





Cómo mandar a  
alguien a la  
mierda:  
y que llegue bien

Ricardo Sotillo

Copyright © 2022 *Ricardo Sotillo*

Todos los derechos reservados.



<http://www.capitalemocional.com>



## DEDICATORIA

A mis tres **“C”**, porque son el **C**ombustible, la **C**onfianza y el **C**ariño.  
**C**ristina, **C**ristina (jr) y **C**armen.





## Contenido

Prólogo .....	11
Introducción. ....	13
Necesidades que no necesitas.....	21
Detectando gente tóxica.....	31
Los Narcisistas.....	55
Por activa o por pasiva .....	67
Todo tiene un sentido.....	95
Más vale una vez colorado.....	119
Míratelo .....	129
Llámallo como quieras, ¡pero hazlo! .....	151



# Prólogo

**M**ás vale una vez colorado que ciento amarillo. Nos pasamos gran parte de nuestra vida pensando en cómo hacer para que los demás no se sientan mal, no se incomoden. En este libro propongo un cambio en la forma en que nos relacionamos con determinada gente tóxica. Una forma más sana, más auténtica donde no caben impostores. Las emociones que nos guardamos, acaban por salir tarde o temprano y casi siempre lo hacen en forma de trastornos.

Hay distintas formas inteligentes y elegantes de mandar a la mierda a quien nos importuna y liberarnos de nuestras distorsiones sin perder nuestra esencia. Tan válido es utilizar el sentido del humor como la ironía, lo importante es el efecto liberador que se obtiene, del mismo modo que cuando abrimos las ventanas de nuestra casa para que se saneen las habitaciones.



## Introducción.

**A** la mierda **¡Váyase usted a la mierda!**  
Corría el año 1998, en el Círculo de Bellas Artes. Madrid. Cuando un equipo de informativos de Televisión Española cubría la presentación del libro *La cruz y el lirio dorado* de Fernando Fernán Gómez, mientras los reporteros le están entrevistando se produce el conocido incidente. El cámara, alertado por los gritos se pone a grabar la escena. Fernando Fernán Gómez increpa a un señor que, con sorpresa e indignación, se intenta justificar diciendo que está allí porque sentía admiración por él. En la grabación se recogen las palabras del actor

diciendo: *"Porque no, porque me ha salido de los cojones. ¿Comprende? ¿Comprende? Y si usted cree que tengo mal carácter, está en lo cierto. ¡Lo tengo, y muchísimo!"*. El admirador le responde: *"¡Y mala educación!"*. A partir de ese momento se nos queda en la retina una imagen del carácter, del mal carácter, de Fernando Fernán Gómez y de la forma en que ese señor dejó de molestarlo pidiendo imperativa o inoportunamente la firma del libro a la que parece ser acudió sin éxito, y, creo recordar, sin tiempo. Si bien es verdad que el señor en cuestión continuó con aquello de *"yo le admiraba", "le admiraba hasta ahora"*. A lo que el actor pareció no importarle mucho, respondiendo: *"déjeme en paz"* *"déjeme de admirar, no me hace falta su admiración"* *¡Váyase usted a la mierda! ¡A la mierda!*

Este caso nos pone de manifiesto nuestra incompetencia para mostrarnos a veces como quisiéramos. Cuántas veces hemos pensado aquello de *"tener una boca prestada"* para poder decir

cuatro cosas a alguien. Parece que en este episodio Fernando Fernán Gómez iba sobrado de boca en ese aspecto. Pero es cierto que muchas veces estamos rodeados de gente tóxica, gente inoportuna o simplemente gente que no nos aporta nada y que nos roban nuestro tiempo y nuestras energías.

***¡Déjeme en paz! ¡Déjeme de admirar, no me hace falta su admiración! ¡Váyase usted a la mierda! ¡A la mierda!***

Deberíamos hacer como hacen ahora los teléfonos inteligentes que de vez en cuando te avisan para liberar la basura de la caché tras haber desinstalado programas inútiles o haber visitado páginas web que no queremos volver a visitar, no queremos o no necesitamos. O como cuando te llaman de un número de los que te quieren vender alguna tarifa inmejorable en plena siesta y tú teléfono te pregunta si se trata de **Spam** y si lo

quieres bloquear para que no te vuelvan a molestar. Eso sí que es un teléfono inteligente. Por cierto, ¿conoces el significado de la palabra Spam?

Originalmente la palabra Spam surgió como abreviatura de "*spiced ham*" (jamón con especias), y fue la marca usada por la empresa charcutera estadounidense Hormel Foods en 1957 cuando lanzó al mercado su nuevo producto de carne. Durante la Segunda Guerra Mundial lo usaron como alimento los soldados británicos y soviéticos. Posteriormente, los humoristas británicos Monty Python recrearon una escena burlándose de ello. En la escena representada hay cuatro vikingos que leen un menú que ofrece muchos platos, pero todos contienen Spam y empiezan a gritar la palabra: "**¡Al rico SPAM!**", en plena exaltación por lo abundante de la comida, lo que le dio la fama y que hoy lo solemos utilizar para referirnos al correo basura que nos



llena la bandeja de entrada o a los números de teléfono que nos invaden de forma no deseada.

***A la mierda, perdón, a la papelera, que es lo mismo.***

Claro está que del mismo modo que cuando limpiamos la caché del Smartphone o borramos el correo spam no lo tiramos al suelo ni gritamos locos de alegría por haberlo liberado de esos megabytes de basurilla, tampoco tenemos por qué emular al actor en pleno cabreo para mandar a alguien a la mierda. Podemos obtener el mismo resultado e incluso mejorarlo. Y no se trata de hacerlo sin que se dé cuenta, no, nuestro molesto y pesado interlocutor, vecino, amigo o cuñado debe darse cuenta y debe irse directamente al recado que le encomendamos, de eso se trata. Y lo haremos porque no necesitamos la aprobación de los demás, y cuando digo esto no significa que despreciemos el hecho de que los demás nos

valoren, digo que no lo necesitamos como una necesidad básica, ya Abraham Maslow lo situaba en los pisos superiores de su *pirámide*<sup>1</sup>. Una cosa es que nos guste que los demás nos reconozcan y otra bien distinta es que tengamos que modificar nuestra vida para acomodarla a la necesidad de aprobación y validación de los demás. Si logramos despejar esta incógnita habremos avanzado en nuestro objetivo de mandar a la mierda a todo aquello o aquel que supone un incordio en nuestra vida.

Si sabes que una comida te va a sentar mal, simplemente no la comes. Y no le das explicaciones a nadie ni te sientes culpable o mala persona por haber hecho tal cosa. Entonces, ¿por qué cuando alguien te está dando la tabarra lo tienes que soportar estoicamente? Y puede que te esté dando la tabarra o simplemente te esté

---

<sup>1</sup> Maslow ideó una pirámide que contiene las necesidades humanas, psicológicas y físicas. Subiendo escalón a escalón por la pirámide, se llega a la autorrealización.

haciendo perder el tiempo o te esté utilizando para su único y propio interés sin aportar nada a tu vida *¿También te lo tienes que tragar?*

Las mismas reglas que aplicamos para el cuidado de nuestra salud, higiene y hábitos saludables son las que vamos a aplicar en el cuidado de nuestras relaciones con los demás. Si no te sientes culpable cuando rechazas un cigarrillo, porque no fumas no debes sentirte culpable cuando rechazas compartir tu tiempo con alguien que no te conviene o no te apetece compartir nada.

A partir de ahora crearás una carpeta de ***Gente Spam***, donde ir metiendo a aquellas personas que llenan de basura tu vida.



# Necesidades que no necesitas.

**A**braham Maslow<sup>2</sup> diseñó en su obra *Una teoría sobre la motivación humana* la escala o jerarquía de las necesidades, que dio forma de pirámide para hacer visibles cada uno de los cinco niveles que la componen: los cuatro primeros niveles pueden ser

---

<sup>2</sup> Fue un psicólogo estadounidense conocido como uno de los fundadores y principales exponentes de la psicología humanista, una corriente psicológica que postula la existencia de una tendencia humana básica hacia la salud mental, que se manifestaría como una serie de procesos de búsqueda de auto actualización y autorrealización

agrupados como necesidades de déficit, mientras que el nivel superior es denominado autorrealización, motivación de crecimiento, o necesidad de ser. En esta pirámide se van atendiendo necesidades superiores cuando se han satisfecho las necesidades inferiores, por lo que el ser humano va escalando en esa pirámide hasta ir consiguiendo subir de nivel en dicha pirámide. Como si la vida fuese esa pirámide y tuviésemos la necesidad de ir escalando hasta llegar a su cúspide. Con lo incómodo que tiene que ser estar en ese difícil equilibrio que supone ese vértice piramidal. Entretanto nos vamos tragando algunos sapos por no haber mandado a la mierda a más de uno o a más de una.

Hay **tres necesidades que no necesitas:**

1. Necesidad de aprobación de los demás
2. Necesidad de cumplir las expectativas ajenas
3. Necesidad de que todo salga perfecto

Probablemente hay muchas más, pero este libro trata sobre cómo mandar a la gente a la mierda y eso incluye no solo el grito de Fernando Fernán Gómez sino saber cuándo debemos y podemos llevar a cabo nuestro objetivo. Decía Aristóteles lo siguiente al respecto de nuestras reacciones de ira: *Cualquiera puede enfadarse, eso es algo muy sencillo. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo.* Pues de eso se trata, de modo que cuando demos con la persona adecuada, el

momento oportuno y el propósito justo, **¡a la mierda!**

Pero volvamos a las tres necesidades que no necesitamos.

**Necesidad de aprobación de los demás.** Es como si los demás tuviesen una influencia en nuestros actos hasta el punto de modelar cada uno de ellos, unas veces inhibiéndolos y otras precipitándolos. Volvemos a Aristóteles, que esa capacidad la tenga alguien importante en nuestras vidas, vale, pero que esa necesidad de aprobación la otorguemos de forma indiscriminada al primero que se nos acerque, eso ya no debemos consentirlo.

En parte, lo que buscamos con esa aprobación es una aceptación, como si pretendiésemos entrar en un selecto club donde se imponen



unas reglas y unas estrictas normas de conducta y debemos guardarlas en todo momento. Si no es ese tu caso, rómpelas al menos en aquellos clubs a los que no te interesa lo más mínimo pertenecer. Groucho Marx tenía una frase genial: “*Nunca pertenecería a un club que admitiera como socio a alguien como yo*”. Pues aplícate el cuento, pero esta vez dirigido a esas personas que deberías ir señalando el camino a la mierda.

***Nunca pertenecería a un club que  
admitiera a alguien como yo.*** (Groucho  
Marx)

**Necesidad de cumplir expectativas ajenas.**  
Cuántas veces desde pequeño nos han ido guiando, casi siempre con el cariño y la buena intención de nuestros mayores por ir en la dirección que le marcaban sus proyecciones, sus anhelos, sus sueños o sus objetivos fallidos.

Y claro, nosotros no queríamos defraudarlos, no queríamos hacerlos sentir mal por nuestra causa. Expectativas en los estudios, debes estudiar Derecho y preparar las oposiciones a notarías para poder seguir en el despacho de tu padre; abandona la idea de estudiar matemáticas porque eso no tiene salidas laborales, mejor estudia Farmacia que hay que seguir la saga familiar. Y así con los amigos, los compañeros de trabajo, los vecinos, todos.

En cierta ocasión se encontraba *Diógenes*<sup>3</sup> comiendo un plato de lentejas, sentado en el umbral de una casa cualquiera. No había ningún alimento en toda Atenas más barato que el guiso de lentejas. Pasó un ministro del emperador y le dijo: *¡Ay, Diógenes! Si aprendieras a ser más sumiso y a adular un poco más al emperador,*

---

<sup>3</sup> Diógenes de Sinope (en griego Διογένης ο Σινοπέης o Diogenes o Sinopeus), también llamado Diógenes el Cínico, fue un filósofo griego perteneciente a la escuela cínica.

*no tendrías que comer tantas lentejas. Diógenes dejó de comer, levantó la vista, y mirando intensamente a su interlocutor contestó: Ay de ti, hermano. Si aprendieras a comer un poco de lentejas, no tendrías que adular tanto al emperador.*

Vamos tomando decisiones importantes en nuestra vida, incorporando la variable “expectativas ajenas” ¡Menuda hipoteca! **¡A la mierda las expectativas ajenas!**

***Si aprendieras a comer lentejas no tendrías  
que adular tanto al emperador***

**Necesidad de que todo salga perfecto.** Como si en la vida no hubiese imperfecciones maravillosas. Una vez leí algo sobre el periodismo y el rigor, decía que tanta necesidad de rigor al redactar, de tanto rigor si no se llegaba a tiempo a las noticias, si no se llegaba

a la audiencia o a los lectores por causa de tanto rigor, acabaría en otro tipo de rigor, el *rigor mortis*. Si tenemos que esperar a que los planetas se alineen para hacer algo, probablemente cuando esto suceda, ya no tendrá sentido hacerlo. Si tenemos que esperar a que todo esté en las condiciones que nosotros creemos idóneas para que todo salga perfecto, lo más probable es que lo hagamos tarde o no lo hagamos, y es preferible comenzar el camino e ir adaptándonos a las incidencias del mismo, antes que esperar a que los astros nos sean propicios para emprenderlo. Es como vivir en un futuro condicionado por eventos o circunstancias favorecedoras, como no aceptar más resultado que el perfecto.

*No hay nada más perfecto que aquello  
que revela cierta imperfección*

Ya lo adelantaba al comienzo, la vida está llena de maravillosas imperfecciones. Ya tienes claro que hay necesidades que no necesitas, y la mayoría de estas necesidades están determinadas por las demás personas, algunas de ellas importantes en tu vida, el resto, la gran mayoría no deberían influir en tu vida del modo que lo está haciendo ahora, si es que lo hacen. Solo tienes que hacer una breve reflexión sobre cuantas decisiones tomarías en tu día a día si prescindieras de las necesidades antes descritas. No se trata de convertirnos en una especie de anacoretas.

