

De la generosidad

Las seis pāramitās · I

De la generosidad

Las seis pāramitās · I

2026.
Este libro está enteramente generado por inteligencia artificial.
Las citas se han cotejado con sus fuentes; las traducciones sin traductor indicado son propias, y en las notas finales se indica desde qué lengua se ha traducido. El texto puede copiarse y compartirse libremente con fines no comerciales.

Compuesto en EB Garamond con LuaLaTeX y la clase memoir.
Formato 155 × 230 mm.

Para el beneficio de todos los seres.

Índice general

1 Prólogo **1**
Lo que este libro no va a hacer 2
Cómo está hecho 2
Sobre las citas y las traducciones 3
La curación de los temas 4
Para el beneficio de todos los seres 5

I El gesto **7**

2 El gesto más antiguo **9**
La pregunta de Mauss 11
El espíritu de la cosa 12
Lo que no se da nunca 14
La objeción que nace aquí 15
Lo que Mauss quería probar 16

3 Lo que circula **19**
El potlatch de los salones 21
El polo contrario 22
El cazador que no puede quedarse la carne 23
El anillo 24
Lo que se guarda se estropea 25

4 El precio y el olvido **29**

La virtud del olvido 30
Sangre 31
Cuando el precio expulsa 32
Quién fabrica al donante 33
Lo que se cierra al pagar 34

5 Las puertas **37**
La puerta de la mente 38
La puerta de la justicia 39
La puerta del amor 41
La puerta del número 42
Cuál está cerrada 43

6 La hospitalidad **45**
El mismo relato en otra lengua 46
Cuando el deber pasa por encima de las personas 47
El derecho de visita 48
Huésped y enemigo 50
Nadie necesita tu tienda 51

7 La medida de la mano **53**
Dar rectamente 54
No es la cantidad 56
El que se gasta a sí mismo 57
El gasto grande 58
Lo que este esquema deja fuera 59

8 El ánimo con que se da **63**
Lo que no es el beneficio 64
El que da poco 66
Deprisa 67
Y en silencio 68
Lo que Séneca no puede dar 70

9 ¿Existe el don? 73
Elaine 74
La réplica 74
Lo que se rompió cuando dejaron robar 75
El que da es sospechoso 76
Un paradigma que regatea 77
La pregunta equivocada 78

10 El desprecio de la piedad 81
El cargo 82
La acusación falsa 82
La acusación verdadera 83
Lo que Nietzsche propone en su lugar 84
La coartada del aburrimiento 85

Karṇa 88

II La mano cerrada 89

11 El miedo a que falte 91
Lo que sí es un montón fijo 92
Lo que no disminuye 92
La naturaleza no decide 94
El inventario 96
Bastante 97

12 La envidia 99
Romper la amistad por adelantado 100
Al déspota tampoco le basta 101
Una ciudad que legisló la envidia 103
Lo que la envidia resulta ser 104

13 La comparación 107
El hijo del pobre 109

La rivalidad buena 110
La ley que prohibía el oro a las mujeres 111
El sonido de la escala 112

14 El orgullo de no deber nada 115
El retrato clínico 116
Una deuda que no requiere consentimiento 118
El que no acepta y el que no puede 119
Lo que se le quita al otro 120

15 La vergüenza 123
El mecanismo mide otra cosa 124
Lo que no puede fingirse 126
Vergüenza y tacto 128
Tres cosas que sí funcionan 128

16 La cuenta 131
El único asiento que existe 132
Por qué nunca se cobra 133
La ley tampoco suelta 134
La afrenta de hacer bien 135
Lo que se hace con el libro 137

17 La coraza 139
El sedimento 140
Lo que cuesta ir protegido 141
Romper la amistad antes de tiempo 142
Ser una carga 143

18 La prisa 145
La segunda flecha 146
Manirrotos, no avaros 147
Una palabra japonesa 148
Guardar tiempo como se guarda dinero 149

Lo que la prisa hace con la cara 150

19 La distancia 153
El dedo meñique 155
El valor de una vida 156
Lo que este capítulo puede estropear 157
El coste de no mirar 158

20 El que ya lo sabe 159
El pastor y el actor 160
Alguien fue a contar los libros 162
Por qué justamente aquí 163

Amasis 166

III Lo que se puede dar 167

21 La atención 169
El pensamiento vacío 171
La corrección del hospital 173

22 La escucha 175
El reflejo de enderezar 177
La entrevista cognitiva 178
Una constitución que obliga a oír 179

23 El tiempo 181
Lo único que se da y no se cuenta 182
Vender lo que no existe 183
Lo que no se puede prestar 184
La cara 185

24 La última vez 187
La habitación 188

La mentira de la habitación 190
Lo que se hace en su lugar 191
Contra el látigo 191

25 La palabra amable 193
Vale más que el don 195
El poder de torcer el cielo 196
El elogio que se puede recibir 196
Palabra amable no es palabra agradable 197

26 El desacuerdo 199
El adulador quirúrgico 200
Cuando se suprime al que objeta 202
Cómo se dice 202
El don del que no adula 203

27 La generosidad de juicio 205
Lo que este relato esconde 206
La graduación 207
Diez culpables 208
El desconocido 209

28 El conocimiento 213
La vela, leída entera 214
La maldición del que sabe 215
Dos maneras de darlo todo 217
El crédito, que es lo único que se retiene 217

29 El dinero 219
El escalón que no está 221
La cifra que no hay 222
Dar dinero sin condiciones 223
El cálculo y su límite 224

30 El cuerpo **227**
Una sexagésima parte 229
Las esperanzas parlanchinas 229
La sangre, otra vez 230
Lo que huele 231

31 El perdón **233**
Cómo se anuló la ley 234
Aun así 235
Una oración de contabilidad 236
Lo que el perdón no es 237
Lo que no se le puede pedir a nadie 238

32 El no hacer **241**
La víctima vuelve 243
Contra la conclusión fácil 243
Andrés a escala continental 244
Preguntar antes 245
Fallar a tiempo 246

33 El don no calculado **249**
La vid 250
La ocasión es aguda 251
Los once segundos 252
Contra el elogio de la espontaneidad 253

34 Lo pequeño y lo diario **255**
Tres experimentos 256
La medida del monasterio 258
Las dos escalas 258
Por qué lo pequeño funciona y lo grande no 259

35 El trabajo bien hecho **263**
Lo que la obra bien hecha le cuesta al que la hace 264

La talla que nadie ve 265
El cordón 266
El límite 267

Guerásim **269**

IV Las falsificaciones **271**

36 La caridad con firma **273**
El otro lado del Mediterráneo 275
Los pobres, un invento 276
Lo que el Talmud dice de más 277
La solución técnica 278

37 El sacrificio exhibido **281**
La pregunta que obliga a hacerse 282
El que regatea y el que se corta la carne 283
Una legislación contra la austeridad por libre 284
El método del desprecio 285
El criterio 286

38 El salvador **289**
Lo que le falta al informe 290
La frase del cuello 291
La visita, vista desde el suelo 292
Qué queda 293

39 El regalo con anzuelo **295**
Lo que el don transporta 296
Una regla que trata el regalo como un arma 297
El don que no se puede rechazar 297
El bolígrafo 298
La prenda que rompió la paz 299
Lo que se puede hacer con esto 300

40 La bondad como espectáculo **301**
La misión de cultura 302
Lo que se puede hacer con la cámara 304
El público interior 305
La versión contemporánea 306

41 El cálculo sin corazón **309**
La otra mitad del debate 311
El reproche de Mencio 312
El pensamiento de más 313
Cómo se reparten el trabajo 313

42 El que da para no estar **315**
Los ojos que no ven nada más cerca que África 316
El aplauso de la mesa 317
El mecanismo 318
La distancia focal 319
Lo que no se puede sustituir 320

43 La bondad obligatoria **321**
Los hospitales que construyó la vanidad 323
La victoria asegurada 324
El juicio a los que no dan 325

Benina **327**

V La otra mitad **329**

44 Saber recibir **331**
El que no perdona a quien le da 332
Lo que hay que hacer con la cara 333
Recibir bien ya es devolver 334
El que recibe también da 335
Los tres movimientos 336

45 Pedir **339**
La cena de Virro 340
El precio del pan intacto 341
Los que no piden lo que les corresponde 342
Lo que se le da al otro al pedirle 343

46 La gratitud **345**
La cuenta que nunca cuadra 347
Lo que no se agradece nunca 348
La industria del agradecimiento 349
La deuda que no se puede pagar y sí se puede pasar 349
Nombrar 350

47 Los muertos **353**
Y otro rito para que se marchen 354
Lo que se da y no vuelve 355
La otra vida más larga 356
Lo que se puede hacer con esto 357

48 Los que vienen después **359**
La cadena sin destinatario 360
Diez mil años 361
La coartada del largo plazo 362
Las vidas de las cosas 364
Lo que dura más que uno 364

49 Los que no pueden devolver **367**
La piedra de toque 368
El que se cae de la lista 369
El criado 370
Los animales 371
Médico, criado y despensa 372
Lo que se comprueba 373

Yaśodharā **374**

VI La soltura **375**

50 La alegría **377**
Los niños de dos años 378
La alegría perfecta 380
La trampa del beneficio 381
Contra la mortificación 382

51 El enemigo **383**
Antes de levantarse 384
Lo que sí se le puede dar al enemigo 386
Los buitres 386

52 Seguir dando mañana **389**
El que se quema 390
La libra de pan 391
Contra el todo o nada 392
Una banda, no un máximo 393
La prudencia como excusa 394
Diez años 395

53 Dar sin ser nadie **397**
Lo que dice el texto chino 398
El emperador que no quiere que le recuerden 399
Lo que se pierde y lo que se gana 400
La patente que no se firmó 401
El experimento pequeño 402

54 Lo que queda cuando se ha soltado **405**
La objeción más fuerte de todo el libro 406
Lo que efectivamente se pierde 408
Lo que aparece 408

Tres pruebas 409
El vacío que no es pérdida 410

55 La soltura de la mano 413
Lo que era el puño 414
Lo que este libro sostiene 415
Lo que suelta la mano 416
Los siete motivos, otra vez 416
Por qué no hace falta creer en nada 417
La única aritmética 418
La última página 418

56 Epílogo 421
Lo que este libro no resuelve 422

Bibliografía 425
Libro Primero. El gesto 425
Libro Segundo. La mano cerrada 428
Libro Tercero. Lo que se puede dar 431
Libro Cuarto. Las falsificaciones 434
Libro Quinto. La otra mitad 435
Libro Sexto. La soltura 436

Colofón 439

Notas 441
Libro Primero. El gesto 441
Libro Segundo. La mano cerrada 445
Libro Tercero. Lo que se puede dar 451
Libro Cuarto. Las falsificaciones 457
Libro Quinto. La otra mitad 460
Libro Sexto. La soltura 463
Adiciones indotibetanas 466
Pendientes de verificar antes de imprimir 467

Capítulo 1

Prólogo

Un hombre cruza una plaza. En un banco hay alguien pidiendo. El hombre lleva monedas sueltas en el bolsillo y no las da, pero tampoco decide no darlas: lo que ocurre es más rápido y menos claro que una decisión. Nota una incomodidad, ajusta el paso medio metro, mira el escaparate de la derecha, y cuando ha pasado de largo aparecen las razones, que son excelentes. No conviene dar dinero en la calle. Podría gastarlo mal. Ya hay servicios sociales. Uno no puede resolver el mundo.

Todas esas razones son discutibles y algunas son buenas. Ninguna de ellas ha intervenido en lo que pasó, porque llegaron después.

Este libro trata de ese medio segundo.

No trata de la caridad, que es una institución; ni de la filantropía, que es un oficio; ni de la solidaridad, que es una posición política. Trata de una cosa más pequeña y más difícil de nombrar: lo que hace la mano de una persona corriente, muchas veces al día, ante lo que podría dar y no da. Se cierra sola, sin motivo, sobre monedas, sobre horas, sobre información, sobre elogios que no cuestan nada, sobre la razón que uno tiene en una discusión doméstica, sobre el turno de palabra. Y de vez en cuando, también sin motivo, se abre.

La tesis que se defiende aquí es que ahí está la medida. Que la generosidad no se mide por el tamaño de lo que se da, sino por la soltura de la mano que lo da; y que esa soltura es una magnitud real, que varía a lo largo de una vida, que se puede entrenar y que se puede notar cambiar.

Lo que este libro no va a hacer

No va a demostrar que haya que ser generoso. No conozco ninguna demostración de eso que resista un examen, y las que se ofrecen habitualmente son malas: unas deducen un deber de un hecho biológico, otras de una promesa ultraterrena, otras de un cálculo que, llevado hasta el final, devora la vida entera de quien lo acepta. El lector que busque una razón obligatoria para dar no la encontrará en estas páginas.

Lo que sí encontrará es lo contrario: la retirada de bastantes razones para no dar. Casi todo el mundo tiene ya el impulso, y lo tiene bloqueado por creencias que resultan ser falsas, por hábitos que resultan ser costosos y por unos cuantos malentendidos sobre lo que la generosidad es. Este libro se ocupa sobre todo de eso.

Tampoco va a proponer un método. No hay ejercicios numerados, ni programas de treinta días, ni tabla de progresos. La razón es empírica y aparece varias veces a lo largo del texto: los propósitos grandes fracasan casi siempre, y su fracaso deja peor a quien los tomó, porque añade a la conducta que no cambió la prueba de que uno no es capaz. Cada capítulo termina, en cambio, con algo mucho más pequeño: una cosa que se puede mirar hoy. Mirar no obliga a nada.

Y no va a decir a nadie que dé más. Hay personas que dan demasiado, que sostienen a familias enteras con resentimiento, que se agotan ayudando y se vuelven frías, y que necesitan exactamente lo contrario de una exhortación. Varios capítulos están escritos para ellas.

Cómo está hecho

Lo que sigue es un libro de citas largas y de discusión.

Se ha preferido, siempre que ha sido posible, dejar hablar al autor citado hasta el final de su razonamiento, aunque el pasaje ocupe media página, en lugar de recortarlo en una frase memorable. Una frase memorable no se puede discutir; un razonamiento completo sí. Y todas las citas se discuten: de cada texto se dice qué acierta, qué falla, quién lo ha refutado y con qué

argumento. No hay aquí ninguna autoridad que se cite para zanjar nada.

Se ha buscado además, deliberadamente, lo que no suele citarse. Hay en este libro un reglamento de los gremios de París de 1268 que prohíbe trabajar de noche porque a la luz de una vela no se puede hacer obra buena; una habitación del Templo de Jerusalén construida para que ni el que daba ni el que recibía supieran quién era el otro; un experimento con niños de dos años y unas golosinas; un rey chino que se apiada de un buey y manda traer una oveja; unas páginas del Talmud sobre a qué altura hay que sentarse al visitar a un enfermo; el informe de un escritor famoso que organizó un rescate de pobres y no ayudó a nadie; y un estudio sobre el coste metabólico de caminar con una armadura de placas. Casi ninguna de esas fuentes aparece en los libros que tratan de este asunto, y todas ellas dicen sobre él más que muchas de las que sí aparecen.

Las tradiciones religiosas están presentes, y ninguna manda. Se ha tomado de ellas lo que resulta observable y se ha dejado fuera lo que exige creer: de la india, la escala de los motivos por los que se da; de la hebrea, que dar es justicia y no favor; de la cristiana, que sin amor el acto no vale; de la musulmana, que hace falta una cifra. Cada una resuelve bien lo que las otras dejan abierto, y a las cuatro se les hacen las objeciones que merecen.

Sobre las citas y las traducciones

Conviene decir de dónde sale lo que aquí se cita, porque en un libro construido sobre citas eso forma parte del argumento.

Todos los pasajes entrecomillados se han copiado de un texto concreto, no de la memoria ni de una antología. Cuando la obra estaba en una lengua que se podía leer directamente, se ha traducido de ella. Cuando no, se ha traducido desde una versión intermedia, casi siempre inglesa y casi siempre de finales del siglo XIX o principios del XX, porque son las que están libres de derechos; y en ese caso, en las notas finales se dice cuál, con el nombre de su traductor. Traducir de una traducción es un procedimiento imperfecto y hay que declararlo cada vez, que es lo que allí se hace.

Se ha preferido en general la traducción antigua a la moderna, y no

por gusto arcaizante, sino porque permite reproducir pasajes largos sin pedir permiso a nadie y sin que este libro deje de ser gratuito. Tiene un coste: algunas de esas versiones envejecieron mal y otras suavizan lo que el original dice con crudeza. Donde eso importaba, se advierte.

Los textos de los que proceden las citas se han leído en fichero y se han cotejado uno por uno; varios resultaron defectuosos y hubo que sustituirlos, cosa que también consta. Y cuando algo se cuenta sin poder citarlo, porque el texto está en derechos o porque no se ha conseguido, se dice en el cuerpo con una fórmula clara. Ninguna afirmación de este libro se apoya en una cita que su autor no haya visto.

La bibliografía distingue, con dos marcas, las obras que se han leído enteras y de primera mano y las que solo se citan de referencia. Es una distinción que casi ningún libro hace y que ahorra bastante tiempo a quien quiera comprobar algo.

La curación de los temas

Un libro sobre la generosidad podría ser un catálogo ordenado de virtudes, y sería inútil. Los cincuenta y dos capítulos que siguen están elegidos, y el criterio de la elección conviene declararlo.

El primer libro trata de qué es dar, y sirve para desmontar la idea de que se trata de un impulso sentimental: dar es una estructura antigua, con reglas, y se puede hacer bien o mal como cualquier otro oficio.

El segundo, que es el más incómodo, trata de por qué no damos, y no habla de avaricia. Habla del miedo a que falte, de la envidia, de la comparación, del orgullo de no deber nada, del libro de agravios que se lleva en casa, de la coraza, de la prisa y de la distancia. Ninguna de esas cosas se cura con buenas intenciones, y ninguna es un vicio en sentido estricto: son mecanismos.

El tercero, que es el más largo, trata de lo que efectivamente se puede dar, y su peso está deliberadamente puesto en lo pequeño, lo cercano y lo cotidiano: la atención, la escucha, el tiempo, la palabra amable, el desacuerdo, el beneficio de la duda, el conocimiento, el dinero, el cuerpo,

el perdón, el no hacer, lo improvisado, lo diario y el trabajo bien hecho.

El cuarto examina las falsificaciones, que son muchas y muy convincentes: la caridad con firma, el sacrificio con público, el salvador, el regalo con anzuelo, la bondad como espectáculo, el cálculo sin corazón, la ayuda que sirve para no estar y la bondad convertida en obligación social.

El quinto trata de la otra mitad, que casi nadie trabaja: recibir, pedir, agradecer, y dar a los que no pueden devolver nada.

Y el sexto trata de la alegría, del enemigo, de cómo seguir dando dentro de diez años, de dar sin que se sepa, y de qué queda cuando se ha soltado.

Para el beneficio de todos los seres

La fórmula que abre este libro no es un adorno devoto y conviene explicar en qué sentido se usa.

No significa que estas páginas vayan a beneficiar a nadie. Significa que se han escrito con esa intención y sin ninguna otra, y que quien las escribe no reclama nada por ellas. El texto puede copiarse, repartirse, traducirse y usarse sin permiso ni pago. No hay aquí ninguna doctrina que defender, ninguna organización a la que sumarse y nadie a quien seguir.

Y significa también algo más literal. En casi todos los capítulos aparece la misma observación desde ángulos distintos: que el bien que uno hace no se detiene en el destinatario. El que recibe una explicación se la dará a otro; el que fue tratado con paciencia tratará con paciencia a alguien dentro de veinte años sin recordar de dónde lo sacó; el que aprendió a recibir sin humillarse dejará que le den. Nadie empieza la cadena y nadie la termina. Todos estamos en un tramo.

Lo único que se puede hacer es no cerrar la mano justo aquí.

Parte I

El gesto

Antes de preguntarse si conviene dar, conviene saber qué es lo que se hace al dar, y la respuesta no es la que uno esperaría. Dar no es un impulso amable que asoma de vez en cuando: es una estructura antiquísima, con reglas, obligaciones y sanciones, sobre la que se sostuvieron sociedades enteras mucho antes de que existiera el dinero. Verla funcionar en un poblado maorí, en un banquete romano, en una habitación del Templo de Jerusalén o en el reglamento de un gremio medieval quita de en medio la idea de que aquí se trata de buena voluntad. Se trata de una destreza, y las destrezas se hacen bien o mal.

Capítulo 2

El gesto más antiguo

El avaro tiene siempre miedo de los regalos.

Hávamál*, 48*

Nadie inventa el dar. Quien se propone, ya adulto, ser algo más generoso suele imaginárselo como una capa nueva que añade a su carácter, y da por hecho que empieza de cero. Pero el ir y venir de cosas entre personas venía funcionando mucho antes de que hubiera escritura con que registrarlo, y cuando por fin se registró no apareció como un sentimiento ni como una recomendación piadosa, sino como una destreza con sus reglas, con sus obligaciones y con su castigo para el que no cumplía.

Unas cuantas de esas reglas quedaron escritas en un poema escandinavo, recogido en la *Edda* y compuesto de sentencias que alguien fue acumulando durante siglos, que se titula «las palabras del Altísimo» y que consiste, en su mayor parte, en consejos prácticos para no morirse tonto: no bebas más de la cuenta, no confíes en el hielo de un día, no te fíes del hijo de aquel a quien mataste. En medio de esa sabiduría de campesinos y navegantes, y sin ningún énfasis especial, aparece una teoría completa de la amistad basada en los regalos. Marcel Mauss la puso como epígrafe de su libro sobre el don, y merece la pena leerla entera, porque desconcierta.

39. Nunca encontré hombre tan generoso ni tan largo en alimentar
a sus huéspedes que «recibir no fuera recibido», ni hombre tan liberal

de lo suyo que recibir a cambio le resultara desagradable.

41. Con armas y con ropas deben los amigos darse gusto; cada cual lo sabe por sí mismo. Los que se hacen regalos mutuamente son amigos por más tiempo, si las cosas van tomando buen cariz.

44. Ya lo sabes: si tienes un amigo en quien confías y quieres obtener un buen resultado, hay que mezclar tu alma con la suya, intercambiar los regalos e ir a visitarlo a menudo.

46. Y así con aquel en quien no confías y de cuyos sentimientos sospechas: hay que sonreírle, pero hablar contra el corazón; los regalos devueltos deben ser semejantes a los recibidos.

48. Los hombres generosos y valerosos tienen la mejor vida; no tienen miedo de nada. Pero el cobarde tiene miedo de todo, y el avaro tiene siempre miedo de los regalos.

145. Más vale no rogar que sacrificar demasiado: un regalo dado espera siempre otro regalo a cambio. — *Hávamál*, en la traducción francesa de Maurice Cahen recogida por Marcel Mauss

Lo desconcertante no es la estrofa 48, que podría figurar en cualquier antología de sentencias edificantes. Lo desconcertante es que la 46 esté al lado. El mismo poema que dice que los generosos no tienen miedo de nada enseña también, cuatro versos antes, a sonreír al hombre en quien no confías, a hablar contra tu corazón y a devolverle regalos parecidos a los suyos. No hay contradicción ni hipocresía: hay una descripción exacta de cómo funcionaba aquel mundo. El regalo no era la prueba de un buen sentimiento, era el instrumento con que se construían las alianzas, y por eso servía igual para el amigo verdadero que para el enemigo que aún no conviene tener por enemigo. La única diferencia estaba en el alma que se mezclaba o no se mezclaba.

Y hay una frase que resume el sistema entero: un regalo dado espera siempre otro regalo. No se dice como una advertencia moral contra los interesados. Se dice como se dice que el agua moja.

La pregunta de Mauss

Marcel Mauss publicó el *Ensayo sobre el don* en 1925, en el *Année Sociologique* que había refundado casi solo. Era sobrino de Durkheim y su heredero intelectual; la guerra le había matado a los mejores alumnos y al tío, y buena parte de su obra posterior consistió en publicar lo que otros habían dejado sin acabar. El ensayo tiene un subtítulo que es un programa: forma y razón del intercambio en las sociedades arcaicas. Y en el fondo hace una sola pregunta, que él mismo formula así: en las cosas que se dan, ¿qué fuerza hay que obligue al que las recibe a devolverlas?

La pregunta presupone un hallazgo. Mauss había reunido materiales de Polinesia, Melanesia, el noroeste americano, la India védica, el derecho romano y el germánico antiguo, y en todos ellos encontraba lo mismo: sistemas enteros de circulación de bienes en los que nada se compra, nada se vende, todo se regala, y en los que sin embargo la devolución es rigurosamente obligatoria. Lo llamó de esta manera.

> Lo que intercambian no son exclusivamente bienes y riquezas, muebles e inmuebles, cosas útiles económicamente. Son ante todo cortesías, festines, ritos, servicios militares, mujeres, niños, danzas, fiestas, ferias, de las cuales el mercado no es más que uno de los momentos y donde la circulación de riquezas no es sino uno de los términos de un contrato mucho más general y mucho más permanente. Por último, estas prestaciones y contraprestaciones se hacen de una forma más bien voluntaria, mediante presentes y regalos, aunque en el fondo sean rigurosamente obligatorias, so pena de guerra privada o pública. Hemos propuesto llamar a todo esto el sistema de las prestaciones totales. — Marcel Mauss, *Ensayo sobre el don*, I

Totales quiere decir dos cosas a la vez. Que comprometen a la persona entera, no a una función suya: no negocia un comprador con un vendedor, sino un clan con otro clan, y lo que está en juego es la posición, el honor, el parentesco y la paz, además de las cosas. Y que en esos intercambios están fundidas actividades que nosotros hemos separado. Lo económico, lo jurídico, lo religioso, lo estético y lo político son ahí un solo gesto. Mauss

llamó a eso, en otro lugar, un hecho social total, y la expresión hizo fortuna.

