

El hombre que tuvo la fortuna de fracasar narra la historia de Manuel, un empresario de éxito que un buen día se planteó su felicidad y puso en marcha los mecanismos que le iban a permitir cambiar el rumbo de su vida. Entre tanto, Manuel consiguió cumplir uno de sus sueños: desplazarse al Kilimanjaro para realizar la subida por la ruta Machame. El contenido del libro muestra cómo el protagonista de esta historia va dando los pasos necesarios que le permitirán lograr su objetivo, que es, en definitiva, ser feliz.

Este libro se dirige tanto a los aficionados a los viajes y a la montaña, como a aquellas personas que persiguen el éxito y tienen miedo al fracaso. Estos quizá encuentren en el libro algunas reflexiones que les hagan ver las cosas desde otra perspectiva. Solo con que alguien reduzca su temor al fracaso, se plante ante él con la entereza que se necesita y posea los recursos adecuados para convertirlo en una oportunidad, este libro habrá valido la pena.

Vivimos tiempos equívocos, en los que la persecución de la felicidad es una constante llena de espejismos, un camino tortuoso en el que se confunde obtener placer con ser feliz. Unos tiempos en los que la sociedad está enfermando de infelicidad, en los que el espíritu sufre más que el cuerpo. Se dice que la depresión es la enfermedad del siglo XXI en los países llamados avanzados. Es triste que eso sea sí, porque significa que los avances quizá no van en la dirección adecuada.

Bibliografía

José Luis Montes

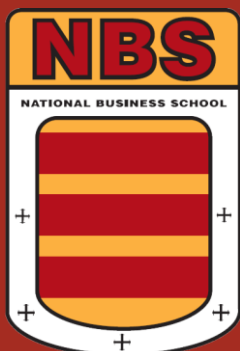
Este resumen se ha preparado con fines exclusivamente didácticos.

Debe servir como tema de discusión en clase y no como ilustración de una situación determinada.

National Business School.

Artículo 63 Inciso B Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos.

Decreto 33-98 del Congreso de la República de Guatemala



El hombre que tuvo la fortuna de fracasar

Una historia de cómo un fracaso puede convertirse en la oportunidad que estábamos esperando

José Luis Montes

INTRODUCCIÓN

Éxito y fracaso

Vivimos en un sistema orientado a los arquetipos, a juzgar rápidamente por las apariencias, a clasificar a las personas en grupos, tribus, barrios, perfiles, targets, nacionalidades, tipos, clases... El ser humano occidental se siente más cómodo así, clasificando y juzgando. Se deja guiar por lo que las personas aparentan ser, y se basa en cómo visten, en dónde viven, en el coche o el reloj que llevan, en la marca de su bolso, en dónde veranean, en el tipo de trabajo que tienen, en si esquían y dónde, en si juegan al paddle, al golf o a los bolos, si escalan montañas o juegan al ajedrez.

Nos sentimos mejor si conducimos un coche de lujo último modelo que un pequeño utilitario de veinte años. Nos miran y nos tratan diferente según nuestra apariencia, según las marcas que llevamos encima. Las marcas, esos sellos obvios y globalmente reconocibles que certifican qué tipo de persona somos y en qué lugar de la escala social estamos. Somos deportivos o clásicos, descuidados o elegantes, de fiar o vigilar, transgresores o conservadores. Ya no somos personas, somos tipos de personas.

Todo nos empuja desde niños a participar en un sistema de valores en el que somos más cuanto más poseemos y de mejores marcas. De modo que producimos. Dedicamos gran parte de nuestro tiempo, de lo más preciado que tenemos, la vida, a trabajar, a producir. Cuanto más producimos, más dinero obtenemos a cambio y, con ello, más podemos comprar... y, con eso, seremos más. Una ecuación simple. Trabajamos = ganamos = compramos = somos. La felicidad y la seguridad en uno mismo valorada en dinero. Simple. Pero engañoso.

Por la calle nos apartamos del andrajoso que pide, pensamos que el joven con un pendiente y vestido de forma deportiva que llama a la ventanilla de nuestro coche nos va a robar y estamos convencidos de que nuestra cuñada es una feliz persona de éxito porque se acaba de comprar un descapotable o sentimos cierta envidia, aunque sea sana, por aquel amigo de la infancia que reencontramos y lleva un costoso reloj en la muñeca, dirige un banco y nos cuenta que estas vacaciones hará heliski en Canadá. Dos orillas del río: la del éxito y la del fracaso. Y todos queremos estar en el lado del río correcto. Simple, ¿verdad? Éxito y fracaso. Personas de éxito y fracasados infelices.