Vivimos en una sociedad donde necesitamos de una interacción social para nuestro desarrollo como personas, por ello se debe elegir bien a la hora de establecer relaciones sociales de la forma más sana posible.



# Detectando gente tóxica

**A**hora te preguntarás *¿Cómo sé si una persona es tóxica?* Aclararé que, aunque solemos hablar de personas tóxicas, lo que realmente debemos abordar son las relaciones tóxicas que establecen estas personas. No vas a poder ir eliminando a las personas tóxicas como si fuese una plaga, eso te convertiría a ti en un ser tóxico y despreciable, pero lo que sí puedes es

detectarlo para que no mantengan contigo una relación tóxica.

Sería como aquel niño que le decía a su padre: *“Papá, si matamos a todos los criminales ya no quedaría gente mala en este mundo, ¿verdad? Y el padre le respondió, “No hijo, quedaríamos los asesinos”.*

Dicho esto, intuimos como cuando tenemos mal olor en el frigorífico y hay pescado; sabes cuando está malo, no hace falta ningún experto que te diga que si las agallas deben estar rojas y no lo están o si los ojos han perdido su brillo, etc. Está malo y lo sabes. Huele que apesta, a veces es solo un tufillo, pero dale tiempo.

Hay muchos indicios, que dependerán del tipo de relación que tenga contigo. Decía Pirandello *“Me presentaré a usted en función de la relación que*



*quiera mantener con usted*". Pues en la gente tóxica ocurre algo similar, se relacionan contigo en función de la relación que quieran mantener contigo. Por lo general, suelen tener esa extraña habilidad para envolverte, atraparte y enredarte y luego te hacen sentir mal, son las arañas humanas, que extienden su red de basura, líos, penas, quejas y males para utilizarlas como la telaraña hace con sus víctimas y posteriormente les sacan los fluidos y les roban toda la energía.

***¿Qué se puede esperar de una persona tóxica?***

Todos tenemos experiencias de relaciones tóxicas, al menos de encuentros con personas tóxicas, en mayor o menor grado. Sabemos de antemano que es un error darle pie para que comiencen a soltar todo su lastre para que seas

tú quien lo cargue. Y aun sabiendo eso, hemos caído en su trampa, les hemos dado pie y lo han soltado, nos han estropeado un viaje, un fin de semana o una cena.

Dice un proverbio árabe *“La primera vez que me engañes, será culpa tuya; la segunda vez, la culpa será mía”*. En cambio, seguimos, tal vez esperando ese milagro, tal vez justificando su conducta.

Es curioso porque la mayoría de las veces son las víctimas quienes justifican el comportamiento de sus agresores, sobre todo cuando esto ocurre en la pareja. En cierta ocasión, atendiendo a una señora en la consulta le encontré algunas marcas de agarrones en la zona interna del brazo y unos moratones en la zona cubital en el antebrazo derecho, le pregunté —convencido de que se trataba de una agresión— sobre esas marcas, ella se quedó pensativa, sabía que no me podía mentir

y me respondió que fue su marido que a veces se ponía fuera de control cuando tomaba alcohol, que el pobre tenía muchos problemas, etc. Y siguió diciendo que no era siempre, que solo se mostraba violento cuando bebía y volvía a casa pasado de alcohol. En la conversación, seguí indagando sobre si era un bebedor social o se trataba de algo excepcional. Su reacción fue de lo más natural, me respondió que no, que él se emborrachaba nada más que los fines de semana, durante los días laborables bebía lo “normal”. Esta pobre mujer normalizaba las agresiones y las justificaba atribuyendo la causa al alcohol. Pero no todas las relaciones tóxicas acaban en agresiones, lo que sí es cierto es que todas las personas tóxicas avanzan en su relación gracias a que se justifica su conducta y se normalizan sus acciones.

***“La primera vez que me engañes, será culpa tuya; la segunda vez, la culpa será mía”.***

Seguro que muchos de nosotros hemos conocido a gente que les digas lo que les digas, te lo machacan. Son auténticos expertos en destruir tus ilusiones, en romper tus perlas en estropearte el día, se comen la última aceituna de tu mesa, el último trozo de la tarta y tu última cerveza de tu frigorífico.

Que te vas a comprar una casa, ¡vaya! Ten cuidado esa zona no es muy buena, además ahora lo que interesa es el alquiler, las ventas de casas están sobrevaloradas, y así tienes que aguantar toda una disertación sobre el mercado inmobiliario. Si te has comprado un coche y te preguntan, ¿de qué color?, da igual tu respuesta, si es negro, dará calor en verano, si es blanco es muy soso, no le dice nada a ese

modelo, si es metalizado, es muy sucio, digas lo que digas te has equivocado al elegir color. No pueden remediarlo, son gente tóxica.

Recuerdo cuando era niño, mi padre tenía un armario repleto de herramientas y utensilios de todo tipo para las reparaciones de la casa, era un adelantado del bricolaje, guardaba los tornillos, las tuercas, las arandelas (que él las llamaba ovalillos) y cualquier pieza que pudiese necesitar para un arreglo casero, ya fuese de fontanería, de electricidad o la bicicleta. Cuando algún vecino venía a casa y necesitaba alguna herramienta o tenía necesidad de reparar algo, mi padre se la prestaba. En cierta ocasión le pidieron un martillo para clavar unas puntillas en una madera, claro él tenía varios, desde una maceta, uno de carpintero, otro de bola, de chapista, diferentes tamaños, en fin, que le dejó un martillo de carpintero para esa

tarea, que en principio era fácil. El vecino volvió por la tarde a devolverle el martillo diciendo: “**¡Este martillo no clava!**” Después me enteré que dicho vecino solía clavar las puntillas con el canto de unos alicates a base de fallar una y otra vez, pero que era su forma de hacerlo y no había manera de que supiera utilizar la herramienta adecuada porque estaba acostumbrado a hacerlo a su estilo.

***¡Este martillo no clava! ¡Este cuchillo no corta! ¡Esta bomba no infla!***

Seguro que te habrás encontrado con muchas personas a las que les has prestado algo con tu mejor intención y te lo han devuelto porque han sido incapaces de darle el mismo uso que tú esperabas, si te han defraudado las expectativas, la culpa ha sido tuya, ellos se mostraron tal como son.

**¿Conoces el cuento de la rana y el escorpión?**

Había una vez una rana sentada en la orilla de un río, cuando se le acercó un escorpión que le dijo:

—Amiga rana, ¿puedes ayudarme a cruzar el río? Puedes llevarme a tu espalda...

—¿Que te lleve a mi espalda? —contestó la rana—. ¡Ni pensarlo! ¡Te conozco! Si te llevo a mi espalda, sacarás tu aguijón, me picarás y me matarás. Lo siento, pero no puede ser.

—No seas tonta —le respondió entonces el escorpión—. ¿No ves que si te pincho con mi aguijón te hundirás en el agua y que yo, como no sé nadar, también me ahogaré?

La rana, lo pensó y vio que tenía lógica, se dijo a sí misma: *“Si este escorpión me pica a la mitad del río, nos ahogamos los dos. No creo que sea tan tonto como para hacerlo”*.

Y entonces, la rana se dirigió al escorpión y le dijo:

—Mira, escorpión. Lo he estado pensando y te voy a ayudar a cruzar el río.

El escorpión se colocó sobre la resbaladiza espalda de la rana y empezaron juntos a cruzar el río.

Cuando habían llegado a la mitad del río, en una zona donde había remolinos, el escorpión picó con su aguijón a la rana. De repente la rana sintió un fuerte picotazo y cómo el veneno mortal se extendía por su cuerpo. Y mientras



se ahogaba, y veía cómo también con ella se ahogaba el escorpión, pudo sacar las últimas fuerzas que le quedaban para decirle:

—No entiendo nada... ¿Por qué lo has hecho? Tú también vas a morir.

Y entonces, el escorpión la miró y le respondió:

—Lo siento ranita. No he podido evitarlo. No puedo dejar de ser quien soy, ni actuar en contra de mi naturaleza, de mi costumbre y de otra forma distinta a como he aprendido a comportarme.

Y poco después de decir esto, desaparecieron los dos, el escorpión y la rana, debajo de las aguas del río.

***Simplemente no pueden evitarlo***

Hay aguijones de todo tipo, los hay venenosos y mortales como el del cuento del escorpión y los hay molestos como el de un mosquito en plena noche que te chupa la sangre y te deja el picor en tu piel para que te rasques todo el día. También hay molestos zumbidos que no tienen aguijones pero que te fastidian por el simple hecho de hacer ruido zumbando cerca de tus oídos.

Estos últimos me recuerdan a lo que tenemos hoy en las redes sociales, los expertos en todo. Es que hoy con Wikipedia y Google, en el mundo hay más expertos que personas.

***Gracias a Internet, en el mundo hay más  
expertos que personas***

Ya hemos descifrado diferentes perfiles de gente que con toda probabilidad van a tratar de

mantener una relación tóxica con quien sea vulnerable a ello. Ellos no pueden evitarlo, tú sí.

En mi tierra hay formas más rápidas de detectar a alguien que nos va a estropear el día y del que todo el mundo rehúye como si te fuese a contagiar la lepra. Seguramente habrá muchas formas de llamarlos, pero voy a poner aquí los más comunes. Lo mismo te encuentras a uno que nada más verte te empieza a contar penas o el otro que te cuenta sus viajes a Cancún. Da igual, se te van a pegar como una lapa y no van a soltar presa hasta haber sacado tajada de ello. Aquí te presento a alguno de ellos:

- *el aprovechao,*
- *el enterao,*
- *el amargao,*

- *el pesao,*
- *el maleducao,*
- *el fatiga,*
- *El agonía*
- *El jartible*
- *el roñoso.*

He puesto a este último, el roñoso acordándome de un colega con el que íbamos de vez en cuando a almorzar o a tomar algún aperitivo. Normalmente éramos tres o cuatro comensales y siempre se las apañaba para sacar ventaja. Cuando pedíamos al camarero siempre miraba que no fuesen muy caras las raciones y por supuesto, cortito. Siempre decía aquello, de “con un platito tenemos bastante ya iremos viendo si pedimos más...” Pero lo mejor era a la hora de hacer las cuentas y pagar. Por ejemplo, decía el camarero, 118 euros. Entonces los otros dos poníamos un billete de

50 euros cada uno esperando lo mismo del colega. Error nuestro, él se limitaba a poner un billete de 20 euros y encima quedaba bien porque le dejaba una propina de su parte de dos euros. Y hubo ocasiones en que aún era más descarado, te dejaba pagar a ti con la excusa de tener que ir al cajero o recogía el dinero en efectivo, sobre todo cuando eran billetes de 50 euros, que nunca devolvía la vuelta, y pagaba con la tarjeta, al final le ganaba dinero a la operación financiera. En las últimas veces los demás ya íbamos provistos de billetes pequeños, monedas, etc. para ajustar el cambio al céntimo. El roñoso, ¡menudo elemento!

Otra anécdota de roñosos me la recordó mi hermana, cuando salía ella con su marido y otra pareja de roñosos, siempre que llegaba la hora de pagar se hacía el remolón. Una vez mi cuñado le dijo *“si estuvieses en el Oeste ibas a durar*

*my poco*”, el sujeto en cuestión le preguntó extrañado, porque no lo pillaba. A lo que le respondió mi cuñado *“porque tardas mucho en desenfundar el revólver y te ibas a llevar todos los tiros”*.

Pero vayamos a las características de esta gente tóxica.

Aquí propongo diez señales que definen a la mayoría de las personas tóxicas y de las que debes alejarte lo antes posible. He puesto diez y podría haber puesto tres por hacerlo más didáctico. Pasa un poco como en los diez mandamientos, al final se resumen en dos o tres. No tengas ningún reparo, a ellas les va a dar igual si eres más correcto o no, así que mándalas a la mierda cuanto antes.

- 1. Están continuamente quejándose.**

Da igual, la política, su familia, los

compañeros de trabajo, el jefe, la economía o el tiempo. En verano se quejan del calor, en invierno del frío. No se te ocurra darle un motivo para la queja ni siquiera hables del tiempo, porque da igual, no entres a analizar ni busques razones donde la única razón es que son así, no pueden remediarlo. La queja es su forma de relación con los demás. Ellos lo ven como algo normal. Aprovechan cualquier conversación o frase tuya para inmediatamente hacerse con la palabra y volcarte el cubo de basura de su queja sobre tu traje nuevo.

2. **No escuchan, solo hablan.** Aunque parezca que te están escuchando, es mentira, solo están esperando el momento para darte el zarpazo y colártela. Y no escuchan porque no les

interesa lo que tú les puedes aportar, para ellos eres ese recipiente donde volcar su basura, ¿lo quieres más claro? Recuerdo a una compañera de trabajo que cuando estábamos en la sala de estar tomando un descanso en una pausa de café, cuando alguien contaba alguna trastada de su hijo pequeño, ella saltaba inmediatamente monopolizando la conversación y nos contaba que el suyo era mucho peor, claro si la anécdota era positiva, el suyo era, obviamente, mucho mejor. Cuando alguna otra compañera comentaba algo acerca de su marido, ella atropellaba al resto con su marido, daba igual lo que dijese, siempre salía al quite, no había forma de mantener una conversación. Muchas veces esperábamos que terminara su



descanso para no coincidir en el mismo horario en la sala del café.

3. **No tienen empatía.** Pero ninguna, cero en empatía. Claro, esto está relacionado con el rasgo anterior, no escuchan porque no les interesa lo que los demás les puedan decir y consecuentemente son incapaces de entender los sentimientos de los demás. Su mayor interés es atraparte y utilizarte.
4. **Les gustan las intrigas y los cotilleos.** No por el entretenimiento sino por poder contar con material para cotillear, atribuyéndose un protagonismo que no les corresponde.
5. **Son narcisistas.** No todas las personas tóxicas son narcisistas, pero sí todas las

personas narcisistas son tóxicas. Esto es porque podemos encontrar a personas tóxicas que no reúnen todos los criterios que expongo aquí, pero está claro que alguien narcisista te va a resultar tóxica. Las personas narcisistas vienen ya de fábrica con el paquete incluido como en los coches *full equip* este paquete incluye ya el creerse con más derecho que los demás, mentir para su beneficio, son manipuladores, egocéntricos, fantasiosos, vamos, *full equip*.