Conviene detenerse en la implicación, porque es la que da a este libro su punto de partida. No es que aquellas sociedades mezclaran cosas que deberían estar separadas. Es que la separación es nuestra, es reciente y es rara. Durante la mayor parte de la historia de la especie, dar y recibir no fue un adorno de la vida económica, sino la vida económica misma; y no fue tampoco un asunto sentimental, sino la infraestructura de las relaciones. Cuando hoy alguien siente que hacer un regalo es un gesto blando y opcional, y que lo serio es la transacción, está viviendo dentro de una excepción histórica de dos o tres siglos y la toma por la naturaleza de las cosas.

El espíritu de la cosa

La respuesta de Mauss a su propia pregunta ocupa el centro del libro y descansa sobre un texto extraordinario. Un maorí llamado Tamati Ranaipiri le explicó al etnógrafo Elsdon Best, sin que se lo preguntara y sin darle importancia, por qué hay que devolver.

> Voy a hablarle del *hau*... El *hau* no es el viento que sopla. En absoluto. Suponga usted que posee un artículo determinado, un *taonga*, y que me da ese artículo; me lo da sin precio fijado. No hacemos un trato al respecto. Ahora bien, yo doy ese artículo a una tercera persona que, después de transcurrido cierto tiempo, decide devolver algo en pago, y me hace presente de alguna cosa, de un *taonga*. Pues bien, ese *taonga* que él me da es el espíritu, el *hau*, del *taonga* que recibí de usted y que le di a él. Los *taonga* que he recibido por esos *taonga* venidos de usted tengo que devolvérselos. No sería justo por mi parte guardarme esos *taonga*, tanto si son deseables como si son desagradables. Debo dárselos, porque son un *hau* del *taonga* que usted me dio. Si conservara para mí ese segundo *taonga*, podría venirme algún mal, en serio, incluso la muerte. Tal es el *hau*, el *hau* de la propiedad personal, el *hau* de los *taonga*, el *hau* del bosque. Suficiente sobre este asunto. — Tamati Ranaipiri, recogido por Elsdon Best y citado por Mauss, *Ensayo sobre el don*, I

Mauss leyó ahí la clave del enigma. La cosa dada no es una cosa inerte: conserva algo de quien la dio, y ese algo tira de ella hacia su origen. Devolver no es cumplir un contrato, es dejar que vuelva lo que quiere volver. Guardárselo no es una falta de educación: es peligroso, porque uno retiene en su casa un principio activo que pertenece a otro.

Es una explicación hermosa y ha sido muy discutida, con razón. Raymond Firth, que trabajó entre los maoríes pocos años después, objetó que Mauss había construido una teoría general con un texto que hablaba de un asunto particular y muy religioso, el de las cosas robadas y la sanción mágica; y que lo que en la práctica obligaba a devolver no era ninguna fuerza espiritual sino la presión social ordinaria, el temor a la reputación, la reciprocidad esperada por todos. Lévi-Strauss fue más lejos en 1950, al prologar la obra de Mauss: le reprochó haberse dejado mistificar, haber tomado la explicación indígena por la explicación, cuando la tarea del antropólogo era precisamente dar cuenta de por qué los propios interesados se explican así. Marshall Sahlins, veinte años después, defendió el texto de Ranaipiri mostrando que hablaba menos del alma de las cosas que del rendimiento, del incremento que produce un bien cuando circula, y que el maorí razonaba con más lógica económica de la que se le atribuía.

Que cada cual decida quién tiene razón; para lo que aquí importa, el desacuerdo es secundario. Ninguno de los tres discute el hecho, y el hecho es lo que necesitamos: en todas partes se da, en todas partes se devuelve, y en ninguna parte esa devolución se experimenta como una compra. Sea por el espíritu de la cosa o por el miedo al vecino, existe una fuerza que hace que el don no se quede quieto.

De ahí Mauss extrae las tres obligaciones que estructuran su libro y que conviene retener, porque volverán una y otra vez en las páginas que siguen. Hay obligación de dar, y quien no da se excluye. Hay obligación de recibir, y rechazar un don es una declaración de guerra o una confesión de miedo. Y hay obligación de devolver, que es la más estudiada y la que sostiene todo el edificio. Tres, no una. La cultura contemporánea se ha quedado con la primera, ha convertido la segunda en un problema psicológico privado y ha declarado que la tercera contamina la pureza del gesto. Este libro tendrá

que discutir esa herencia entera.

Lo que no se da nunca

Hay una corrección a todo lo anterior que se publicó en 1992 y que casi nunca se cita fuera de la antropología, aunque desmonta el planteamiento clásico por su base.

Annette Weiner, que había trabajado durante años en las mismas islas donde Malinowski estudió el *kula*, observó que la pregunta de Mauss estaba mal hecha. Mauss se preguntaba qué obliga a devolver lo que se ha recibido, y por lo tanto miraba lo que circula. Weiner sostuvo que lo decisivo es lo contrario: lo que no circula. En todas las sociedades que estudió, junto a los bienes que van y vienen hay un conjunto pequeño de objetos que no se dan jamás, que se transmiten dentro de un linaje y cuya posesión define quién es quién. Los llamó posesiones inalienables, y describió el mecanismo con una fórmula que se ha hecho famosa entre especialistas: conservar-dando.

La idea es que se da precisamente para poder retener. Un clan participa en la circulación, entrega, recibe, cumple, y con eso mantiene la red social que garantiza que lo verdaderamente suyo, la capa ceremonial, el nombre, la tierra, siga siendo suyo. La generosidad visible protege la propiedad invisible.

Se cita aquí sin transcripción porque la obra está en derechos, y conviene señalar que su tesis también se ha discutido. Pero la observación tiene una traducción doméstica inmediata y bastante incómoda.

Casi toda persona generosa tiene su lista de inalienables. Da tiempo y no da su despacho. Da dinero y no da los sábados. Da consejo, atención y trabajo, y no da el asunto sobre el que no se le puede hablar. La generosidad, incluso la sincera, tiende a organizarse alrededor de un núcleo intocable, y ese núcleo casi nunca se examina, porque todo el movimiento de alrededor lo disimula.

De ahí una pregunta que este libro va a dejar planteada desde el principio y a la que volverá muchas veces: no qué doy, sino qué es lo que no

he dado nunca y no pienso dar. La respuesta suele aparecer enseguida, y suele ser una sola cosa.

La objeción que nace aquí

Si todo don obliga, si todo don espera, si la gratuidad no existe en ninguna sociedad conocida, entonces la generosidad podría no ser más que una palabra amable para el intercambio diferido. La objeción es seria y tiene una versión filosófica muy afilada, la de Jacques Derrida, que se examinará más adelante con el detenimiento que merece: en cuanto un don es reconocido como don, dice, queda anulado, porque el reconocimiento produce gratitud, la gratitud es ya una devolución, y el círculo se cierra; el don verdadero tendría que ser imposible de percibir, incluso para quien lo hace.

Anticipo aquí la respuesta de este libro, porque no conviene dejar al lector caminando durante trescientas páginas sobre un suelo que se hunde. La respuesta no consiste en buscar el don puro y encontrarlo. Consiste en cambiar la pregunta. Preguntar si un don es completamente desinteresado es preguntar por la pureza de un motivo, y los motivos humanos no son puros nunca, ni en la generosidad ni en el amor ni en el trabajo bien hecho; exigir pureza es una manera elegante de no hacer nada. La pregunta útil es otra: cómo de suelta está la mano. No si espera, sino cuánto aprieta; no si el gesto es limpio, sino si la persona puede soltar. Esa es una magnitud que varía, que se puede observar, que responde al entrenamiento y que no exige metafísica. El resto de este libro trata de ella.

Con esa vara puede medirse incluso el mundo del *Hávamál*. Aquellos hombres esperaban devolución, sí. Pero uno mezclaba su alma con la del amigo y al otro le sonreía hablando contra su corazón; y esa diferencia, que el poema registra sin comentarla, es exactamente la diferencia que aquí interesa. El sistema era el mismo. La mano no.

Lo que Mauss quería probar

Queda un último asunto, y es el propio Mauss. El *Ensayo* no termina en la etnografía: termina en un capítulo de conclusiones morales donde el autor, socialista de toda la vida y militante cooperativista, propone que las sociedades modernas recuperen algo del viejo régimen del don, y saluda como un principio de retorno los seguros sociales, la asistencia, la legislación obrera que en aquellos años empezaba a existir en Francia. Sostiene que el hombre no ha sido siempre esa máquina de calcular en que lo han convertido los economistas, que lo fue hace muy poco, y que puede dejar de serlo.

Hay que decir con claridad que esa conclusión no se sigue de las pruebas. De que los maoríes y los kwakiutl organizaran su vida mediante dones no se deduce ninguna política contemporánea, ni buena ni mala; y hay algo de nostalgia poco crítica en la manera en que Mauss mira a las sociedades que estudia, la misma nostalgia que ha hecho que su libro sea querido por gente de opiniones incompatibles entre sí. Además, la sociedad del don que describe no era amable. Era jerárquica, obligaba, humillaba a quien no podía corresponder, y en su forma extrema, que se verá en el capítulo siguiente, consistía en aplastar al rival a fuerza de regalos.

Y sin embargo su intuición última es correcta, y hay que quedarse con ella. No dice que el mercado esté mal. Dice que hay en el ser humano una capacidad de dar y de devolver que es tan antigua y tan universal como la de comerciar, que no fue inventada por ninguna religión ni por ninguna moral, y que las religiones y las morales lo que hicieron fue elevarla, corregirla y darle una dirección. Quien empieza a practicar la generosidad no está adquiriendo una virtud rara y sobrehumana. Está reactivando una función que su especie lleva usando desde antes de tener escritura, y que en su propia vida sigue funcionando todos los días, aunque haya dejado de verla.

Verla es el primer trabajo, y se puede hacer ahora mismo. Basta con mirar alrededor, en la habitación donde uno esté, y separar los objetos en dos grupos: los que llegaron por compra y los que llegaron por regalo.

El segundo grupo suele ser más pequeño de lo que uno esperaba y estar formado por las cosas de las que sabe la historia. De la lámpara no recuerda nada; del objeto feo que le regalaron hace ocho años recuerda quién, dónde y por qué. Eso que recuerda es lo que el maorí llamaba el *hau*, y no hace falta creer en espíritus para notar que está ahí. Ya puesto a mirar, se nota otra cosa. Entre esas cosas suele haber una que pesa. No destaca por fea, sino por cara, y lo que incomoda de ella no es el gusto de quien la trajo: es que llegó por encima de lo que se podía devolver. Desde entonces no es un recuerdo, es una posición. La misma mano abierta que ata a dos personas puede dejar a una debajo de la otra, y rara vez se decide cuál de las dos cosas se está haciendo.

Capítulo 3

Lo que circula

> *El sabio no acumula. Cuanto más gasta en los demás, más posee.*
>
> Tao Te King, *81*

Se puede humillar a alguien dándole algo. La operación no exige mala intención y con frecuencia la ejecuta gente encantadora: se entrega lo que hacía falta, con largueza, en el momento justo, y el que lo recibe se queda con un agradecimiento que no cabe en ninguna parte y con la sospecha de haber perdido algo que no sabría nombrar. Entre dos personas el asunto se arregla callándolo, y de tanto callarlo parece un accidente. Hubo lugares donde no se callaba nada, donde ese mismo movimiento, sacado de las casas y llevado a la fiesta, era la manera reconocida de decidir quién estaba por encima de quién, y donde a nadie se le habría ocurrido llamarlo accidente.

En el invierno de 1894, en Fort Rupert, en la costa de la Columbia Británica, Franz Boas asistió a fiestas en las que unos hombres arruinaban a otros a fuerza de regalarles cosas. Se llamaban *potlatch*, palabra del jergón comercial de la costa que significa aproximadamente dar. Un jefe convocaba a otro, le entregaba mantas por centenares, aceite de pescado, piezas de cobre labradas que eran el bien más precioso que existía; y el que las recibía quedaba obligado a devolver más, con intereses, en un plazo que todos conocían. Si no podía, perdía el nombre, el rango y la cara ante los suyos. Mauss reconstruyó el sistema con los materiales de Boas y describió

su forma extrema.

> En cierto número de casos no se trata siquiera de dar y de devolver, sino de destruir, para no querer ni siquiera tener el aire de desear que os devuelvan. Se queman cajas enteras de aceite de pez vela o de aceite de ballena, se queman las casas y millares de mantas; se rompen los cobres más caros, se los tira al agua, para aplastar, para «achatar» al rival. Y no sólo se hace progresar uno mismo, sino que se hace progresar a la propia familia en la escala social. He aquí, pues, un sistema de derecho y de economía en el que se gastan y se transfieren constantemente riquezas considerables. Se puede, si se quiere, llamar a estas transferencias intercambio, o incluso comercio, o venta; pero este comercio es noble, lleno de etiqueta y de generosidad, y en todo caso, cuando se hace con otro espíritu, con vistas a la ganancia inmediata, es objeto de un desprecio muy acentuado. — Marcel Mauss, *Ensayo sobre el don*, II

Conviene no pasar deprisa por lo que ahí se dice. Se destruye la riqueza precisamente para no parecer que se espera algo a cambio. La forma más alta de superioridad consiste en demostrar que uno puede permitirse no recibir. Es la exageración lógica del don: si dar obliga, entonces quien da sin dejar posibilidad de devolución ha ganado del todo, y el otro queda debajo para siempre.

Hay que añadir enseguida una corrección que la etnografía posterior estableció y que Mauss no podía tener. Helen Codere mostró en 1950 que aquellos potlatch desatados que vio Boas no eran la institución intacta, sino una versión inflamada por el desastre colonial: las epidemias habían reducido a la población a una fracción de lo que era, quedaban muchísimos títulos vacantes y pocos candidatos, y al mismo tiempo entraba dinero nuevo del comercio de pieles y del trabajo asalariado. Es decir, mucho que disputar y mucho con que disputarlo. Lo que Boas presenció fue una institución antigua bajo una presión sin precedentes, algo así como juzgar el matrimonio por lo que ocurre en un divorcio. Y conviene recordar también que el Gobierno canadiense prohibió el potlatch en 1885 y mantuvo la prohibición hasta 1951, con confiscaciones y cárcel, convencido de que aquella gente derrochaba lo que necesitaba para comer. Ambas lecturas, la

del funcionario que veía sólo despilfarro y la del romántico que ve sólo generosidad, se equivocan por el mismo sitio: no ven que allí se estaba jugando algo.

El potlatch de los salones

La razón por la que esta institución interesa a un libro sobre la generosidad no es exótica. Es que cualquiera la reconoce.

Existe en las bodas, donde el regalo se calcula en función de lo que aquella familia gastó en la nuestra. Existe en las Navidades, con esa aritmética silenciosa que hace que nadie quiera quedar por debajo ni destacar demasiado por arriba. Existe en la ronda de bebidas, que crea una deuda tan exacta que se puede llevar la cuenta mentalmente sin ningún esfuerzo. Existe en la invitación a cenar que hay que devolver antes de que pase demasiado tiempo. Y existe, sobre todo, en esa incomodidad muy precisa que se siente al recibir un regalo notablemente más caro que el que uno ha hecho. Esa incomodidad no es codicia ni mala conciencia: es el sistema funcionando. Alguien acaba de subir un escalón y uno lo ha notado en el cuerpo antes que en la cabeza.

De aquí sale el primer criterio útil de este libro, y es un criterio que se puede aplicar a cualquier don, propio o ajeno, sin necesidad de conocer las intenciones de nadie. Un don puede colocar al que da por encima del que recibe, o puede dejarlos a los dos al mismo nivel. La diferencia rara vez está en la cosa dada. Está en si el que recibe puede corresponder de alguna manera, aunque sea distinta y aunque sea mucho más tarde; en si se le deja sitio. El don que aplasta se reconoce porque no deja sitio: es demasiado grande, llega demasiado pronto, se hace delante de gente, o va acompañado de la insistencia en que no hace falta devolver nada, dicha de tal modo que queda claro que el otro no podría.

Todo el mundo ha dado alguna vez un regalo así, casi siempre sin querer. Y casi todo el mundo ha recibido alguno y ha notado que, después, la relación pesaba un poco más.

El polo contrario

A ocho mil kilómetros y unos cuantos siglos de la costa noroeste, un texto chino brevísimo describe el movimiento inverso.

> ¿No podrá compararse el camino del Cielo con la manera de tensar un arco? La parte que estaba alta baja, y lo que estaba bajo sube. Así el Cielo disminuye donde hay superabundancia y suplementa donde hay deficiencia. Es el camino del Cielo disminuir la superabundancia y suplementar la deficiencia. No ocurre así con el camino del hombre: él quita a los que no tienen bastante para añadir a su propia superabundancia. ¿Quién puede tomar su propia superabundancia y servir con ella a todos los que están bajo el cielo? Sólo aquel que posee el Tao. Por eso el sabio actúa sin reclamar para sí los resultados; logra su mérito y no descansa arrogantemente en él; no desea exhibir su superioridad. — *Tao Te King*, 77

La imagen del arco es de una precisión física admirable. Al tensarlo, los extremos se aproximan: lo alto desciende y lo bajo asciende, y la fuerza sale justamente de esa nivelación. El texto observa después que los seres humanos hacen lo contrario que la naturaleza, y lo dice sin indignación, como quien constata una tendencia: el dinero va donde ya hay dinero, la ayuda llega donde ya hay ayuda, y el que menos tiene es el que más paga. Es una descripción exacta de casi cualquier sistema humano y tiene dos mil quinientos años.

Y hay una última línea que conviene subrayar, porque es la refutación del potlatch en cinco palabras: el sabio no descansa en su mérito ni desea exhibir su superioridad. Donde el jefe de Fort Rupert daba para aplastar, aquí se da para nivelar, y por eso hay que hacerlo sin que se note.

El capítulo 81, el último del libro, remata la idea con una fórmula que ha tenido una fortuna inmensa y merece ser examinada con cuidado.

> El sabio no acumula para sí. Cuanto más gasta en los demás, más posee de lo suyo; cuanto más da a los otros, más tiene él mismo. Con toda su agudeza, el camino del Cielo no hiere; con todo su hacer, el sabio no compite. — *Tao Te King*, 81

Tomada al pie de la letra, la frase es falsa y peligrosa. Quien da su dinero tiene menos dinero; quien da sus horas tiene menos horas; nadie se ha hecho rico repartiendo. Y esa lectura literal existe, tiene nombre y hace daño: es la que promete que la limosna se devuelve multiplicada, la que ha sostenido a predicadores prósperos en todos los continentes, la que convierte la generosidad en una operación financiera con la providencia. Un libro honesto sobre este asunto tiene que decirlo pronto y sin ambigüedad: dar cuesta. Lo que se da no vuelve. Cualquier doctrina que prometa lo contrario está vendiendo algo.

Lo que sí es verdad, y es lo que el texto quiere decir, es que hay una clase de bienes que aumentan al usarse, y que la capacidad de dar es uno de ellos. El que ha dado diez veces da la undécima con menos esfuerzo. La mano que se ha abierto se abre mejor. No es que uno recupere lo dado: es que se vuelve alguien a quien dar le cuesta menos, y esa es una posesión real, la única que la frase autoriza a reclamar. En el mismo sentido, el que ha ayudado descubre que sabe ayudar, que se le ocurre cómo, que ve las ocasiones. La destreza crece. El patrimonio no.

El cazador que no puede quedarse la carne

Hay una institución mucho más antigua que el potlatch y bastante mejor documentada, porque se ha observado en poblaciones vivas: el reparto de la carne entre cazadores y recolectores.

La regla general, con variaciones locales, es que el cazador que abate una pieza grande no dispone de ella. La carne se reparte según normas fijas, a menudo por parentesco, y con frecuencia el cazador se queda con una porción que no es la mejor. Entre algunos grupos del sur de África, además, la propiedad de la presa no corresponde a quien disparó sino a quien fabricó la flecha, de modo que el mérito y la propiedad se separan deliberadamente.

Y hay una costumbre que ha llamado la atención de todos los que la han observado: al cazador que ha tenido éxito se le humilla. Vuelve al campamento y no anuncia nada, o dice que no ha encontrado más que un

animal flaco e inútil; los demás se burlan de la presa cuando la ven, aunque sea excelente. Los antropólogos que lo estudiaron recogieron explicaciones de los propios interesados, y lo que decían era, en sustancia, que un buen cazador que se cree importante acaba matando a alguien, y que por eso hay que enfriarle el corazón.

Es una tecnología social y no una cortesía. Todo el sistema está diseñado para impedir que la habilidad de uno se convierta en poder sobre los demás. La carne circula obligatoriamente y el prestigio se desactiva por ridiculización.

Comparado con esto, el potlatch aparece como lo que es: no la forma primitiva del don, sino una forma tardía y jerárquica, propia de sociedades con excedente y con rangos hereditarios. Y el contraste da a este capítulo su matiz más importante. Lo que circula puede servir para nivelar o para escalar, y la diferencia no está en el gesto de dar, que es idéntico, sino en si la sociedad permite o no que el que da suba.

El anillo

Entre el potlatch y el sabio taoísta hay una tercera figura que aclara el asunto mejor que ninguna de las dos, y la describió Bronisław Malinowski en 1922, en el libro que fundó el trabajo de campo moderno. En un archipiélago del este de Nueva Guinea, los habitantes de una veintena de islas mantenían un circuito de intercambio ceremonial llamado *kula*. Circulaban dos clases de objetos y sólo dos: collares de concha roja, que viajaban en el sentido de las agujas del reloj alrededor del anillo de islas, y brazaletes de concha blanca, que viajaban en sentido contrario. Un hombre recibía un collar de su socio de una isla y, al cabo de un tiempo, se lo entregaba a su socio de la siguiente. Nadie los conservaba. Nadie los usaba, salvo en ocasiones muy contadas. No servían para nada.

Lo notable es que aquellos objetos tenían un valor enorme, y que ese valor estaba hecho exclusivamente de su historia. Los grandes collares tenían nombre propio y se sabía por qué manos habían pasado; poseer uno durante unos meses era una distinción que se recordaba durante años. Los

hombres armaban expediciones marítimas peligrosas, cruzaban decenas de millas en canoa, negociaban durante meses, para tener temporalmente en su poder una cosa que después iban a entregar por obligación. Y en las mismas canoas, al mismo tiempo, iban las mercancías de verdad —comida, cerámica, herramientas— que se intercambiaban aparte, con regateo, en un trato que aquella gente distinguía cuidadosamente del *kula* y consideraba de otra categoría.

De modo que allí estaba, montado como una máquina, lo que en nuestras vidas anda mezclado y confuso: por un lado el comercio, con su regateo y sus precios; por otro la circulación de dones, que no produce ninguna utilidad y produce todo lo demás, es decir, alianzas, prestigio, seguridad, rutas, la posibilidad de navegar sin ser asesinado y la existencia misma de una sociedad que abarca islas separadas por el mar. El *kula* no era la economía de aquella gente. Era lo que hacía posible que hubiera economía.

Y hay un detalle que conviene retener, porque es el que interesa a este libro. La regla del *kula* era que un objeto retenido demasiado tiempo deshonraba a quien lo retenía. El prestigio no venía de tener, venía de haber tenido y haber pasado. Se era grande por el volumen que había circulado por las propias manos, no por lo que quedaba en ellas. Aquellos hombres habían construido una institución entera sobre el principio de que la posesión permanente de lo valioso es una vergüenza.

Lo que se guarda se estropea

Queda una última consecuencia, la más práctica de todas, y la formuló bien Lewis Hyde en un libro de 1983 sobre el don y la vida creadora: lo que caracteriza a un bien recibido como don es que debe seguir moviéndose. Consumirse o pasar a otras manos. Un don que se detiene deja de ser un don y se convierte en capital, es decir, en algo que su poseedor guarda para acumular valor. Y entonces, dice Hyde, se estropea.

La observación se comprueba en cualquier casa. Está la botella buena que se guarda para una ocasión que no llega nunca y que se acaba estro-

peando en el armario. Está la vajilla que sólo se saca cuando vienen visitas, es decir, casi nunca. Está el objeto regalado que se conserva sin usar por respeto a quien lo dio, y que de tanto respeto no le sirve a nadie. Está el libro que no se presta por miedo a perderlo. Está, sobre todo, aquello que no es un objeto: el saber que uno tiene y no enseña, el contacto que no presenta, la información que retiene un poco más de la cuenta porque le da una ventaja pequeña.

En todos esos casos ocurre lo mismo. Alguien ha interrumpido una circulación, y lo ha hecho por una razón que en el momento parecía sensata: prudencia, cuidado, respeto, o simplemente no haberlo pensado. El resultado es que hay bienes muertos en el mundo. Los maoríes decían que la cosa quería volver; el chino dice que el cielo baja lo alto y sube lo bajo; Hyde dice que el don debe seguir moviéndose. Son tres formas de la misma observación: los bienes están vivos mientras andan.

Contra el potlatch y contra el armario cerrado, el principio que este libro adopta es el mismo. La riqueza no es lo que se tiene: es lo que pasa por las manos. Y el objetivo no es haber dado mucho, sino que las manos estén sueltas, que es una cosa completamente distinta y bastante más difícil.

Quien quiera comprobar en qué punto está puede hacer hoy mismo una operación muy sencilla: buscar en su casa un solo objeto que llegó como regalo y que lleva años parado. No un objeto cualquiera, uno concreto, que seguramente ya le ha venido a la cabeza mientras leía. Y hacer una de las dos únicas cosas que se pueden hacer con él, que son usarlo o darlo. Guardarlo un año más no es una tercera opción; es la misma decisión de siempre, tomada otra vez.

Con la cosa en la mano se nota algo más, y no del todo agradable. Al lado, en la misma estantería, hay objetos que no piden nada: no obligan, no colocan a nadie por encima ni por debajo, y pueden regalarse o tirarse sin que quede nada detrás. Llegaron por compra. Un mostrador, una moneda y una barra de pan bastan para que dos desconocidos consigan el uno del otro lo que necesitan sin que ninguno quede colgando, y esa es una limpieza que las instituciones antiguas del don no conseguían ni pretendían. Lo que no se ve por ninguna parte es qué se paga a cambio de

ella. Algo se paga, y no es el precio.

