

PRIMERA PARTE

Camisa corbata zapatos chaqueta. Aquí estoy. Sentado nervioso en una sala de la última planta de la oficina. La planta de mi jefe. Estoy esperando a que llegue mi superior y evalúe mi desempeño de este mes pasado. Mi desempeño no ha sido bueno. Mi desempeño ha sido malo.

La sala de evaluación está hecha de oro y mármol. Hay una fuente de platino llena de champán. De las esquinas del techo de la sala sobresalen gárgolas. La mesa está forrada en piel y sus patas son colmillos de elefante.

Todo lo que hay aquí dentro es prohibitivamente caro. Lo que significa que no se te permite tocarlo.

Mi jefe entra en la sala. Mi jefe es un hombrecillo achaparrado y bigotudo. Es un pequeño atleta bajo y fornido y tendría una pinta estupenda lanzando bolas en una bolera. Le encantaría lanzar bolas de bolera contra seres humanos. Le encantaría jugar al rugby con cabezas de seres humanos. Patearía las cabezas humanas tan lejos de los postes que nunca se las volvería a ver. Lleva un pequeño lazo sobre el pecho que significa que está comprometido con la lucha contra el cáncer.

Si te arrojara la pesada bola de bolos a la cabeza, antes de que te alcanzara pensarías: una técnica estupenda.

Se sienta.

—Ian, estamos aquí para hablar de tu desempeño de este mes pasado. Tu desempeño de este mes pasado ha sido espantoso. ¿Tienes tus Objetivos y Resultados?

Saco una hoja de papel con dos conjuntos de números escritos en ella. Uno de los conjuntos son mis Objetivos. Es un conjunto de números y porcentajes bastante elevados. El otro conjunto de números son mis Resultados. Es un conjunto de números y porcentajes bastante bajos.

Mi jefe contempla los dos conjuntos de números. Después me mira a mí. Tiene unos ojos muy grandes y muy blancos. Con cuidado saca un frasco de tinta roja y una pluma antigua del cajón que tiene frente a sí.

Se me ocurre que tiene unos dedos hermosos y delicados. Unos dedos que parecen bailarines.

—Ian. Voy a marcar con esta tinta roja las áreas en las que has rendido por debajo de lo esperado.

Coloca la hoja sobre el escritorio. Entrelaza los dedos antes de crujirse los nudillos, y coge la tinta y la levanta sobre la hoja.

Vierte el bote entero de tinta roja sobre el papel. La tinta roja se derrama por el escritorio y sobre mis zapatos y el suelo. Observo cómo la tinta roja empapa la piel y mancha el suelo de mármol. Miro el oro y las gárgolas y el platino. Cualquier cosa excepto la cara de mi jefe.

Recojo la hoja chorreante de rojo y trato de darme por enterado de este notable feedback. Adopto una expresión con las manos y la cara que le comunique a mi jefe que «estoy pensando en esto y dándome por enterado». Espero que mi jefe oiga estos francos y sinceros pensamientos acerca de cambiar mi vida.

Estoy experimentando los sentimientos más intensos y sinceros que ningún trabajador haya experimentado jamás. Soy un 110% sincero.

—¿Qué piensas de este feedback, Ian? ¿Crees que es un feedback justo?

—Creo sinceramente que definitivamente necesito hacer cambios en mi vida —digo, con cautela.

—Creo que tal vez sea demasiado tarde para eso, Ian.
—Se inclina hacia adelante sobre el escritorio—. ¿Por qué haces este trabajo?

—Por la excelente paga y las fantásticas oportunidades profesionales.

—El dinero y las posibilidades sólo son buenas si alcanzas tus objetivos, Ian. ¿Has calculado cuánto dinero te proporciona tu salario base por cada hora que trabajas?

—No.

—Yo sí. Ganas 5,60 libras por hora. Nunca alcanzas tus objetivos. Yo siempre alcanzo mis objetivos. Yo gano 5,60 libras por segundo.

Los objetivos constituyen una parte muy importante del trabajo que hago y son también una parte muy importante de todo lo demás aparte del trabajo. Uno debería alcanzar todo objetivo que se propusiera. Yo vendo tubos a gente que los necesita para transportar fluidos de un sitio a otro, ya sea usando la gravedad o una bomba. Es importante saber si se va a usar una bomba o no. Si se va a usar una bomba el tubo ha de ser ligeramente más grueso para que aguante la presión adicional. Un plástico más grueso implica pastagansa-objetivos-cojonudo-éxito-campeón. Yo estoy programado para el éxito.

En ocasiones le miento a la gente y les cuento que necesitan tubos más gruesos aun cuando no los necesiten. Esto se denomina tener una *narrativa de ventas* o ser *creativo*. Son términos técnicos de ventas y entenderé que ustedes no los comprendan.

En una ocasión, uno de mis clientes se enteró de lo de mi narrativa de ventas y presentó una queja. La empresa me apoyó por completo y le dijo que yo era nuevo y estúpido e incompetente y que no tenía ni idea de tubos y que iban a despedirme.

—La razón de que lo hagas tan mal, pienso, es por tu falta de disciplina. Cuando yo trabajaba en tu nivel era el trabajador más disciplinado de todos los tiempos, pero no soy un héroe y yo mismo sería el primero en admitirlo.

Es siempre tan duro consigo mismo.

—Lo que soy —continúa— es solemnemente disciplinado. Soy discípulo de la disciplina. Tú careces de disciplina y no tienes responsabilidades. He diseñado un paquete a medida para enseñarte a ser disciplinado.

Saca un pequeño tubo gris. Tiene veinte centímetros de largo y seis centímetros y medio de diámetro. Es un tubo normal. Cuesta doce coma ocho peniques si compras menos de cien. Cuesta diez coma dos peniques si compras más de cien. Es un tubo reforzado.

—Esto es un tubo. Tienes que imaginarte que este tubo es tu bebé.

—¿Mi bebé?

—Sí, tu bebé. ¿Qué nombre te gustaría ponerle a tu bebé sanota?

—¿Puedo llamarla simplemente Tubería?

—No. Tienes que ponerle un nombre real. Un nombre como Mildred. Llámala Mildred.

—Vale. Hola, Mildred.

Pongo la mano en un extremo de Mildred. La situación es embarazosa. Retiro mi mano e inmediatamente quiero volver a ponerla.

—Tienes que llevar a Mildred contigo a todas horas, para que comprendas la carga que implica tener a alguien que depende por completo de ti. Siempre que te encuentres a alguien tienes que decir, «Esta es mi bebé, Mildred», así comprenderás lo vergonzoso que resultas.

Sostengo a Mildred frente a mi cara. La giro unas cuantas veces. Miro a través de su agujero. Ella es un agujero largo, supongo.

—¿Cuánto tiempo tengo que cuidar de Mildred?

—Hasta que sepas lo que son la responsabilidad y la disciplina.

Las emociones humanas son tan difíciles de comprender. Me siento curiosamente orgulloso y totalmente inútil.