- 6. Sobreactúan casi siempre.** Tu instinto no falla, tanto drama, tanto teatro, tanto monopolizar la palabra, los gestos, todo, acabas sintiéndote mal tras haber estado con una persona tóxica. Te das cuenta que te incomoda, que te roba tu tiempo, tu energía, es como te decía al principio,

te pasa como el pescado o esa comida en mal estado que te has comido y sospechabas que te iba a sentar mal ¡Son agotadoras!

**7. Siempre tienen la razón.** O eso quieren hacerte creer a ti. Les gusta porfiar, aunque no tengan ni idea de lo que se trata, siempre te lo van a negar. Digas lo que digas, de entrada, su respuesta será negativa. Y claro, luego no se van a allanar, van a seguir adelante a pesar de las evidencias que puedas presentar. No se trata de debates ni discusiones, son porfías inútiles.

**8. Mienten.** Casi siempre, por no decir siempre. Todos nosotros en alguna ocasión hemos mentido, para las personas tóxicas la mentira es su idioma

nativo, si alguna vez están diciendo la verdad es porque están traduciendo desde su idioma nativo al lenguaje ordinario, y probablemente, con una intención determinada.

9. **Son intensos.** Pero no en el buen sentido, no. Intensos, ansiosos, su conducta suele ser disruptiva, impertinentes muchas veces. Son tan intensos porque de esa forma manipulan, monopolizan y ocupan su puesto de privilegio en la conversación para lograr echarte el cubo de basura, otra vez, sobre tu traje nuevo.

10. **Son maleducados.** Son maleducados. Utilizan un lenguaje inapropiado, sus gestos generan rechazo, su sarcasmo

mezclado con su falta de empatía los  
deja en evidencia.

*No todas las personas tóxicas son  
narcisistas, pero todos los narcisistas  
generan relaciones tóxicas*



## Los Narcisistas

**E**ste tipo de personas merece un capítulo dedicado de forma monográfica. Decía en el capítulo anterior, que todas las personas narcisistas son tóxicas o generan relaciones tóxicas, aunque no todas las personas tóxicas son narcisistas. Por esta razón vamos a tratar en este apartado cuáles son sus características, por qué generan relaciones tóxicas y cómo podemos neutralizar a una persona narcisista. Es cierto que existen otros tipos de personalidad con rasgos patológicos como el trastorno de la

personalidad antisocial que tienen algunos elementos en común, aunque en estos últimos se ponen de manifiesto de manera notoria un patrón permanente de desprecio hacia los demás y de violación de sus derechos. Pero antes de seguir, vamos a retroceder a la antigua Grecia a conocer el origen de este concepto, no tiene desperdicio. Aunque hay una versión grecolatina y una romana con diferentes matices en esta historia yo os propongo la clásica, la de la mitología griega.

*Narciso (en griego, Νάρκισσος) era un chico con una apariencia bella, hermosa y llamativa. Todas las mujeres quedaban enamoradas de él, pero este las rechazaba. Entre las jóvenes heridas por su amor estaba la ninfa Eco, quien había disgustado a Hera y por ello esta la había condenado a repetir las últimas palabras de aquello que se le dijera. Por tanto, era incapaz de hablar a Narciso de su amor, pero un día,*



*cuando él estaba caminando por el bosque, ella lo siguió. Cuando él preguntó «¿Hay alguien aquí?», Eco respondió: «Aquí, aquí». Incapaz de verla oculta entre los árboles, Narciso le gritó: «¡Ven!». Después de responder, Eco salió de entre los árboles con los brazos abiertos. Narciso cruelmente se negó a aceptar su amor, por lo que la ninfa, desolada, se ocultó en una cueva y allí se consumió hasta que solo quedó su voz.*

*Para castigar a Narciso por su engreimiento, Némesis hizo que se enamorara de su propia imagen reflejada en un estanque. En una contemplación absorta, incapaz de separarse de su imagen, acabó arrojándose a las aguas. En el sitio donde su cuerpo había caído, creció una hermosa flor, que hizo honor al nombre y la memoria de Narciso.*

## **Rasgos comunes de las personas narcisistas.**

Antes debo aclarar que en psicopatología se pueden dar rasgos de un trastorno como un *continuum*, es decir, que no todas las personas con un mismo diagnóstico tienen los mismos síntomas en la misma intensidad, sino que habrá personas con algunos rasgos, y una desviación mínima o moderada que, por decirlo llanamente, “apunten maneras” y otras que, en su desviación de la normalidad, realmente sean el modelo patológico de ese trastorno de la personalidad. Dicho esto hablaremos de trastorno narcisista a partir de ahora, aunque estas personas no son conscientes de que así sea, eso se conoce como *anosognosia*<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> La anosognosia (del griego: a, prefijo privativo + nosos, enfermedad + gnosis, conocimiento: "desconocimiento de la enfermedad"). También negación de su trastorno.

El trastorno de personalidad narcisista es un trastorno mental en el cual las personas tienen un **sentido desmedido de su propia importancia**, una **necesidad profunda de atención** excesiva y admiración, **relaciones conflictivas** y una **carencia de empatía** por los demás. Sin embargo, detrás de esta máscara de seguridad extrema, hay una autoestima frágil que es **vulnerable a la crítica** más leve. Son personas que suelen causar problemas en muchas áreas de la vida, como en el trabajo con los compañeros, en la universidad, en las relaciones de pareja, deporte y en cualquier ámbito donde tenga que interactuar con otras personas. Al tener esa necesidad desmedida de atención y admiración por parte de los demás, muchas veces se sienten infelices y decepcionadas al no ver satisfechas sus expectativas.

Desde luego, como decía Serrat en su canción **“Los macarras de la moral”** *la culpa es del otro si algo les sale mal*. Siempre la culpa es de los demás, ellos difícilmente asumirán ninguna responsabilidad de sus frustraciones, errores y fracasos, solo de sus éxitos. No tiene desperdicio la letra, para muestra un botón:

*Y te acosan por la vida*  
*Azuzando el miedo*  
*Pescando en el río turbio*  
*Del pecado y la virtud*  
*Vendiendo gato por liebre*  
*A costa de un credo*  
*Que fabrica platos rotos*  
*Que acabas pagando tú*

Al principio de sus relaciones suelen ser envolventes, tratan de acaparar toda la

atención, lo que parece tener buen presagio, que lamentablemente se va desvaneciendo cuando va alcanzando su objetivo con las demás personas.

***Para una persona narcisista, la culpa siempre es externa a ella***

Entre los rasgos más visibles nos encontramos con los siguientes:

- Son muy de prepotentes
- Tienen un sentido de privilegio y necesidad de una admiración excesiva y constante
- Esperan que se reconozca su superioridad, incluso sin logros que la justifiquen
- Exageran los logros y los talentos

- Suelen fantasear acerca del éxito, el poder, la brillantez, la belleza o la pareja perfecta
- Creen que son superiores y que solo pueden vincularse con personas especiales como ellas
- Monopolizan las conversaciones y desprecian o miran con desdén a personas que ellos perciben como inferiores
- Esperan favores especiales y una conformidad incuestionable con sus expectativas
- Sacan ventaja de los demás para lograr lo que desean
- Carecen de empatía
- Envidian a los otros y creen que los otros los envidian a ellos

- Se comportan de manera arrogante o altanera, dando la impresión de engreídos, jactanciosos y pretenciosos
- Alardean de tener lo mejor de todo.

Por otro lado, son incapaces de admitir la menor crítica, quizás por lo anteriormente expuesto. Se ofenden fácilmente al no percibir ese trato de privilegio que necesitan. Carecen de flexibilidad a la hora resolver conflictos interpersonales, no ceden. Están convencidos de que sus experiencias tienen más valor que las de los demás, y sienten que deben ser modelos o referentes para quienes les rodean. Las relaciones sociales de una persona narcisista suelen tener un alto grado de rotación, porque van quemando las que tienen y necesitan nuevos contactos para ir alimentando su ego.

En una conversación puedes detectarlos perfectamente pues solo te escuchan, o eso crees, para poder tomar el pie y lanzar su discurso, como les cuentas algo, ellos te responderán que lo hicieron antes y mejor. Si los demás humanos tienen dos orejas y una boca, ellos parece que tienen dos bocas y una oreja. No escuchan, no les interesa nada de lo que les digas. Tienen mucho de mitómanos, y si es necesario para conseguir admiración de los demás hacia ellos, se inventan o modelan una vida ideal que es la que proyectan a los demás. Esta vida ideal se basa en algunos elementos ciertos pero el soufflé es enorme sobre esa mínima base de verdad.

Ya sabes cómo son y lo fácil que resulta detectar a una persona narcisista, eso supone más de la mitad del camino para mandarlo a la



mierda y evitar que te envuelva en una relación tóxica.

Presta especial atención a las redes sociales, que han supuesto la tierra prometida de las personas narcisistas. Ahí tienen terreno abonado para esparcir sus perfiles y reclutar admiradores, aunque esto tiene un filtro que hace que muchos narcisistas no se desenvuelvan bien del todo. Ese filtro suele ser la incapacidad para recibir críticas, la frustración por no obtener las expectativas que ellos esperan cuando suben una publicación y la competencia que existe en las redes sociales, que hace que no se sientan únicos ni privilegiados. Emocionalmente son inestables, por lo que sus respuestas de afrontamiento ante situaciones de estrés suelen ser poco adaptativas. En resumen, toda esa máscara para

esconder una inseguridad, vergüenza y culpa que no quieren desvelar.

***Las redes sociales son la tierra prometida  
de los narcisistas***

# Por activa o por pasiva

**P**robablemente al leer el título del libro podría deducirse que trataremos sobre la forma o distintas formas de mandar a la mierda a alguien. Sí, a esa persona que estás pensando, no te equivocas. Claro que hay formas y formas. Se puede hacer por activa o por pasiva, pero en todo caso se debe hacer de forma unívoca. Nosotros partimos de una premisa hipocrática *Primum non nocere*. Por

supuesto a nosotros mismos y después a los demás. Si quieres cuidar de los demás debes cuidarte a ti mismo. Por eso lo primero es tratar de conocer las causas y los rasgos que hace que una persona sea acreedora de ser enviada a la mierda sin contemplaciones. Y como en otras muchas cosas de la vida, a lo mejor, antes de proceder, podemos reciclar.

La regla básica es no tener que aguantar a nadie con la excusa de que vaya a pensar mal de ti. Hay veces que nos roban el tiempo y nos dejamos robar, olvidando que es algo que no vamos a poder recuperar, preferible es que te roben la cartera con el dinero porque ese sí es recuperable ¿Dejarías que alguien te robara la cartera? Pues del mismo modo o peor aún, no permitas que te roben tu tiempo. No hay nada en la vida tan valioso como nuestro tiempo, no lo olvides. Con esta premisa, vamos a evitar

que nada ni nadie nos haga perder el tiempo de forma involuntaria. Que no digo que estar escuchando a alguien sea perder el tiempo, eso es compartir el tiempo, y eso puede ser beneficioso para ambos. Pero una cosa es compartir nuestro tiempo, y otra bien distinta, perderlo para no recuperarlo. Sí, una vez perdido, no se recupera. Si tienes claro que no vas a permitir que nadie te robe tu tiempo, adelante. Cuando hemos detectado las suficientes señales de que estamos ante una persona tóxica, ¿qué nos frena para mandarla inmediatamente a la mierda? ¿Acaso vaya a pensar mal de nosotros? Y si así fuese, ¿no era ese el objetivo que queremos alcanzar? Parece una paradoja, no queremos importunar a quien nos está amargando el día, no vaya a ser que se ofenda. Es como si las ovejas no quisieran correr para no cansar al pobre lobo que se las quiere comer.

Mandar a la mierda alguien por activa es mostrarle directamente el camino, es como si alguien te pregunta por una dirección y tú se lo indicas amablemente, no te enfadas, ¿verdad?, pues aquí lo mismo, tú eres su guía, tú le proporcionas el mapa y los pasos necesarios para que llegue felizmente a ese lugar a depositar su basura allí. Porque se trata de eso, que en vez de arrojarte en tu traje nuevo su basura, vaya directamente a la mierda y la deposite allí junto a la de otros. En nuestra cultura utilizamos términos similares: mandar a **la porra**, mandar **al carajo** o una más refinada, **¡váyase a hacer puñetas!**

Cualquiera es tan válida como la otra, lo importante es que se vayan y dejen de robarnos nuestro tiempo y nuestra energía. Ya conoces los rasgos de las personas que resultan tóxicas

para ti, ya sabes a qué club no te gustaría pertenecer, por tanto, no tienes el menor interés en seguir sus reglas, entonces, ¿qué te detiene para mandar a alguien de ese club a la mierda?

Si no te detiene nada, adelante. Muéstrale el camino o muéstrale que no tienes el menor interés en seguir la conversación, no te importe utilizar ninguna excusa, la excusa mejor es que no te apetece.

Antes que nada, no debes sentirte culpable por mandar a alguien a la mierda, si lo haces es porque se lo tiene merecido, ya sea tu expareja que te quiere hacer la vida imposible, una persona tóxica al uso o el cuñado de turno en una comida de Navidad.

*No te sientas culpable, lo tiene bien  
merecido.*

### **Diferentes estilos, diferentes reglas.**

Como en los diferentes estilos del orador: Cicerón, en su obra *El Orador*<sup>5</sup>, desarrolló esta clasificación que había tomado del saber retórico transmitido de generación en generación. Los tres estilos de orador son el *templado*, el *sencillo* y el *vehemente*, y cada uno se adapta a un tipo de personalidad. Cada uno debe escoger con qué estilo va a mandar a la mierda a su molesto interlocutor. De modo que quien tiene una personalidad acorde a un estilo más vehemente debe utilizar ese estilo, y así con los otros dos: el sencillo y el templado.