Capítulo 4

El precio y el olvido

> *El dinero es lo que es no por naturaleza, sino por costumbre o por ley.*
>
> *Aristóteles*

Si uno levanta la vista y mira la habitación en la que está, casi nada de lo que ve llegó como regalo. Se compró, y en el momento de pagarlo quedó cortado el hilo que unía cada cosa con las manos que la hicieron. No quedó nada pendiente. Nadie se quedó esperando. Ninguno de esos objetos pide ser pasado a nadie ni se echa a perder por estar quieto en un estante, y de casi todos se ignora quién los hizo, dónde y a cambio de qué. Las dos cosas vinieron juntas y por el mismo importe: la tranquilidad y la ignorancia.

Alguien entra en una panadería, pide una barra, paga y sale. En los doce segundos que dura la operación no ha ocurrido nada digno de mención, y esa es exactamente la maravilla. Nadie ha quedado obligado a nadie. Nadie tendrá que devolver una visita, ni acordarse de un favor, ni sentirse en deuda dentro de tres meses. El asunto se ha cerrado sin residuo. Comparado con lo que hacía falta hacer en una sociedad sin mercado para conseguir un objeto de manos de otro ser humano, que era emparentar, aliarse, viajar en canoa, obligar y esperar años, el intercambio comercial es un invento de una eficacia casi milagrosa.

Aristóteles, que fue el primero en analizarlo con precisión, vio ya que la clave está en la conmensurabilidad.

> Es indispensable que todas las cosas que pueden intercambiarse sean susceptibles de comparación, y para eso ha venido el dinero, que resulta ser una especie de medio, porque mide todas las cosas y así también el exceso y el defecto; por ejemplo, cuántos zapatos equivalen a una casa o a una cantidad dada de comida. [...] Ahora bien, esa medida es realmente la necesidad que se tiene de ellas, que es el vínculo común de todos estos tratos. Porque si las partes no estuvieran necesitadas en absoluto, o no lo estuvieran de manera parecida la una de la otra, o no habría intercambio, o al menos no el mismo. Y el dinero ha llegado a ser, por acuerdo general, el representante de esa necesidad; y la explicación de su nombre griego, *nómisma*, es esta: que es lo que es no por naturaleza sino por costumbre o por ley, *nómos*, y está en nuestra mano cambiar su valor o volverlo enteramente inútil. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, V 5

Hay dos hallazgos ahí. El primero es que el dinero no mide un valor que las cosas tuvieran ya, sino que crea la posibilidad misma de compararlas; sin él, un par de zapatos y una casa son sencillamente incomparables, como lo son un poema y una silla. El segundo, más audaz, es que todo eso descansa sobre un acuerdo y no sobre la naturaleza, de manera que podríamos cambiarlo o abolirlo. Un griego del siglo IV antes de nuestra era dice sobre el dinero algo que a un habitante del siglo XXI le cuesta creer: que es una convención.

La virtud del olvido

El servicio que presta esa convención es enorme y conviene reconocerlo antes de criticarla, porque en este terreno la nostalgia es muy barata. El mercado permite obtener de un desconocido lo que uno necesita sin tener que gustarle, sin tener que ser de los suyos, sin quedar bajo su protección y sin deberle nada después. Quien ha dependido alguna vez de la buena voluntad de otro para algo importante sabe lo que eso vale. Las sociedades del don eran cálidas y eran asfixiantes: en ellas nadie estaba solo y nadie era libre. El comercio anónimo compró la libertad al precio de la frialdad, y para mucha gente, durante mucho tiempo, fue el mejor negocio que se

ha hecho nunca.

El precio de ese precio es el olvido. Cuando una cosa llega con una etiqueta, llega sin historia. La camiseta que alguien lleva puesta ha pasado por manos que recogieron el algodón, por una hilandería, por una máquina de coser manejada por una persona concreta durante una jornada concreta, por un contenedor, por un barco, por un almacén, por una furgoneta, por una estantería. De todo eso llega al comprador un solo dato, que es una cifra. La cifra funciona admirablemente para coordinar a millones de personas que no se conocen, y no funciona en absoluto para recordarle a nadie que existen. No es un defecto del sistema: es su modo de operar. Un precio es información comprimida hasta el límite, y lo que se comprime se pierde.

De ahí sale una consecuencia moral que rara vez se formula. La gratitud necesita saber a quién. Cuando la cadena de manos queda borrada, la gratitud no tiene dónde posarse, y lo que en otra época habría sido un sentimiento cotidiano —esto que como me lo ha dado alguien— se convierte en un ejercicio artificial que hay que practicar a propósito. No es que la gente moderna sea más ingrata. Es que recibe la mayor parte de lo que consume por un canal diseñado para no dejar huella.

Sangre

En 1970, un profesor de política social de Londres publicó un libro que se ha discutido desde entonces. Richard Titmuss comparó dos sistemas de obtención de sangre: el británico, enteramente voluntario y no remunerado, y el norteamericano, en el que buena parte de la sangre se compraba. Su conclusión fue triple y molesta. La sangre comprada era peor, porque el donante pagado tiene un incentivo para ocultar sus enfermedades y los enfermos de hepatitis eran mucho más frecuentes entre los vendedores. El sistema comercial era además más caro y desperdiciaba más producto. Y los vendedores eran, previsiblemente, los pobres: se estaba extrayendo un fluido corporal de los que menos tenían para transfundirlo a los que más.

Pero el argumento de fondo de Titmuss iba más allá de la eficiencia, y es

el que aquí interesa. Sostuvo que la posibilidad de dar algo a un desconocido a quien nunca se conocerá, sin recompensa y sin reconocimiento, es un bien público en sí mismo; que una sociedad puede crear esa posibilidad o destruirla según cómo organice sus instituciones; y que introducir un pago no añade una opción a las que ya había, sino que suprime la anterior, porque una vez que la sangre tiene precio, darla gratis pasa a ser una rareza o un gesto de tontos.

La tesis fue impugnada enseguida, y con buenos argumentos. Kenneth Arrow, dos años más tarde, objetó que Titmuss no había medido en ningún momento lo que decía medir, que nada impide que convivan un sistema voluntario y uno remunerado, y que suponer que el altruismo es un recurso escaso que se agota al usarlo, o que se destruye al ponerle precio al lado, era una afirmación sin datos. Los medios técnicos han cambiado además por completo: hoy la sangre se analiza, y el argumento sanitario de 1970 ya no funciona como funcionaba. Y hay una ironía cruel que conviene no callar: el sistema británico, tan elogiado por Titmuss, importó en los años setenta y ochenta plasma norteamericano procedente de donantes pagados, y con él infectó de hepatitis y de sida a miles de hemofílicos, en uno de los peores desastres sanitarios de la historia del país. La generosidad institucional de una nación no la protege de comprar barato en el extranjero.

Cuando el precio expulsa

Lo que ha resistido mejor es la sospecha más general de Titmuss, la de que poner precio a algo puede destruir la razón por la que se hacía. Hay dos experimentos citados hasta el cansancio y que siguen siendo buenos.

En unas guarderías israelíes, un grupo de economistas estudió el problema de los padres que llegan tarde a recoger a sus hijos. En la mitad de los centros se introdujo una multa pequeña por cada retraso. El resultado fue que los retrasos aumentaron, y bastante. La explicación es sencilla: antes de la multa, llegar tarde era abusar de la paciencia de una persona que se quedaba esperando, y eso avergonzaba; después de la multa, llegar tarde

era un servicio con tarifa, y el que paga no tiene por qué avergonzarse de nada. Lo verdaderamente inquietante vino al final del estudio, cuando se retiró la multa: los retrasos no volvieron a su nivel anterior. La norma social se había roto y no se recompuso sola.

En Suiza, cuando se preguntó a los habitantes de una comarca si aceptarían un depósito de residuos nucleares en su territorio, algo más de la mitad dijo que sí, por deber cívico. Cuando se les ofreció además una compensación económica, el apoyo cayó a la mitad. La oferta de dinero había convertido un sacrificio por el bien común en una venta, y como venta el precio resultaba insultante.

Tampoco aquí conviene sacar más de lo que hay. Estos resultados se han generalizado con demasiada alegría, sus réplicas son parciales, y en la inmensa mayoría de los casos pagar a la gente sí consigue que haga cosas: de eso vive el mundo. La conclusión prudente es más estrecha y más útil. El precio y el don son dos lenguas distintas para hablar de la misma acción, y cuando se hablan las dos a la vez sobre un mismo acto, la del don deja de oírse. No porque el dinero sea sucio, sino porque es mucho más claro. Ante una cifra, cualquier otro motivo se vuelve borroso.

Quién fabrica al donante

Queda una corrección que ha cambiado la manera de mirar todo este asunto y que procede de la sociología de los trasplantes.

Al comparar países con tasas de donación de órganos muy distintas, la explicación intuitiva es que en unos hay más gente generosa que en otros. La comparación no se sostiene: las diferencias no se corresponden con las actitudes declaradas de la población, que son parecidas en casi todas partes, sino con detalles organizativos. Si existe un coordinador hospitalario dedicado a ello. Si la conversación con la familia la tiene una persona formada para tenerla y en el momento adecuado. Si el sistema es de consentimiento presunto o expreso, y sobre todo cómo se aplica en la práctica.

España lleva décadas encabezando esas tasas, y quienes lo han estudiado

atribuyen el resultado no a una virtud nacional sino a un modelo de organización: coordinadores en cada hospital, formación específica, detección sistemática de posibles donantes. La generosidad de las familias es la misma que en otros sitios; lo que cambia es si alguien está ahí para pedirla bien.

De ahí una conclusión que afecta a todo lo que este libro dirá después, y que conviene poner pronto para que no suene a excusa cuando llegue. La cantidad de generosidad que se observa en una sociedad no mide la bondad de sus miembros. Mide, en gran parte, cuántos caminos se han construido entre la disposición y el acto.

Y su consecuencia personal es igual de útil. Cuando uno comprueba que no da lo que querría dar, la explicación más probable no es un defecto de carácter, y desde luego no se corrige con propósitos. Casi siempre falta un camino: no se sabe adónde ir, hay que preguntar, hay que exponerse, hay que acordarse. Construir el camino es más eficaz que mejorar la intención, y bastante más fácil.

Lo que se cierra al pagar

El mercado no es el enemigo de la generosidad. Ha vestido, alimentado y curado a más gente que todas las obras de caridad de la historia juntas, y quien lo olvide está haciendo literatura. El problema no está en el mercado, sino en un hábito mental que el mercado enseña muy bien y que después se aplica donde no toca: el hábito de considerar que un asunto queda cerrado cuando se ha pagado.

Ese hábito, trasladado a la vida ordinaria, hace estragos precisamente en el terreno donde no hay tarifas. Se paga la cuenta y se considera saldada la cena, aunque el otro haya venido desde lejos. Se paga a alguien por un trabajo y se da por concluido todo lo que hubiera que darle, incluida la cortesía. Se paga una residencia y se cree resuelta la visita. Se compra un regalo caro y se tiene por hecha la atención de un año. En todos estos casos alguien ha aplicado a una relación la lógica de la panadería, y ha obtenido lo que esa lógica ofrece: una operación completa y sin residuo, es decir, nada.

Porque el residuo era lo importante. Ese resto es lo que hacía circular los dones en los sistemas antiguos: el resto que queda después de un intercambio y que obliga a que haya otro. Un vínculo es una cadena de asuntos no cerrados del todo. Quien liquida cada uno en el acto no acumula libertad: acumula soledad, que se le parece mucho por fuera.

Hay una comprobación que puede hacerse ahora mismo y que cuesta un minuto. Consiste en tomar un objeto cualquiera que se tenga a mano, una taza, un jersey, el aparato en el que quizá se esté leyendo esto, y reconstruir hacia atrás, aunque sea de manera aproximada e ignorante, cuántas personas tuvieron que hacer algo con las manos para que llegara ahí. No para sentirse culpable, que no serviría de nada, sino para restituir por un momento la información que el precio borró. Casi todo lo que uno posee se lo ha dado alguien. La factura sólo dice que ya está pagado.

Fuera del mostrador no hay ninguna cifra que consultar. Un precio contesta a cuánto cuesta una cosa y no contesta a nada más, y al callarse deja al descubierto un hueco que no tiene nada de moderno: el que tiene algo delante de alguien que no tiene nada se encuentra sin instrucciones, y lleva encontrándose así desde mucho antes de que hubiera monedas. Lo llamativo es que ese hueco no se rellenó con buena voluntad ni con sentimientos, sino con derecho: con cantidades fijas, con plazos, con condiciones sobre quién puede recibir y en qué términos. El gesto más simple que cabe hacer con una moneda, ponerla en la mano de alguien que no vende nada, es también el que más se ha reglamentado, y casi en ningún sitio se dejó al criterio del que da.

Capítulo 5

Las puertas

> *No endurecerás tu corazón, ni cerrarás tu mano á tu hermano pobre.*
>
> *Deuteronomio 15, 7*

Existe una deuda que no se puede saldar, y no por su tamaño, sino porque no se sabe con quién. Lo que una persona usa en un día cualquiera ha pasado por manos de las que no le llega ni un nombre, y el que quiere corresponder descubre que no hay ventanilla, ni tarifa, ni fecha en la que el asunto quede cerrado. Las religiones antiguas no lo plantearon en estos términos, porque ninguna vivió en un mundo capaz de borrar así el rastro de las cosas, pero todas tuvieron que contestar a la versión de su tiempo de la misma pregunta: qué está obligado a soltar el que ha recibido, con qué motivo, cuánto y hacia quién. Cuatro de esas respuestas se trabajaron durante siglos, con juristas, poetas y contables encima de ellas, y la mayoría de la gente conoce de cerca sólo la que le tocó por nacimiento.

Una moneda pasa de una mano a otra. El gesto es idéntico en Benarés, en Jerusalén, en Roma y en Medina, y sin embargo cada una de esas ciudades lo pensó de una manera distinta, le puso un nombre que no significa lo mismo, y dedujo de él obligaciones que no coinciden. La tentación del que compara religiones es decir que en el fondo todas dicen lo mismo. No lo dicen. Y las diferencias son mucho más instructivas que los parecidos, porque cada tradición resolvió bien un problema que las otras dejaron

abierto, y quien las mira de cerca puede quedarse con las cuatro soluciones en lugar de con una.

La puerta de la mente

En la India, la palabra es *dāna*, y designa una acción cuya importancia se mide por lo que ocurre dentro del que la hace. La tradición budista distinguió pronto tres clases de don, y sólo la primera consiste en cosas: el don de bienes materiales, el don de protección o de ausencia de miedo, que es librar a alguien de un peligro o simplemente hacer que a tu lado no tema, y el don de la enseñanza. Ese reparto, que tiene más de dos milenios, ya contiene una advertencia contra la reducción del dar a lo económico.

Pero el texto más interesante es otro, y consiste en una escala de motivos. Ante la pregunta de por qué dos personas que dan lo mismo no obtienen lo mismo, el discurso enumera siete maneras de dar, de la peor a la mejor.

> Hay el caso de una persona que hace un don buscando su propio provecho, con la mente apegada a la recompensa, buscando acumular para sí, con el pensamiento «disfrutaré de esto después de la muerte»... Y está el caso de una persona que hace un don no buscando su propio provecho, ni con la mente apegada a la recompensa, ni buscando acumular para sí, sino que lo hace con el pensamiento «dar es bueno»... O bien lo hace con el pensamiento «esto se dio en el pasado, lo hicieron mi padre y mi abuelo; no estaría bien que yo interrumpiera esta vieja costumbre de familia»... O bien: «yo estoy acomodado, estos no lo están; no estaría bien que yo, estando acomodado, no diera a los que no lo están»... O bien: «así como hubo los grandes sacrificios de los sabios del pasado, así será esta distribución mía»... O bien: «cuando este don mío se da, la mente se serena; surgen la satisfacción y la alegría»... Pero si lo hace con el pensamiento «esto es un ornamento para la mente, un apoyo para la mente», entonces, con la disolución del cuerpo, tras la muerte, reaparece en la compañía del séquito de Brahmā, y ya no vuelve a este mundo. — *Dāna Sutta*, Aṅguttara Nikāya 7.49

Léase de abajo arriba. El peor motivo es el negocio con el más allá, el trato con la eternidad. Luego viene el principio abstracto, dar porque

dar es bueno, que ya es mejor porque no calcula. Luego la costumbre heredada, que sostiene a las familias y a los pueblos. Luego la conciencia de la desigualdad, que es el motivo del filántropo. Luego la imitación de los grandes ejemplos, que es el motivo del que sigue una tradición espiritual. Luego el gozo de dar, que es un motivo excelente y todavía no el mejor. Y por encima de todos, un motivo que a un lector occidental le sorprende, porque no es altruista en absoluto: dar como ornamento y apoyo de la mente, es decir, dar porque el acto de dar afloja al que lo hace y lo prepara para lo demás.

Ese último escalón es la aportación específica de esta tradición y hay que entenderlo bien para no escandalizarse. No dice que el otro no importe. Dice que la generosidad, además de servir al que recibe, es un trabajo sobre uno mismo, y que el que da con esa comprensión es el que da mejor, porque ha dejado de necesitar que el don le produzca algo, ni siquiera la satisfacción de haberlo hecho. Es la única de las cuatro tradiciones que trata el dar como un ejercicio.

La objeción salta a la vista y conviene hacerla. Todo el pasaje está montado sobre una contabilidad cósmica: cada motivo lleva a un cielo distinto, hay frutos, hay renacimientos, hay resultados. Es decir, la doctrina que declara peor motivo el interés propio está formulada íntegramente en el lenguaje del interés propio, sólo que a muy largo plazo. Y hay una segunda objeción, más terrenal: los destinatarios del don en este discurso son brahmanes y contemplativos, y la doctrina según la cual dar a los religiosos produce más fruto que dar a otros ha alimentado monasterios durante veinticinco siglos. Ninguna de las dos objeciones destruye la escala, que sigue siendo la descripción más fina que se ha hecho de los motivos por los que la gente da; pero conviene leerla sabiendo quién la transmitió y a quién beneficiaba.

La puerta de la justicia

En hebreo, la palabra que se traduce por caridad no significa caridad. *Tzedaká* viene de *tzédek*, que es justicia. Dar al pobre no es un acto de amor

que engrandece al que lo hace: es la entrega de algo que no le pertenecía del todo. El pobre no recibe un favor; cobra.

El texto fundacional está en el Deuteronomio, y de él procede la imagen de la mano abierta que recorrerá todo este libro.

> Cuando hubiere en ti menesteroso de alguno de tus hermanos en alguna de tus ciudades, en tu tierra que Jehová tu Dios te da, no endurecerás tu corazón, ni cerrarás tu mano á tu hermano pobre: mas abrirás á él tu mano liberalmente, y en efecto le prestarás lo que basta, lo que hubiere menester. Guárdate que no haya en tu corazón perverso pensamiento, diciendo: Cerca está el año séptimo, el de la remisión; y tu ojo sea maligno sobre tu hermano menesteroso para no darle: que él podrá clamar contra ti á Jehová, y se te imputará á pecado. Sin falta le darás, y no sea tu corazón maligno cuando le dieres: que por ello te bendecirá Jehová tu Dios en todos tus hechos, y en todo lo que pusieres mano. Porque no faltarán menesterosos de en medio de la tierra; por eso yo te mando, diciendo: Abrirás tu mano á tu hermano, á tu pobre, y á tu menesteroso en tu tierra. — Deuteronomio 15, 7-11

Hay en ese pasaje una observación psicológica de una agudeza que no ha envejecido. El texto prevé el cálculo del que va a negarse. Sabe que el hombre razonará: se acerca el año en que las deudas se perdonan, luego prestarle ahora es regalarle el dinero, luego mejor no. Y llama a eso, literalmente, un pensamiento perverso del corazón y un ojo maligno. Es decir, la ley conoce de antemano la razón excelente que uno va a encontrar para no dar, y la nombra por adelantado. Cualquiera que se haya sorprendido a sí mismo construyendo un argumento impecable para no ayudar reconocerá la escena.

Lo que esta tradición aporta, y las otras no, es que hace del dar algo exigible. Donde hay derecho hay reclamación: el pobre puede clamar. Eso cambia todo el tono. No se depende del ánimo del donante, ni de que ese día esté sensible, ni de que el necesitado le resulte simpático. Y elimina de un golpe la parte más sucia de la caridad, que es el agradecimiento debido.

Tiene también su reverso, y la propia tradición rabínica lo notó, porque al lado de la *tzedaká* obligatoria hubo que poner los *guemilut jasadim*,

las obras de misericordia, que son lo que se hace por bondad y no por deber, y que se consideraron superiores precisamente porque no se pueden legislar: acompañar a un enfermo, enterrar a un muerto, alegrar a unos novios. Una obligación cumplida es una cosa fría, y quien sólo cumple obligaciones no ha dado nada de sí. Y hay un problema de alcance que este texto no resuelve y que ninguna tradición antigua resolvió: el destinatario es el hermano, el de tu tierra, el de tus ciudades. La cuestión de hasta dónde llega la palabra hermano ha ocupado dos mil años y sigue abierta.

La puerta del amor

La aportación cristiana consiste en un desplazamiento radical del centro, y está enunciada en tres líneas que se citan siempre en las bodas y casi nunca por lo que dicen.

> Si yo hablase lenguas humanas y angélicas, y no tengo caridad, vengo á ser como metal que resuena, ó címbalo que retiñe. Y si tuviese profecía, y entendiese todos los misterios y toda ciencia; y si tuviese toda la fe, de tal manera que traspasase los montes, y no tengo caridad, nada soy. Y si repartiese toda mi hacienda para dar de comer a pobres, y si entregase mi cuerpo para ser quemado, y no tengo caridad, de nada me sirve. — Primera epístola a los Corintios 13, 1-3

La tercera frase es la que importa aquí, y es extremista. Repartir toda la hacienda entre los pobres es el máximo imaginable en cualquier contabilidad; entregar el cuerpo a las llamas es más todavía. Y el texto dice que sin amor eso no sirve de nada. Ni poco: nada. Es la afirmación más fuerte que se ha hecho jamás sobre la primacía de la disposición interior, mucho más fuerte que la de Séneca, porque Séneca decía que el ánimo da valor a la cosa, y aquí se dice que sin el ánimo la cosa no vale.

Del mismo tronco sale la doctrina del secreto, que este libro examinará más adelante con detenimiento: que no suene la trompeta delante de ti, que no sepa tu izquierda lo que hace tu derecha, y que el que da para ser visto de los hombres ya ha cobrado y no le deben nada. Es la misma

intuición de Séneca sobre el que cuenta sus beneficios, formulada casi en los mismos años, en un medio completamente distinto.

La objeción es la misma que se le hizo al estoico y aquí es más grave. Si sólo cuenta el amor, el acto se vuelve prescindible, y una religión entera puede pasarse siglos cultivando sentimientos excelentes mientras deja el mundo exactamente como estaba. La frase sobre los pobres que siempre habrá entre vosotros, que en el Deuteronomio era el argumento para abrir la mano, se convirtió en el argumento para no cambiar nada. Y la caridad, al desligarse de la justicia, produjo esa figura tan reconocible del benefactor que socorre individualmente a los mismos a quienes explota en bloque. El hebreo no tenía ese problema porque no tenía esa palabra.

La puerta del número

La cuarta solución es la más práctica y la menos comentada. El islam convirtió el dar en un pilar, es decir, en una obligación estructural con una cifra: el *zakāt*, que grava anualmente el patrimonio que excede un mínimo, tradicionalmente a razón de una cuadragésima parte, y que no es una donación sino una purificación de lo que se posee, tal como indica la raíz de la palabra. Junto a él, y por encima de él, la *ṣadaqa*, que es lo voluntario y no tiene tope.

Lo que resuelve el número es un problema muy real: la parálisis del cuánto. Casi todo el que se pregunta si debería dar más se queda atascado ahí, porque no hay respuesta y el vacío se llena de racionalizaciones. Una cifra fijada de antemano suprime la deliberación, y con ella suprime el estado de ánimo del donante, que es una de las peores bases posibles para cualquier práctica sostenida.

El Corán acompaña esa institución de una advertencia que suena exactamente igual que la de Séneca y que la de Mateo, lo cual es notable, porque no hay dependencia entre las tres.

> Los que gastan su hacienda por la causa de Dios y no hacen seguir después reproche ni ofensa a lo que han gastado: tendrán su recompensa junto a su Señor, no habrá temor sobre ellos ni se afligirán. Una

> palabra amable y el perdón valen más que una limosna seguida de ofensa. [...] ¡Oh, los que creéis! No anuléis vuestras limosnas con reproches y ofensas, como aquel que gasta su hacienda para ser visto de los hombres. [...] Si mostráis vuestras limosnas, está bien; pero si las ocultáis y se las dais a los pobres, eso es mejor para vosotros. — Corán 2, 262-264 y 271

Que una palabra amable valga más que una limosna seguida de ofensa es una de las frases más útiles que se han escrito sobre este asunto, y volverá en el capítulo dedicado al reproche. Contiene una jerarquía que casi nadie aplica: es preferible no dar nada y hablar bien, que dar mucho y humillar.

El límite de la solución del número es el mismo que el de toda cuota: puede convertirse en techo. Quien ha pagado su parte tiende a considerarse en paz, y una obligación cumplida al céntimo puede coexistir con un corazón perfectamente cerrado, que es justamente lo que el Deuteronomio prohibía. Por eso la propia tradición puso al lado la *ṣadaqa*, sin cifra y sin fin. Ninguna de las cuatro puertas se sostiene sola.

Cuál está cerrada

Puestas juntas, las cuatro responden a preguntas distintas. La india pregunta con qué mente se da. La hebrea, a quién le corresponde por derecho lo que se da. La cristiana, si hay amor en el que da. La musulmana, cuánto. Y cada una es débil justamente donde la otra es fuerte: la mente sin cifra se queda en propósitos, la cifra sin mente se queda en recibo, el derecho sin amor enfría, y el amor sin derecho consuela al pobre sin quitarle la pobreza.