Huimos de todo lo que huele a fracaso y, sin embargo, fracasamos. Hasta las personas y las organizaciones más exitosas fracasan de vez en cuando. Incluso a menudo. Algunos fracasan más veces de las que consiguen tener éxito. Y, a pesar de ello, aparentan que no es así. Muestran su éxito y ocultan su fracaso. Fracasamos pero lo ocultamos, pasamos de puntillas por encima de nuestros fracasos y echamos tierra encima de ellos para que no huelan. Los olvidamos rápidamente, mientras que nos recreamos en nuestros éxitos.

Pero ¿qué es el fracaso? Si el éxito es obtener lo que deseábamos, fracasar es no alcanzar nuestras expectativas. Las nuestras, o las de quienes nos rodean. Y en el sistema en el que vivimos, ya desde niños se nos inculca cuáles son las expectativas que cuadran con el esquema estándar del éxito. Hacer una carrera universitaria, tener una familia estable, con una pareja de buen aspecto físico que a su vez tenga éxito, con unos niños buenos e inteligentes que vayan a un colegio de familias de éxito, vivir en un buen barrio, aparcar en la puerta un coche que cueste mucho dinero, trabajar en una empresa conocida en la cual ocupemos un puesto de responsabilidad en el que se mande, se toque poder, etcétera.

Esa es la rueda, y las expectativas de nuestros padres, de nuestros profesores, de nuestros amigos, de nuestra pareja y de nosotros mismos es conseguir correr en ella. Y eso es tener éxito. Y correr en una rueda con menos dorados, o simplemente no correr en ninguna rueda, es el fracaso, es estar aparte, es ser menos. A menudo no conseguimos llegar a tener la rueda del éxito de forma completa y sentimos que no hemos triunfado y que por ello nos falta algo dentro. Algunos se sienten menos. Y lo que es más paradójico: algunos llegan a obtener el éxito, cumplen las expectativas en toda su plenitud, consiguen tener y poseer el arquetipo en su totalidad, pero, a pesar de ello, no son felices en su yo más íntimo...

El sueño del Kilimanjaro: el premio al éxito

Manuel era lo que podríamos llamar una persona de éxito. Exdirectivo de multinacional, con buen aspecto físico, exitoso con las mujeres, inteligente y con un estupendo nivel de vida, hacía años había creado su propia empresa, la cual crecía en fama, tamaño, recursos y beneficios. Sus amigos le admiraban. Una de sus mayores aficiones, casi una pasión, era la montaña. A sus 40 años, participaba en travesías de montaña de ultrafondo, en las que recorría ochenta, cien o más kilómetros de forma continuada, con desniveles acumulados de miles de metros, y todo ello en diez, quince, veinte horas seguidas sin descanso.

Manuel estaba metido, con su empresa, en un proyecto muy ambicioso. Un proyecto que comenzó como un sueño, como una idea ambiciosa, bonita y visionaria, de grandes dificultades, que, con el paso del tiempo e ingentes cantidades de trabajo y talento de su equipo, se iba convirtiendo en realidad. Había conseguido la distribución en exclusiva para su país de una nueva gama de productos que en otros mercados de primer orden estaba consiguiendo un éxito notable, y quería construir alrededor de dicha gama una nueva división de negocio, muy innovadora y de enorme potencial.

Llegó incluso un momento en el que el proyecto de su nueva división crecía como la espuma y olía a éxito por todos lados. No se hablaba de otra cosa en el mercado, había una corriente imparable de opiniones positivas hacia él y nadie deseaba quedarse fuera de lo que aparentaba ir por el buen camino de convertirse en una realidad que el mercado estaba necesitando desde hacía años. Todos los indicadores, o al menos los que Manuel quería ver, apuntaban hacia un éxito final mayor de lo esperado. Y eso que Manuel esperaba mucho de su proyecto.