---

<sup>5</sup> El orador (De Oratore), es una serie de diálogos escritos por Cicerón en el año 55 a. C. La obra se desarrolla en el año 91 a.



## Estilo sencillo.

### *1. No lo mires: No devuelvas la mirada*

Tienes un estilo sencillo si eres de esas personas a las que les gusta argumentar, te expresas con claridad y estableces comparaciones y ejemplos para reforzar tu postura ante un tema. Suelen utilizar cifras, datos y terminas las frases con un resumen o una conclusión que llega a la otra persona en forma de resumen. No expresas muchas emociones, es como si narrases una historia, como si fueses un corresponsal en una guerra que no se inmuta demasiado por las balas.

Pues bien, si te identificas con este estilo, la forma más acorde con tu personalidad para mandar a la mierda a alguien podría ser. **No lo mires, no le devuelvas la mirada**, pero no porque rehúyas ni te sientas intimidado, sino porque no lo validas. En la comunicación

humana se da la paradoja de que es imposible la no comunicación. Alguna vez en un viaje de avión se me ha sentado alguien con ganas de charla. Bien porque esa persona esté aburrida, nerviosa o por cualquier otra razón que ni quiero saber ni me importa lo más mínimo. Lo cierto es que tratan de hablarte, ya sea sobre el tiempo, su trabajo, el motivo de su viaje o de lo escasa que está la comida en el avión. Y a mí que eso me importa un bledo, no tengo por qué aguantarlo, prefiero descansar, leer o simplemente disfrutar del viaje ¿Qué solemos hacer en estas ocasiones? Nos hacemos el dormido, miramos por la ventanilla, nos ponemos a leer, o quizás respondemos lacónicamente con un monosílabo de compromiso.

Y aún no lo pilla el pesado de turno, pues todas son señales de no querer establecer una

comunicación. La mirada, ignora su mirada, como si fuese *Medusa*<sup>6</sup>, que convertía en piedra a aquellos que la miraban fijamente a los ojos. Una vez que no le devuelves la mirada comienza a dejar de existir para ti, intentará insistir por un tiempo, pero acaba por aburrirse, sorprenderse o irritarse y ofenderse. Estupendo, uno menos, así hace el trabajo por nosotros y se va esa persona solita a la mierda.

***Si no lo miras, deja de existir para ti.***

## ***2. En primera persona: No eres tú, soy yo.***

Utiliza siempre que puedas la primera persona, *no eres tú, soy yo*. Si utilizas la forma de la

---

<sup>6</sup> En la mitología griega, Medusa (en griego antiguo Μέδουσα Médousa, ‘guardiana’, ‘protectora’)1 era un ser ctónico femenino, que convertía en piedra a aquellos que la miraban fijamente a los ojos.

**primera persona** es muy difícil que alguien lo rebata, porque no cabe discusión, es tu decisión, tu opinión o tu percepción, y eso solo pertenece a ti. Es infranqueable. Con la excusa de “son cosas mías” el otro tiene poco margen de maniobra para invadir tu terreno, porque no le estás responsabilizando de nada, eres tú quien se hace responsable y eso les encanta, lo que no sabe es que estás enrocando tu fortaleza y le va a quedar muy poco sitio por donde colarse en tu vida, porque son cosas tuyas. Ya has cerrado la primera ventana por donde pretendía colarse el tóxico. Vamos a seguir cerrando ventanas y dejando abierta la puerta de salida que conduce literalmente a la mierda. Debes ser breve y conciso, no hay que dar lugar a dudas. Es tu decisión y debe ser respetada, no hay que decir mucho más. Y si fuese preciso le añades el “son cosas mías” y punto.

- *Verás, yo no dispongo de tiempo para esto. Espero que lo entiendas, son cosas mías.*
- *Te lo diré con sinceridad, no voy a poder ayudarte, son cosas mías.*
- *Estoy pensando que mejor dejarlo tal como está, son cosas mías.*

<p><b><i>Son cosas mías</i></b></p>
-------------------------------------

**Estilo templado.**

***1. Con ironía: Humor como forma de inteligencia***

Tienes un estilo templado si eres de esas personas a las que tienen un auténtico dominio del lenguaje, de la estética, lleno de metáforas y juegos de palabras. Hablas despacio, dominas los silencios, sabes transmitir emociones tranquilas, capaz de llegar al corazón y a la mente de los demás. Tu ritmo es acompasado

al tono y la intensidad de tu voz, hay un equilibrio en cada una de las frases y denota un saber de lo que estás diciendo sin abusar de tecnicismos innecesarios. Se percibe un discurso más pedagógico que ideológico.

Te has identificado como estilo templado, ríete hasta de tu sombra, tómatelo todo con humor. El humor es un signo de inteligencia y además es un buen pasaporte, eso sí, como todas las cosas buenas, si breve, dos veces bueno. Así de paso, le demuestras que no te tomas en serio nada de lo que va vertiendo sobre ti, que es su objetivo. Es como si al llegar con su cubo de basura para arrojártelo a tu traje nuevo se encontrase con una señal de **“completo”** más que de **“stop”**. En cierta ocasión, Bernard Shaw tuvo que acudir a una de las fiestas de las que solía renegar, intentó ser lo más cortés posible y al ser presentado a una dama le dijo:

*"Qué hermosa es usted"*. La dama en cuestión, le respondió con cierto desaire: *"caballero, no puedo decir lo mismo de usted ¿Qué me recomienda?"* El escritor le respondió con una de sus genialidades: ***"Haga como yo, mienta"***.

Tómalo con humor, miente, pasa olímpicamente de lo que te está contando, diviértete todo cuanto puedas, pero no soportes monsergas de nadie que no te despierte el menor interés.

## ***2.- Aprende a decir No.***

Igual que cuando respondes afirmativamente. Estamos acostumbrados a que es más fácil decir Sí que decir No. Esto viene por no defraudar las expectativas ajenas, no queremos defraudar dichas expectativas y las antepone a nuestras necesidades. Con la

naturalidad que otorga el saberte inocente, tan inocente como un niño que rechaza algo que no le gusta, y punto.

La franqueza bien expresada debe ser vista como una señal de respeto hacia la otra persona y no lo contrario, tal como estamos acostumbrados. La hipocresía no puede tener el mismo valor que la franqueza. No se trata de ser maleducados sino de responder de forma eficaz ante situaciones que tarde o temprano nos pasarán factura emocional. Decía Freud que *Las emociones no expresadas son enterradas vivas y salen más tarde en peores formas*. Se refería en forma de enfermedades. Muchos trastornos emocionales surgen a causa de retener nuestras emociones, de no darle salida en la medida y tiempo necesarios. Eso acaba produciendo un aumento de la adrenalina y el cortisol circulante, que suelen verse reflejados en



problemas orgánicos. Los más frecuentes son en el aparato digestivo, circulatorio y endocrino.

¿Estás dispuesto a enfermarte no vaya a ser que se ofenda alguien que te pone de los nervios? ¿Y te vas a tragar ese sapo envenenado para no defraudar las expectativas de alguien que te utiliza como cubo de basura para arrojar sus desperdicios y sus miserias?

***Las emociones no expresadas son  
enterradas vivas y salen más tarde en  
peores formas.***

### **Mahatma Gandhi y el profesor Peters.**

Estas anécdotas acerca de Gandhi con relación a su profesor circulan por internet desde hace algún tiempo, probablemente las conozcas, no

obstante, no he podido evitar traerlas de nuevo.

Cuando Mahatma Gandhi estudiaba Derecho en Londres, un profesor de apellido Peters le tenía mala voluntad, pero, el alumno Gandhi nunca le bajó la cabeza y eran muy comunes sus encuentros.

Un día el profesor estaba almorzando en el comedor de la Universidad y Gandhi venía con su bandeja y se sentó a su lado.

El profesor muy altanero, acercándose le dice:

—Estudiante Gandhi, ¡usted no entiende! Un puerco y un pájaro, no se sientan a comer juntos.

Gandhi le contesta:

—¡Esté usted tranquilo profesor, yo me voy volando! Y se cambió de mesa.

El profesor Peters lleno de rabia, porque entendió que el estudiante le había llamado puerco, decidió vengarse con el próximo examen, pero el alumno respondió con brillantez a todas las preguntas. Entonces el profesor le hace la siguiente interpelación:

—Gandhi, si usted va caminando por la calle y se encuentra dos bolsas, una llena de sabiduría y otra de dinero, ¿cuál de las dos se lleva?

Gandhi responde sin titubear:

—¡Claro que el dinero, profesor!

El profesor sonriendo le dice:

—Yo, en su lugar, hubiera agarrado la sabiduría, ¿no le parece?

Gandhi le responde:

—Cada uno toma lo que no tiene, profesor.

El profesor ya histérico, escribe en la hoja del examen: «**IDIOTA**» y se la devuelve al joven.

Gandhi toma la hoja y se sienta. Al cabo de unos minutos se dirige al profesor y le dice:

—Profesor Peters, usted me ha firmado la hoja, pero no me puso la nota.

**Estilo vehemente.**

***1.- Estás muy ocupado. No tienes tiempo para eso.***

Eres de estilo vehemente si tu discurso muestra y derrocha pasión teatralidad y una puesta en escena digna de un mago en un escenario en la final de Got Talent. Sabes utilizar bien las

preguntas retóricas y exclamaciones que buscan despertar en los demás las mismas emociones que emanas. Sueles ir del drama a la comedia en una frase contigua.

Demuestra que tu **tiempo es muy valioso**, tanto como el suyo como para perderlo contigo. Hay personas que te abordan, mejor dicho, te asaltan con eso de “tienes un minuto”, son auténticos vampiros del tiempo, te chupan la sangre, bueno el tiempo, que ya dijimos que es más valioso que la sangre y que todo. La sangre al fin y al cabo se renueva, unos 4 meses los glóbulos rojos al menos. Pero el tiempo perdido es tiempo perdido.

Ante la pregunta **“tienes un minuto”**, sí puedes tenerlo, pero no cuando ellos lo quieran, lo tendrás cuando tú decidas que lo tienes, por una razón fundamental, porque ni

se trata de un minuto, lo más probable es que se alargue indefinidamente, y en segundo lugar porque quien te lo pide lo hace en la creencia de que como él dispone de ese tiempo suyo, también puede disponer de ese tiempo tuyo

### **¿Entiendes ahora la estrategia?**

Si una retirada a tiempo es una victoria, procura salir victorioso antes de que sea demasiado tarde. Aunque nos hayan enseñado desde pequeños que es de mala educación, que hay que esperar, a no sé qué, la verdad. Lo cierto es que saber retirarse a tiempo es un arte que debes practicar para poder desarrollarlo en aquellas situaciones en las que te roben tu tiempo.

Por ejemplo, en una reunión amplia, puedes utilizar el método francés. Una vez que han comenzado a irse los primeros invitados, salvo

que estés dispuesto a seguir porque te lo estás pasando genial, ese es tu momento. Te levantas, si estás sentado, te alejas si estás rodeado o simplemente te diriges hasta la salida y te marchas ¿Qué te van a preguntar, si ya te vas? ¿Acaso no es evidente? Y si es una pregunta retórica, estas no se responden. Claro que también puedes tirar del tópico *“me marcho porque seguro que querrás descansar...”* Ni te molestes en escuchar lo que sigue, tú hacia la puerta. Si los del Titanic hubiesen seguido mi consejo habrían logrado pillar alguno de los botes salvavidas.

Así, habrás demostrado lo valioso que es el tiempo para ti y de paso para esa persona. No pierdas un minuto, levántate y vete, acaba la reunión cuanto antes, sal de allí sin tener que dar ni una explicación, no pierdas tu tiempo.

***El tiempo perdido no se recupera jamás***

***2.- ¡A la mierda!***

Si tu estilo es vehemente, si no tienes nada que perder y mucho que ganar, si no tienes ni tiempo ni ganas, si te estás sintiendo mal por aguantar a tu interlocutor que te ha abordado sin tu permiso, ¿A qué estás esperando? ¿Para qué estás leyendo este libro? Mándalo a la mierda directamente ¿No ves que todo apunta en esa dirección? Esta es la mejor ocasión, las demás pueden tener un pase y utilizar la forma pasiva, pero hay momentos en los que no hay tiempo que perder y ser claros, directos y concisos. No tienes que dar más explicaciones.

Charles Bukowski decía que no odiaba a las personas *“No las odio, sólo me siento mejor cuando no están cerca”*.



Cuentan que en una ocasión se le encaró a Schwarzenegger en la fiesta de cumpleaños de un amigo en común *«Eres un mierdecilla... ¿quién te crees que eres? Solo porque haces esas peliculillas de mierda, no eres nada especial cerote megalomaniaco»*

Y eso que yo propongo mandar a la mierda, no llamar mierda a nadie. Porque lo primero es una indicación, lo segundo un insulto. Lo primero es “déjame en paz y no me molestes más”, y eso no es tributario de debate. Cuando mandas a alguien a la mierda te estás liberando de una mala compañía, y estaremos de acuerdo en que no debemos andar con malas compañías, si nos lo han dicho desde pequeño, nuestra madre, los maestros, las abuelas, la fundación de ayuda contra la drogadicción, la dirección general de tráfico, todo el mundo trata sin éxito de apartarnos de

las malas compañías, ya es hora de que lo hagamos por nosotros mismos.