De ahí sale una pregunta que sí es útil hacerse, y que no consiste en elegir tradición. Cualquiera que se examine encontrará que tiene una de las cuatro puertas bastante abierta y las otras tres bastante cerradas. Hay quien da cantidades razonables y no siente nada al darlas. Hay quien siente muchísimo y no da. Hay quien ha pensado largamente en la injusticia del mundo y no ha movido una moneda. Hay quien reparte sin parar y no ha revisado nunca con qué mente lo hace.

Averiguar cuál es la propia puerta abierta no cuesta trabajo, porque uno la conoce: es aquella por la que se siente ligeramente satisfecho. Las otras tres son las que importan. Hay además una respuesta que ninguna de las cuatro puede darse a sí misma, porque no la tiene: la pregunta por la mente, la del derecho, la del amor y la de la cifra las contesta entera el que da, y si algo se ha dado sólo lo sabe el que estaba enfrente. Que una palabra amable valga más que una limosna seguida de ofensa se sostiene por eso, y no por delicadeza: la cuenta se lleva del otro lado. Las cuatro comparten también una comodidad que se nota poco, y es que se abren desde dentro y a la hora que uno escoge. Hay una quinta puerta, la única de las cinco que está hecha de madera, y con esa no da tiempo a examinarse, porque cuando se decide todavía no se sabe quién hay delante.

Capítulo 6

La hospitalidad

> *Bienvenido a nuestra casa; cuando hayas comido, nos dirás a qué has venido.*
>
> *Homero*

Saber por dónde flojea uno es un conocimiento barato. Se adquiere sentado, no le cuesta nada a nadie y puede convivir muchos años con la misma conducta de siempre sin rozarla. Hay una manera más antigua de plantear el asunto, y no mira hacia dentro: mira la puerta de casa y lo que ocurre con ella cuando aparece detrás alguien a quien no se esperaba. Los poemas más viejos de Europa no discuten sobre la generosidad ni invitan a examinarse. Ponen a un forastero en el umbral y miran lo que hace el dueño.

Al principio de la *Odisea*, un desconocido aparece en la puerta de un palacio invadido por los pretendientes. Telémaco, que está sentado entre ellos, es el primero en verlo. Lo que hace a continuación es la escena fundacional de la hospitalidad europea.

> Telémaco la vio mucho antes que ningún otro. Estaba sentado, taciturno, entre los pretendientes, pensando en su valiente padre y en cómo los echaría volando de la casa si volviera a lo suyo y fuera honrado como en otro tiempo. Rumiando esto mientras estaba sentado entre ellos, vio a Minerva y fue derecho a la puerta, molesto de que hubiera un forastero esperando a que le abrieran. Le tomó la mano derecha en la suya y le pidió que le entregara su lanza. «Bienvenida

> —dijo— a nuestra casa; y cuando hayas tomado alimento nos dirás a qué has venido.» Le abrió camino mientras hablaba, y Minerva lo siguió. Cuando estuvieron dentro, tomó su lanza y la puso en el lancero, contra un poste recio, junto a las muchas lanzas de su desdichado padre, y la condujo a un asiento ricamente decorado sobre el que echó un paño de damasco. Había también un escabel para sus pies, y puso otro asiento cerca para él, apartado de los pretendientes, para que ella no fuera molestada mientras comía por su ruido y su insolencia. — Homero, *Odisea*, I

Hay ahí una regla que se repite en todo el poema y que conviene enunciar porque es contraintuitiva: primero se da de comer, después se pregunta quién es. En el canto tercero, el viejo Néstor recibe a dos desconocidos, los sienta, los alimenta, y sólo cuando han terminado dice que ahora que los huéspedes han cenado será mejor preguntarles quiénes son, de qué puerto vienen, si son mercaderes o piratas. La pregunta sobre la piratería no es retórica: existía esa posibilidad, y aun así se cena primero.

El motivo no es sólo la cortesía. Zeus lleva el epíteto de protector de los huéspedes, y la literatura griega está llena de dioses que se presentan disfrazados de mendigos para ver cómo los tratan. La escena que acabamos de leer es exactamente eso: el forastero es la diosa. De modo que la regla podría formularse así: trata al desconocido como si fuera alguien inmensamente superior a ti, porque no puedes saber que no lo es. Es una técnica excelente, y su eficacia no depende en absoluto de que uno crea en Zeus.

El mismo relato en otra lengua

A dos mil kilómetros y unos siglos de distancia, el Génesis cuenta una escena que tiene la misma estructura, hasta en los detalles domésticos.

> Y apareciole Jehová en el valle de Mamre, estando él sentado á la puerta de su tienda en el calor del día. Y alzó sus ojos y miró, y he aquí tres varones que estaban junto á él: y cuando los vió, salió corriendo de la puerta de su tienda á recibirlos, é inclinóse hacia la tierra, y dijo: Señor, si ahora he hallado gracia en tus ojos, ruégote que no pases de

> tu siervo. Que se traiga ahora un poco de agua, y lavad vuestros pies; y recostaos debajo de un árbol, y traeré un bocado de pan, y sustentad vuestro corazón; después pasaréis: porque por eso habéis pasado cerca de vuestro siervo. Y ellos dijeron: Haz así como has dicho. Entonces Abraham fué de priesa á la tienda á Sara, y le dijo: Toma presto tres medidas de flor de harina, amasa y haz panes cocidos debajo del rescoldo. Y corrió Abraham á las vacas, y tomó un becerro tierno y bueno, y dióIo al mozo, y dióse éste priesa á aderezarlo. — Génesis 18, 1-7

Obsérvese la velocidad. Sale corriendo, va de prisa, se da prisa el criado, corre a las vacas. Un anciano de noventa y nueve años, según el relato, echa a correr tres veces en seis versículos. Y obsérvese el eufemismo: ofrece un bocado de pan y sirve un ternero entero con mantequilla y leche. Se promete poco y se da mucho, que es exactamente lo contrario de lo que hace casi todo el mundo.

También aquí los visitantes resultan ser algo más que hombres. La estructura es idéntica a la griega, y probablemente responde a la misma necesidad: en un mundo sin posadas, sin policía y sin derecho internacional, el viajero está absolutamente indefenso, y la única manera de que viajar sea posible es que la protección del forastero sea un deber sagrado. La hospitalidad antigua no es una virtud amable. Es una infraestructura.

Cuando el deber pasa por encima de las personas

Y como toda infraestructura, tiene su ingeniería y sus fallos. El capítulo siguiente del Génesis cuenta lo que ocurre en Sodoma cuando dos de aquellos visitantes se alojan en casa de Lot: los hombres de la ciudad rodean la casa y exigen que se los entregue. Lot sale a la puerta, se niega, y les ofrece en su lugar a sus dos hijas.

No hay manera decente de suavizar esa escena, y no conviene intentarlo. Un hombre entrega a sus hijas a una turba para proteger a dos desconocidos, y el relato lo presenta como el justo de la ciudad. El libro de los Jueces cuenta otra versión todavía peor, con el mismo esqueleto. Lo que esos textos muestran no es la maldad de una cultura remota, sino algo

que sigue siendo verdad: cuando un deber se vuelve absoluto y se sitúa por encima de las personas concretas, produce monstruosidades con la conciencia tranquila. El deber de hospitalidad era sagrado; las hijas eran propiedad; el resultado es lo que se lee.

Conviene guardar esa advertencia para todo el libro, porque la generosidad es especialmente propensa a este defecto. Cualquier principio de entrega, llevado al absoluto, encuentra tarde o temprano a alguien a quien sacrificar, y casi siempre es el más débil de los que están alrededor. El que se arruina dando arruina también a los suyos. El que se entrega a una causa entrega con él a quienes dependen de él. La pregunta que desactiva la trampa es sencilla y hay que hacérsela siempre: en esta generosidad mía, ¿quién paga?

Hay una segunda objeción, menos grave y más histórica. La *xenía* homérica no era caridad. Era un pacto entre casas nobles, hereditario, sellado con regalos que se conservaban como prenda y que obligaban a los hijos y a los nietos. Se practicaba entre iguales, y el pobre no entraba en el sistema. El propio poema lo sabe y construye sobre ello su prueba decisiva: Ulises vuelve a su casa disfrazado de mendigo, y los pretendientes, que no ven a un igual sino a un pordiosero, lo insultan y le tiran un escabel. Fallan el examen. La hospitalidad que sólo se practica con quien puede devolverla no es hospitalidad; es una alianza. Ese es el criterio que el poema mismo introduce, y es más exigente que la costumbre que describe.

El derecho de visita

Veintiocho siglos después, Kant recogió el asunto y le dio la vuelta: lo sacó del terreno de la virtud privada y lo puso en el del derecho.

> Aquí no hablamos de filantropía, sino de derecho; y en esta esfera hospitalidad significa la pretensión de un extranjero que entra en territorio ajeno a ser tratado por su dueño sin hostilidad. Este puede despedirlo, si ello puede hacerse sin causarle la muerte; pero mientras se conduzca pacíficamente no debe ser tratado como enemigo. No es un derecho a ser tratado como huésped lo que el extranjero puede re-

> clamar —para eso haría falta un pacto amistoso especial que lo hiciera durante un tiempo morador efectivo—, sino que tiene un derecho de visita. Este derecho a presentarse ante la sociedad pertenece a toda la humanidad en virtud de nuestro común derecho de posesión sobre la superficie de la tierra, sobre la cual, por ser una esfera, no podemos dispersarnos infinitamente y hemos de acabar reconciliándonos con existir unos junto a otros; y al mismo tiempo, originariamente, ningún individuo tenía más derecho que otro a vivir en un lugar determinado.
> — Immanuel Kant, *La paz perpetua*, tercer artículo definitivo

La distinción entre derecho de visita y derecho de huésped es de una precisión admirable y sigue siendo el marco de cualquier discusión seria sobre fronteras. Nadie tiene derecho a instalarse en casa ajena; todo el mundo tiene derecho a presentarse sin ser tratado como enemigo. Y el fundamento no es sentimental: es geométrico. La tierra es una esfera, es finita, no hay adonde apartarse, y por tanto tenemos que acabar soportándonos.

Lo que da fuerza al pasaje es lo que Kant escribe inmediatamente después, y que casi nunca se cita. Enumera la conducta de los Estados comerciales de su continente al visitar tierras ajenas: América, los países de los negros, las islas de las Especias fueron tratados como si no pertenecieran a nadie, porque los habitantes nativos se contaban como nada; en la India se introdujeron tropas con el pretexto de establecer factorías; siguieron la opresión, el hambre, la insurrección, la perfidia. Y remata observando que todo aquello lo hicieron naciones que hacían mucho ruido con su piedad. Es decir: el filósofo que funda el derecho cosmopolita lo hace acusando a los suyos. Quien invoque hoy la hospitalidad como valor de una civilización debería leer las tres páginas siguientes.

La objeción que se le puede hacer a Kant es que su hospitalidad es muy poca. Un derecho a no ser asesinado al llegar y a intentar entablar trato: eso es todo. No obliga a nadie a dar de comer a nadie. Deliberadamente ha eliminado del asunto lo que Homero y el Génesis tenían de mejor, que era el ternero, el agua para los pies, el asiento apartado del ruido. A cambio ha ganado algo que ellos no tenían: universalidad. Se puede exigir. No depende de que el dueño de la casa esté inspirado.

Huésped y enemigo

Hay una prueba filológica de que esta ambivalencia no es una ocurrencia moderna, y está en la raíz misma de las palabras.

En latín, *hostis* significó primero extranjero y después enemigo, y de ahí vienen tanto hostil como hueste. La palabra *hospes*, que da huésped y hospital y hospitalidad, procede de la misma raíz combinada con otra que significa señor o dueño. Es decir, el vocabulario de la acogida y el vocabulario de la guerra salen del mismo sitio, y la lengua no distinguía entre el forastero al que se recibe y el forastero contra el que se lucha, porque en el origen eran el mismo hombre y la diferencia dependía de lo que se decidiera hacer con él.

Y hay algo parecido en la raíz que da nuestras palabras sobre el don. En varias lenguas indoeuropeas, un mismo grupo de formas produce verbos que significan dar en unas y tomar en otras, y los filólogos discuten desde hace un siglo qué significaba originalmente: probablemente ninguna de las dos, sino algo más neutro, como tender la mano. Sea cual sea la solución, el hecho es que dar y tomar comparten etimología, mientras que en el uso corriente son opuestos.

Las dos observaciones apuntan a lo mismo y por eso vale la pena traerlas aquí. La lengua conserva, fosilizado, un estado en el que la hospitalidad y la hostilidad eran dos salidas de una misma situación, y en el que dar y recibir eran dos caras de un mismo gesto. Lo que la civilización hizo después fue separarlas, ponerles nombres distintos y organizar todo lo demás sobre esa separación.

Este libro, en cierto modo, trabaja en dirección contraria. Sostiene que el que da y el que recibe hacen la misma cosa desde dos lados, y que el trato con el desconocido sigue siendo, hoy como entonces, una situación abierta que se resuelve en unos segundos hacia uno u otro lado.

Nadie necesita tu tienda

Queda preguntarse qué es la hospitalidad ahora que hay hoteles, embajadas y albergues, y que ningún viajero depende de que se le abra una puerta en el camino. Podría pensarse que la virtud se ha quedado sin objeto, como la de saber herrar un caballo.

No es así, y basta observar una cosa: la cantidad de gente que ya no recibe a nadie en su casa. Se queda con los amigos fuera, se cena en restaurantes, no hay habitación libre, la casa está desordenada, no es buen momento. Las razones son siempre razonables y el resultado es que hay adultos que llevan años sin sentar a nadie a su mesa. Lo que se ha perdido no es un servicio, que efectivamente ya no hace falta: es el acto de dejar entrar a alguien en el sitio donde uno es más él mismo, con sus platos, su desorden y su olor. Ese acto sigue siendo caro, sigue siendo raro y sigue produciendo exactamente lo mismo que producía hace tres mil años.

Y hay una forma menor de lo mismo, que está al alcance de cualquiera todos los días. Consiste en tratar al que llega —al que pregunta una dirección, al nuevo de la oficina, al que se ha sentado solo, al que acaba de entrar en una conversación que ya estaba empezada— como Telémaco trató a la desconocida de la puerta: yendo hacia él, molesto de que estuviera esperando. Antes de saber quién es. Antes de saber si conviene.

Quien quiera probarlo tiene una ocasión esta semana, y es la primera vez que alguien entre en una habitación donde uno ya está. Basta con levantarse. El gesto tiene una ventaja rara, y es que no admite grados: uno se levanta o se queda sentado, y no hay forma de hacerlo a medias ni de pasarse. Todo lo que venga detrás los admite todos. Abraham prometió un bocado de pan y sacó un ternero entero, sin que nadie le hubiera dicho nunca cuánto era lo debido; Kant, veintiocho siglos más tarde, dejó la hospitalidad en que al recién llegado no lo maten, y quitó el ternero a propósito, para quedarse con lo poco que puede exigírsele a cualquiera. El principio que obedecen los dos es el mismo y no decide nada. Lo que los separa es la cantidad: cuánta comida, cuánto sitio, cuánto tiempo, hasta cuándo, y a costa de quién sale lo que se pone en la mesa. Abrir se aprende

en una tarde. Poner la cantidad es un oficio, y no lo ha resuelto nunca nadie por el procedimiento de tener buena voluntad.

Capítulo 7

La medida de la mano

> *Lo liberal no depende de la cantidad de lo que se da sino del estado moral del que da.*
>
> *Aristóteles*

Levantarse cuando alguien entra sale gratis. Todo lo que se dé a continuación lleva cantidad, y la cantidad la pone uno, sin haber recibido instrucción alguna sobre cuánto es demasiado, a quién no conviene darle, en qué momento un socorro llega tarde y en cuál llega tan pronto que estorba. Un dinero que hacía falta en otro sitio, una tarde entera, un hueco en una casa que ya estaba llena: en cada uno de esos casos hay una manera de acertar y varias de fallar, y el que falla dando se queda mucho más tranquilo que el que falla sin dar, aunque el daño sea parecido. Hubo una ciudad donde esas preguntas se contestaron una por una, sin conmoverse y sin levantar la voz, y donde cada manera de equivocarse tenía nombre propio.

En el catálogo de virtudes de la *Ética a Nicómaco*, la generosidad aparece en cuarto lugar, después del valor y del dominio de sí, y su nombre griego es *eleutheriotēs*, que viene de *eleútheros*, el hombre libre. La palabra dice más que el concepto. Para un ateniense, el modo en que alguien manejaba su dinero mostraba si era o no dueño de sí; el que no sabía soltar estaba tan preso como el que no sabía retener. La traducción castellana habitual, liberalidad, ha perdido casi todo ese sentido y suena hoy a virtud de otro siglo. Conviene recuperarlo, porque el análisis que sigue es el más preciso

que se ha hecho nunca sobre la mecánica de dar.

Aristóteles no pregunta si hay que dar. Da eso por supuesto y pregunta cómo se da bien, que es una pregunta distinta y mucho más incómoda. Su respuesta consiste en situar la virtud entre dos vicios, según el esquema que aplica a todas: el exceso es la prodigalidad, *asōtía*, y el defecto es la tacañería, *aneleuthería*. Pero el término medio aristotélico no es una tibieza ni un punto intermedio en una recta. Es la puntería. El arquero que da en la diana no está a medio camino de nada: está donde hay que estar, y a los lados hay solamente error.

Dar rectamente

El pasaje decisivo enumera las condiciones de ese acierto.

> Todos los actos hechos conforme a la virtud son honrosos y se hacen por motivo de honor; el hombre liberal, por tanto, dará por motivo de honor, y dará rectamente: quiero decir, a las personas debidas, en la proporción debida, en los momentos debidos y con todo lo que se incluye en la expresión «dar rectamente»; y además con verdadero placer, o al menos sin dolor, puesto que todo lo que se hace conforme a la virtud es agradable, o al menos no desagradable, y desde luego no va acompañado de dolor positivo. Pero al que da a personas impropias, o no por motivo de honor sino por alguna otra causa, no se le llamará liberal sino otra cosa. Tampoco se llamará así al que da con dolor: eso es señal de que preferiría su riqueza a la acción honrosa, y eso no forma parte del carácter del hombre liberal. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, IV 1

Lo primero que llama la atención es la lista de variables. Dar no es un acto simple que se hace o no se hace, sino una operación con cuatro parámetros por lo menos: a quién, cuánto, cuándo y por qué. Se puede fallar en cada uno por separado, y fallar en uno solo estropea el conjunto. Se da a quien no debe darse, y entonces el don sostiene lo que debería caer. Se da más de lo que se puede, y entonces se agota la fuente. Se da tarde, y llega a un lugar donde ya no hace falta. Se da por miedo, por vanidad o por librarse

de la incomodidad de una petición, y entonces lo que se ha hecho tiene la forma de un don y la sustancia de otra cosa.

Esto convierte la generosidad en algo que se parece más a un oficio que a un sentimiento. Un oficio se aprende, se hace mal al principio, mejora con la repetición, y quien lo domina acierta sin tener que deliberar cada vez. Es exactamente la teoría aristotélica del hábito: nos volvemos justos haciendo cosas justas, y generosos dando. No hay que esperar a sentirse generoso para dar, igual que el aprendiz de cítara no espera a ser músico para tocar. Esta es probablemente la aportación más útil de todo el capítulo, y sirve de antídoto contra la ilusión moderna de que el carácter se cambia comprendiendo. No se cambia comprendiendo. Se cambia repitiendo, y la comprensión ayuda a elegir qué repetir.

Lo segundo que llama la atención, y lo más discutible, es la cláusula del placer. El que da con dolor, dice, no es liberal, porque prefiere el dinero a la acción honrosa. Kant sostuvo lo contrario con una fuerza que no conviene esquivar: el hombre que socorre a otros por inclinación natural, dice, es amable, pero su acción no tiene valor moral propiamente dicho; sólo cuando alguien a quien la desgracia ha apagado toda simpatía se arranca de su indiferencia y hace el bien sin ningún gusto en ello, sólo entonces se ve la moralidad en estado puro. Las dos posiciones parecen irreconciliables, y no lo son del todo si se distingue entre el motivo y el síntoma.

Aristóteles no está diciendo que haya que dar para sentir placer. El motivo, para él, es el honor de la acción, no el gusto de hacerla; el gusto es la señal de que la disposición ya está formada. Igual que el que ha aprendido a nadar disfruta nadando y el que sigue temiendo el agua no, el placer de dar es el indicador de que el carácter ha cambiado, no la razón por la que se da. Kant, en cambio, examina un caso extremo para aislar el principio, y tiene razón en que ese caso demuestra algo. Pero es un caso extremo, y una vida entera de dar sin ganas contra la inclinación es una vida agotadora que nadie sostiene. Lo razonable es esto: al principio se dará muchas veces sin ganas, y hay que hacerlo igual; si al cabo de los años sigue doliendo cada vez, algo no se ha hecho bien.

Queda un residuo de verdad incómoda en la cláusula aristotélica. Quien

da con dolor prefiere lo que da a la acción de darlo, y eso, aunque suene severo, describe una experiencia real: el instante en que uno nota que le está costando desprenderse de algo pequeño y comprende, con cierta vergüenza, cuánto lo tenía agarrado. Ese instante es información. No hay que castigarse por él, hay que apuntarlo.

No es la cantidad

De todo el capítulo, la frase que más ha aliviado a más gente es esta.

> La liberalidad es un término relativo a los medios de cada hombre, porque lo liberal no depende de la cantidad de lo que se da sino del estado moral del que da, que da en proporción a sus medios. No hay pues razón alguna para que no sea más liberal el hombre que da la cantidad menor, si tiene menos de donde dar. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, IV 1

Es un principio de proporcionalidad, y es justo. Establece que la generosidad no es un privilegio de los ricos, que la comparación de cifras no dice nada del carácter, y que la escala pertinente es siempre la propia. Nadie queda fuera y nadie compra la virtud con dinero.

Ahora bien, es una frase que se usa mucho para lo contrario de lo que dice. En boca del que tiene poco, sirve de consuelo legítimo. En boca del que tiene mucho, sirve de coartada perfecta: si lo que importa es la proporción y no la cantidad, entonces la cifra absoluta deja de examinarse, y quien podría dar diez veces más se queda tranquilo con su gesto proporcionado. El principio de Aristóteles vale hacia arriba, para no despreciar al que da poco, y no vale hacia abajo, para eximir al que da poco pudiendo dar mucho. Un capítulo posterior de este libro tendrá que enfrentarse a esa cuenta con más dureza, porque la proporcionalidad, sola, es demasiado cómoda.

El que se gasta a sí mismo

El vicio por exceso recibe un tratamiento que sorprende a quien lo lee por primera vez.

> No es este un uso estricto y propio del término, ya que su sentido etimológico natural designa al que tiene un mal particular, a saber, el dilapidar su hacienda: es un no salvado (como dice literalmente la palabra) el que se va consumiendo por su propia culpa; y esto es lo que en verdad puede decirse de él: la destrucción de su hacienda se tiene por una especie de consumirse a sí mismo, puesto que esos bienes son los medios de vivir. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, IV 1

Asōtos significa, literalmente, el no salvado, el que no tiene salvación. El pródigo no es el que da demasiado a los demás; es, en el sentido primero de la palabra, el que se destruye. Y aquí Aristóteles introduce una distinción que la lengua corriente ha perdido y que conviene recuperar entera: hay dos maneras muy distintas de que el dinero se vaya de las manos, y sólo una tiene algo que ver con la generosidad. Están los que dan a todos sin recibir de nadie, que se arruinan por reparto; y están los que se funden lo suyo en el placer, que no dan nada a nadie y a quienes, dice, se llama pródigos por una confusión, porque su vicio verdadero es la falta de dominio de sí.

Esta segunda figura merece un momento de atención, porque es muy común y se disfraza bien. El gasto impulsivo, el capricho, la compra que consuela, el desprenderse fácil del dinero cuando el objeto lo apetece: nada de eso es generosidad ni se le parece, aunque comparta con ella el rasgo externo de la mano suelta. Es lo contrario, porque toda esa soltura va dirigida a uno mismo. Y sin embargo, quien la practica suele creerse desprendido, y llega a explicar con orgullo que el dinero no le importa. Le importa mucho: le importa lo que puede comprar con él ahora mismo. La prueba está en lo que ocurre cuando el mismo gasto ha de hacerse por otro. Si la mano se cierra entonces, no había ninguna soltura.

Con todo, Aristóteles juzga el exceso menos grave que el defecto, y lo explica con un argumento que vale la pena tener presente. El pródigo se cura con la edad y con la falta de medios, y mientras tanto beneficia

a mucha gente; tiene ya los hechos del hombre liberal, da y se abstiene de tomar, sólo que lo hace mal. Bastaría con encauzarlo. El tacaño, en cambio, es incurable: la vejez y cualquier forma de incapacidad empujan hacia él, es más conforme a la naturaleza de la mayoría de los hombres, que aman el dinero más de lo que están dispuestos a darlo, y además tiene muchas formas, se extiende por muchos sitios y se disfraza de prudencia. La observación de que la tacañería crece con los años es de una honestidad que desarma. No se es más generoso por hacerse mayor; se es menos, si no se hace nada.

El gasto grande

Inmediatamente después de la liberalidad, Aristóteles trata otra virtud del dinero que ya no se practica y cuya desaparición dice bastante sobre el mundo moderno.

> La magnificencia parece ser, como la liberalidad, una virtud que tiene por materia la riqueza; pero no se extiende, como aquella, a todas las transacciones en materia de riqueza, sino que se aplica solo a las que son costosas, y en esas circunstancias excede a la liberalidad en magnitud, porque es, como la propia palabra griega sugiere, gasto conveniente a gran escala. [...] Y a un hombre no se le llama magnífico por gastar como debe en cosas pequeñas u ordinarias, sino por hacerlo en cosas grandes: es decir, el magnífico es liberal, pero el liberal no es por ello magnífico. [...] El magnífico se parece a un hombre de oficio, porque sabe ver lo que conviene y puede gastar en grande con buen gusto. [...] Considerará además cómo puede hacerse una cosa del modo más hermoso y conveniente, antes que en cuánto puede hacerse y con el menor gasto posible. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, IV 2

Lo que describe es el gasto público del ciudadano rico: equipar un barco de guerra, costear un coro, levantar un edificio para su ciudad. Y su criterio no es la eficiencia sino la conveniencia y la belleza; llama mezquina, con todas las letras, a la exactitud excesiva en el cálculo.