Manuel tomó entonces una decisión que era como saborear la guinda del pastel que estaba cocinando y que pronto iba a estar listo. Decidió que, cuando finalizara su proyecto y, una vez saboreadas las mieles del éxito del lanzamiento al mercado de lo que tanto le había costado, se marcharía a Tanzania a subir el Kilimanjaro y dar así el primer paso hacia la consecución de las siete cimas. Una especie de premio personal que se concedía, una mezcla de descanso del guerrero, de espíritu de superación aplicado esta vez a una tarea física y primitiva como es subir los casi 6000 metros de dicha montaña, y, para qué negarlo, una meta más de éxito.

Había decidido subir la montaña por la ruta Machame, también conocida como la ruta Whisky, en la que se pernoctaba en tienda de campaña en campamentos que tenían una superficie más o menos alisada, letrinas primitivas y malolientes, y un empleado del parque que iba anotando los expedicionarios que llegaban. La otra opción, la más frecuentada ruta Marangu, a su vez conocida coloquialmente como ruta Coca-Cola, era la más turística, porque se dormía en refugios

más o menos acondicionados, si bien la etapa final podía llegar a ser más dificultosa.

A tres, a cuatro, a cinco o a seis mil metros, tu cuerpo lucha por la falta de presión y de oxígeno a los que está habituado y que necesita para vivir. Tu sangre es más espesa y al corazón le cuesta moverla.

Te duele la cabeza permanentemente, tu estómago pierde el apetito y a veces vives en una permanente náusea. Por supuesto, no siempre es así, y una correcta adaptación a la altura acompañada de las medidas que se aconsejan en estos ambientes reduce o evita que se prolonguen estos efectos. Todo esto Manuel lo sabía por experiencia propia y por lo que había incorporado de lecturas y conversaciones. Así que, lleno de ilusión por el premio que se concedía por adelantado, su expedición al Kilimanjaro, comenzó a prepararse concienzudamente para el ascenso.

Enfrentarse al fracaso y la oportunidad de transformarse

En contra de todos los indicios, de todas las opiniones, de lo que todos pensaban y esperaban, de lo que se auguraba claramente en el mercado y, por supuesto, de lo que Manuel estaba seguro de conseguir, el lanzamiento de la nueva división de productos innovadores fue un absoluto fracaso. Las ventas quedaron extremadamente lejos de las previsiones iniciales, los productos se amontonaban y caducaban en los almacenes, y los esfuerzos por bajar precios o publicitar de forma redoblada la nueva gama no tuvieron ningún efecto.

Hubo reacciones de diversa índole. Reuniones muy tensas con gente que participaba en el proyecto y se sentía muy defraudada, amenazas, algún medio publicó críticas hirientes y algún enemigo usó el decepcionante resultado para pasar cuentas pendientes. Más de uno, que había participado en el proyecto de forma muy directa, hizo como que la cosa no iba con ellos y se apartó, no solo rechazando participar del fracaso sino pidiendo incluso compensaciones.

Cierto es que muchas otras personas y entidades participantes en el lanzamiento hicieron balance y dijeron en público y en

privado que para ellas no solo no había sido un fracaso su participación en el proyecto, sino que incluso había aportado elementos positivos. Nunca dudaron de la honestidad del esfuerzo y sencillamente buscaron enseñanzas para el futuro. Quizá por azar, quizá porque entre las cualidades de un líder se encuentra el saber analizar el fracaso de forma inteligente, muchos de los que tomaron esta actitud eran claros números uno en sus ámbitos profesionales.

Durante un tiempo, Manuel se puso una venda en los ojos para no ver su propia herida personal y luchó para salir adelante frente a todas las circunstancias a las que tenía que plantar cara. La empresa, hasta el momento creciente en fama y resultados, se encontraba en peligro. Ya no solo se trataba de que el proyecto que él esperaba que abriese nuevas vías de negocio hubiera fracasado, sino que en su resultado negativo podía arrastrar al resto de la empresa. Mantuvo una imagen fuerte y mostró apariencia de controlar la situación en todo momento.

Por supuesto, Manuel anuló su anhelado viaje al Kilimanjaro. No podía mostrar que en medio de la tormenta él se iba de vacaciones, ni sentía que estaba en situación anímica para disfrutarlo. Su lugar estaba en otra montaña, en aquella que ahora le tocaba subir, la de la superación del fracaso. El caso es que llegó el momento inevitable en el que Manuel debió enfrentarse a todo lo que bullía dentro de sí y que, de tanto bullir sin válvula de escape, estalla. Y como había buenas razones para estallar, lo hizo con fuerza. Un fin de semana, simplemente, Manuel no se pudo levantar de la cama. Pasó dos días encerrado en su casa enfrentándose a sus fantasmas, esquivados durante varios meses.

