuencias que forman una cadena de círculos cerrados en forma de «rotación sobre un eje». Ése es un eje de muerte espiritual. ¿Cuál es esta enfermedad? ¿En qué se basa el problema? Para contestar esta pregunta podemos fijarnos mejor en lo que está realmente pasando. ¿Qué es? He aquí una enorme variedad de cosas, bienes, productos etc. succionada con ahínco hacia adentro por el hombre, hacia su famélico interior tanto carnal como mental. La naturaleza nos señala mediante sus leyes que la misma situación ejemplar existe en ella misma y tiene su explicación: Este interior «succionador» está vacío y su vacío magnetiza todo lo que está en su alrededor y quiere llenar el interior, pase lo que pase, por cualquier cosa que se halla a su alcance.

Ahora bien. ¿Cómo explicar entonces por qué todo esto se realiza por medio de compras y no de otro modo?

La explicación se halla en el hombre mismo, en su soberbia y poca humildad. Déjenme explicárselo. Recibir algo gratis sin comprarlo humilla a uno que lo recibe porque el donador siempre está considerado mayor al donatario. ¡Con cuántas cosas que se recibieren sin pagar se podrá llenar el alma humilde! El olor de las flores, las sonrisas de los niños o un paseo por el bosque. ¡Por nada de esto se paga! Y, a pesar de ser todo esto tan sano y barato, pocos lo quieren adoptar. Comprar las cosas caras resulta más dulce para un alma que se intenta glorificar a sí misma. ¡Qué vanidad! A mí, como a un cristiano, me sorprende una cosa: hoy día mucha gente hace grandes esfuerzos y paga mucho dinero para conseguir la paz interna. Jesús, mi Dios y Salvador ofrece la paz sobrenatural gratis y, con todo, pocos eligen este camino de simplemente recibir. Y yo me pregunto ¿por qué pasa todo eso? Lo sobredicho, creo yo, lo podría explicar... Por eso la gente llena supermercados para comprar cosas que no necesita y que en vez de servirles aún les dañan y envenenan.

He aquí un remedio: ¡Sea humilde! Pero, francamente ¿quiénes lo somos en plenitud?

LAS INSTRUCCIONES PARA CALUMNIAR

La insinuación de un diablo

Éstas son las palabras para poder calumniar eficaz, veloz e infaliblemente: Eres una persona que no se contenta con hacer las cosas a medias. Para eso tendrás que seguir atentamente las siguientes instrucciones punto por punto. En total son siete y están organizadas según el siguiente menú: 3 puntos —lo que hay que recordar—, 3 puntos —lo que hay que hacer—, 1 punto —lo que hay que esperar—.

Lo que hay que recordar

1 Recuerda que lo que más le interesa a la gente no es la verdad, sino cómo las cosas parecen. A la gente le gusta aparentar, fingir algo que en realidad no existe —desempeñar su papel personal, como en un teatro.

2 Recuerda lo que escribió Aristóteles en su Poética acerca del teatro: No está bien recibido lo que es verdadero sino lo que parece verosímil.

3 Para eso tiene que sonar verosímil lo que dices, sea lo que fuere, según lo escrito en los puntos 1 y 2. Recuerda que mentir no es objetivo tuyo. El objetivo es alcanzar poder, posesión y placer (y en algunos casos venganza, que es lo mismo). Para eso puedes usar mentira, verdad o media verdad (da igual cuál de estos tres) aunque, a veces, la media verdad es la más eficaz. Lo importante, en todas formas, es, si el chisme suena verosímil.

Lo que hay que hacer

4 Busca alguna locución en estilo de eslogan; la gente no tiene tiempo para largas explicaciones de tu postura, prefiere las oraciones breves y simples. Verbigracia: —Juan no está dispuesto a que alguien se le oponga.

5 Conviene que el asunto que usas como pretexto para tu calumnio en realidad (si existe) sea bastante complicado a pesar de que tú lo «revelas» simplificándolo. Si la persona luego quisiera explicarlo tal como es, en toda su complejidad, nadie le prestaría atención... Y si el asunto además, tal como es en sí mismo, sea inverosímil... ¡ya has ganado! Todos preferirán tu postura simple, breve y probable ante postura del otro —complicada, larga e inverosímil.

6 Modifica tu «eslogan» conforme al carácter de las personas con que hablas. (Fíjate qué papel desempeñan o intentan desempeñar en sus vidas, en qué creen etc...) Si la persona con la cual hablas es, por ejemplo, un machista, dirás: —Juan actúa como una mujer, se derrumba siempre cuando alguien se le oponga. Si se trata de una mujer feminista, dirás todo lo contrario: —Juan siempre se enfada cuando se le opone alguna mujer. Si se trata de una persona de cosmovisión tradicional, dirás: —Él nunca será digno de confianza; ¿has notado qué le pasa siempre cuando alguien se le oponga?

Lo que hay que esperar

7 Ahora bien, cuando todo el mundo estará bajo tus pies y tendrás el control sobre toda circunstancia en tu vida y en las vidas ajenas, alimenta tu esperanza que Dios no existe o, por lo menos, que Dios (si existe) se deja convencer por tus chismes, porque si existe y si es omnisciente y más poderoso que tú (¡qué terror!), no te ayudarán instrucciones ningunas para salvarte de un castigo atroz, ya que dicen que «los molinos de Dios muelen despacio, pero muelen muy fino».....