Hay que decir enseguida lo que esta virtud tiene de sospechoso, y ya se

dijo al hablar de la caridad con firma: el gasto magnífico es siempre visible, siempre lleva nombre y produce estatuas. Es la virtud del que quiere que su ciudad recuerde quién pagó el teatro.

Y sin embargo su desaparición no ha sido una ganancia limpia. Lo que existía era una obligación reconocida: al que tenía mucho se le esperaba gastando en lo común, y el que no lo hacía quedaba mal. Hoy esa expectativa se ha desplazado a la fiscalidad, que es más justa y no produce ninguna vergüenza al que la elude; y lo que queda de gasto voluntario a gran escala se dirige con frecuencia a lo que el donante elige, no a lo que la ciudad necesita.

Para el lector particular, que no va a equipar ningún barco, el capítulo deja una observación aprovechable. Aristóteles distingue entre el valor de una posesión y el valor de una obra: como propiedad vale más lo que cuesta más, pero como obra vale más lo que es grande y hermoso. Y añade que el magnífico, sin gastar más dinero que otro, hará la obra más magnífica. Es decir, la escala no la fija el presupuesto sino el criterio, y por eso hay comidas de veinte euros que son un acontecimiento y regalos de trescientos que no son nada.

Lo que este esquema deja fuera

Hay un límite que atraviesa todo el capítulo y que no se puede disimular. El hombre liberal de Aristóteles tiene patrimonio. Se dice expresamente en otro lugar del tratado, cuando enumera los bienes exteriores que la virtud necesita: el liberal ha de tener dinero para hacer sus actos liberales. Y se dice también aquí, cuando explica que recibirá de sus propias fuentes, no como algo honroso sino como algo necesario, para tener con qué dar. Toda la virtud está pensada desde la posición del propietario, y el propio Aristóteles observa que se considera más liberales a los que heredaron que a los que ganaron su fortuna, porque los primeros nunca conocieron la necesidad. Es una frase de clase, escrita sin conciencia de serlo.

La consecuencia es grave: en este esquema, el que nada tiene no puede ejercer la virtud. Puede ser valiente, puede ser templado, pero no puede

ser generoso, porque le falta el material. Y eso, además de injusto, es falso. Séneca, tres siglos después, dedicará un libro entero a demostrar lo contrario, y sostendrá que un esclavo puede beneficiar a su amo; el cristianismo hará de la viuda que echa dos monedas la figura central de la generosidad, precisamente para invertir la escala; el budismo distinguirá tres clases de don, y sólo una consiste en cosas. Lo que Aristóteles no vio es que el dinero es el material más visible de la generosidad y no el más importante. Los capítulos centrales de este libro tratarán, casi todos, de lo que se da sin dinero.

Hay un segundo límite, en el capítulo inmediatamente siguiente al que aquí se ha leído. Aristóteles pasa de la liberalidad a la magnificencia, *megaloprépeia*, la virtud del gasto grande y público: el que costea un coro, un templo, una embajada. Es la virtud del gran benefactor cívico, y su lugar en el sistema revela hasta qué punto la ética griega concebía el dar como algo que sucede a la vista de la ciudad. En el libro cuarto de este tratado se examinará lo que ocurre con un don cuando hay público. Baste anotar ahora que Aristóteles no vio en ello ningún problema, y que era un problema.

Lo que queda en pie, después de todo, es mucho y es utilizable. Que dar es una destreza con parámetros y no un impulso. Que se adquiere repitiendo, no comprendiendo. Que el placer de dar llega después y sirve de termómetro. Que la escala es la propia, aunque eso no exima de mirar la cifra. Que soltar el dinero para uno mismo no tiene nada que ver con soltarlo para otro. Y que la mano, si se la deja, se cierra sola con los años.

De todo ello sale una comprobación que puede hacerse esta misma semana, y que consiste en mirar el gasto del último mes y separarlo en dos columnas mentales: lo que salió hacia uno y lo que salió hacia otros. No para juzgarse. Sólo para saber en qué dirección se ha estado moviendo la mano. La cuenta sale sola porque el dinero deja rastro, y el rastro alcanza tres de las cuatro condiciones del dar rectamente: a quién, cuánto y cuándo se dio queda escrito. La cuarta era el motivo, y el motivo no consta en ninguna parte. Ahí se acaba lo que puede comprobarse, porque ninguna columna distingue el dinero que se dio del dinero con el que se compró

tranquilidad, se cerró una petición incómoda o se dejó a alguien en deuda sin decírselo. Por fuera son el mismo movimiento y por dentro no se parecen en nada, de manera que lo que decide el asunto está guardado en el único sitio del que no se lleva contabilidad.

Capítulo 8

El ánimo con que se da

> *El beneficio no consiste en lo que se hace o se entrega, sino en la mente del que lo hace.*
>
> *Séneca*

De casi todo lo que a uno le han dado se olvida pronto la cantidad y se recuerda durante años la escena. Permanecen cosas que nadie apuntó en ninguna parte: si hubo que pedirlo una vez o tres, cuánto tardó en llegar, qué cara puso el otro al entregarlo, qué frase venía encima. Lo entregado se gasta y desaparece; el modo se queda trabajando, a favor o en contra de quien dio, mucho después de que el objeto haya dejado de existir. Cualquiera lo comprueba en un minuto de memoria, y lo comprueba también en la dirección menos cómoda, que es la de lo que uno mismo ha entregado. El asunto no es sentimental: de ese modo depende que lo mismo llegue como regalo, como préstamo encubierto o como recibo de una deuda que el otro no sabía que tenía. Y como no viene dentro del objeto ni figura en ninguna cuenta, queda por saber dónde vive exactamente.

El tratado más extenso que la Antigüedad dedicó a la generosidad lo escribió un hombre riquísimo mientras aconsejaba a Nerón. Son siete libros, unas cien mil palabras, y su asunto declarado es un problema de sociedad más que de moral: en Roma casi todo se movía por beneficios. No había un Estado que garantizase la carrera de nadie; había patronos y clientes, favores prestados, cartas de recomendación, préstamos que no se

llamaban préstamos, apoyos en el foro, sillas conseguidas, cargos hablados a tiempo. La red entera de la vida pública se sostenía sobre cosas dadas y cosas devueltas, y por eso la ingratitud no era en Roma un defecto privado sino algo parecido a una avería del sistema. Séneca abre su obra quejándose precisamente de eso: de que los hombres no saben ni dar ni recibir, y de que, entre los dos errores, el de dar mal es el que más se comete y menos se estudia.

Conviene decir cuanto antes lo que ese autor tiene en contra suya, para no tener que decirlo después con aire de descubrimiento. Séneca poseía una fortuna que las fuentes antiguas cifran en trescientos millones de sestercios, es decir, la de un gran magnate del imperio. Tácito recoge la acusación pública de que la había hecho con usura, con herencias captadas y con la cercanía al poder. Dión Casio, que escribe siglo y medio más tarde y le tiene manifiesta antipatía, sostiene que reclamó de golpe unos cuarenta millones prestados en Britania y que aquel apretón contribuyó a la revuelta. No hace falta creer todos los cargos para admitir el conjunto: quien escribió el elogio más sostenido del don desinteresado vivía de rentas, servía a un tirano y murió por orden suya. Un tratado no vale por la vida de quien lo firma, pero tampoco se lee bien si uno finge que esa vida no existió. Se leerá aquí con esa doble luz.

Lo que no es el beneficio

La tesis central del libro cabe en una frase y es más rara de lo que parece.

> Hay que atender al ánimo con que se da, porque el beneficio no consiste en lo que se hace o se entrega, sino en la mente del que lo hace o lo entrega. Y la diferencia es tan grande que se advierte en esto: el beneficio es necesariamente bueno, mientras que la cosa hecha o dada no es ni buena ni mala. El ánimo con que se dan puede engrandecer las cosas pequeñas, dar gloria a las viles y desacreditar las grandes y preciosas; los objetos que se buscan tienen de suyo una naturaleza neutra, ni buena ni mala, y todo depende de la dirección que les imprime el espíritu rector del que reciben su forma. Lo que se paga o se entrega no es el beneficio mismo, igual que el honor que rendimos a los dioses no

> está en las víctimas, por gordas que sean y por mucho que les brillen los cuernos dorados, sino en el sentimiento puro y santo de quien las ofrece. — Séneca, *Sobre los beneficios*, I 6

Hay una razón técnica para que un estoico diga esto y no otra cosa. Para esa escuela, el único bien verdadero es la virtud, y todo lo demás —salud, dinero, reputación, la vida misma— es indiferente: material con el que la virtud trabaja, no bien en sí. Si el beneficio hubiera de ser algo bueno, y si las cosas no lo son, entonces el beneficio tiene que estar en otro sitio, y el único sitio disponible es el ánimo. La consecuencia práctica es enorme: nadie queda excluido de la generosidad por pobreza. El esclavo puede beneficiar a su amo, el súbdito al rey, el mendigo al que le da limosna. Séneca dedica a eso un libro entero, el tercero, y en su tiempo era una afirmación casi escandalosa.

También hay una razón menos noble, y conviene verla. Si el beneficio está entero en el ánimo del que da, entonces el que da queda a salvo de lo que ocurra después. Puede ser mal correspondido, olvidado, traicionado; nada de eso toca lo que hizo, porque lo que hizo se consumó en su interior en el instante de querer. Séneca lo dice con orgullo en varios pasajes: el sabio no pierde nada aunque el ingrato no devuelva, porque ya tiene el fruto, que es haber dado bien. Es una doctrina que consuela, y es una doctrina que aísla. Convierte al benefactor en alguien invulnerable, y la invulnerabilidad, que en el estoicismo es el objetivo, en materia de generosidad es un problema: quien no puede ser herido por el otro tampoco lo necesita, y quien no necesita a nadie está a un paso de dar como quien reparte desde una altura.

El correctivo hay que ponerlo desde fuera, y es sencillo. El ánimo importa, pero al que tiene hambre hay que darle de comer. Una intención excelente que no se convierte en pan no ha alimentado a nadie, y hay una forma muy conocida de mezquindad que consiste precisamente en cultivar sentimientos generosos y no mover un dedo, en conmoverse con las desgracias del mundo desde un sillón, en querer mucho el bien y no hacerlo nunca. Séneca no defiende eso, pero su doctrina, mal leída, lo autoriza.

Digámoslo entonces como él no lo dijo: el ánimo es lo que da valor moral al acto, y el acto es lo que da realidad al ánimo. Faltando el primero, hay transacción; faltando el segundo, no hay nada, sólo un hombre satisfecho de sí mismo.

El que da poco

Del principio anterior sale la página más útil del tratado, que es la comparación entre el que da mucho de mala gana y el que da poco de buena.

> Si los beneficios consistieran en cosas y no en la voluntad de hacer bien, cuantas más cosas recibiéramos mayor sería el beneficio. Pero no es así, porque a veces sentimos más gratitud hacia quien nos da una nadería con nobleza y, como el viejo soldado de Virgilio, se tiene por tan rico como los reyes, si nos ha dado lo poco que sea de buena gana: un hombre que se olvida de su propia necesidad cuando ve la mía, que no sólo desea ayudar sino que está ansioso por hacerlo, que cree recibir un beneficio cuando lo otorga, que da como si no fuera a recibir nada a cambio, que recibe la devolución como si nunca hubiera dado nada, y que acecha y atrapa la ocasión de ser útil. En cambio, los regalos que se le arrancan a duras penas al que da, o que se le caen de las manos sin que se dé cuenta, no nos reclaman ninguna gratitud, por grandes que sean. — Séneca, *Sobre los beneficios*, I 7

La descripción es exacta y cualquiera puede comprobarla en su propia memoria. Uno recuerda con gratitud sostenida a la persona que le prestó atención una tarde cualquiera, y recuerda con incomodidad el regalo caro de quien lo hizo por quedar bien. Lo que distingue a los dos no es la cantidad: es que en el primero el otro estaba presente y en el segundo no.

Hay dentro de la cita una expresión que merece detenerse: acechar la ocasión de ser útil. Séneca la escribe casi de pasada y describe con ella algo que la lengua moderna no nombra bien. La mayor parte de la gente que se considera generosa lo es de manera reactiva: si le piden algo y puede, lo hace. Eso está bien y no es todavía gran cosa, porque depende de que

el otro sepa pedir, se atreva a pedir y elija pedirle a uno. El hombre de esta página funciona al revés: va por el mundo mirando dónde hace falta. Es una diferencia de atención antes que de bondad, y por eso se puede entrenar. Uno no se vuelve más compasivo por decidirlo, pero sí puede decidir mirar.

El párrafo tiene también su lado falso, y es el pobre de Virgilio que se tiene por tan rico como los reyes. Ese anciano es literatura, y una literatura interesada: los ricos han encontrado siempre muy edificante la generosidad de los pobres. La observación de Séneca es verdadera como psicología del que recibe y peligrosa como política: sirve para conmoverse ante la viuda que echa dos monedas y no preguntar nunca por qué tiene solamente dos. Se guarda la observación, se desconfía del uso que se le ha dado.

Deprisa

La segunda enseñanza del tratado es la más fácil de aplicar y la que más cambia las cosas.

> Demos de la manera en que nosotros mismos querríamos recibir. Ante todo, hemos de dar de buena gana, deprisa y sin ninguna vacilación; un beneficio no manda ninguna gratitud si ha estado colgando mucho tiempo de las manos del que da, si parece que se separa de él a disgusto y lo entrega como si se lo estuvieran robando. Dudar es lo más parecido a negarse a dar, y destruye todo derecho a la gratitud. Porque, así como la parte más dulce de un beneficio es el afecto del que lo hace, se sigue que quien con su misma demora ha demostrado que da a disgusto no ha de tenerse por alguien que ha dado nada, sino por alguien que no ha podido guardárselo de un solicitante insistente. De hecho, a muchos hombres los vuelve generosos la falta de firmeza. Los beneficios más aceptables son los que nos están esperando, los que son fáciles de recibir y se ofrecen solos, de manera que la única demora la causa el pudor del que recibe. Lo mejor de todo es adelantarse al deseo de una persona; lo segundo, seguirlo. — Séneca, *Sobre los beneficios*, II 1

La observación de fondo es que el tiempo forma parte del don. Lo mismo

dado hoy y dado dentro de tres semanas no es lo mismo, y no sólo porque llegue tarde. La demora informa. Comunica al otro que hubo deliberación, cálculo, resistencia, y que lo que recibe se lo ha ganado por insistencia o por lástima. Quien ha tenido que pedir dos veces ya sabe demasiado.

Hay aquí, además, una frase para leer despacio: a muchos los vuelve generosos la falta de firmeza. Es un diagnóstico duro y certero. Buena parte de lo que se da en el mundo se da porque no se supo decir que no. Eso no es generosidad; es una capitulación que luego pasa factura, porque el que cede sin querer suele cobrarse por otro lado, con frialdad, con retraso, con un rencor que ni él mismo se explica. Una persona que no sabe negarse tampoco puede dar de verdad, porque nunca se sabe si lo que entrega es un don o una rendición. La firmeza no es lo contrario de la generosidad: es su condición.

Donde el pasaje se equivoca es en el remate. Adelantarse al deseo del otro es lo mejor, dice Séneca, y a veces sí: hay favores que el otro no pedirá jamás, y ahorrarle la humillación de pedir es un acto delicado. Pero la anticipación tiene un reverso oscuro. El que se adelanta decide qué necesita el otro sin preguntárselo, y una parte enorme de la ayuda inútil que se reparte en el mundo, sobre todo dentro de las familias, tiene exactamente esa forma: se da lo que uno ha decidido que hace falta, y luego se exige gratitud por ello. Anticiparse es un arte peligroso que exige conocer muy bien a la otra persona y estar dispuesto a haberse equivocado. Cuando no se cumplen esas dos condiciones, es mejor preguntar. Preguntar también es dar.

Y en silencio

La tercera enseñanza es la que Séneca defiende con más energía y la que menos se practica.

> No debemos hablar de los beneficios que hemos hecho; recordárselos a los hombres es pedirles que los devuelvan. No hemos de restregarlos ni traerlos a la memoria; a un hombre sólo se le ha de recordar lo que le diste dándole otra cosa. Ni siquiera debemos contar a otros nuestras buenas obras. Quien hace un beneficio debe callar; que lo cuente el

> que lo recibe. Porque, si no, puedes recibir la réplica que le hicieron a uno que iba por todas partes jactándose del beneficio que había hecho: «No negarás —le dijo su víctima— que ya has recibido pago por él.» «¿Cuándo?», preguntó. «A menudo —contestó el otro—, y en muchos sitios: es decir, dondequiera y cuandoquiera que has contado la historia.» — Séneca, *Sobre los beneficios*, II 11

La anécdota final contiene toda una teoría. Contar lo que uno ha dado es cobrarlo. No es que sea feo, ni que quede mal: es que la operación queda cerrada, saldada, sin nada pendiente, porque el prestigio recibido al contarlo es exactamente el pago. Quien lo entiende así deja de ver el silencio como una virtud costosa y empieza a verlo como una cuestión de conservación: si quiero que esto siga siendo un don, tengo que no cobrarlo.

Unas líneas antes, en la misma parte del tratado, Séneca ha descrito la escena del que salva a otro y se lo recuerda toda la vida: cuánto tiempo vas a seguir diciendo que me arrancaste de la muerte, si fui un enemigo vencido me habrías paseado en el triunfo una sola vez. El reproche del benefactor es una de las crueldades domésticas más comunes que existen, y funciona porque el que recibió no puede defenderse: cualquier protesta suya confirma la acusación de ingratitud. Séneca ve con toda claridad que ese recordatorio convierte el beneficio en cadena, y que la cadena es obra del que dio, no del que recibió.

Aquí también hay un límite, y es más serio de lo que parece. La doctrina del silencio, llevada al extremo, produce personas que hacen mucho, no lo dicen nunca y acumulan en privado una contabilidad amarga. Callar hacia fuera no basta si por dentro se lleva el registro. Y hay un caso todavía más incómodo: a veces el silencio no protege al otro, protege la propia imagen de uno como persona discreta, y entonces el mérito que no se cobró en público se cobra en la intimidad, con intereses. El silencio verdadero no es el que no dice; es el que no cuenta, en los dos sentidos de la palabra.

Lo que Séneca no puede dar

Queda el reverso, que ocupa buena parte de los libros tercero y quinto y que es la parte peor del tratado. Séneca detesta al ingrato. Le dedica páginas de invectiva, discute largamente si debería existir una acción legal contra él, concluye que no —porque un beneficio que se puede reclamar ante un juez ya era un préstamo—, pero deja en el lector la impresión de un hombre que ha sido muy mal pagado y que no lo ha perdonado. Y esa impresión es incompatible con su propia doctrina. Si el beneficio se consuma en el ánimo del que da, la ingratitud ajena no debería ser más que un accidente meteorológico. La vehemencia lo delata: se dio esperando algo, aunque fuera sólo el reconocimiento de haber dado bien.

Hay algo más. En todo el tratado se habla desde arriba. El destinatario natural es el que tiene, y las cuestiones que se plantean son las de quien reparte: a quién dar, cuánto, con qué formas, cómo tratar al que no corresponde. La posibilidad de que el orden entero que produce benefactores y clientes sea injusto no aparece nunca, y no podía aparecer. Séneca escribe la ética del que está en condiciones de dar, y esa ética, por refinada que sea, deja intacto el mundo que hace falta que exista para que él pueda ser generoso. Un libro sobre la generosidad escrito hoy no puede detenerse ahí, y en capítulos posteriores habrá que volver sobre ello.

Con todo, lo que sobrevive es mucho, y es de aplicación inmediata. Tres cosas. El beneficio está en el ánimo, de manera que la cantidad importa menos de lo que uno cree y la disposición importa más. Hay que dar deprisa, porque la demora dice lo que la boca calla. Y no se habla de ello después, ni al interesado ni a terceros, porque contarlo es cobrarlo.

Ninguna de las tres exige tener dinero, ni tiempo libre, ni una vocación especial. Exigen atención y una cierta velocidad de la mano. De hecho, la prueba más rápida que uno puede hacerse consiste en recordar la última vez que ayudó a alguien y contar cuántas personas lo saben. Si la cuenta pasa de una, y esa una no es quien recibió la ayuda, quizá el asunto ya esté saldado. Lo interesante empieza cuando la cuenta sale limpia. Uno dio deprisa, no se lo ha contado a nadie, no piensa recordárselo jamás al

interesado, y aun así se ha quedado con algo: la escena completa, guardada, y dentro de ella una versión de sí mismo bastante favorable. Si el beneficio vive en el ánimo del que da, ese ánimo es también quien se lo cobra, y de ese testigo no hay manera de darse esquinazo. El silencio hacia fuera no lo alcanza. Con él dentro queda en pie la duda de si lo que pasó fue un don, o una cosa que uno se hace a sí mismo y que, de paso, le viene bien a otro.

Capítulo 9

¿Existe el don?

No perdonamos del todo al que nos da.
Ralph Waldo Emerson

La defensa más antigua y más elegante de la generosidad consiste en trasladarla entera hacia dentro: lo que vale no es la cantidad ni el objeto, sino la disposición con que se entrega, de modo que un pan dado con largueza pesa más que una herencia dada de mala gana. Es una buena defensa y tiene un flanco, porque deja el asunto completo en un sitio al que nadie tiene acceso, empezando por su propio dueño. Y en ese sitio espera la sospecha que le estropea el proyecto a cualquiera que se proponga ser más generoso. La sospecha dice: en el fondo lo haces por ti. Por quedar bien, por no sentirte mal, por la imagen que tienes de ti mismo, por el alivio que produce haber ayudado. Y si es por ti, entonces esto no es generosidad, es una transacción con espejo.

La sospecha es antigua y tiene versiones ilustres, pero conviene no discutirla con citas, porque el asunto se ha investigado en laboratorio durante cuarenta años y hay datos. Los datos son menos halagadores de lo que quisiéramos y bastante más interesantes de lo que temíamos.

Elaine

A finales de los setenta, un psicólogo llamado Daniel Batson diseñó un experimento para decidir la cuestión de una vez. La hipótesis a demostrar era fuerte: que la empatía produce una motivación genuinamente altruista, orientada al bienestar del otro y no al propio.

El montaje era este. Un sujeto observaba a través de un monitor a una joven, Elaine, que supuestamente recibía descargas eléctricas en un estudio sobre el rendimiento. Elaine, que era una cómplice, lo pasaba visiblemente mal. En un momento dado se explicaba al observador que Elaine había sufrido de niña un accidente con una valla electrificada, y se le ofrecía la posibilidad de ocupar su lugar y recibir él las descargas restantes.

La clave del diseño estaba en una variable que el sujeto no sabía que era la variable: la facilidad de marcharse. A la mitad de los participantes se les había dicho que, si no intervenían, tendrían que seguir mirando los diez ensayos restantes. A la otra mitad se les había dicho que su parte terminaba ahí y podían irse. Si la gente ayuda para dejar de sentirse mal viendo sufrir a otro, entonces los que pueden marcharse se marcharán, porque irse cuesta menos que recibir corriente. Y eso fue exactamente lo que hicieron los sujetos en los que se había inducido poca empatía: cuando la puerta estaba abierta, se iban.

Pero los sujetos a los que se había inducido empatía alta ofrecieron cambiarse por Elaine en la misma proporción tanto si podían irse como si no. La puerta abierta les daba igual. Batson repitió el experimento con variantes durante veinticinco años y el resultado se mantuvo.

La réplica

Robert Cialdini no lo aceptó, y su contraataque de 1987 es una obra maestra de astucia experimental. Su hipótesis alternativa era el alivio del estado negativo: uno ayuda porque presenciar el sufrimiento ajeno produce tristeza, y ayudar es la manera más eficaz de quitársela de encima. La empatía no sería una motivación altruista sino un dolor propio que se

cura ayudando.

Para distinguir las dos hipótesis inventó un procedimiento admirable. A los participantes se les administraba una sustancia inocua que, según se les decía, tenía el efecto secundario de congelar temporalmente el estado de ánimo: durante la próxima media hora, se sintieran como se sintiesen, nada de lo que hicieran podría cambiarlo. Si la gente ayuda para mejorar su humor, y se le convence de que su humor está bloqueado, la ayuda debería desaparecer. Y en aquel experimento desapareció.

Batson respondió con nuevos diseños; Cialdini respondió a la respuesta; y así durante décadas. Un lector que busque un veredicto se quedará sin él. La lectura más honesta del conjunto es que existe una motivación empática que no se explica del todo por el alivio propio, que además existe el alivio propio, que ambos operan a la vez, y que la proporción depende de la persona, del día y de si el que sufre nos resulta próximo. Es un resultado decepcionante para quien quería una respuesta y es exactamente lo que cabía esperar de un animal complicado.

Lo que se rompió cuando dejaron robar

El golpe serio a la idea de generosidad no vino de esa discusión, sino de la economía experimental, y fue casi accidental.

Durante veinte años, el instrumento estándar para medir el altruismo fue el juego del dictador. Se le da dinero a un sujeto y se le dice que puede repartir con otro, anónimo, la cantidad que quiera, incluida ninguna. La teoría económica clásica predecía cero. La gente daba, de media, entre un veinte y un treinta por ciento. Miles de artículos se construyeron sobre ese hecho.

En 2007, John List introdujo una variación mínima. Añadió al menú la posibilidad de quitarle un dólar al otro jugador. Sólo un dólar, y sólo como opción. La generosidad se desplomó. Y en la condición en que se permitía quitarle todo lo que tenía, la mayoría de los participantes le quitó dinero. Nick Bardsley publicó ese mismo año un resultado equivalente obtenido por su cuenta.