Aquella mañana de sábado a Manuel le pesaba el cuerpo. Y no solo era el cuerpo el que pesaba demasiado: a Manuel le dolía y le pesaba el alma. A medida que iba ganando conciencia y las brumas del sueño se disipaban, empezó a sentir más y más tristeza y ganas de llorar. Pensó: "Llevo tanto tiempo durmiendo poco y aguantando como si fuera de hierro, que no pasa nada y quizá sea bueno que hoy descanse convenientemente y llore un poco si eso es lo que sale de mí". La verdad es que se sentía derrotado y sin más

fuerzas para seguir. No sentía ninguna ilusión, que era el combustible que le hacía funcionar.

Manuel llevaba años introduciéndose en algunos ámbitos espirituales: hacía yoga, meditación, y conocía algunas bases del pensamiento budista. Y fue esa puerta abierta, esa preparación, la que le indicó entre la oscuridad de su temor y su sufrimiento, la luz del camino de salida. Así, Manuel decidió que debía meditar ese fin de semana. Que debía limpiarse y prepararse para afrontar un después de la tormenta que le estaba llegando inexorablemente. Vio claramente que tenía mucho trabajo personal por hacer.

Sí, era cierto, se había dejado llevar por el perfume del éxito al alcance de sus dedos y había ambicionado que su proyecto tuviera unos resultados espectaculares para programar uno mucho mayor al año siguiente, y así sucesivamente. Su ego le había jugado una mala pasada, por lo que debía enfrentarse al hecho de que tenía un problema de ego que a veces no sabía controlar. Pero también vio que, si bien había jugado cierto tiempo con el sueño de lo que el éxito podía traer de material, siempre había mantenido una postura ética y honesta en su proceder, por lo que en este aspecto podía estar tranquilo consigo mismo.

También se tuvo que enfrentar a la evidencia de que se enamoraba imprudentemente de sus ideas de forma algo desmedida, sin calibrar el nivel de riesgo que había en su puesta en práctica. Y eso era no solo imprudencia sino, de nuevo, ego. Aceptar su ego y su inseguridad, y transformarlos o, al menos, controlarlos, significaba un trabajo personal profundo y arduo que, si no era capaz de ir haciendo poco a poco, le iba a traer muchos más problemas.

Y fue entonces cuando apareció ante sus ojos, con claridad, una revelación más sobre sí mismo: que no solo no era feliz, sino que, incluso, si hubiera tenido éxito en su proyecto, no habría sido feliz. Quizá hasta habría sido más desgraciado cuanto más éxito hubiera tenido con los años. ¿Por qué? Porque ese no era su camino, porque él ya no deseaba ser empresario, porque el precio que había que pagar por ello no le compensaba y porque los réditos de serlo, dinero y poder, estaban alejados de su escala de valores.

Cierto era que cuando parecía que su proyecto iba camino del éxito a toda velocidad, lo había disfrutado, pero no había sido feliz. Había una serie de cosas que formaban parte de él, unas metas que eran su objetivo vital para llegar a ser feliz, que se las había prometido muchas veces, y el camino que llevaba con una empresa creciente espoleada además por su proyecto era el camino opuesto. Había vivido a mucha velocidad, con muchas preocupaciones y responsabilidades crecientes, trabajando hasta quince y veinte horas diarias un día sí y otro también. Y no había tenido tiempo en años para sí mismo: para escribir, para leer, para meditar, para subir montañas, para compartir tiempo con sus amigos y familia.

Un pensamiento lució en la mente de Manuel con intensidad y una sonrisa de comprensión se abrió en su cara: en realidad había sido el hombre más afortunado del mundo al fracasar. Es más: menos mal que su fracaso había sido tan rotundo. Porque si hubiera tenido el éxito previsto y esperado, estaría cabalgando a lomos de un tigre a mayor velocidad en la dirección contraria, y con cada paso de su éxito le habría resultado más difícil volver atrás e, incluso, reorientarse a sí mismo. Y, si el proyecto no hubiera ido del todo bien, todavía habría luchado un año más con mayor esfuerzo, con la ilusión de alcanzar el éxito deseado al año siguiente.