***No odio a las personas, solo me siento mejor cuando no están cerca.*** C. Bukowski

### ¿Cómo encontrar tu mejor estilo?

Las tres y media de la tarde, acabas de terminar de comer y estás tratando de relajarte viendo la televisión, que están reponiendo un documental sobre el paso del Serengueti. En una orilla del río hay miles de ñus intentando cruzarlo para llevar a cabo su migración anual, también hay cebras y otros herbívoros. Agazapados en el lecho del río se aprecian una especie de troncos a medio flotar, no, espera, no son troncos, parecen cocodrilos ¡Claro! Son cocodrilos esperando para darse el festín con los pobres ñus y cebras que obligados por sus

necesidades de pasto fresco tienen que cruzar el río y seguir su migración. Y bien, cuando estás a punto de quedarte dormido entre cocodrilo y ñu, suena el teléfono ¿No adivinas quién es?, exacto, el mismo. Te llaman de la compañía telefónica preguntando por el titular de la línea, da igual, les digas lo que les digas, tienen su argumentario, es su trabajo. Siempre te dirán que su tarifa, sus condiciones son mejores que las que ya tienes, excepto si quien te llama es de tu misma compañía. No te dan lugar a interrumpir en su discurso, es difícil abrirse un hueco en uno de sus silencios entre palabras para que tú puedas meter baza y decir que no te interesa, y si logras hacerlo, vuelve a la carga o te pide un motivo razonado. Tú, incauto tratas de dárselo, ya sea inventado o cierto, da igual, lo van a tratar del mismo modo y seguirán a la carga. Estoy convencido de que un porcentaje alto de contrataciones por

teléfono en estas campañas se hacen por agotamiento, causado por el monólogo interminable del teleoperador de turno.

Hay motivos inventados como que la tarifa te la paga la empresa en la que trabajas, que no eres el titular de la misma, que se va a mudar de casa próximamente, que hace un mes ha contratado con su compañía y tiene permanencia, etc. Para las personas que trabajan en las plataformas de telemarketing la mejor reacción que pueden tener de un cliente potencial es que la despachen lo antes posible, así no pierden el tiempo ni teleoperador ni cliente y de paso puede seguir este último viendo la migración de los ñus en el Serengueti ¿Y por qué digo que esa respuesta de terminar pronto es la mejor? Muy sencillo, el teleoperador puede seguir haciendo su trabajo, el cliente puede seguir viendo la tele o acabar

en brazos de Morfeo, se ahorran un monólogo, las excusas pertinentes y los malos modos. Todos ganan. El riesgo es que te vuelvan a llamar, dirás. Es posible, vuelves a colgar rápido y asunto resuelto. Al fin y al cabo, es su trabajo, no lo puedes tomar como algo personal.

Y aquí una reflexión, quien te llama a las tres y media de la tarde no es una persona tóxica ni pretende establecer contigo una relación tóxica, está haciendo su trabajo, eso sí, su molesto trabajo, para él y para ti. Pues si a ellos los mandas a la mierda, ¿por qué razón no lo haces con quienes son auténticos merecedores de tal destino?

Observa cómo es tu respuesta en estos casos y utilízala cuando lo necesites.

*Mandar a alguien a la mierda no es un  
insulto, en todo caso muestra nuestra  
aversión hacia el mandado*

# Todo tiene un sentido

**Y** si no lo tiene se lo buscamos, porque es parte de la idiosincrasia nuestra. Solemos escuchar cuando hay conflictos, eso de *“hablando se entiende la gente”* Y no estoy yo tan seguro de que eso sea así. Desde hace algunas décadas, coincidiendo con el cambio de la Era Industrial a la Sociedad de la Información emergieron

muchos gurús con charlas motivacionales para directivos, ejecutivos y empleados que aspiraban a serlo, donde se resaltaban los valores que debían acompañar al buen directivo, se cambiaron denominaciones, así, por ejemplo, en vez de jefe, se le llama líder, en vez de trabajador, empleado, como si los empleados no trabajasen como los primeros.

Se comenzó a impregnar a las organizaciones con un nuevo lenguaje para ese cambio, esa ingeniería de personas. Antes los trabajadores eran el recurso humano, por eso el departamento de recursos humanos sonaba mejor que el de “personal” que eso parecía una falta en un partido de baloncesto. Con el nuevo lenguaje transformador se hablaba de gestión de personas, desarrollo de personas. La clave apuntaba a la mejora de las relaciones internas, la gestión del talento, la motivación, la



cultura de la conexión, la relación, la confianza y el sentido de pertenencia, ayudando a influir, y a transmitir los valores y la nueva cultura de la organización.

La palabra no es solo un vehículo de comunicación entre personas, por medio del lenguaje podemos transmitir emociones, podemos influir notablemente en la vida de los demás. Lo mismo podemos salvar una vida en un momento suicida, que podemos influir de modo contrario echando a perder una vida por unas palabras inoportunas. Nuestro lenguaje no es neutro, siempre lleva una carga por más que queramos hacerlo neutro y esa carga es recibida no siempre en la misma forma que nosotros la hemos expresado.

Cuando hablamos, no solo estamos lanzando palabras, estamos utilizando el tono en un

contexto y con una intención, que hace que lo de menos sea lo que decimos sino cómo lo decimos.

Esta historia ilustra lo que digo: En cierta ocasión, un profesor durante una conferencia afirmaba que *“en inglés, un doble negativo forma un positivo, pero que, en algunas lenguas, como el ruso, un doble negativo es todavía un negativo”*. Y añade: *“Sin embargo, en ninguna lengua del mundo un doble positivo puede formar un negativo”*. Entonces se oye desde el fondo de la clase: **“Sí, claro”**. Si hubiese allí un andaluz habría dicho tres negaciones que suponen la afirmación más rotunda en mi tierra: **“No, ni ná”**

Muchas personas que he atendido en la consulta por trastornos neuróticos (estrés, ansiedad, obsesiones.) tienen un rasgo en común, el lenguaje, la forma de expresarse con ellos mismos y con los demás. Es como si el

lenguaje formase parte de su trastorno. Tal vez en el nuevo Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales se incluya un criterio diagnóstico para estos trastornos, basado en la expresión del lenguaje. El lenguaje influye en nuestra salud, generando mayor o menor angustia, del mismo modo que nuestra salud influye en el lenguaje como un boomerang.

Además de las palabras, hay un hecho que es inherente a la eficacia del lenguaje en su función social: la credibilidad. Cuantas veces alguien os ha comentado algo que pudiera parecer inverosímil, y, sin embargo, afirmas, si lo ha dicho fulanito, ***pongo la mano en el fuego***. Y, por el contrario, como alguien no sea de tu confianza, como esa persona no tenga credibilidad para ti, te da igual diga lo que diga, pensarás, ***a mí no me la cuela***. Entonces, ¿en

qué quedamos?, lo que decimos importa, pero importa más cómo lo decimos, y al final ni lo uno ni lo otro, sino quién lo dice y a quién se lo decimos. Exacto, ahí quería llegar yo.

El Lenguaje sirve para manipular el pensamiento, comenzando por el de quien lo emite. Yo suelo indicar a algunos adolescentes como técnica de estudio la realización de una triple lectura, donde la primera sería una lectura aproximativa, que consiste en leer el texto sin profundizar mucho en las ideas, solo familiarizarse con el texto. Es como estudiar sin estudiar. En una segunda lectura, una vez familiarizado con el texto viene la lectura básica donde debe tratar de comprender las ideas transmitidas en el libro, tratando de darles cierta forma y adquiriendo los conceptos. Y finalmente, en la tercera fase, aquí quería yo llegar, la lectura crítica, donde les digo que

tomen el texto como si fuesen a dar una clase ellos en el rol del profesor, que utilicen sus propias palabras, hagan esquemas, fichas, presentaciones si fuese preciso, porque deben impartir una lección sobre eso a alumnos, por ejemplo, de un curso inferior. Os invito a probarlo, no hay mejor forma de aprender que cuando debemos transmitir el conocimiento.

Esto se debe, en parte, a que el alumno hace suyo el texto, lo transforma con sus palabras, con su lenguaje propio y así se ha producido la primera manipulación en su propio pensamiento.

Nosotros, desde pequeñitos, con el comienzo de nuestras primeras palabras utilizamos el lenguaje con un objetivo mucho más básico que el de la comunicación con los nuestros. El habla en el niño en torno a los 2-3 años suele

servir de guía para la conducta del pequeño. Eso lo saben bien las madres y los padres cuando hacen el avioncito con la cuchara de puré para que el niño coma.

***El habla guía nuestra conducta y se  
alimenta de ella***

Pensad una cosa, cuántas veces estando concentrados con unos cálculos aritméticos o en una lectura con cierto grado de complejidad, llega alguien o algo y nos interrumpe y para regresar a ese cálculo o a esa lectura recurrimos de esa habla guiadora de nuestra conducta que nos aleja de la interrupción anterior ¿Me vais a decir que no habláis murmurando vuestro nombre para volver a la tarea?

En la cultura *Tolteca*<sup>7</sup>, se encuentran una serie de preceptos que nos vienen bien para esto de mandar a la mierda a alguien. Seguramente porque ellos ya lo practicaban. Los toltecas fueron uno de los pueblos más guerreros y dominantes, llegando a habitar una zona que se extendía desde el actual estado de Zacatecas hasta sureste en la península de Yucatán. Se dice que los aztecas los envidiaban profundamente, pero los toltecas tenían dos claros principios que les dictaba su filosofía recogida en la Toltecáyotl: no envidiar y no tener miedo.

Principio Tolteca: **No envidiar y no tener  
miedo**

---

<sup>7</sup> Los toltecas alcanzaron su apogeo entre los años 900 y 1200 d. C. Fueron el grupo dominante de un estado cuya influencia se extendía hasta el actual estado de Zacatecas, y al sureste en la península de Yucatán.

*Miguel Ruiz*<sup>8</sup>, en su libro “Los cuatro acuerdos”, que ha vendido más de cuatro millones de ejemplares, nos propone en este libro *un sencillo procedimiento para eliminar todas aquellas creencias heredadas que nos limitan y sustituirlas por otras que responden a nuestra realidad interior y nos conducen a la libertad.*

Se me antoja el contenido del libro como un manual para normalizar aquellas cosas que nos frenan o nos impiden ser auténticos, ser nosotros mismos. Muchas veces, hay cosas que nos hacen sentirnos mal, nos incomodan y nos perturban, cuando en realidad forman parte de la vida. Si tratásemos esas situaciones como algo a contar de forma descriptiva, probablemente no tendrían ese poder destructor en nosotros. Es la capacidad de

---

<sup>8</sup> Miguel Ángel Ruiz (1952) es un autor, escritor y orador mexicano de textos y temas espiritualistas o neochamanísticos, influenciado por Carlos Castaneda.



elección que tiene el ser humano lo que determina su sufrimiento o su felicidad. Si te levantas cada mañana con el firme propósito de ser feliz, lo serás, por el contrario, si tu determinación a el sufrimiento, acabarás consiguiendo ese objetivo.

### **Los cuatro acuerdos:**

#### ***1.- Sé impecable con tus palabras***

Como había adelantado en páginas anteriores, las palabras pueden servir de guía para nuestra conducta, al mismo tiempo tienen la capacidad para influir en la conducta de los demás. No solo por lo que significa cada una, también la forma, la oportunidad y el grado preciso. Las palabras reflejan nuestro estilo, mucho más que cualquier traje o imagen estética que podamos utilizar.

***Decir lo que sentimos, sentir lo que decimos. Concordar las palabras con la vida. Séneca.***

Decía Platón que Los sabios hablan porque tienen algo que decir; los tontos porque tienen que decir algo, ¿te suena? O aquello de que muchas palabras no significan sabiduría, de Tales de Mileto.

## ***2.- No tomes nada como algo personal***

Cuando llevamos las cosas al plano personal estamos cometiendo un error cognitivo bastante común que se llama personalización. La personalización implica que pensemos que somos el ombligo del mundo y que absolutamente todo gira a nuestro alrededor. Esta distorsión cognitiva nos hace afrontar la

realidad de forma desadaptativa, generando un estado de malestar psicológico significativo.

Este tipo de pensamiento suele acarrear en ansiedad. Saber afrontar las críticas sin tomarlas como ofensas es una forma saludable de aceptar nuestros errores y evitarlos en el futuro. Solo necesitamos tomar distancia emocional y ver las cosas desde una perspectiva más lejana, más global. Como cuando alguien comenta algo que no nos gusta y pensamos automáticamente que lo ha hecho para fastidiarnos. No, vamos a reformular. Lo que ha hecho nos fastidia, correcto. Pero una cosa es eso y otra es que lo haya hecho para fastidiarnos. Libérate de esa carga que supone que cualquiera que se trata de colar en el supermercado lo hace porque tiene algo en tu contra, o que el que se salta un semáforo en

rojo te toma por imbécil porque tú estás parado aún.

Así funcionamos, nos vamos creando una película con un guion elaborado en función de lo que creemos que los demás van a pensar de nosotros, y nos solemos equivocar. No todo el mundo gira en torno a nosotros, y si así fuese, no te lo tomes como algo personal y saldrás ganando.

### ***3.- No presupongas nada***

Un sesgo cognitivo de mayor frecuencia es la presuposición sobre aquello que confirma nuestras creencias, con independencia de que estas sean ciertas o falsas. Si es lo que esperamos, lo damos por supuesto, si es lo que nos tememos, lo damos por supuesto. Así acabamos viviendo una realidad paralela al

mundo. Es la realidad de nuestros temores y nuestras creencias donde no tienen cabida otras realidades. Si la humanidad hubiese actuado así no habríamos avanzado en descubrimientos de ningún tipo, Cristóbal Colón dio por supuesto que iba a las Indias y se tropezó con “un nuevo continente” fallo de software del genovés.

En el siglo XVII Galileo compareció, a la edad de 69 años, ante el Santo Oficio, la Inquisición romana, para dar cuenta de un libro que había publicado un año atrás, en el que defendía el modelo heliocéntrico propuesto por Copérnico. La inquisición y toda la humanidad daba por supuesto que la tierra era el centro del universo. Aún sigue ocurriendo con las vacunas del Covid-19, con los remedios milagrosos para combatir el cáncer, etc.