La conclusión es incómoda y hay que enunciarla sin suavizarla. Lo que el juego del dictador medía no era la bondad de la gente, sino su lectura de lo que el experimentador esperaba de ella. Cuando la única acción disponible era dar, se daba, porque dar era lo que había que hacer allí. En cuanto el menú incluyó quitar, quedó claro que el sujeto no estaba persiguiendo el bien del otro: estaba comportándose adecuadamente dentro de una situación.

Y hay un hallazgo todavía más revelador, del mismo año, debido a Jason Dana y sus colegas. Ofrecieron a los participantes un reparto en el que las consecuencias para el otro estaban ocultas, pero podían destaparse pulsando un botón, gratis y en un segundo. La mayoría no lo pulsó. Prefirieron quedarse en la duda y quedarse con el dinero. No querían ser egoístas; querían no tener que verlo.

Ese es, probablemente, el dato más útil de toda la literatura experimental sobre este asunto, y describe algo que cualquiera reconoce fuera del laboratorio. Casi nadie decide en frío no ayudar. Lo que se hace es no enterarse: no abrir la carta, no mirar la cifra, no preguntar cómo está, no leer el reportaje, cruzar por la otra acera sin haber decidido cruzar. La mezquindad no suele tomar la forma de una negativa. Toma la forma de una ignorancia cuidadosamente conservada.

El que da es sospechoso

La misma sospecha, vista desde dentro y sin laboratorio, la escribió Emerson en 1844, en un ensayo brevísimo sobre los regalos que es lo más incómodo que se ha publicado nunca sobre el tema.

> La ley de los beneficios es un canal difícil, que requiere navegar con cuidado, o barcas rudas. No es oficio de un hombre recibir regalos. ¿Cómo se atreve usted a hacerlos? Queremos sostenernos por nosotros mismos. No perdonamos del todo al que nos da. La mano que nos alimenta corre cierto peligro de ser mordida. [...] Es una gran felicidad salir sin heridas y sin resquemor del trato con alguien que ha tenido la mala suerte de ser servido por usted. Es un asunto muy oneroso,

> esto de ser servido, y el deudor desea naturalmente darle a usted una bofetada. [...] Porque la expectativa de gratitud es mezquina, y está continuamente castigada por la total insensibilidad del obligado. — Ralph Waldo Emerson, «Regalos», *Ensayos, segunda serie*

Emerson no está denunciando la generosidad: está denunciando una manera de darse cuenta demasiado tarde. Su ensayo culmina en una fórmula que corrige todo lo anterior y que conviene retener, porque es el criterio más exigente que aparecerá en este libro: el único regalo es una porción de ti mismo; el poeta trae su poema, el pastor su cordero, el labrador su grano, el minero una piedra, el marinero coral y conchas, la muchacha un pañuelo cosido por ella. Y añade que ir a la tienda a comprar algo que no representa la vida ni el talento de nadie, sino los de un joyero, es un asunto frío y sin vida.

Lo que sigue teniendo valor de la página es la observación central, que ninguna psicología experimental ha mejorado: el que recibe no se siente agradecido sin más; se siente disminuido, y una parte de él quiere devolver el golpe. Quien no lo sepa dará durante toda su vida sin entender por qué la gente a la que ayuda acaba apartándose.

Un paradigma que regatea

Antes de sacar conclusiones conviene notar que la exigencia de pureza es un invento reciente y bastante local. Ninguna de las culturas que produjeron las grandes historias de generosidad la tuvo.

En el *Mahābhārata* hay un personaje cuya definición entera es que no sabe negar nada: Karṇa, el hijo del Sol, que ha hecho voto de no rechazar jamás una petición hecha a cierta hora del día. Nació con una armadura pegada al cuerpo y unos pendientes que lo hacen invulnerable. Indra, que quiere protegerse porque Karṇa es enemigo de su hijo, se disfraza de brahmán mendicante y va a pedirle precisamente eso. El Sol ha avisado a su hijo de la trampa. Karṇa la ve venir, y va a dar la armadura de todos modos. Pero antes negocia.

> Oh dios de dioses, ya antes te había reconocido, oh Señor. No es propio de mí conferirte un don sin provecho, pues tú eres el señor de los celestiales. Al contrario, siendo como eres el creador y señor de todos los seres, eres tú quien debería concederme dones a mí. Si te doy esta cota de malla y estos pendientes, es seguro que hallaré la destrucción, y tú quedarás en ridículo. Por tanto, oh Śakra, toma mis pendientes y mi excelente armadura a cambio de algo que tú me concedas. De otro modo, no te los daré. — *Mahābhārata*, Vana Parva, en la versión de Kisari Mohan Ganguli

Indra acepta y le entrega un dardo infalible que matará a un solo enemigo. Después Karṇa se corta la armadura de la carne viva, sin que se le altere el gesto, mientras suenan los tambores del cielo y le llueven flores; y el texto añade que Indra se marchó pensando con una sonrisa que el asunto de los Pāṇḍavas ya estaba resuelto.

La escena contiene todo lo que una teoría de la pureza declararía incompatible. Karṇa da sabiendo que le engañan. Da por mantener su reputación de no negar nada, que es una forma de vanidad. Regatea el precio antes de dar. Se corta la carne sonriendo, es decir, con público. Y la tradición no ha dejado de considerarlo por eso el mayor dador de su literatura, ni el poema le retira un ápice de grandeza. La mezcla no le estropea el gesto: es su gesto.

Quien lea eso con los criterios de pureza que se estilan hoy tendrá que concluir que la historia paradigmática de la generosidad india no es una historia de generosidad. Sería más razonable concluir que los criterios están mal.

La pregunta equivocada

Puestas juntas todas estas piezas, un lector puede sacar la conclusión desoladora, y hay filósofos que la han sacado. La versión más rigurosa es la de Derrida: en cuanto un don es reconocido como don, queda anulado, porque el reconocimiento produce gratitud, la gratitud es ya una devolución, y el círculo se cierra; para que hubiera un don verdadero tendría que

ser imperceptible incluso para quien lo hace.

El argumento es impecable y por eso hay que desconfiar de él. Prueba demasiado. Con el mismo procedimiento se demuestra que no existe la amistad, porque de la amistad se obtiene compañía; que no existe la valentía, porque el valiente conserva la estima de sí; que no existe el trabajo bien hecho, porque produce la satisfacción de haberlo hecho bien. Una definición que deja el mundo sin ningún caso del fenómeno definido no ha descubierto que el fenómeno no existe: ha elegido mal la definición. Lo mismo hay que decirle a la versión biológica de la sospecha, la que declara que todo altruismo es al final la estrategia de unos genes. Puede que lo sea, en el nivel en que se mide la reproducción diferencial de moléculas a lo largo de millones de años. Ese nivel no dice absolutamente nada sobre lo que hace una persona el martes por la tarde, igual que la composición química del papel no dice nada sobre lo que pone en la carta.

La salida no consiste en encontrar un don puro. Consiste en dejar de preguntar por la pureza. La pregunta por el motivo tiene una trampa incorporada: nunca se puede contestar, porque los motivos humanos vienen mezclados siempre, y mientras uno la investiga no hace nada. Es, de hecho, una de las formas más elegantes de no dar: quedarse examinando si lo que uno siente es lo bastante limpio.

La pregunta que este libro pone en su lugar no es sobre el motivo sino sobre la mano, y admite grados. ¿Cuánto aprieta? ¿Se ha soltado algo respecto del año pasado? ¿Cuánto cuesta ahora lo que antes costaba mucho? Es una magnitud tosca y tiene la única virtud que importa: se puede notar cómo cambia. Nadie sabrá jamás si dio por bondad o por vanidad. Cualquiera puede saber si le costó menos que la vez anterior.

Por donde de verdad se empieza no es por un momento de generosidad, sino por el contrario, el del botón que no se pulsa. Basta con pasar un día atento a las veces en que uno decide no averiguar algo: no abrir el mensaje, no preguntar qué tal está, no mirar cuánto costaría, no enterarse de lo que le pasa a alguien que está cerca. Ninguna de esas omisiones se siente como una decisión y todas lo son; se resuelven en el medio segundo que va por delante de cualquier deliberación, que es donde se cierra la mano, y por

eso sólo se ven mientras ocurren, porque de noche, al repasar el día, no aparece ni una. Quien pase un día así se encuentra con que la pregunta por la pureza del motivo se le ha quedado sin sitio, no porque la haya contestado, sino porque ya no le hace falta para nada. Y se encuentra, el mismo día, con algo bastante menos cómodo. Las pocas veces en que sí se entera, en que sí abre el mensaje y se queda a oír lo que hay dentro, suele levantarse de allí con menos fuerza de la que tenía, y alguna parte de él lleva la cuenta de esa merma. La cuenta no es una rareza privada. Hay detrás un argumento entero, muy bien hecho, que sostiene que la merma es real, que la produce exactamente eso que se estaba haciendo, y que haberlo llamado virtud es el error mejor instalado que existe.

Capítulo 10

El desprecio de la piedad

Grandes obligaciones no vuelven agradecido, sino vengativo.

Friedrich Nietzsche

Hay una acusación contra la generosidad que no discute los motivos de nadie. Concede de entrada que el que se queda a atender a otro lo hace de buena fe, no le busca las vueltas al corazón ni le supone un cálculo escondido, y sostiene que da igual, porque el daño no está en la intención sino en lo que ocurre después: quien atiende sale de allí con menos de lo que llevaba, y una palabra que produce eso lleva siglos cobrando un prestigio que no le corresponde. Es una objeción de las serias, y las objeciones serias no esperan a que uno las examine con calma. Una objeción bien hecha desactiva en una tarde una práctica que llevaba meses funcionando. Ocurre con más frecuencia de lo que se admite. Alguien que ha empezado a atender a otros, y a quien eso le está sentando bien, lee media página y concluye que todo aquello era una debilidad disfrazada de virtud. La conclusión llega con una sensación característica de haber despertado.

La única manera de tratar eso es enfrentarlo en su mejor versión, no en la de sus divulgadores. Y la mejor versión existe y está firmada.

El cargo

> Al cristianismo se le llama la religión de la *compasión*. La compasión se opone a todas las pasiones tónicas que aumentan la energía del sentimiento de estar vivo: es un depresivo. Un hombre pierde poder cuando se compadece. Mediante la compasión, esa merma de fuerza que produce el sufrimiento se multiplica mil veces. El sufrimiento se vuelve contagioso por la compasión; en ciertas circunstancias puede llevar a un sacrificio total de la vida y de la energía vital, una pérdida enteramente desproporcionada respecto de la magnitud de la causa. [...] Si se miden los efectos de la compasión por la gravedad de las reacciones que provoca, su carácter de amenaza para la vida aparece con mucha más claridad. La compasión contraría toda la ley de la evolución, que es la ley de la selección natural. Conserva lo que está maduro para la destrucción; lucha del lado de los desheredados y condenados por la vida; y al mantener con vida a tantos malogrados de todas clases, le da a la vida misma un aspecto sombrío y dudoso. La humanidad se ha atrevido a llamar virtud a la compasión —en todo sistema moral *superior* aparece como una debilidad—; y aún ha ido más lejos, y la ha llamado *la* virtud, la fuente y el fundamento de todas las demás. — Friedrich Nietzsche, *El Anticristo*, 7

Dentro de ese párrafo hay tres acusaciones distintas, y conviene separarlas porque son de calidad muy desigual. La primera es psicológica: compadecer debilita al que compadece y multiplica el sufrimiento en lugar de reducirlo. La segunda es biológica: la compasión conserva lo que debería perecer y va contra la selección natural. La tercera es metafísica: la compasión es la técnica del nihilismo, una manera de declarar que la vida no merece ser vivida.

La acusación falsa

La segunda es la más fácil de despachar y es también la que más daño ha hecho, así que conviene despacharla del todo.

Como biología está mal. No existe una ley de la evolución que ordene nada, porque la selección natural no tiene dirección ni propósito: es una

descripción de lo que ocurre con las frecuencias de unos genes, no un mandato. Y el contenido de la afirmación es además falso: el cuidado de los débiles no contraría la selección, es uno de sus productos más antiguos y más extendidos. Hay fósiles de homínidos que sobrevivieron años sin dientes o con fracturas incapacitantes, lo que significa que alguien los alimentó; hay especies enteras cuya estrategia consiste en criar poquísimos hijos y cuidarlos durante años. Una especie que abandonara a sus enfermos no sería la nuestra. La cooperación no es una excepción sentimental dentro de la naturaleza: es una de las cosas que la naturaleza hace.

Y como ética es peor. Un argumento que dice que hay seres humanos maduros para la destrucción y que ayudarlos estorba a la vida está construido de tal modo que cualquiera puede usarlo. Nietzsche no autorizó lo que se hizo después con sus frases, y quien se lo atribuya está haciendo trampa; pero la estructura del argumento estaba disponible, se usó, y el resultado es conocido. Cuando un razonamiento tiene esa forma, la obligación del lector no es preguntarse si su autor era buena persona. Es negarse.

Lo que queda tras eliminar esta parte no es poco. Es, de hecho, lo mejor del texto.

La acusación verdadera

Que compadecer debilita es a menudo cierto, y cualquiera puede comprobarlo. Hay una manera de ponerse en el lugar del que sufre que consiste en sufrir uno mismo, y que produce agotamiento, parálisis, ganas de apartar la vista y, con el tiempo, la evitación completa de todo lo que duela. El que la practica no ayuda a nadie y además se estropea. Es exactamente el retrato que hace Nietzsche, y es correcto.

Lo que él no podía distinguir, porque su lengua sólo tenía una palabra, *Mitleid*, que significa literalmente sufrir-con, es que hay dos estados distintos ahí dentro. La investigación que los ha separado es reciente y bastante limpia. Tania Singer y Olga Klimecki entrenaron a un grupo de personas primero en resonancia empática, es decir, en sentir lo que siente el otro, y midieron lo que ocurría: aumentaban el malestar, las emociones

negativas y la tendencia a retirarse; se activaban las mismas regiones que se activan cuando el dolor es propio. Después entrenaron al mismo grupo en compasión, es decir, no en sentir lo mismo que el otro sino en desearle el bien y disponerse a actuar. Cambiaron las emociones, cambió la conducta, y se activaron regiones asociadas a la afiliación y a la recompensa, no al dolor. Con el mismo estímulo doloroso delante.

De ahí sale una distinción que vale para el resto de este libro. La lástima contagia y paraliza; la compasión mueve. La primera se reconoce porque uno se siente peor y no hace nada; la segunda porque uno hace algo y no se siente peor. No son grados de lo mismo: son dos estados con conductas opuestas. Nietzsche describió el primero con precisión y creyó que estaba describiendo el segundo.

Concedido eso, su acusación se convierte en un consejo técnico excelente: no confundas hundirte con el otro con serle útil, y desconfía de quien disfruta hundiéndose.

Lo que Nietzsche propone en su lugar

Hay un capítulo del *Zaratustra* que es mucho mejor que el pasaje anterior y que casi nunca se lee, quizá porque no sirve para citar en una discusión.

> Y por eso el noble se impone a sí mismo no avergonzar: se impone pudor en presencia de todos los que sufren. En verdad, no me gustan los misericordiosos que son felices en su compasión: les falta demasiado el pudor. Si tengo que ser compasivo, no quiero que me llamen así; y si lo soy, lo soy preferiblemente a distancia. También prefiero cubrirme la cabeza y huir antes de ser reconocido; y eso os aconsejo hacer, amigos míos. [...] En verdad, he hecho esto y aquello por los afligidos: pero siempre me pareció que hacía algo mejor cuando había aprendido a disfrutar más de mí mismo. Desde que existe la humanidad, el hombre ha disfrutado demasiado poco: eso solo, hermanos míos, es nuestro pecado original. Y cuando aprendemos a disfrutar mejor, entonces desaprendemos mejor a causar dolor a los otros y a inventarlo. [...] Porque al ver sufrir al que sufre me avergoncé por causa de su vergüenza;

> y al ayudarle, herí gravemente su orgullo. Grandes obligaciones no vuelven agradecido, sino vengativo; y cuando una pequeña bondad no se olvida, se convierte en un gusano que roe. «¡Sé tímido al aceptar! ¡Distingue al aceptar!», así aconsejo a los que no tienen nada que dar. Yo, en cambio, soy un dador: de buena gana doy, como amigo a los amigos. A los extraños y a los pobres, en cambio, que arranquen ellos mismos el fruto de mi árbol: así causa menos vergüenza. — Friedrich Nietzsche, *Así habló Zaratustra*, «Los compasivos»

Léase la última frase dos veces. El hombre que acaba de llamar depresivo a la compasión termina proponiendo un método concreto para dar: que el árbol esté ahí, cargado, y que el desconocido y el pobre tomen ellos mismos, sin pedir, sin agradecer y sin que aparezca ningún benefactor. Es, palabra por palabra, la solución que las tradiciones religiosas habían buscado durante siglos y que se examinará más adelante en este libro: la limosna que no sabe quién la da ni quién la toma.

Y hay algo más, que es la razón de fondo. Nietzsche no está en contra de ayudar. Está en contra de humillar. Todo el capítulo gira alrededor de la vergüenza del que recibe y del daño que le hace un benefactor con cara, con nombre y con satisfacción visible. Es lo mismo que dijo Séneca del que recuerda sus beneficios, lo mismo que dijo Emerson cuando escribió que no perdonamos del todo al que nos da, y lo mismo que dice el Corán cuando advierte que una palabra amable vale más que una limosna seguida de ofensa. Cuatro autores que no se soportarían entre sí coinciden en el diagnóstico. Conviene tomarlo en serio.

La coartada del aburrimiento

Queda una objeción menor que circula mucho y que hay que desmontar aparte, porque se apoya en la anterior y es más cómoda. Dice así: casi nadie a mi alrededor se está muriendo de hambre, pero casi todos se están muriendo de aburrimiento; luego no hay aquí nada que hacer, y toda esta moral del dar se dirige a un mundo que ya no existe.

De la primera mitad hay que decir que es falsa como descripción del

mundo, donde el hambre sigue matando a mucha gente todos los días, y que es aproximadamente cierta como descripción de un barrio acomodado. Concedámosla en esos términos. La consecuencia que se pretende sacar no se sigue.

Porque el aburrimiento del que habla la frase no es la falta de entretenimiento. Es la sensación de que nada de lo que uno hace importa a nadie, que es una experiencia perfectamente real y que la abundancia material no cura, sino que agrava. Y contra eso, precisamente, funciona lo que este libro trata. Alguien que se encuentra vacío tiene dos caminos: llenarse de estímulos, que es lo que hace todo el mundo y no funciona, o dejar de ser el centro de su propia atención durante un rato, que sí funciona y que no requiere creer en nada. El aburrimiento no es un argumento contra la generosidad. Es la mejor razón práctica para probarla, y la más egoísta, que es lo que la hace fiable.

Nietzsche lo escribió mejor que nadie en el mismo capítulo: desde que existe la humanidad, el hombre ha disfrutado demasiado poco, y ese es el pecado original; y cuando aprendemos a disfrutar mejor, desaprendemos a hacer daño. Léase con lo que sigue, que es que él, después de todo, se declara un dador. La conclusión de su ataque a la compasión no es que haya que cerrarse. Es que dar tiene que ser un acto de abundancia y no de mortificación, hecho con gusto, sin cara de sacrificio y sin dejar al otro en deuda.

Nada de esto exige tomar partido. Basta con una comprobación que se puede hacer la próxima vez que alguien cuente delante de uno una desgracia: notar hacia dónde empuja el cuerpo. Hay una reacción que hace apartar la vista, cambiar de tema o resolver el asunto rápido para que se acabe. Y hay otra que hace inclinarse un poco hacia delante. Son distintas por dentro, se distinguen sin esfuerzo, y sólo una de las dos sirve para algo. Lo que sorprende, al hacer la comprobación unas cuantas veces, es lo poco que tiene que ver con lo que uno piensa. El que aparta la vista no está defendiendo la fuerza de la vida, ni distinguiendo la lástima de la compasión, ni desconfiando de sus propios motivos: no está defendiendo nada, porque no le ha dado tiempo. La reacción llega antes que sus opinio-

nes y no se entera de ninguna, de manera que discutir con ella se parece a discutir con un parpadeo. Y sin embargo tiene forma de cuenta. Algo suma y resta ahí dentro, a una velocidad a la que nadie puede sumar ni restar, y entrega un resultado que la persona acata sin haberlo visto pasar.

Karṇa

Se llamaba Karṇa y no sabía decir que no. Había hecho un voto, y el voto era que a cierta hora del día no rechazaría ninguna petición; y como todo el mundo lo sabía, todo el mundo iba a verlo a esa hora. Nació con una armadura pegada a la piel y con unos pendientes que lo hacían invulnerable, y un dios que temía por su propio hijo se disfrazó de mendigo y fue a pedírselos.

Su padre le había avisado. Sabía quién era el mendigo, sabía para qué venía y sabía que entregar aquello significaba morir en la batalla siguiente. Le ofreció al viejo tierras, ganado, mujeres, el reino entero. El viejo dijo que no quería otra cosa.

Y entonces Karṇa hizo lo que ningún libro de moral recomienda: regateó. Le dijo al dios que no era propio de él darle un don sin provecho, que si entregaba la armadura moriría y el otro quedaría en ridículo, y que tomara los pendientes a cambio de algo. Consiguió un arma que mataría a un solo enemigo. Después se cortó la armadura de la carne viva, sonriendo, mientras sonaban tambores en el cielo y le llovían flores encima.

Una tradición entera lo tiene por el mayor dador de su literatura. Dio sabiendo que le engañaban, dio por sostener una fama, negoció el precio, y se cortó la piel con público. Todo eso a la vez.

No hay manera de limpiar esa historia, y nadie de los que la conservaron durante dos mil años quiso limpiarla.

Parte II

La mano cerrada

Si dar es una destreza, entonces lo que la impide no puede ser simplemente la maldad, y de hecho no lo es. Casi nadie decide en frío no ayudar. Lo que ocurre, antes de cualquier decisión, es que algo se cierra: el miedo a que falte, la envidia, la comparación con el de al lado, el orgullo de no deber nada, el pudor que impide ofrecer, la cuenta silenciosa de lo que a uno le deben, la coraza, la prisa, la distancia. Ninguna de esas nueve cosas es un vicio en sentido estricto, ninguna se cura con propósitos, y todas son la misma operación vista desde ángulos distintos. Esta parte las examina de una en una, sin conceder que sean defectos de carácter y sin absolverlas, y termina en la décima, que es la más cómoda de todas y la única que se fabrica leyendo las otras nueve: haberlo entendido.

Capítulo 11

El miedo a que falte

El que recibe una idea de mí recibe instrucción sin disminuir la mía.

Thomas Jefferson

Alguien pide algo, o cuenta delante de uno una desgracia, y antes de que haya aparecido ninguna razón el cuerpo ya se ha movido: un ligero apretar, un retroceso mínimo que desde fuera no se ve y que uno mismo apenas registra. Lo que viene después son razones, y suelen ser buenas. Se las puede examinar una por una y desmontarlas todas, y el apretón sigue donde estaba, intacto, porque no era eso lo que lo sostenía. Lo sostiene algo que no tiene forma de idea y que funciona más bien como una medida tomada de antemano: la sensación, muy segura de sí, de que no hay bastante.

Debajo de esa sensación hay una imagen del mundo que casi nadie ha formulado y casi todos tienen: la de que los bienes forman un montón fijo, de modo que lo que se lleva otro lo deja de tener uno. Si él consigue el puesto, yo lo pierdo. Si a él lo elogian, a mí me elogian menos. Si le dedico esta hora, me falta una hora. Es la mente de suma cero, y su rasgo más interesante es que no es una superstición: en algunos casos es exactamente verdad.

Lo que sí es un montón fijo

Un libro honesto sobre la generosidad no puede empezar prometiendo que dar no cuesta. Hay bienes rivales, y son muchos de los que más importan. Una plaza en una oposición la ocupa uno solo. Una herencia repartida entre tres hermanos es un tercio para cada uno. El dinero que sale de una cuenta no está en la cuenta. Las horas del día son veinticuatro y no hay manera de negociarlas. El puesto de trabajo, el piso alquilado, el sitio en el coche, el turno del quirófano: todo eso es finito, y quien lo tiene se lo quita a otro, sin ninguna metáfora.

Y hay un bien rival que es el más doloroso de todos, porque se aprende de niño: la atención de las personas que uno quiere. El hijo que ve cómo su padre atiende al hermano está haciendo una cuenta correcta. No hay padre suficiente para dos, y esa insuficiencia primera deja una marca que dura décadas y que reaparece, ya adulto, cada vez que alguien recibe algo que uno quería.

Reconocer esto sirve para dos cosas. La primera es no despreciarse: la sensación de escasez no es mezquindad, es aprendizaje, y en su momento fue información correcta. La segunda es más importante y consiste en un trabajo de clasificación. Porque el error no está en creer que hay bienes rivales; el error está en aplicar esa lógica a todo lo demás, que es la mayor parte.

Lo que no disminuye

La formulación clásica de la otra clase de bienes la escribió Thomas Jefferson en 1813, en una carta a un fabricante que le preguntaba por las patentes. Es un pasaje de filosofía sobre la propiedad metido en una respuesta técnica.

> Si la naturaleza ha hecho alguna cosa menos susceptible que todas las demás de propiedad exclusiva, es la acción de la facultad de pensar que llamamos idea, la cual un individuo puede poseer en exclusiva mientras se la guarde para sí; pero en cuanto se divulga, se introduce por la

> fuerza en la posesión de todos, y el que la recibe no puede desposeerse de ella. Su carácter peculiar es, además, que nadie posee menos porque todos los demás la posean entera. El que recibe una idea de mí recibe instrucción sin que la mía disminuya, igual que el que enciende su vela en la mía recibe luz sin dejarme a oscuras. Que las ideas se difundan libremente de unos a otros por todo el globo, para la instrucción moral y mutua de los hombres y la mejora de su condición, parece haber sido designio peculiar y benévolo de la naturaleza cuando las hizo, como el fuego, expansibles por todo el espacio sin que su densidad disminuya en ningún punto, y como el aire en que respiramos, nos movemos y tenemos nuestro ser físico, incapaces de encierro o de apropiación exclusiva. — Thomas Jefferson, carta a Isaac McPherson, 13 de agosto de 1813

La imagen de la vela es tan buena que ha sobrevivido dos siglos y ha servido a causas que Jefferson no imaginó. Y conviene decir enseguida las dos cosas que la afean.