Manuel comprendió enseguida que su decisión de cambio debía ser clara y su camino, único. Si pretendía continuar con la actividad empresarial al tiempo que buscaba la forma de compatibilizarlo con sus otros anhelos, seguramente no conseguiría la plenitud en ninguno de los dos. Y es que hay muchas veces en la vida en que no puedes nadar entre dos aguas y debes decidir por un camino u otro. Manuel debía decidir cuál era su camino, que en realidad ya tenía dentro de sí bastante claro, ver cuál era la mejor forma de aplicarlo y ser riguroso en la práctica de su decisión.

El proceso de venta

La empresa de Manuel, de un proyecto y una meta, se convertía en una atadura, una barrera, un impedimento, un grillete en su tobillo... y supo que debía dejarla. Pero de ella dependían unas familias, tenía unas

obligaciones con unos clientes y unos proveedores, y más en la situación en la que estaba, de forma que no era solución posible simplemente cerrarla. Al menos, para Manuel, que creía firmemente en no hacer nada que supiera que generaba un daño a alguien, por mucho beneficio que a él le pudiera comportar. Y, además, tampoco era del todo buena idea tirar por la borda todos los activos que se podían haber acumulado en muchos años de duro trabajo.

De entre las opciones que barajó, la que le pareció mejor era la de vender la empresa en su totalidad a un socio industrial, a una empresa de su mismo sector o complementario, que aportara no solamente capital, sino especialmente gestión. Algo que seguro no sería fácil ni rápido, y que le obligaría con toda probabilidad a permanecer un cierto tiempo en ella, una vez cerrada la venta, para hacer un traspaso del negocio correcto. De este modo, mantenía los compromisos con su equipo, con sus clientes y con los proveedores, daba continuidad al valor generado en aquellos años, proporcionaba una salida, aun a medio plazo, para Manuel y con recursos económicos para ello.

El punto en el cual Manuel pensaba comenzar era encontrar apoyo experto en este tipo de situaciones. Un apoyo que consideraba imprescindible por varias razones: para acelerar la venta, para incrementar las posibilidades de éxito en ello y para que el precio resultara el mayor posible. Desconocía qué costes podía tener tal ayuda profesional, pero tenía claro que el esfuerzo económico valdría la pena y que muy probablemente lo que costaran estos servicios se iba a recuperar con creces. Esto si acertaba en la elección de la empresa que le diera apoyo, claro está, así que Manuel concentró todas sus energías en ello en esos primeros momentos.

Mientras valoraba algunas opciones para iniciar el proceso de venta de su empresa, Manuel se encontró un día por la calle con Jesús. Manuel y Jesús habían tenido mucha relación hacía años. Una relación que empezó siendo profesional y que, poco a poco, había ido dando paso a la personal, hasta haber construido una corriente de simpatía y aprecio muto entre ellos. Pero la vida, que tantas vueltas da, los había separado por un largo

tiempo y, de pronto, la casualidad en la que Manuel no creía los había puesto delante uno del otro. Y es que ahora Jesús tenía una compañía que se dedicaba, entre otras cosas, a sanear empresas y venderlas.

En los días siguientes se sucedieron las reuniones con una cadencia casi diaria. Manuel y Jesús se cruzaban correos continuamente y se telefoneaban cada pocas horas. Laia, la ayudante de Jesús, tuvo que trabajar codo con codo con el equipo de administración y finanzas de Manuel, poniendo orden en esta área y dejándolo listo para ser revisado hasta por los ojos más inquisidores. Y tuvieron también que preparar unos planes de tesorería muy rigurosos que les permitieran no solo controlar la actividad diaria de la empresa, sino también efectuar propuestas de pagos aplazados a los acreedores más importantes.

Manuel se reunió con su equipo de negocio. No quiso darle a conocer en profundidad lo que estaba pasando porque sabía que el golpe del fracaso había sido también muy fuerte para ellos y tampoco quería engañarlos ni aumentar su incertidumbre. Pero sí que les contó que había contratado a una compañía especializada que les iba a ayudar a gestionar financieramente la situación y que estaban buscando un inversor que les diera apoyo para construir un mejor futuro.

Nadie tomó la palabra ni se hicieron comentarios sobre lo que Manuel les dijo, pero al día siguiente todos empujaron a una el plan expuesto, y lo hicieron con un comprometido espíritu positivo. Las cosas en este aspecto comenzaron a estar correctamente enfocadas y a dar pasos en la buena dirección, si bien existía incertidumbre acerca de los frutos que darían y el tiempo que tardarían en ello. Pero Manuel confiaba en que los servicios que ofrecían seguían siendo muy competitivos y que la imagen de su empresa no se había resentido profundamente. Y tenía también puesta su confianza en su propia capacidad y la de su equipo en generar a corto plazo una dinámica de ventas positiva.