*Cristóbal Colón dio por hecho que iba a  
las Indias*

Había un conductor que iba por una carretera solitaria ya avanzada la noche cuando notó que había pinchado una rueda y se quedó sin aire. Apartó el coche a un lado de la carretera, abrió el maletero del coche y sacó la rueda de repuesto para cambiarla.

Hasta ese momento todo iba “sobre ruedas” pero al ir a sacar el gato hidráulico, no lo encontró por ninguna parte del coche, ni en el maletero ni en las herramientas. Se quedó pensando cómo solucionarlo y miró a su alrededor, entonces vio una luz tenue en una casa a unos 200 metros de la carretera. Se dirigió hacia la casa andando, mientras daba vueltas a su cabeza sobre lo que podría pensar el dueño de la casa cuando abriese la puerta: que estas no son horas de llamar a una casa,

que hay que llevar siempre un gato en el coche, que a quien se le ocurre molestar a los vecinos con semejante excusa, así con ideas semejantes recorrió los 200 metros desde el coche a la casa. Cuando llegó por fin a la puerta tocó el timbre, esperó y salió un señor, acomodándose el pijama preguntando qué quería, a lo que respondió nuestro protagonista, diciendo:

—*¿Sabe usted? ¡El gato se lo mete por donde le quepa, yo no quiero ayuda ni gato de alguien tan quisquilloso!*

Así funcionamos, nos vamos creando una película con un guion elaborado en función de lo que creemos que los demás van a pensar de nosotros, y nos solemos equivocar.

#### ***4.- Empléate a fondo***

Hagas lo que hagas, hazlo bien, si no, no lo hagas. Eso vale para decírselo a nuestros hijos, de hecho, lo solemos decir a diario ¿Acaso

crees que quienes tienen éxito en la vida es porque les ha tocado la lotería? Si piensas realmente eso debes hacértelo mirar. Se le atribuye a Edison la frase en la que dice que el éxito es un 10% de inspiración y un 90% de transpiración. *"El secreto consiste en trabajar de firme"*, solía decir. Yo suelo decir a los adolescentes que estudien algo para que cuando tengan que trabajar en ello lo quisieran hacer sin pensar en cuál será su sueldo. Si trabajas en lo que amas, no es trabajo.

Imagina que te están contando algo y que quieres llegar al fondo de la cuestión, que realmente tienes interés, pero quieres asegurarte de que lo que te dicen tiene una mínima coherencia y no se trata de un chisme sin más.



Pues vamos a emplear una técnica que suele desarmar a muchos chismosos. Las *cinco W*<sup>9</sup> (5W) es una técnica con la que se consigue transmitir un mensaje eficazmente. Es la manera más sencilla y completa de presentar información y en tu caso, de recibirla en condiciones. El origen de las 5W se remonta a hace por lo menos 28 siglos, aunque hoy en día se han añadido más preguntas a este grupo básico, principalmente en el mundo periodístico. Vayamos por cada una de las uves dobles:

**Qué.** Son los acontecimientos, acciones o ideas que constituyen una noticia. Por ejemplo: Un hombre ha mordido a un perro.

---

<sup>9</sup> Las 5W fueron establecidas por el retórico griego Hermágoras de Temno,<sup>5</sup> desde entonces han ido evolucionando.<sup>6</sup> Sin embargo, el nombre de 5W se populariza por las mismas palabras inglesas: what, who, where, when and why.<sup>7</sup> Más tarde, se añadió una sexta cuestión: cómo<sup>8</sup> (how).

**Quién/Quiénes.** Son los protagonistas, los personajes que aparecen en la noticia. Por ejemplo: El hombre y el perro.

**Cuándo.** Sitúa la acción en un tiempo concreto. Por ejemplo: El hecho se produjo ayer alrededor de las 9 de la mañana.

**Dónde.** El espacio o lugar dónde han ocurrido los hechos. Por ejemplo: En el parque público.

**Por qué.** Son las razones por las que ha ocurrido un acontecimiento. Por ejemplo: Aquí podría ser que el tipo estaba un poco harto de los ladridos del perrito.

**Cómo.** Circunstancias en las que se desarrollan los hechos. El perro se acercó al hombre y este lo agarró mordiéndole en una patita.

Al utilizar las cinco W estás recogiendo la información de tal forma que es difícil que te cuenten un chisme o una trola. Es un método para evitar las verdades a medias, que ya sabes que junto a las estadísticas y las mentiras propiamente dichas son las tres formas de las mentiras.

Sócrates proponía un triple filtro para mandar a la mierda a los que le venían con el cuento de algún chisme o intriga acerca de otros.

Un día, un conocido se encontró con el gran filósofo y dijo:

—¿Sabes lo que escuché acerca de tu amigo?

—Espera un minuto —replicó Sócrates—, antes de decirme cualquier cosa, quisiera que pasaras un pequeño examen. Es un triple filtro.

—¿Triple filtro?

—Correcto. Antes de que me hables sobre mi amigo, puede ser una buena idea tomar un momento y filtrar lo que vas a decir.

Es por eso que lo llamo el examen del triple filtro. El primer filtro es el de la verdad.

—Estás absolutamente seguro de que lo que vas a decirme es cierto?

—No —dijo el hombre—, realmente solo escuché algo.

—Bien, entonces realmente no sabes si es cierto o no. Ahora permíteme aplicar el segundo, el filtro de la bondad.

—¿Es algo bueno lo que vas a decirme de mi amigo?

—No, por el contrario.

—Entonces —continuó Sócrates—, tú deseas decirme algo malo sobre él, pero no estás seguro de que sea cierto. Tú puedes aún pasar el examen, porque queda un filtro, el de la utilidad.

—¿Será útil para mí lo que vas a decirme de mi amigo?

—No, realmente no.

—Bien —concluyó Sócrates—, ¿si lo que deseas decirme no es cierto ni bueno e incluso no es útil, por qué decírmelo?

De modo que te van a contar algo que no saben si es cierto, si es bueno y si te resultará de utilidad... Vaya forma más elegante de mandar

a la mierda a alguien que te viene con un chisme.

Sea cual sea tu estilo, no dejes de mandar a la mierda a quien se lo ha ganado a pulso, no lo defraudes y no te defraudes.

# Más vale una vez colorado

**L**o hemos escuchado decir miles de veces, más vale una vez colorado que ciento amarillo. Es la esencia de este libro, es la piedra filosofal de mandar a la mierda a alguien. Todo pivota en torno a esta idea. ¿Por qué tenemos que aguantar ciento amarillo pudiendo ejercer ese efecto liberador de mandar a la mierda a alguien?

No hay nada más liberador que dejar salir algo que nos estaba fastidiando, y esto vale para una chinita en el zapato, el pus de un absceso o esa persona que te resulta molesta, no te aporta nada y encima te roba tu tiempo y tu energía  
**¡Libérate!**

Cuando hemos padecido una relación tóxica nos pasa como a la rana que metemos en la olla de agua. Todos estamos convencidos de que a nosotros es imposible que se nos cuele una persona fastidiosa como las descritas en capítulos anteriores. No, a mí eso no me pasa porque lo detecto de inmediato y no lo permito...

Te contaré algo; si tratas de meter a una rana en una olla de agua hirviendo, ¿sabes qué hará el animal en cuestión? ¿Crees que se dejará caer en el agua hirviendo así tan fácilmente? Le



pasará como a cualquiera de nosotros, que comenzará a dar saltos y aunque con algunas quemaduras acabará librándose de ser cocida. Eso mismo nos pasa a nosotros, cuando alguien trata de amargarnos la vida y lo vemos venir, haremos lo posible por alejarlo o alejarnos de esa persona, tal y como hace la rana ante la olla y el riesgo de ser hervida. Pero hagamos otra cosa, vamos a meter a la rana en una olla con agua templada y poco a poco vamos a ir calentando el agua, sí, poco a poco, creará que está en un jacuzzi, al principio se encontrará incluso mejor, pensará que está bien a gusto en esa agua templada, aunque poco a poco esté más caliente. La temperatura del agua de la olla irá subiendo y la rana se irá adaptando, no querrá salir del agua porque temerá perder su sitio en ese jacuzzi especial diseñado para ella, así hasta que la temperatura

del agua sea tal que acabará cocida sin haber puesto resistencia **¿Lo ves ahora más claro?**

Nos pasa como en el cuento de la rana, la mayoría de las relaciones tóxicas comienzan haciéndonos creer que estamos y estaremos bien, incluso trataremos de no perder nuestro sitio en la olla, aunque nos incomode el calor cuando la temperatura vaya subiendo más de lo que soportaríamos en condiciones normales, pero, aun así, nos quedaremos en el agua hirviendo, hasta que finalmente nos sintamos como la rana hervida sin remedio. Más vale una vez colorado que ciento amarillo, dice el refrán, lo malo es que muchas veces preferimos aguantar ese calorcito que nos proporciona la olla que se va calentando progresivamente y cuando nos queremos dar cuenta, ya es tarde.

La mejor forma de salir es al comienzo, mandar a la mierda a la olla **¡Más vale una vez colorado que ciento amarillo!**

Góngora se adelantó en el tiempo a estas cuestiones y supo plasmar en unos versos toda la esencia del autocuidado en materia social. *Ande yo caliente y ríase la gente*, decía. En clara apuesta por su gusto y comodidad antes de someterse a la opinión de los demás o a lo que la sociedad pueda aprobar.

*Ande yo caliente,  
y ríase la gente.*

*Traten otros del gobierno  
del mundo y sus monarquías,  
mientras gobiernan mis días  
mantequillas y pan tierno,  
y las mañanas de invierno*

*naranjada y aguardiente,*

*y ríase la gente.*

*Coma en dorada vajilla  
el príncipe mil cuidados  
como píldoras dorados,  
que yo en mi pobre mesilla  
quiero más una morcilla  
que en el asador reviente,*

*y ríase la gente.*

*Cuando cubra las montañas  
de plata y nieve el enero,  
tenga yo lleno el brasero  
de bellotas y castañas,  
y quien las dulces patrañas  
del rey que rabió me cuente,*

*y ríase la gente.*

*Busque muy en hora buena  
el mercader nuevos soles;  
yo conchas y caracoles  
entre la menuda arena,  
escuchando a Filomena  
sobre el chopo de la fuente,*

*y ríase la gente.*

*Pase a media noche el mar  
y arda en amorosa llama  
Leandro por ver su dama;  
que yo más quiero pasar  
de Yepes a Madrigar  
la regalada corriente,*

*y ríase la gente.*

*Pues Amor es tan cruel,  
que de Píramo<sup>10</sup> y su amada  
hace tálamo una espada,  
do se junten ella y él,  
sea mi Tisbe un pastel,  
y la espada sea mi diente,  
  
y ríase la gente.*

Cuando sabemos establecer una distancia entre la importancia que le damos a las opiniones ajenas acerca de nuestros actos y que en realidad es éticamente correcto estamos comportándonos como personas asertivas. Una persona asertiva es aquella que ejerce su derecho de poder decirle al otro lo que le gusta y lo que no le gusta, lo que le conviene y lo que

---

<sup>10</sup> Píramo y Tisbe eran dos jóvenes babilonios que vivieron durante el reinado de Semíramis. Habitaban en viviendas vecinas y se amaban a pesar de la prohibición de sus padres. Acabaron suicidándose por error al estilo Romeo y Julieta

no, y todo ello con la misma expresión que cuando asiente en un aserto. Es tan fácil como decir No, y aquí paz y después Gloria.

Y si la otra persona hace o dice algo que nos perjudica o así lo percibimos, tenemos el derecho y por qué no, el deber, de transmitírselo. Llegado el caso si no cambia en su objetivo y se repiten los hechos, nuestras expresiones asertivas deben hacerse de forma más contundente. Ahí entra en juego el mandar a la mierda en sus diferentes maneras a quien persiste en amargarnos el día.

Esto es como cuando van a detener a un delincuente pillado con las manos en la masa y que pretende salir huyendo. Primero se le da el alto y se va detrás de él, para posteriormente lanzar los disparos de salvas al aire para advertirle de que debe detenerse de inmediato.

En nuestro caso es muy sencillo. Primero somos asertivos, expresamos nuestra posición, nuestro desagrado respecto a lo que percibimos y se lo hacemos saber a nuestro molesto interlocutor, y si hace oídos sordos, utilizamos las balas... de fogueo, que quienes mandamos a la mierda a la gente somos gente pacífica. Muy pacífica, fruto de la paz que recibimos tras liberarnos de malas compañías.



## Míratelo

Un hijo le pregunta a su padre:  
—*Papá, papá, ¿qué está más lejos,  
Valencia o la luna?*

—*¡Ay hijo, qué tontería! ¿Acaso ves Valencia desde  
aquí?*

Este chiste se lo escuché contar al humorista Eugenio.

Y así con esa lógica aplastante vamos formándonos una idea acerca de todo lo que nos rodea y, lo que es peor, acerca de nosotros mismos. Muchas discusiones estériles se originan en cuestiones que nada tienen que ver

con los hechos sino con las percepciones, con las opiniones que tenemos de las cosas. Cada uno cuenta la feria según le va, y claro, hay muchas ferias.

En este capítulo me propongo ofrecer algunas razones para que al menos te cuestiones muchas de las cosas que creías incuestionables y que te tienen secuestrado en creencias sobre ti y sobre lo que te rodea.

Una mañana acudía a mi turno de trabajo y coincidía con un compañero que había finalizado su turno de noche y se marchaba para su casa a descansar. Lo encuentro en el aparcamiento antes de subir a su coche y observa que había estado lloviendo durante esa noche pasada porque su coche estaba mojado y le habían caído algunas hojas mojadas de los árboles. Al saludarlo me dice con cara de fastidio:

—*Siempre que lavo el coche, va y llueve.*

Entonces le respondo con cierta ironía.

—*Verdad, las nubes tienen una información exacta de la ubicación de tu coche, también tienen una intención de fastidiarte y han actuado con nocturnidad para darte la sorpresa.*

Finalmente, se dio cuenta de lo absurdo de la conversación y se subió al coche. Probablemente se quedaría pensando que vaya tontería lo que le había dicho yo, no lo que él aseguraba acerca de que siempre que lava el coche llueve.