La primera es que quien escribió que las ideas deben difundirse libremente para la mejora de la condición humana poseía seres humanos. Doscientos y pico, y lo sabía. Una frase espléndida sobre la generosidad del conocimiento puede convivir en la misma cabeza con la propiedad de personas, y el que lee ha de acostumbrarse a esa convivencia, porque es la norma histórica y no la excepción. No invalida la frase. Invalida la costumbre de leer a los autores como si su vida certificara sus ideas.

La segunda objeción es económica y el propio Jefferson la contesta. Si nadie puede apropiarse de una idea, ¿quién financiará el trabajo de tenerlas? Su respuesta es exacta y sigue siendo la mejor: la sociedad puede conceder un derecho exclusivo sobre los beneficios como estímulo, pero eso es una decisión de conveniencia, no un derecho natural. Es decir, la exclusividad es una herramienta, no una propiedad de las cosas. Quien la trata como propiedad de las cosas acaba encerrando lo que no puede encerrarse.

Lo que aquí importa es la clasificación. Junto a los bienes rivales hay una lista larga de bienes que no disminuyen al darse, y que son precisamente los que la gente retiene todos los días sin darse cuenta. Una explicación. Un

contacto que se podría presentar. Un elogio verdadero dicho en presencia de otros. Una recomendación. Un consejo técnico que a uno le costó años aprender y a otro le ahorraría meses. Una información que da una ventaja pequeña y que, compartida, no quita nada. Un buen concepto sobre alguien, dicho en voz alta cuando esa persona no está delante. La lista es larguísima, y su rasgo común es que retenerlas no produce ningún beneficio real: sólo mantiene una ventaja relativa, que es otra manera de decir que sólo sirve para que el otro no suba.

Ese es el hallazgo práctico de este capítulo, y se puede enunciar como una pregunta que cabe hacerse en el momento exacto en que la mano se cierra. ¿Esto que no doy, si lo diera, me faltaría? En una minoría de casos la respuesta será que sí, y entonces habrá que decidir de verdad, con los criterios que este libro irá construyendo. En la mayoría, la respuesta será que no, y entonces no había ninguna decisión que tomar: había un reflejo.

La naturaleza no decide

Como el argumento anterior es económico, conviene mirar también lo que dice la biología, aunque sea para descubrir que dice menos de lo que se le hace decir.

A finales del siglo XIX se impuso una lectura de Darwin según la cual la naturaleza es una guerra de todos contra todos y la vida un espectáculo de gladiadores. Contra esa lectura escribió Piotr Kropotkin, príncipe ruso, geógrafo, explorador de Siberia y anarquista, un libro entero de observaciones sobre animales que se ayudan.

> Si recurrimos a una prueba indirecta y preguntamos a la naturaleza «¿quiénes son los más aptos: los que están continuamente en guerra unos con otros, o los que se sostienen mutuamente?», vemos enseguida que los animales que adquieren hábitos de ayuda mutua son sin duda los más aptos. Tienen más posibilidades de sobrevivir y alcanzan, en sus clases respectivas, el mayor desarrollo de inteligencia y de organización corporal. Si se tienen en cuenta los innumerables hechos que pueden aducirse en apoyo de esta idea, podemos decir con seguridad

> que la ayuda mutua es tanto una ley de la vida animal como la lucha mutua, pero que, como factor de evolución, tiene probablemente una importancia mucho mayor, en cuanto que favorece el desarrollo de hábitos y caracteres que aseguran el mantenimiento y el desarrollo ulterior de la especie, junto con la mayor cantidad de bienestar y de disfrute de la vida para el individuo, con el menor desgaste de energía.
> — Piotr Kropotkin, *El apoyo mutuo*, introducción

Kropotkin tenía razón en el hecho y hacía trampa en el método. Razón en el hecho: la cooperación está por todas partes en la naturaleza, y la biología del siglo XX no ha hecho más que confirmarlo y explicarlo mejor de lo que él podía, mediante el parentesco genético, la reciprocidad y otros mecanismos que él no conocía. Trampa en el método: eligió sus ejemplos, era un militante que buscaba en la naturaleza un fundamento para su política, y su libro es una respuesta ideológica a otro libro ideológico. Quien lo lea buscando datos hallará datos verdaderos seleccionados por alguien que sabía lo que quería encontrar.

Pero la objeción de fondo va contra los dos bandos a la vez, y hay que hacerla sin contemplaciones. De lo que hace la naturaleza no se sigue nada sobre lo que uno debe hacer. Si los animales se ayudan, eso no obliga a nadie; si los animales se despedazan, eso tampoco autoriza a nadie. El que dice «hay que ser generoso porque la cooperación es natural» comete exactamente el mismo error que el que dice «hay que competir porque la selección natural es despiadada»: los dos deducen un deber de un hecho, y eso no se puede hacer. La biología puede decir que la generosidad es posible, que no es antinatural, que el aparato para ejercerla está montado. No puede decir que sea obligatoria. Ese trabajo hay que hacerlo con otras herramientas.

Lo mismo vale para el otro argumento de moda, el de la teoría de juegos. Cuando Robert Axelrod organizó a comienzos de los ochenta un torneo entre programas que jugaban el dilema del prisionero de manera repetida, ganó una estrategia de cuatro líneas que empezaba cooperando y después imitaba lo que hubiera hecho el otro. De ahí se extrajeron cuatro consejos que se han repetido mucho: sé amable, o sea, no seas el primero

en traicionar; responde, o sea, no dejes pasar el abuso; perdona, o sea, vuelve a cooperar en cuanto el otro coopere; y no envidies. El cuarto es el interesante, porque explica algo desconcertante del torneo: la estrategia ganadora no venció ni una sola vez a ningún rival en un enfrentamiento directo. Lo máximo que podía hacer era empatar. Ganó el conjunto porque no perdía el tiempo intentando quedar por encima.

Sacar de ahí una moral es exagerado, y conviene decirlo. Un torneo de ordenadores con reglas conocidas, pagos fijos y adversarios identificables no se parece a la vida, donde casi nunca se sabe cuántas veces se volverá a encontrar uno con el otro, ni cuánto vale realmente lo que está en juego. Lo que sobrevive del experimento es una sola palabra: no envidies. Es decir, comparar el propio resultado con el del otro es una operación que empeora el resultado propio. No por razones morales. Por aritmética.

El inventario

Hay una página tibetana del siglo XII que dice sobre esto más que cualquier argumento, y lo dice sin argumentar nada. Un hombre acomodado se está muriendo en una casa del Tíbet occidental y dicta su testamento delante de los parientes.

> Todas mis posesiones: mis rebaños de vacas, ovejas y jacas en los pastos de lo alto de las colinas; mis campos, incluido el Triángulo de Worma, y varios campos menores; mis vacas, cabras y burros de aquí abajo de la casa; los utensilios de oro, plata, cobre y hierro de la casa; mis adornos y mi ropa; mis turquesas, mis sedas y mis vestidos; mis graneros y, en suma, todas esas posesiones mías, por las cuales no necesito envidiar a nadie... — *La vida de Milarepa*, en la versión de Kazi Dawa Samdup

Es un inventario y se lee como tal, con su enumeración de bienes por categorías, de arriba de la colina a debajo de la casa. Lo que le da su fuerza está en la página siguiente: los tíos a los que confía todo aquello se lo quedan, y la viuda y los dos niños acaban trabajando el campo ajeno, descalzos y comiendo mal.

Y hay una coletilla en la última línea que el moribundo suelta sin darle importancia y que lo explica todo: por las cuales no necesito envidiar a nadie. Ahí está para qué las tenía. No para vivir, que se vive con mucho menos, sino para estar por encima de la comparación; y esa es una función que, como se verá, ningún patrimonio ha cumplido nunca.

El hijo de aquel hombre se hizo célebre siglos después por vivir en cuevas sin más propiedad que una olla. Conviene no sacar de ahí ninguna moraleja: la biografía que lo cuenta es hagiografía, con vuelos por el aire y demonios sometidos, y quien la editó en inglés a principios del siglo veinte ni siquiera sabía tibetano. El inventario, en cambio, es prosa doméstica y funciona solo.

Bastante

Queda el fondo del asunto, que no es económico ni biológico. La sensación de escasez casi nunca habla del presente. Habla del futuro.

Hay gente con dinero ahorrado que se siente pobre, y no miente ni exagera: se siente pobre porque está calculando un porvenir en el que puede pasar cualquier cosa. Hay gente con tiempo libre que no tiene tiempo para nadie, porque el tiempo está mentalmente comprometido con lo que aún no ha empezado a hacer. Hay gente con amigos que no puede dar afecto porque teme quedarse sin. En los tres casos el recurso existe y no se puede tocar, porque está reservado para una emergencia que no tiene fecha y por lo tanto no llega nunca.

Contra eso no sirve razonar. Sirve una decisión, y es una decisión que casi nadie ha tomado: decidir cuánto es bastante. Poner una cifra al dinero que se quiere tener guardado, un número a las horas que hacen falta para lo propio, un límite a lo que uno considera que necesita para estar tranquilo. Mientras no exista esa cifra, todo lo que hay es necesario, porque no hay nada con lo que compararlo, y cualquier cantidad puede ser insuficiente frente a un futuro infinito. Con una cifra, en cambio, aparece por primera vez algo que antes no existía: el excedente. Y sólo se puede dar lo que sobra o lo que se decide que sobre.

Esto no es una invitación a la imprudencia. Es exactamente lo contrario: la prudencia consiste en tener un plan, y no tener plan y guardarlo todo no es prudencia sino ansiedad administrada. Quien no ha decidido nunca cuánto necesita se pasará la vida acumulando con la conciencia tranquila de estar siendo responsable.

Hay una comprobación pequeña que puede hacerse en un solo día, y consiste en pasar la jornada clasificando. Cada vez que aparezca el pequeño apretón, sea al ver a alguien pedir, al considerar si contar algo que se sabe o al enterarse de que a otro le ha ido bien, cabe detenerse un segundo y decidir a cuál de las dos clases pertenece el asunto: si es de los bienes que se acaban o de los que no. Nada más hace falta ese día. Basta con separar. Al cabo de unas horas suele verse que casi nada de lo que uno estaba defendiendo era un montón fijo, y que la mano se cerraba igual. Queda además un resto que no entra en ninguna de las dos casillas. Son los casos en que nadie ha pedido nada y en que no iba a salir nada de las manos de uno: a alguien le ha ido bien, la pregunta de si a uno le faltaría algo se contesta con un no limpio, y la tarde se estropea de todas formas. Ahí dentro se está echando otra cuenta, con una aritmética más vieja, y no es la del que teme quedarse sin.

Capítulo 12

La envidia

Estoy harto de oírle llamar el Justo en todas partes.
Un ciudadano de Atenas

Cerrarse por miedo a quedarse sin algo tiene al menos la disculpa de la aritmética: hay un montón, hay quien pide, y restar es restar. Existe otra manera de cerrar la mano que ni siquiera tiene esa disculpa. Se dispara ante alguien que no pide nada, que a veces está lejos y a quien a veces no se conoce en persona; no ha habido transacción ninguna, sólo ha prosperado. De casa no ha salido un solo objeto y la mano se cierra. Cuando uno va a examinarse encuentra ya un motivo presentable esperándole, casi siempre con forma de juicio sobre el mérito del otro. Ese cierre sin objeto es mucho más viejo que quien lo padece. Antes de ser un defecto del carácter, la envidia fue una propiedad del mundo, y ahí está la razón de que resulte tan difícil de erradicar en quien la tiene: no la aprendió, la dedujo.

Creso, rey de Lidia, el hombre más rico que un griego podía imaginar, enseña sus tesoros a Solón y le pregunta quién es el hombre más feliz que ha visto. Solón nombra a un ateniense corriente que murió bien, y luego a dos hermanos que murieron jóvenes tras un día perfecto. Creso se ofende.

> «Huésped ateniense, ¿de tal modo has arrojado a un lado nuestra prosperidad, como si no valiera nada, que nos antepones incluso a hombres de condición privada?» Y él respondió: «Creso, preguntas por las fortunas humanas a uno que sabe bien que lo divino es enteramente

> envidioso y dado a perturbar nuestra suerte. Porque en el transcurso de un tiempo largo un hombre puede ver muchas cosas que no desearía ver, y sufrir también muchas que no desearía sufrir. El límite de la vida de un hombre lo fijo yo en setenta años; y esos setenta años dan veinticinco mil doscientos días, sin contar ningún mes intercalado. [...] De todos esos días, que suman veintiséis mil doscientos cincuenta, ni uno solo produce absolutamente nada que se parezca a lo que trae otro. Así pues, Creso, el hombre es del todo una criatura del accidente.» — Heródoto, *Historia*, I 32

Lo divino es envidioso. No irritable, no justiciero: envidioso. La palabra griega es *phthónos*, y designa una fuerza que recorta todo lo que sobresale, como si el universo tuviera un nivel máximo tolerado y una guadaña para el resto. Un hombre que crea eso, aunque no lo haya formulado nunca, sacará dos conclusiones prácticas y las dos cierran la mano. La primera: no conviene destacar, luego no conviene dar nada que te ponga por encima. La segunda, más sutil: si el que sube va a caer, entonces la caída del que sube es justicia, y alegrarse de ella no es maldad sino sentido del orden.

Cuando alguien se sorprende de la satisfacción que le produce el fracaso ajeno, suele diagnosticarse mezquindad. Es más exacto decir que está aplicando una física.

Romper la amistad por adelantado

Hay en el mismo libro una escena que casi nadie cita y que describe el mecanismo entero. Amasis, faraón de Egipto, es amigo y huésped de Polícrates, tirano de Samos, a quien todo le sale bien. Demasiado bien. Amasis le escribe.

> «Cosa grata es, ciertamente, oír que a un amigo y huésped le van bien las cosas; y sin embargo tu gran fortuna no me complace, porque sé que la divinidad es celosa. Y creo que deseo, para mí y para aquellos de quienes tengo cuidado, que en algunos de nuestros asuntos nos vaya bien y en otros fracasemos, y así pasar por la vida alternando la buena y la mala suerte, antes que prosperar en todo: porque jamás he oído hablar de nadie que prosperara en todas las cosas y no acabara al fin

> de un modo enteramente malo. Sigue, pues, mi consejo y haz con tus prósperas fortunas lo que voy a decirte. Piensa y considera, y aquello que encuentres que es lo más valorado por ti, y por cuya pérdida más se te vaya a afligir el alma, tómalo y arrójalo de manera que nunca vuelva a la vista de los hombres.» — Heródoto, *Historia*, III 40

Polícrates obedece: tira al mar su anillo más querido. Días después un pescador le regala un pez enorme, y dentro del pez aparece el anillo. Cuando Amasis se entera de que el mar ha devuelto la ofrenda, hace algo asombroso.

> Entonces Amasis, cuando hubo leído el escrito que había llegado de Polícrates, comprendió que era imposible que un hombre rescatase a otro del suceso que había de venir. Por eso le envió un heraldo a Samos y le dijo que rompía la hospitalidad; y esto lo hizo para que, cuando una desgracia temible y grande cayera sobre Polícrates, no se le afligiera a él mismo el alma como por un hombre que era su huésped. — Heródoto, *Historia*, III 43

Amasis no envidia a su amigo. Le tiene afecto, y precisamente por eso se retira: cancela el vínculo por adelantado para ahorrarse un duelo futuro. Es una avaricia distinta de la del dinero y bastante más común. Consiste en no invertir afecto donde se prevé una pérdida, en no acercarse demasiado a quien puede irse, en enfriar una relación antes de que la enfríe la vida. Quien lo hace no se siente mezquino, se siente prudente. Y la palabra que emplea para describirse suele ser realista.

Este libro tendrá que volver sobre ello, porque es el mismo movimiento que impide recibir, que impide pedir y que hace que alguien prefiera no deberle nada a nadie. Aquí basta con anotar la forma: la mano no se cierra sólo por codicia. Se cierra por cálculo anticipado del dolor.

Al déspota tampoco le basta

Queda por desmontar la explicación más tranquilizadora de la envidia, que es la que la atribuye a la carencia: se envidia porque falta, y bastaría

con tener para dejar de envidiar.

En el mismo libro de historias hay un pasaje que la refuta. En el debate que unos nobles persas mantienen sobre qué régimen conviene adoptar, uno de ellos ataca la monarquía con este argumento: el monarca lo tiene todo, y precisamente por eso se vuelve insolente; y la envidia, dice, está implantada en el hombre desde el principio. El tirano tiene cuanto puede desear y sigue envidiando, y envidia sobre todo a los mejores de sus súbditos, de modo que se rodea de los peores.

La observación es incómoda para cualquier explicación económica del asunto, y la economía experimental ha vuelto a encontrarla con otro vocabulario: en los experimentos de quema de dinero, los que más queman no son siempre los que menos tienen, y lo que dispara la destrucción no es la diferencia absoluta sino la percepción de que la ventaja del otro no está merecida.

De ahí se sigue algo que este capítulo necesita decir con claridad. No se puede esperar que la envidia desaparezca al mejorar la propia situación, porque no depende de la situación sino de la comparación, y la comparación se reajusta sola. El que llega a donde quería llegar no encuentra sosiego; encuentra un vecindario nuevo, con vecinos nuevos que están un poco más arriba.

Es un hecho desalentador y tiene un lado útil. Si la envidia no se cura teniendo, entonces no hay ninguna razón para aplazar el trabajo sobre ella hasta haber conseguido lo que uno quiere. Se puede empezar ahora, en la posición en que se esté, que es exactamente la misma posición en la que se estará después.

Un tratado de aforismos escrito en el Tíbet en el siglo XIII lo dice con una economía que ningún tratado europeo alcanza:

> Aunque el avaro posea riqueza, el envidioso tenga compañía y el malintencionado tenga saber, ninguna de esas cosas puede producirles placer. — Sakya Paṇḍita, *Tesoro de los buenos consejos*, 114

Los tres casos tienen la misma forma: alguien tiene exactamente aquello cuya falta creía que le hacía sufrir, y sigue sufriendo, porque lo que sufre

no es una falta. Y la lista incluye, sin subrayarlo, el bien que este libro trata: al envidioso no le sirve la compañía, igual que al avaro no le sirve el dinero.

Una ciudad que legisló la envidia

Atenas hizo con esta intuición algo que ninguna otra ciudad ha vuelto a hacer: le construyó una institución. Una vez al año se preguntaba a la asamblea si convenía celebrar un ostracismo. Si se decidía que sí, cada ciudadano escribía un nombre en un fragmento de cerámica, y el más votado se marchaba diez años. No hacía falta que hubiera cometido ningún delito.

> Arístides, pues, tuvo al principio la fortuna de ser querido por ese sobrenombre, y al cabo la de ser envidiado. [...] Reuniéndose de todas partes en la ciudad, desterraron a Arístides por el ostracismo, dando a su envidia de la reputación de aquel el nombre de miedo a la tiranía. Porque el ostracismo no era el castigo de ningún acto criminal, sino que se decía especiosamente que era la mera rebaja y humillación de una grandeza y un poder excesivos; y era de hecho un alivio y una mitigación suaves del sentimiento envidioso, al que se permitía desahogarse infligiendo un daño no intolerable: sólo diez años de destierro. [...] Mientras escribían los nombres en los tiestos, se cuenta que un tipo zafio y analfabeto le dio a Arístides su tiesto, tomándolo por un ciudadano cualquiera, y le pidió que escribiera en él «Arístides»; y como él se sorprendiera y le preguntara si Arístides le había hecho alguna vez algún agravio, «Ninguno en absoluto —dijo—, ni conozco a ese hombre; pero estoy harto de oírle llamar el Justo en todas partes.» Y se dice que Arístides, al oírlo, no respondió nada, sino que le devolvió el tiesto con su propio nombre escrito. — Plutarco, *Arístides*, 7

Hay que decir que Plutarco escribe medio milenio después de los hechos, que le encanta la anécdota edificante, y que los historiadores discuten si el ostracismo funcionó realmente como válvula de la envidia o como un instrumento político frío, usado apenas una docena de veces y abandonado en cuanto los partidos aprendieron a manipularlo. La anécdota del analfabeto probablemente no ocurrió. Da igual: no se cita aquí como dato

histórico sino como observación, y la observación es de una exactitud que ninguna psicología ha mejorado.

Dos frases lo llevan todo. La primera es que dieron a su envidia el nombre de miedo a la tiranía. La envidia adulta no se presenta nunca como envidia: se presenta como un principio. Aparece disfrazada de exigencia de calidad, de defensa del rigor, de sospecha razonable, de crítica política. El que envidia rara vez miente; se cree su propio argumento, y su argumento a veces es bueno. Por eso no sirve de nada proponerse no envidiar: nadie se sorprende a sí mismo en un acto que ha cambiado de nombre.

La segunda es la del ciudadano que no conoce a Arístides. No le ha hecho nada. No le disputa nada. Lo que le molesta es oírlo. Y ahí aparece un hallazgo que este capítulo propone tomar en serio: lo que se envidia no suele ser el bien del otro, sino el sonido de ese bien. La noticia, la cifra, la mención, el nombre repetido. Se puede envidiar sin haber visto nunca lo envidiado.

Lo que la envidia resulta ser

Queda el laboratorio, que en este asunto ha hecho un trabajo desagradable y honrado.

Daniel Zizzo y Andrew Oswald montaron a finales de los noventa un juego en el que cuatro personas ganaban dinero apostando y, además, a dos de ellas se les regalaba una cantidad sin ningún motivo, a la vista de todos. Al final se les ofrecía una última opción: podían destruir el dinero de los demás, pagando de su propio bolsillo por cada unidad destruida.

> La quema fue sustancial: a cada sujeto se le quemó, en promedio, el 48,7 % de sus ganancias. Además, una mayoría de los sujetos, el 62,5 %, eligió quemar, aunque le supusiera un coste de su bolsillo. [...] Encontramos una correlación fuerte entre la riqueza, o el rango, y las cantidades que se les queman a los sujetos. [...] Demostramos que el igualitarismo de rango está impulsado por consideraciones de merecimiento y no simplemente por los pagos relativos. — Daniel Zizzo y Andrew Oswald, *Are People Willing to Pay to Reduce Others'*

Incomes?

Dos tercios de personas normales pagan por hacer daño, y arde casi la mitad del dinero. Lo interesante es el detalle final: no se quema al que tiene, se quema al que tiene sin merecerlo. Arde sobre todo el dinero regalado.

Y aquí llega la corrección, que es la parte buena. El propio Zizzo publicó años después el artículo de referencia sobre los efectos de demanda del experimentador, es decir, sobre cómo los participantes hacen lo que creen que se espera de ellos por el mero hecho de que esté en el menú, que es exactamente lo que arruinó el juego del dictador. Y un trabajo reciente ha separado los motivos que llevan a quemar.

> Ampliamos el diseño del juego de quemar dinero para separar tres motivos que podrían llevar a los sujetos a quemar el dinero de su pareja: el rencor, la reciprocidad y la aversión a la desigualdad. Detectamos que la reciprocidad es la razón dominante: la mayoría de nuestros sujetos sólo quemaría el dinero de su pareja si creyera que su pareja iba a quemar el suyo. — extensión experimental del juego de la quema de dinero, 2025

Es decir: lo que parecía rencor era en buena medida defensa anticipada. No destruyo porque tengas; destruyo porque creo que tú ibas a destruir lo mío. Si eso es así, y en el laboratorio lo es, la envidia que cierra la mano pertenece a la misma familia que el miedo del capítulo anterior y que la coraza del siguiente, y no se trata con reproches morales. Se trata con información.

De todo lo anterior salen tres cosas que sí se pueden mirar hoy. Que la envidia adulta viaja siempre con otro nombre, de modo que conviene sospechar de los propios juicios severos cuando llegan justo después de una buena noticia ajena. Que lo que hiere no es el bien del otro sino su sonido, y el sonido se puede dejar de consumir: casi nadie ha envidiado a alguien de quien no tenía noticias. Y que en la mayoría de los casos el otro no venía a quitarnos nada, aunque el cuerpo esté seguro de que sí.

La comprobación es de medio segundo y no exige proponerse nada. La próxima vez que llegue una buena noticia sobre alguien conocido, no

hay que examinar lo que uno siente después, que ya viene arreglado y argumentado. Hay que fijarse en el instante anterior a la primera frase. Ahí está la información, y dura muy poco. Lo que casi siempre hay ahí es una certeza de pérdida, firme y corporal, que llega entera antes de que exista ninguna razón que la sostenga. El cuerpo se equivoca poco cuando lo que falta es comida, calor o sueño. Si insiste aquí, donde no falta nada, será que está midiendo algo que no aparece en ninguna lista de bienes y que, sin embargo, mengua de verdad cuando al otro le va bien.

Capítulo 13

La comparación

El pobre sale y entra sin que nadie lo advierta.

Adam Smith

Uno se entera por casualidad de lo que cobra el que trabaja a su lado y hace exactamente lo mismo, que resulta ser un poco más, y algo se mueve de sitio por dentro antes de que dé tiempo a pensar nada. Fuera no se ha movido nada. El sueldo es el mismo de ayer, la casa es la misma y la cena de esta noche es la misma, y aun así la certeza de haber salido perdiendo es tan firme que luego habrá que buscarle razones, y se le encontrarán. Esa firmeza no viene de las cuentas, porque las cuentas están igual que estaban. Viene de una manera de percibir que es anterior a ellas. Preguntar cuánto hay es una operación aritmética que se hace a solas, con un papel y sin nadie delante. Preguntar cómo va la cosa exige por lo menos dos personas, y lo que contesta no es un tamaño: es una distancia. Casi nunca se mide lo que se tiene. Se mide el lugar que se ocupa, y un lugar no existe si no es respecto de otros lugares.