Quedaba el último punto por poner en marcha: el proceso de venta. Manuel confeccionó una lista de contactos que podían, o bien estar interesados en la compra, o bien conocer a alguien que lo estuviera. En el

momento de elaborar la lista, un nombre destacó entre los demás: el de la compañía Logical, un proveedor con el que trabajaban en ocasiones. Y que, por una de esas casualidades que Manuel creía que siempre escondían algo más, cerca de un año atrás le habían comentado que estaban adquiriendo empresas complementarias para conformar un grupo fuerte con vistas a una futura potencial salida a bolsa.

Manuel llamó a Ángel, uno de los directivos de Logical, y quedaron en verse para una comida de negocios. En las comidas de negocios en España, es costumbre no entrar en el asunto hasta el momento del postre y los posteriores cafés o, al menos, bien avanzado el encuentro. Esto es así porque se le da mucha importancia a las relaciones personales en los negocios y, también, porque los almuerzos en este país son copiosos y resulta más fácil mantener una conversación relajada y poco trascendente comiendo los primeros platos. Pero Manuel, que en este punto tenía hábitos más internacionales, fue al grano desde el principio.

Tras explicar Manuel sus intenciones, Ángel le dijo que entendía sus motivaciones personales y las respetaba. También le dijo que debía ser consciente de que su empresa, la de Manuel, al menos hoy, era muy personalista y que, aun vendiéndola, Manuel debería quedarse en ella unos años hasta que la transferencia fuera real y suficiente. Ángel añadió que solo se plantearían la compra si adquirieran el 50 % de las acciones, aspecto que no suponía un obstáculo para Manuel, que estaba dispuesto a vender el 100%.

Tras un tiempo de negociaciones, Ángel y sus compañeros en Logical llegaron a una determinación. Querían dejar pasar unos meses antes de iniciar la compra de la empresa. En parte, para ver su evolución durante un tiempo y, por otra, porque no se creían del todo el plan de negocio de Manuel. Esto sentó a Manuel como un verdadero jarro de agua fría, pero de inmediato se hizo a la idea de que debía pasar unos meses de duro trabajo para que todo pudiera encauzarse. Sería como una travesía por el desierto, una más, y cualesquiera que fueran las opciones de futuro pasaban ineludiblemente por redoblar sus esfuerzos en la generación de negocio.

De nuevo, el Kilimanjaro

Manuel consiguió pasar el verano y mantener a flote la empresa. Por fin, a finales de noviembre, consiguió cerrar con Logical el proceso de venta. Hacía justo un año desde que el proyecto de Manuel había terminado en fracaso y en ese tiempo habían pasado muchas cosas. Había manejado la situación posterior, había tomado decisiones personales importantes, difíciles y arriesgadas, había cerrado una operación de venta de su empresa que muy poca gente hubiera creído posible, había remontado el negocio y respondido a sus compromisos.

Y hacía casi un año que había tenido que renunciar a su soñado viaje a Tanzania para subir el Kilimanjaro. Mediados de diciembre era una de las dos mejores épocas para la subida a la mítica montaña africana, y Manuel empezó a pensar que podía ser una especie de forma simbólica de cerrar el círculo de su cambio de vida el volver a planear ese viaje y realizar la ascensión finalmente ahora que había cerrado el trato de venta. Manuel decidió comentarlo con Ángel y conocer el parecer de su nuevo casi socio y jefe.

Si bien Ángel decía que era una decisión que tocaba tomar a Manuel, él pensaba que ahora que casi formaban parte de la misma empresa, la opinión, y aun la negativa de Ángel, tenía cierto peso en lo que Manuel pensaba hacer al respecto. Así que se sintió aliviado cuando vio que por su parte no había mayor problema en aquello que Manuel ya tenía claro: que las cosas debían dejarse organizadas para no notar su ausencia. Le gustaba el estilo de Ángel. Le dejaba tomar la decisión, pero le marcaba el terreno de juego.