Pero vamos a tratar de poner un poco de orden en esta forma de pensar, vamos a reformular lo que en realidad me quiso transmitir.

En vez de pensar “Siempre que lavo el coche, llueve”, tal vez estaba pensando “Uf, cuando llueve y tengo el coche limpio, me fastidia

porque lo limpié para nada”. Ahora mejor, ¿Cierto?

En cambio, este tipo de esquema lo utilizamos a diario y hace que nos generemos malestar a nosotros mismos distorsionando los hechos. Los hechos, sí, ¿cuáles son en esta historia? Un coche limpio, una noche de lluvia y una sensación de haber lavado el coche para nada, lo que se transforma en algo negativo.

Llueve cuando tiene que llover, lavas el coche cuando te apetece.

En cambio, tú te has encargado de establecer una relación de causalidad entre el estado de limpieza de la carrocería de tu coche y los parámetros atmosféricos que provocan la lluvia sobre él.

¿Sabrías ahora detectar el error cognitivo en otras muchas formas de pensamiento que

tienes cuando no sale como esperas o como te gustaría? “Como tenga prisa, me encuentro siempre un atasco”. No, ¿verdad? Más bien, será “Cuando tengo prisa, si pillo un atasco, que no deseaba especialmente por la prisa que tengo, me acaba de fastidiar y me hace llegar tarde”.

Si crees que es rebuscada la reformulación, más rebuscado son los argumentos que hacemos cada día para justificar aquellas cosas que no nos gustan. A continuación, voy a enumerar someramente algunas de las distorsiones cognitivas más frecuentes y que hacen que la realidad percibida no se corresponda con los hechos.

Aarón Beck<sup>11</sup> junto a Albert Ellis<sup>12</sup> identificaron una serie de ideas o errores cognitivos que impiden o dificultan una interpretación cercana a la realidad. Se trata de una forma de pensar distorsionada, de ahí las distorsiones cognitivas siguientes:

1. **Pensamiento dicotómico.** Suele ser más frecuente de lo que parece. Cuando utilizamos esta forma clasificamos el mundo en dos polaridades: blanco o negro, bueno o malo, todo o nada, por poner los más frecuentes. Así, por ejemplo: ante un examen piensas *“si no lo apruebo soy un inútil”*.

---

<sup>11</sup> Aaron Temkin Beck (Providence, Rhode Island; 18 de julio de 1921-Filadelfia, Pensilvania; 1 de noviembre de 2021)<sup>1</sup> fue un psiquiatra y profesor estadounidense. Uno de los máximos exponentes de la psicología del siglo XX, padre de la terapia cognitiva.<sup>2</sup>

<sup>12</sup> Albert Ellis (Pittsburgh, 27 de septiembre de 1913-Manhattan, 24 de julio de 2007) fue un psicoterapeuta cognitivo estadounidense que desarrolló la terapia racional emotiva conductual (TREC) a partir de 1955.

2. **Inferencia arbitraria.** Este tipo de distorsión cognitiva consiste en dar por hecho suposiciones para las que no tenemos una evidencia. Ejemplo, *“No me van a contratar porque el perfil que suelen buscar aquí no es el mío”*. *“No creo que apruebe porque me pondrán muchas preguntas trampas”*.
  
3. **Razonamiento emocional.** Cuando tus pensamientos se construyen sobre tus emociones en ese momento. Por ejemplo, si no te gusta el queso y ponen un plato con queso en la mesa, automáticamente piensas lo siguiente: *“Vaya mal gusto servir queso, ¡quién se puede comer eso!”*
  
4. **Comparación.** Esta distorsión es muy frecuente en los jóvenes y suele ser

resultado y causa de la baja autoestima. Cuando alguien se suele comparar con los demás de manera que llega a la conclusión de que es mucho peor que los demás. Ejemplo: *“A pesar de que estudio no consigo sacar mejores notas que fulanito”*.

**5. Descalificación de lo positivo.**

Cuando se descalifican las experiencias o rasgos positivos sobre sí mismo. Ejemplo: *“Me han admitido, no tendrían muchos candidatos.”*

**6. Etiquetado.** Cuando ponemos una

etiqueta que suele ser peyorativa. Ejemplo: *“Soy malo para recordar las cosas”, “Soy un pato bailando”*.



7. **Leer la mente.** Cuando creemos que otra persona está pensando negativamente de nosotros, aunque no tengamos evidencia de ello. Ejemplo: *“Mi padre siempre piensa que estoy bebiendo”, “El entrevistador se estará descojonando de mí en este momento”*.
  
8. **Catastrofismo.** Cuando imaginamos una situación con el peor resultado posible, tanto de lo vivido como de lo futuro. Ejemplo: *“Para qué me voy a presentar si me van a rechazar”*.
  
9. **Sobregeneralización.** Cuando extraemos conclusiones basándonos en unas pocas experiencias o cuando las extendemos a otras situaciones no relacionadas. Ejemplo: *“He llegado tarde, nunca hago nada bien”*.

**10. Personalización.** Cuando se asume que lo que hacen o piensan los demás es por nosotros, normalmente para lo negativo. Ejemplo: “*Se están riendo, seguro que es de mi*”, “*Seguro que estarán diciendo qué hago yo aquí*”.

Hay algunas más, casi siempre como resultado de un aprendizaje sobre tales creencias erróneas que se han visto reforzadas por el autocumplimiento. Y hablando de autocumplimiento, durante la pandemia he podido constatar al menos dos sesgos cognitivos que han hecho de nosotros carne de cañón, o, mejor dicho, carne de bulos.

**¿Por qué nos tragamos los bulos?**

Toman apariencia de verdad sobre una premisa cierta, aunque introducen otra premisa, que es la falsa, con el mensaje de alarma, milagroso o embaucador. Aquí interviene un sesgo cognitivo en el receptor, que la admite por cierta.

Dos razones por las que nos tragamos los bulos: la primera porque se pone una premisa "cierta" y a continuación la falsa con apariencia de verdadera. La segunda porque tenemos un sesgo de confirmación por el que aceptamos aquello que confirma nuestra sospecha. Un bulo se propaga si se parece a aquello que pensamos previamente, esto es un sesgo de confirmación; también si el mensaje es negativo, esto es por el sesgo de negatividad.

Algunos ejemplos extraídos de mi *TL*<sup>13</sup>: El bulo de la lejía para evitar la infección por coronavirus: partía de una premisa cierta a: la lejía desinfecta, b: beber lejía mata al coronavirus y te evita contagiarte. A esto se le añadió que lo contaba un médico. Tuvimos asegurada la ingesta de lejía en más de un listo. Hay otra forma de sesgo cognitivo denominado efecto *Dunning-Kruger*<sup>14</sup> así los sujetos con menos conocimientos tienen una sensación de superioridad, creyendo ser más inteligentes y por encima de otros con mayor formación. Y si a eso le añades un móvil con Google y Twitter acabamos teniendo más expertos en el mundo que personas. Quizás el ejemplo típico es el del cuñado que todo lo sabe, cuando es el que más palos recibe en su

---

<sup>13</sup> TL: timeline, en español cronología. Referencia a la pantalla principal de Twitter en la que van apareciendo los mensajes de aquellas personas a las que se sigue

<sup>14</sup> El efecto Dunning-Kruger es el sesgo cognitivo por el cual las personas con baja habilidad en una tarea sobrestiman su habilidad.

trabajo. En algún sitio vi una foto de Torrente, el brazo tonto de la ley y me recordó que este efecto sería algo parecido al Torrente de los “enteraos”.

Sócrates utilizaba una forma de mandar a la mierda a estos enteradillos, lo que ocurre es que el griego le denominó a su técnica la *Mayéutica*<sup>15</sup>. Sí, mucha mayéutica, pero no era ni más ni menos que el origen de todos los *zascas* en nuestra historia. Y es que, si quieres mandar a la mierda a alguien que va de enteradillo, el del efecto Dunning-Kruger que estamos tratando, lo mejor es un zasca en la forma que quieras, pero un buen zasca es como una “*guantá sin manos*”, que decimos en mi tierra. Seguro que tiene traducción en cualquier lugar del mundo.

---

<sup>15</sup> La mayéutica (del griego μαϊευτικός, maieutikós, «perito en partos»; μαϊευτική, maieutiké, «técnica de asistir en los partos») es el método aplicado por Sócrates a través del cual el maestro hace que el alumno, por medio de preguntas, descubra conocimientos

Decía Napoleón aquello de “*Si el enemigo se está equivocando no lo distraigas*”, y eso forma parte de la Mayéutica socrática de hace 24 siglos. La mayéutica es algo que aprendió Sócrates de su madre, que era matrona. La mayéutica es el arte de dar a luz. Quien pare es la madre, no la matrona. Y es precisamente mediante ese arte de dar a luz donde interviene la matrona, guiando el camino para lograr su objetivo.

Si David ganó la batalla a Goliat utilizando una honda, el zasca que le dio David al gigante Goliat fue gracias a la honda. Aquí como ya no utilizamos las hondas para lanzar piedras, vamos a seguir con el método socrático.

La primera parte del método socrático conocida como **ironía**, proviene de la expresión griega que significa «*preguntar, fingiendo no saber*». Y esa es la clave, no te estoy

diciendo que te hagas el tonto, solo digo que preguntes como si no supieses. Así el otro se va confiar y va a cometer el error mucho antes, es como en las películas de asesinos en serie, a los que se les hace creer que los de la unidad de análisis de la conducta se desvían en otras pesquisas y es el propio criminal quien comete un error llevándolos a la pista cierta. Con la ironía, mediante las sucesivas preguntas acerca del descubrimiento o de la nueva información que posee nuestro enteradillo de turno lo vamos llevando a un callejón sin salida porque habitualmente su conocimiento es superficial y no suele tener un criterio sólido ni una opinión formada acerca de lo que nos está contando. Finalmente acabará por desvelarse que lo que nos cuenta no es más que una interpretación incompleta de su realidad. Ya Sócrates prefería la ignorancia a un mal conocimiento. Nosotros solemos decir que debemos librarnos de un

*“ignorante leído”* Y hoy en día con la ayuda de internet, los hay por todos sitios. La información, si carece de una base sólida que pueda ser interpretada correctamente no es más que un cúmulo de datos que no sirven para nada, y en el peor de los casos para desinformar más aún. De hecho, Sócrates conseguía mediante sus preguntas que el alumno acabase por reconocer su propia ignorancia.

En la segunda etapa del método socrático es donde nos encontramos con la Mayéutica, el arte de dar a luz. Aquí nuestro objetivo es concluir el tema alcanzando lo más cercano a la realidad objetiva, mediante la reflexión. Muchas veces me preguntan “es que no tengo forma de convencer a mi pareja sobre esto o lo otro, etc.” Y les respondo, no intentes convencer a nadie con tu argumento, trata de que lleguen a un punto de reflexión, nadie se



convence de algo ni cambia de opinión por los demás sino por ellos mismos. Ahora estamos en una posición de ventaja y podemos decidir si queremos mostrarles la realidad o dejar que sigan su camino con su error.

***Si el enemigo se está equivocando, no lo distraigas.***

Vas a tener que mandar a la mierda todos esos pensamientos que no te sirven, será como hacer limpieza en el trastero, ese trastero al que no entras porque te da pereza de saber que lo tienes abandonado desde hace tiempo y lo que haces es ir acumulando basura en forma de distorsiones cognitivas.

***Cuando quieres hacer algo encuentras el momento, cuando no, la excusa.***

La historia que viene a continuación podría ser un buen ejemplo de lo difícil que resulta luchar contra las creencias y algunos *mecanismos de defensa*<sup>16</sup>.

Un profesor se dirigió a sus alumnos para tratar de concienciarlos sobre los peligros del alcohol especialmente en esa etapa en la que se encontraban, su vulnerabilidad y al mismo tiempo los riesgos de las “botellonas” en las fiestas universitarias. Tenía encima de su mesa a la vista de todos, dos vasos llenos, uno con agua y otro con alcohol. Entonces sujetó a un gusano y lo depositó en el vaso que contenía el agua, el gusano en cuestión comenzó a nadar como pudo hasta alcanzar el borde el vaso y sobrevivir fuera del agua. Cogió al mismo

---

<sup>16</sup> En la teoría psicoanalítica freudiana, los mecanismos de defensa son estrategias psicológicas inconscientes puestas en juego por diversas entidades para hacer frente a la realidad y mantener la autoimagen.

gusano y esta vez lo puso sobre la superficie del otro vaso, que contenía alcohol. El pobre gusano se fue al fondo sin moverse hasta prácticamente disolverse con todos sus órganos en el alcohol. El profesor levantó la mirada hacia la clase y les dijo

*“Abí lo podéis ver, es evidente, ¿qué les parece?”*

Entonces uno de los alumnos levantó la voz y le respondió:

*“Pues que el alcohol es bueno para matar al gusanillo”.*

Hace un tiempo vengo atendiendo a un paciente al que se le extirpó la próstata por un adenocarcinoma en los años anteriores. Él ya está recuperado de eso y ha superado las pruebas médicas y sus revisiones, pero, siempre hay un “pero”, En una analítica de las revisiones, aunque no había motivos para alarmarse, le preguntó a su médico si ya estaba curado al 100% si no tenía más riesgo de

padecer el cáncer. Su médico le respondió, en sentido afirmativo, que podía quedarse tranquilo, que, aunque nadie está libre al 100% no debía preocuparse por ello ¿Para qué le diría aquello? Cada vez que se presentaba en mi consulta me preguntaba acerca de los porcentajes de riesgo, daba igual, porque él había consultado en Google y cuando venía con el 90% temía por el 10% restante que seguro le iba a tocar a él, si le decías el 99%, entonces era el 1% y así con cualquier respuesta. Si nadie estaba libre, él tampoco, pensaba.