Manuel pensaba esa noche, a veces absorto en ello y a veces nervioso por darse cuenta de que no estaba durmiendo nada, que una de las claves de su importante decisión vital había sido la apertura de mente. Esta había sido una especie de condición previa para el autoconocimiento, sin la cual él no habría sido capaz de reconocerse y de saber que el camino que recorría era el equivocado, porque lo llevaba lejos de sí mismo. Desde siempre, había sido una persona curiosa, ávida de saber más sobre cualquier cosa nueva y diferente.

La apertura de mente, pensó Manuel en su cama aquella noche de agitado anhelo previo a su viaje, es la que le permitió mirar dentro de sí con los ojos limpios de prejuicios, ver con detenimiento quién era el verdadero Manuel que estaba sepultado en obligaciones y ambiciones materiales y de ego, tomar conciencia de qué era coherente consigo mismo y qué no, cuál era su camino feliz y cuál era en cambio el camino trillado, cuál era el correcto y cuáles los pasos que debía dar.

La apertura de mente le había permitido no dejarse condicionar en exceso por los patrones aprendidos socialmente y saber reconocer lo que sobraba en su vida porque le aprisionaba en la incoherencia consigo mismo, aunque por el contrario le aportara la falsa seguridad del confort y le evitara remar contra corriente. Gracias a una mente abierta, entrenada para aceptar lo correcto aunque fuera lo diferente, ahora sabía lo que debía hacer y no tenía miedo de hacerlo, aunque fuera cuesta arriba y contra los esquemas sociales más usuales.

Conclusión

Manuel soy yo, eres tú y somos todos. Manuel es quien se equivoca y sufre, pero que mira de frente con valentía a sus errores. Manuel es quien sabe de sus flaquezas, quien no se atemoriza ni avergüenza de ellas, pero que también conoce sus fortalezas. Y las cultiva. Manuel fracasa cada vez que no consigue lo que deseaba obtener. Pero, fracase o tenga éxito, se pregunta después si eso era lo que de verdad quería y, aún más, si era lo que debía desear. O si no lo era. Manuel sabe experimentar el placer de descubrir en el fracaso que este no es tal, porque lo que deseó no es lo que quería ni debía desear.

Pudo haber tenido éxito, claro está. O pudo haber conseguido lo que había perseguido y descubrir que no lo hacía feliz porque no fue lo que debió haber querido. ¿Qué más da, si todo ello le sucedió varias veces en su vida? Importa qué hizo después. Y después, Manuel se reconstruyó en vez de hundirse. Se enfrentó a la situación y a sí mismo. Y vio que había caminado en la dirección contraria a su objetivo vital. Y decidió. No es fácil decidir. Ni es sencillo saber cuál es la elección correcta ni las dificultades en emprenderla nos lo facilitan.

No hay mayor fracaso que perder la propia vida entre los dedos. No tenemos más, y todo lo demás es accesorio, ilusión. Sueño, que diría Calderón. Da igual si crees que ésta es tu única vida, si crees que hay un cielo después de la muerte, o si en cambio piensas que hay muchas y piensas que vienes de una vida y vas hacia otra. Sea cual sea tu creencia, esta vida tiene un valor precioso en sí misma. Y tú eliges: dejas que se escape, usando tu energía en poner excusas, o la diriges. Eres lo que eres más lo que deseas ser.

Escogemos, siempre escogemos. Y elegir es optar y es abandonar. Es tomar y es dejar. Nuestra vida es elección: tomamos lo que queremos y dejamos lo contrario. Raramente podemos tenerlo todo, hagámonos a esa idea y actuemos en consecuencia. Pero no es fácil. De hecho, es muy difícil. Siempre es muy difícil. Incluso cuando escoges el camino fácil, vivir es muy difícil. Cuando optas por el camino llano, o incluso cuesta abajo, las dificultades vienen de que no suele llevar a ningún lado. Cuando escoges el camino difícil, al menos viene implícita la energía que fluye en ti al sentir que evolucionas.

Esa es la mala noticia: el camino correcto suele ser el difícil. La vida nos pone continuamente ante disyuntivas, y de nuestra elección dependen dos cosas, lo que suceda y los nuevos pasos en nuestra evolución, en nuestra construcción personal. Pero hay también una buena noticia: nuestra toma de conciencia es como un músculo y crece en fortaleza conforme se ejercita. No en vano nuestra conciencia es una fuerza evolutiva. Es nuestra principal fuerza. Vivir conscientemente es nuestra obligación, es nuestra salvación y es nuestro refugio.