Somos expertos en transformar una posibilidad, por muy remota que sea, en una probabilidad cercana y cierta. Cuando alguien suele confesarme sus miedos o más bien su anticipación negativa hacia cosas que tiene planeadas les señalo a la puerta de la consulta y les digo que están pensando con el mismo

esquema cognitivo como si hubiese un león hambriento detrás de la puerta en el pasillo. Me miran con cierta extrañeza y continuo, sí, porque es posible esa circunstancia, los leones no se han extinguido, podría escaparse alguno de una reserva o zoológico cercano y subir por las escaleras, —los leones suben bien las escaleras, ¿verdad? Por tanto, es posible. Otra cosa es que sea probable en un grado que haga que debemos preocuparnos y temer por ello. Pues bien, así es como actuamos cuando nos anticipamos negativamente ante determinados eventos, ya sea un examen, una cita o una respuesta. Es posible, pero es muy poco probable, en cambio, transformamos lo posible en probable y lo probable es certeza.

*Transformamos lo posible en probable y  
esto en certeza*



# Llámalo como quieras, ¡pero hazlo!

**E**xisten diferentes formas de denominar cómo mandar a la mierda a la gente, pero lo esencial persiste en todas y cada una de ellas. Al fin y al cabo, no son más que formas de expresarlo, pero el resultado es equivalente. Podemos mandar a alguien a la porra, a hacer puñetas, a la venta del nabo, a tomar por culo o al carajo, qué más da, lo importante es que se vaya y llegue bien sin perderse en el camino.

Estas expresiones tienen una historia en el saber popular, por ejemplo, cuando mandamos a alguien a la porra lo que le queremos comunicar es que se deje de monsergas con nosotros y que nos deje en paz, que deje de incordiar, vamos. Si buscamos su origen, parece ser que era la manera en la que se castigaba a un soldado por una falta, generalmente leve. **La porra** en cuestión era el puño de plata que remataba el bastón del tambor mayor de los regimientos. El bastón, clavado en cualquier lugar del campamento para marcar el asentamiento, era donde ese soldado debía acudir para estar apartado y bien localizado.

Otra forma de mandar a alguien lejos era **mandarlo a tomar por culo**, no, no es literal, no se trata de que lo mandemos a sodomizar. Del mismo modo que cuando algo está



demasiado lejos solemos decir que **“está a tomar por culo”** y nada tiene que ver con prácticas anales.

Hay maneras más políticamente correctas, aunque no soy muy partidario de ellas porque hay quien interpreta eso con ambigüedad y corremos el riesgo de que lo interpreten de forma contraria, por eso soy más partidario de expresiones inequívocas. Ya sabes, más vale una vez colorado que ciento amarillo. Esta expresión es la de **¡Váyase a hacer puñetas!** Que no es otra cosa que el deseo de deshacerse de alguien porque resulta molesto. Las puñetas son los encajes de las togas de los jueces y abogados, también de ciertos trajes académicos. Y eso de hacer puñetas es una tarea compleja y entretenida. Vamos, que es una forma de que esa persona tóxica en cuestión se dedique a una tarea que lo va a tener

y mantener entretenido durante mucho tiempo, evitando así que nos robe el nuestro.

Otra expresión muy utilizada es la de mandar a alguien al carajo, cosa que tampoco tiene que ver con ningún órgano sexual. La expresión **“mandar al carajo”** tiene su origen en la náutica. Según el Diccionario Náutico Abreviado, carajo es sinónimo de cofa, es decir, es una meseta colocada horizontalmente en el cuello de un palo para fijar los cabos de las velas, facilitar la maniobra de las velas altas, y antiguamente, también para hacer fuego desde allí en los combates. En las carabelas españolas se utilizaba como **puesto de observación**; no era fácil acceder hasta él y constituía el punto donde se estaba más expuesto al viento, al frío, los vaivenes de las mareas... Así que, además de idóneo para vigilar, también lo era para castigar al marinero

que, por la razón que fuera, había que quitarse del medio. Es muy parecida a mandar a la porra, porque lo mandamos a un lugar apartado pero localizado para no perderlo de vista. Mientras que mandar a alguien a la mierda o a tomar por culo es enviarlo a un lugar más lejano e indeterminado, cosa que nos da exactamente lo mismo.

Cuando se manda a alguien a la “*Venta del Nabo*” normalmente se suele utilizar para el equipo contrario cuando ha perdido su oportunidad de clasificarse en un partido. Incluso se le ha dado forma de Venta de carretera donde llega el autobús con el equipo a pasar unos días de retiro tras no haber superado la fase correspondiente en la competición.

De ti depende la forma que elijas para mandar a alguien a la mierda. Lo importante es que llegue el mensaje a su destinatario. Así te aseguras de que llega bien al sitio indicado. Si la fórmula del título de este libro te parece una grosería o consideras que es de muy mala educación, imagina la grosería que significa tragar sapos de otros. Por otro lado, solo estás utilizando los principios de proporcionalidad, legalidad y necesidad con quien lo tiene bien merecido.

Y digo proporcionalidad porque cuando la respuesta de mandar a alguien a la mierda, en cualquiera de las formas antes expuestas, supone una relación de equilibrio entre el riesgo que enfrentas y las alternativas disponibles para evitarlo, utilizando siempre la menor de ellas. Está claro, te dan la tabarra, te quieren cargar un mochuelo, etc. Parece

proporcionar cortar cuanto antes y dirigirlo hacia otro objetivo.

En cuanto al principio de Legalidad, ese el más evidente. Estoy en mi derecho de elegir con quien me relaciono y con quien no, a quien le firmo libros y a quien no, sobre todo si llegan tarde y se vuelven exigentes en sus demandas.

Y el principio de Necesidad lo remito a un asunto higiénico, sí, de higiene mental, que ya hemos tratado esa cuestión y que podía acarrear una enfermedad, ¿hay algo más necesario que cuidar tu salud?

Viene a mi memoria un cuento de Juan Varela que forma parte de nuestra cultura.

“No nos atrevemos a asegurarlo, pero nos parece y queremos suponer que el tío Cándido fue natural y vecino de la ciudad de Carmona. Tal vez el cura que

le bautizó no le dio el nombre de Cándido en la pila, sino que después todos cuantos le conocían y trataban le llamaron Cándido porque lo era en extremo. En todos los cuatro reinos de Andalucía no era posible hallar sujeto más inocente y sencillote. El tío Cándido tenía además muy buena pasta. Era generoso, caritativo y afable con todo el mundo. Como había heredado de su padre un haza, algunas aranzadas de olivar y una casita en el pueblo, y como no tenía hijos, aunque estaba casado, vivía con cierto desahogo.

Con la buena vida que se daba se había puesto muy lucio y muy gordo. Solía ir a ver su olivar, caballero en un hermosísimo burro que poseía; pero el tío Cándido era muy bueno, pesaba mucho, no quería fatigar demasiado al burro y gustaba de hacer ejercicio para no engordar más.

Así es que había tomado la costumbre de hacer a pie parte del camino, llevando el burro detrás asido del cabestro. Ciertos estudiantes sopistas le vieron pasar un día en aquella disposición, o sea a pie, cuando iba ya de vuelta para su pueblo. Iba el tío Cándido tan distraído que no reparó en los estudiantes. Uno de ellos, que le conocía de vista y de nombre y sabía sus cualidades, informó de ellas

a sus compañeros y los excitó a que hiciesen al tío Cándido una burla.

El más travieso de los estudiantes imaginó entonces que la mejor y la más provechosa sería la de hurtarle el borrico. Aprobaron y hasta aplaudieron los otros, y puestos todos de acuerdo, se llegaron dos en gran silencio, aprovechándose de la profunda distracción del tío Cándido, y desprendieron el cabestro de la jáquima.

Uno de los estudiantes se llevó el burro, y el otro estudiante, que se distinguía por su notable desvergüenza y frescura, siguió al tío Cándido con el cabestro asido en la mano.

Cuando desaparecieron con el burro los otros estudiantes, el que se había quedado asido al cabestro tiró de él con suavidad. Volvió el tío Cándido la cara y se quedó pasmado al ver que en lugar de llevar el burro llevaba del diestro a un estudiante.

Éste dio un profundo suspiro, y exclamó:  
—Alabado sea el Todopoderoso.

—Por siempre bendito y alabado, —dijo el tío Cándido.

Y el estudiante prosiguió:

—Perdóneme usted, tío Cándido, el enorme perjuicio que sin querer le causo. Yo era un estudiante pendenciero, jugador, aficionado a mujeres y muy desaplicado. No adelantaba nada. Cada día estudiaba menos. Enojadísimo mi padre me maldijo, diciéndome: eres un asno y debieras convertirme en asno.

Dicho y hecho. No bien mi padre pronunció la tremenda maldición, me puse en cuatro pies sin poderlo remediar y sentí que me salía rabo y que se me alargaban las orejas. Cuatro años he vivido con forma condición asnales, hasta que mi padre, arrepentido de su dureza, ha intercedido con Dios por mí, y en este mismo momento, gracias sean dadas a su Divina Majestad, acabo de recobrar mi figura y condición de hombre.

Mucho se maravilló el tío Cándido de aquella historia, pero se compadeció del estudiante, le perdonó el daño causado y le dijo que se fuese a



escape a presentarse a su padre y a reconciliarse con él.

No se hizo de rogar el estudiante, y se largó más que deprisa, despidiéndose del tío Cándido con lágrimas en los ojos y tratando de besarle la mano por la merced que le había hecho.

Contentísimo el tío Cándido de su obra de caridad se volvió a su casa sin burro, pero no quiso decir lo que le había sucedido porque el estudiante le rogó que guardase el secreto, afirmando que si se divulgaba que él había sido burro lo volvería a ser o seguiría diciendo la gente que lo era, lo cual le perjudicaría mucho, y tal vez impediría que llegase a tomar la borla de Doctor, como era su propósito.

Pasó algún tiempo y vino el de la feria de Mairena.

El tío Cándido fue a la feria con el intento de comprar otro burro. Se acercó a él un gitano, le dijo que tenía un burro que vender y le llevó para que le viera.

Qué asombro no sería el del tío Cándido cuando reconoció en el burro que quería venderle el gitano

al mismísimo que había sido suyo y que se había convertido en estudiante. Entonces dijo el tío Cándido para sí: “sin duda que este desventurado, en vez de aplicarse, ha vuelto a sus pasadas travesuras, su padre le ha echado de nuevo la maldición y cátele allí burro por segunda vez”.

Luego, acercándose al burro y hablándole muy quedito a la oreja, pronunció estas palabras, que han quedado como refrán:

—**Quien no te conozca que te compre.**

*Quien no te conozca que te compre*

En un país de pícaros no es conveniente caer bien a todo el mundo, porque se te acercarán como moscas a la miel, tampoco hay que hacer esfuerzos por caerle mal, como decía Aristóteles, la virtud está en el término medio.

Partimos de una premisa y es que no puedes caerle bien a todo el mundo. Imagina que quieres ser presidente del gobierno, si logras obtener el 50% de los votos ya lo eres, de hecho, los últimos presidentes lo han hecho con menos del 40% de los votos y han tenido que recurrir a los apoyos de las minorías. Eso supone que en un grupo de diez personas con las que estás pasando el rato con que a cuatro de ellas no les caigas mal ya puedes ir tirando. Pues no, necesitamos caer bien a todos, al 100%. y créeme, eso es imposible.

¿Y aún tienes dudas acerca de cómo mandar a alguien a la mierda? Quizás porque pienses que no se lo va a tomar bien y que deje de hablarte, que no quiera saber más de ti, bien, eso es lo que se pretende. Estás en el camino correcto.

También se manda a muchas personas a la mierda en las redes sociales, he aquí algunas perlas sacadas de twitter:

*Ser feliz también implica mandar gente a la mierda.*  
(leído el 1 de abril de 2022).

*Tengo tantas cosas guardadas para decirte que menos mal que están guardadas xq te mandaría bien a la mierda.* (1 de abril de 2022).

*¿Por qué no me salen las cosas como quiero? A veces soy tan insuficiente q me dan ganas de mandar todo a la mierda, posta.* (1 de abril de 2022).

*Me siento súper triste, quiero irme a la mierda.* (1 de abril de 2022).

*A mí no me hables feo jugando pq yo si m molesto y te mando a la mierda.* (1 de abril de 2022).

*A la mierda todo ahora soy emo la sociedad m hizo así  
ahora escucho my chemical romance y canciones d  
desamor porque eso es lo k soy. (1 de abril de 2022).*

*Estoy luchando muchísimo para no mandar a la mierda  
a las personas. (1 de abril de 2022).*

*Y si quiere mandar todo a la mierda, mándalo todo. (1  
de abril de 2022).*

En unas pocas horas del día 1 de abril, hay decenas de tuits donde por diversas razones la gente manda a la mierda; unos a sí mismos, eso equivale a hacerse un *selfi* de mandarse a la mierda, no está mal la autocrítica, otros por pasiva, lo lanzan como una posibilidad de acción, aunque no lo materializan, los hay que lo utilizan para flagelarse, así evitan que lo hagan otros por ellos, y los hay quienes

aconsejan sobre las ventajas de hacerlo sin más. Así, podría seguir una lista interminable de tuits sobre este asunto y cada uno tiene razones de peso para ello. Al final va a resultar que es liberador.

*Si vas a vivir entre pícaros, estúdialos.*







## ACERCA DEL AUTOR



*Ricardo Sotillo* es doctor por la Universidad de Granada. Licenciado en Psicología (Clínica y de la Salud), es también Licenciado en Pedagogía por la Universidad de Sevilla y Diplomado en Enfermería, Máster en Comunicación Corporativa. Experto en Educación para la Salud. Ha sido profesor universitario y actualmente ejerce como psicólogo consultor en ejercicio. Lleva treinta años dedicado al mundo de la Salud y la Educación para la Salud. En su web <http://www.capitalemocional.com> puedes descargar artículos y guías sobre, psicología, salud y educación.