En 1759, diecisiete años antes del libro por el que se le conoce, Adam Smith publicó un tratado de psicología moral en el que se hacía una pregunta que hoy suena imposible viniendo de él: por qué los hombres quieren ser ricos. Su respuesta no tiene nada que ver con el consumo.

Es porque los hombres están dispuestos a compadecerse más ente-

> ramente de nuestra alegría que de nuestra pena, por lo que hacemos alarde de nuestras riquezas y ocultamos nuestra pobreza. Nada mortifica tanto como verse obligado a exponer la propia miseria a la vista del público y sentir que, aunque nuestra situación está abierta a los ojos de toda la humanidad, ningún mortal concibe por nosotros ni la mitad de lo que sufrimos. [...] ¿De dónde nace esa emulación que recorre todos los distintos rangos de los hombres, y cuáles son las ventajas que nos proponemos con ese gran propósito de la vida humana que llamamos mejorar nuestra condición? Ser observados, ser atendidos, ser tenidos en cuenta con simpatía, complacencia y aprobación: eso es todo lo que podemos proponernos sacar de ello. Es la vanidad, y no la comodidad ni el placer, lo que nos interesa. [...] El pobre, en cambio, se avergüenza de su pobreza. Siente que o bien lo pone fuera de la vista de los hombres, o bien, si reparan en él, apenas tienen compañerismo alguno con la miseria que padece. [...] El pobre sale y entra sin que nadie lo advierta, y en medio de una multitud está en la misma oscuridad que si estuviera encerrado en su choza. — Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, I iii 2

La tesis es que el dinero se persigue para ser mirado, y que la pobreza duele sobre todo porque vuelve invisible. Smith añade que el salario de un jornalero basta para comer, vestirse y tener un techo, de modo que todo lo que se persigue por encima de eso no se persigue para vivir mejor.

Si eso es cierto, y cualquiera puede comprobarlo en sí mismo con un poco de honradez, entonces el remedio habitual está mal orientado. Se supone que quien compara demasiado debe desear menos cosas. Pero el que renuncia a las cosas y conserva intacta la necesidad de ser mirado no ha cambiado de vicio: ha cambiado de escaparate. Existe una austeridad competitiva, una frugalidad que se exhibe, un desprecio del dinero que se cuenta en las cenas. Y existe, para lo que aquí importa, una generosidad que funciona igual: la del que da para que se sepa cuánto da, o para que se sepa lo poco que necesita.

La comparación no es un accidente del deseo. Es su forma.

El hijo del pobre

Smith remata su análisis con un retrato que conviene leer entero, porque es una vida completa contada en un párrafo.

> El hijo del pobre, a quien el Cielo en su cólera visitó con la ambición, cuando empieza a mirar a su alrededor admira la condición de los ricos. Encuentra la casa de su padre demasiado pequeña para alojarse y se imagina que estaría más cómodo en un palacio. [...] Le encanta la idea lejana de esa felicidad. Se le aparece en la fantasía como la vida de algún rango superior de seres, y para llegar a ella se consagra para siempre a la persecución de la riqueza y la grandeza. Para obtener las comodidades que estas proporcionan, se somete el primer año, más aún, el primer mes de su aplicación, a más fatiga de cuerpo y más desasosiego de espíritu de los que habría padecido en toda su vida por la falta de ellas. Con la industria más implacable trabaja noche y día para adquirir talentos superiores a los de todos sus competidores. Se esfuerza después por poner esos talentos a la vista del público y con igual asiduidad solicita cualquier ocasión de empleo. Para ello hace la corte a todo el mundo, sirve a quienes odia y es obsequioso con quienes desprecia. A lo largo de toda su vida persigue la idea de cierto reposo artificial y elegante al que quizá no llegue nunca, y por el cual sacrifica una tranquilidad real que está en todo momento a su alcance. Y entonces, en las últimas heces de la vida, con el cuerpo arruinado por la fatiga y las enfermedades, y el ánimo irritado por el recuerdo de mil agravios y decepciones que imagina haber recibido de la injusticia de sus enemigos o de la perfidia e ingratitud de sus amigos, empieza al fin a descubrir que la riqueza y la grandeza son meras baratijas de utilidad frívola. — Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, IV 1

Hay dos detalles que hacen de este párrafo algo más que un sermón contra la ambición. El primero es la contabilidad: en el primer mes ya ha sufrido más de lo que le habría costado no tener nada de aquello. La cuenta no sale ni siquiera al principio. El segundo es la frase sobre servir a quienes odia y ser obsequioso con quienes desprecia. Ahí está la conexión con este libro: el que compara acaba dando muchísimo, y dándolo a la gente equivocada, en forma de atención, de halago y de disponibilidad. No es

que la comparación cierre la mano; es que la abre en la dirección de los que miran y la cierra en la de los que no.

Y hay que hacerle a Smith una objeción, porque su cinismo tiene un límite. Que el hombre persiga el reconocimiento no significa que el reconocimiento no valga nada. Ser visto por alguien es una necesidad real, no una vanidad corregible; el error no está en quererlo, sino en creer que se consigue subiendo. Nadie ha dejado de sentirse invisible por prosperar. Se deja de ser invisible cuando alguien mira, y eso no depende del rango.

La rivalidad buena

Un capítulo que condene la comparación tiene que responder a una objeción muy seria, y la mejor versión de esa objeción la escribió un poeta campesino siete siglos antes de nuestra era.

> Así que, después de todo, no había una sola clase de Rivalidad, sino que por toda la tierra hay dos. A la una un hombre la alabaría al llegar a entenderla; la otra es reprochable, y son de naturaleza enteramente distinta. Porque una alimenta la guerra mala y la batalla, y es cruel: a esa no la ama nadie. La otra, en cambio, es la hija mayor de la Noche oscura, y el hijo de Crono, que se sienta en lo alto y habita en el éter, la puso en las raíces de la tierra: y es mucho más benigna con los hombres. Ella empuja al trabajo hasta al haragán; porque a un hombre le entran ganas de trabajar cuando mira a su vecino, un hombre rico que se da prisa en arar y plantar y poner su casa en orden; y el vecino compite con el vecino en su carrera tras la riqueza. Esta Rivalidad es sana para los hombres. Y el alfarero se enfada con el alfarero, y el artesano con el artesano, y el mendigo tiene celos del mendigo, y el aedo del aedo. — Hesíodo, *Trabajos y días*, 11-24

Hesíodo está diciendo algo que ninguna moral posterior ha podido refutar: sin comparación casi nadie aprende ni mejora nada. El haragán se levanta porque ve al vecino arando. El aprendiz mejora porque hay otro aprendiz. Una vida sin ninguna medida ajena no es una vida serena, suele ser una vida sin nivel, en la que uno se conforma con lo primero que le sale porque

no tiene con qué compararlo. Cualquier oficio bien hecho debe algo a la envidia buena.

Pero la lista final del pasaje contiene el descubrimiento verdadero, y es una ley: sólo se compite con el semejante. El alfarero con el alfarero, el mendigo con el mendigo, el aedo con el aedo. Nadie envidia al que está muy lejos. Un empleado no envidia a un multimillonario al que no ha visto nunca; envidia al de la mesa de al lado, que gana un poco más. Francis Bacon lo formuló dos mil trescientos años después diciendo que a los reyes no los envidia nadie salvo los reyes, y la economía experimental lo ha vuelto a encontrar midiendo salarios: lo que hace infeliz a alguien no es su renta, es su renta comparada con la de quien tiene al lado.

De ahí sale la única salida honrada del capítulo, que no consiste en dejar de comparar, porque eso no está disponible. Consiste en elegir con quién. La comparación con el semejante inmediato es la que produce amargura y la que no enseña nada, porque el semejante inmediato hace lo mismo que uno y sólo se distingue por unos centímetros. La comparación con el que hace algo mucho mejor y muy lejos no duele, porque no hay disputa posible, y en cambio enseña. Es la diferencia entre mirar al de al lado y mirar a un maestro. Los dos son comparación. Sólo una de las dos deja algo.

La ley que prohibía el oro a las mujeres

Hay un episodio romano que muestra lo que ocurre cuando se intenta suprimir la comparación por decreto, y su desenlace es instructivo.

Durante la segunda guerra púnica, con el tesoro vacío tras el desastre de Cannas, Roma aprobó una ley que prohibía a las mujeres poseer más de media onza de oro, vestir ropa de colores y andar en carruaje por la ciudad salvo en actos religiosos. Veinte años después, terminada la guerra y con dinero otra vez, se propuso derogarla. Las mujeres salieron a la calle a exigir la derogación, cosa insólita, y bloquearon el foro. Hubo un debate feroz y la ley se derogó.

El historiador que lo cuenta pone en boca de los defensores de la dero-

gación un argumento que a este capítulo le interesa mucho: mientras la ley estuvo vigente, la comparación no desapareció, se desplazó. Las mujeres de las ciudades aliadas, que no estaban sujetas a la ley, podían llevar oro y púrpura, y se las veía. Y dentro de Roma, prohibido el adorno, la distinción se buscó por otros caminos. Lo que la prohibición produjo no fue igualdad, sino un terreno de competencia más estrecho, y en un terreno estrecho la comparación se vuelve más intensa, no menos.

Ese es el hallazgo, y se puede comprobar en cualquier institución que uniforme a sus miembros: un colegio con uniforme no elimina la comparación entre alumnos, la traslada a los zapatos, a la mochila y al corte de pelo. Reducir el número de dimensiones en las que se puede destacar aumenta la presión sobre las que quedan.

Aplicado a lo personal, sirve de advertencia contra una salida falsa. Quien intente dejar de compararse eliminando aquello en lo que se compara, renunciando a las cifras, a las posesiones o a la carrera, descubrirá al poco tiempo que se está comparando en austeridad, en desapego o en lucidez. La comparación no se suprime quitándole objetos. Solo se afloja cambiando de escala, que es lo que este capítulo ha propuesto: mirar al que hace algo mucho mejor y muy lejos, en vez de al de al lado.

El sonido de la escala

Queda una consecuencia práctica que este libro necesita, y es la que enlaza con lo anterior.

Todo lo que produce una cifra pública convierte a los semejantes en rivales inmediatos. Las clasificaciones, los recuentos, las listas, los marcadores de cualquier clase toman a personas que hacían cosas distintas y las colocan en una sola escala, que es precisamente la operación que Hesíodo describe como la rivalidad mala. No hace falta ninguna teoría para verlo: basta observar lo que le ocurre a alguien cuando su trabajo empieza a tener un número asociado.

Y como el que compara da sobre todo a los que miran, la consecuencia sobre la generosidad es exacta y bastante triste. La atención se va hacia

arriba, hacia los que pueden confirmar el rango, y se retira de los que no dan nada a cambio: la gente de la casa, los que ya están, los que no van a devolver ninguna imagen favorable. El que está midiéndose no es tacaño. Es un donante mal orientado.

No hay que proponerse nada. Basta con un experimento de un día, y consiste en advertir cuántas veces se consulta una cifra que dice qué lugar ocupa uno: un contador, un saldo, una nota, un número de mensajes, una posición. No hay que dejar de mirarlas. Sólo contarlas. La cantidad suele ser la sorpresa. Y del recuento se escapa un caso, que no es el menos frecuente: no lleva número asociado ni pantalla donde consultarlo, y mide exactamente lo mismo. Ocurre cada vez que alguien ofrece algo y hay que contestar. Quien haya pasado el día contando reconocerá la sensación en cuanto aparezca, porque es la de siempre, sólo que esta vez no la produce un marcador sino una persona con la mano tendida que espera. Hay quien no la soporta ni un segundo y ha encontrado el modo de no pasar por ella jamás. Casi siempre se le tiene por generoso.

Capítulo 14

El orgullo de no deber nada

Recuerdan a quienes han ayudado, y no a quienes les ayudaron.

Aristóteles

En muchos sitios, y sin que nadie lo haya acordado, un plato no se devuelve vacío. Quien recibe una fuente de comida de la casa de al lado la devuelve con fruta, con dulces o con lo que haya, y el gesto pasa por buena crianza, que es lo que es. Cumple además una segunda función, y esa no la enuncia nadie: mientras el plato vuelva lleno, las dos casas no llegan a deberse nada. El día en que vuelve vacío queda algo pendiente entre ellas, y ese algo pendiente es justamente lo que la costumbre existe para evitar. Buena parte del trato entre personas educadas consiste en devolver los platos llenos y a tiempo.

Hay una manera de ser generoso que consiste en no aceptar nunca nada. Se reconoce enseguida: la persona que insiste en pagar, que devuelve el favor antes de que se enfríe, que no pide ayuda para la mudanza, que dice que no hace falta cuando sí hace falta, y que si recibe un regalo hace otro un poco mejor a la vuelta. Esa persona pasa por espléndida, y en cierto sentido lo es. Está también, sin saberlo, ejerciendo una forma antigua de poder.

La formuló sin ningún pudor el político más importante de Atenas, en un discurso oficial, durante el funeral por los primeros caídos de la guerra.

> En generosidad somos igualmente singulares, pues adquirimos a nuestros amigos haciendo favores, no recibiéndolos. Y, por supuesto, el que hace el favor es el más firme amigo de los dos, porque con una bondad continuada mantiene al que lo recibe en deuda con él; mientras que el deudor lo siente con menos intensidad, por la conciencia misma de que lo que devuelva será un pago y no un don libre. Y solo los atenienses, sin temor a las consecuencias, conceden sus beneficios no por cálculos de conveniencia, sino con la confianza propia de la liberalidad. — Tucídides, *Historia de la guerra del Peloponeso*, II 40

El pasaje contiene su propia refutación en el espacio de tres frases. Empieza diciendo que los atenienses dan; explica en medio el cálculo, que consiste en mantener al otro en deuda; y termina afirmando que dan sin cálculo. Pericles no se da cuenta de la contradicción porque para él no la hay: en su mundo, la generosidad es un modo de estar arriba, y estar arriba es lo natural de Atenas. La ciudad que se declara la escuela de Grecia está describiendo, ante las urnas de sus propios muertos, cómo se construye un imperio a base de favores.

Pero hay en el pasaje una observación menor que vale más que todo el resto, y es la que explica muchas rupturas. El que devuelve, dice Pericles, lo siente con menos intensidad, porque sabe que lo que hace es un pago y no un don. Es decir: quien ha recibido ya no puede ser generoso con quien le ayudó. Puede quedar en paz, que es otra cosa y bastante más pobre. Al hacerle un favor grande a alguien se le retira, sin querer, la posibilidad de dar. Por eso tantas personas se apartan discretamente de quien las ha ayudado mucho: no por ingratitud, sino porque en esa relación han dejado de tener nada que ofrecer.

El retrato clínico

Aristóteles, que no estaba describiendo un defecto sino elogiando una virtud, dejó en el libro cuarto de su ética el retrato más exacto que existe de esta figura. Se llama el hombre de alma grande, el magnánimo, y es el ideal moral de un aristócrata griego.

> Es de los que hacen favores, pero se avergüenza de recibirlos: lo primero pone a un hombre en posición de superioridad, y lo segundo en la de inferioridad. Por eso sobrepagará con creces cualquier favor que se le haga, pues así el que actuó primero quedará obligado y pasará a ser la parte beneficiada. Los hombres de esta clase parecen además recordar a aquellos a quienes han hecho favores, pero no a aquellos de quienes los han recibido: porque el que ha recibido es inferior al que ha hecho el favor, y nuestro hombre quiere ser superior; así que le complace oír hablar de sus propios actos de bondad, pero no de los que se le han hecho a él. [...] Además, es propio del hombre de alma grande no pedir favores en absoluto, o pedirlos de muy mala gana, y en cambio prestar un servicio de muy buen grado. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, IV 3

Dos detalles del pasaje son de una precisión que no ha envejecido en veinticuatro siglos.

El primero es el verbo sobrepagar. El orgullo de no deber nada casi nunca se manifiesta rechazando la ayuda, porque rechazarla es grosero y se nota. Se manifiesta devolviendo demasiado y demasiado pronto. La invitación que se compensa esa misma semana, el regalo que se responde con otro mayor, el favor que se paga con intereses: todas esas operaciones parecen espléndidas y son cancelaciones. Lo que se está haciendo es cerrar la cuenta cuanto antes para no quedar debajo.

El segundo es la observación sobre la memoria, que además puede comprobarse esta misma tarde y no admite trampa. Haga dos listas: las personas a las que ha ayudado de manera importante, y las personas que le han ayudado a usted de manera importante. Los nombres saldrán a velocidades muy distintas. Cuál de las dos listas se escribe sola dice más sobre uno en esta materia que cualquier examen de conciencia.

Aristóteles, además, sabía perfectamente lo que estaba describiendo, porque en el mismo libro elogia también la vergüenza de pedir. Su magnánimo es un hombre libre, autosuficiente, que no depende de nadie. Y ahí está el problema del ideal entero: la autosuficiencia es una virtud excelente para un propietario y una catástrofe para un ser humano, porque nadie es autosuficiente, y quien se comporta como si lo fuera obliga a los que le

rodean a fingir que se lo creen.

Una deuda que no requiere consentimiento

Contra ese ideal hay un argumento que no viene de la moral ni de la psicología, sino del sistema más desconfiado que ha construido la humanidad. El derecho romano recogió, y las *Instituciones* de Justiniano codificaron, una figura llamada gestión de negocios ajenos.

> Enumeradas las distintas clases de contratos, examinemos ahora aquellas obligaciones que, hablando con propiedad, no se originan en un contrato, pero que, como tampoco nacen de un delito, parecen cuasicontractuales. Así, si un hombre ha gestionado los asuntos de otro durante la ausencia de este, cada uno puede demandar al otro por la acción de gestión sin encargo. [...] Está claro que estas acciones no pueden decirse originadas propiamente en un contrato, porque su peculiaridad consiste en que solo proceden cuando un hombre se ha adelantado y ha gestionado los asuntos de otro sin haber recibido encargo alguno de hacerlo, y ese otro queda por ello sujeto a una obligación legal aunque no sepa nada de lo ocurrido. La razón de esto es la conveniencia general; de otro modo, la gente podría verse llamada fuera por algún suceso repentino de urgencia, sin haber encargado a nadie que cuidara y gestionara sus asuntos, con el resultado de que durante su ausencia esos asuntos quedarían enteramente desatendidos.
> — *Instituciones de Justiniano*, III 27

Léase con calma lo que ahí se establece. Un hombre se marcha de viaje. Un vecino, sin que nadie se lo pida, apuntala el muro de su casa que iba a caerse. El derecho dice que el ausente queda obligado a pagarle, aunque no lo haya pedido, aunque no lo sepa, aunque hubiera preferido que no lo hiciera. Es una deuda que nace sin consentimiento.

La razón que da el texto no es sentimental, es de conveniencia general: si esa obligación no existiera, nadie apuntalaría el muro del vecino, y las casas de los ausentes se caerían. Es decir, los juristas romanos comprendieron que una sociedad en la que solo se debe lo que se ha aceptado deber es una sociedad en la que nadie ayuda a nadie sin contrato previo.

Y esa es la refutación exacta del orgullo del magnánimo. Se puede decidir no pedir. No se puede decidir no deber. Cualquiera que examine su propia vida encontrará dentro un número enorme de muros apuntalados por gente a la que no encargó nada: profesores, desconocidos, personas que hicieron su trabajo bien cuando podían haberlo hecho mal, alguien que hace treinta años decidió tenerlo y criarlo. La cuenta está abierta desde antes de tener uso de razón y no hay manera de saldarla, porque la mayor parte de los acreedores ni siquiera saben que lo son.

El que no acepta y el que no puede

Conviene distinguir dos figuras que se parecen mucho por fuera y que no tienen nada que ver, porque confundirlas hace daño.

Está el que no acepta por orgullo, que es el asunto de este capítulo. Y está el que no acepta porque aceptar le costaría demasiado, que es otra cosa.

En la segunda categoría entra mucha más gente de la que parece. Hay quien no pide una ayuda a la que tiene derecho porque el trámite es humillante, porque hay que demostrar la propia miseria ante un funcionario, porque hay que contar la vida en una ventanilla. Los estudios sobre lo que en administración se llama la no percepción de prestaciones encuentran de manera consistente que una fracción considerable de quienes cumplen los requisitos no las solicitan, y que las razones no son la vagancia ni la ignorancia, sino sobre todo el estigma, la complejidad y el coste de exponerse.

Ese hallazgo tiene una consecuencia para todo el libro. La disposición a recibir no depende solo del carácter del que recibe; depende también, y mucho, del diseño de lo que hay que atravesar para recibir. Un sistema que exige demostrar la propia indignidad producirá orgullosos incluso entre los que no lo eran.

Y de ahí sale una obligación para el que da, que es la contraria de la que suele asumir. No basta con estar dispuesto a ayudar y esperar a que se lo pidan; hay que reducir el precio de pedir. Ofrecer una cosa concreta

y no un ofrecimiento general. Ofrecerla dos veces, para que el primer no automático no cierre el asunto. Ofrecerla en privado. Y no obligar al otro a explicar por qué la necesita, que es lo que casi siempre convierte una ayuda en un examen.

Lo que se le quita al otro

Queda la consecuencia práctica, y no es la que se espera. Quien no acepta nada no está siendo austero: está retirando algo.

Cada vez que alguien se ofrece a ayudar y se le dice que no hace falta, se le priva de la única cosa que quería dar. La escena es tan corriente que ha dejado de verse. Alguien pregunta si puede traer algo a la cena y se le dice que no. Alguien se ofrece a llevar en coche y se le dice que ya se apaña uno. Alguien pregunta si necesita dinero y se le contesta con una broma. En todos esos casos el que se niega cree estar siendo considerado, y en realidad ha decidido, por los dos, que la relación va en una sola dirección.

Y hay un motivo más profundo, que el resto de este libro tendrá que desarrollar: quien no puede recibir tampoco puede dar del todo, porque su dar lleva siempre incorporada la distancia. Está haciendo un favor desde arriba, y el otro lo nota aunque no sepa nombrarlo. La generosidad completa incluye la posibilidad de que el otro le vea a uno necesitando algo.

Nada de esto exige un propósito, y desde luego no exige empezar a pedir. Se puede comprobar con una sola cosa, y es la próxima vez que alguien haga un ofrecimiento pequeño. Basta con no decir automáticamente que no hace falta. Basta con esperar medio segundo antes de contestar, que es el tiempo justo que tarda uno en darse cuenta de que la negativa ya estaba dicha antes de pensarla. Fuera del alcance de ese gesto queda otra cosa, más lenta, que es lo que se va formando cuando la negativa se repite durante años y ya no la decide nadie. Quien nunca ha dejado que le hagan nada no termina libre de deudas. Termina con una convicción sorda y sin una sola prueba: que lo suyo no se lo ha pagado nadie. No la dice en voz alta, porque decirla echaría a perder el mérito de todo lo que dio, y aun así

podría enumerarlo entero, con fechas, si alguien llegara a preguntárselo.

Capítulo 15

La vergüenza

No es la conciencia la que provoca el rubor.

Darwin

Alguien tiene delante a una persona que necesita algo que él tiene. Lo sabe, lo ha visto, y sabe además la manera exacta de dárselo. No lo hace. Entre una cosa y otra no ha ocurrido nada que pueda contarse después: medio segundo, el tiempo justo de que llegue una frase —quién soy yo para, va a parecer que presumo, va a creer que le tengo lástima— y la ocasión queda cerrada sin que nadie llegue a saber que estuvo abierta. De los obstáculos de esta parte es el único que no deja rastro ni siquiera en el que lo tiene. Los otros producen algo que puede señalarse luego: un saldo, una comparación, una distancia. Éste produce exactamente nada, que es lo que había antes.

Por eso no se corrige. Un defecto que se manifiesta en forma de ausencia no aparece en ningún inventario, y quien lo tiene puede pasarse la vida entera sin sospechar que le falta algo, porque lo que le falta no llegó a existir en ningún momento.

Tampoco es lo contrario del orgullo del capítulo anterior, aunque lo parezca punto por punto: allí un hombre que no acepta nada, aquí uno que no ofrece nada. Spinoza, que ordenó los afectos con la misma paciencia con que se ordena un sistema de ecuaciones, los colocó muy cerca el uno del otro, y para hacerlo tuvo antes que decir con precisión qué es esto.

> XXXI. La vergüenza es un dolor acompañado de la idea de una acción nuestra que creemos que los demás censuran.
>
> Explicación. Sobre esta materia véase la nota a la proposición XXX de la tercera parte. Pero conviene señalar aquí la diferencia que hay entre la vergüenza y el pudor. La vergüenza es el dolor que sigue al acto del cual uno se avergüenza; el pudor es el temor o el miedo a la vergüenza, que aparta a un hombre de cometer una acción baja. Al pudor suele oponérsele la desvergüenza, que no es un afecto, como demostraré a su tiempo; pero los nombres de los afectos, según ya he advertido, atienden más a su uso que a su naturaleza. — Spinoza, *Ética*, III, definiciones de los afectos, XXXI

La definición tiene tres términos y conviene contarlos, porque el reparto es lo que decide todo lo demás. Hay un dolor. Hay la idea de una acción propia. Y hay la creencia de que otros la censuran. Sólo el segundo se refiere a lo que uno hace. El primero es un estado del cuerpo y el tercero es una hipótesis sobre cabezas ajenas, es decir, una conjetura formulada sin datos, en caliente y por un interesado.

Más importante todavía es el desdoblamiento que introduce la explicación. La vergüenza propiamente dicha llega después del acto; lo que llega antes, y es lo que interesa aquí, es el pudor: el miedo a la vergüenza, que aparta. Ése es el mecanismo que funciona en el medio segundo. No juzga la acción: la impide. Y no la impide por ser baja, sino por ser previsiblemente censurada, que es una propiedad distinta y que Spinoza, en este punto, da por equivalente.

El mecanismo mide otra cosa

Spinoza no cree que la vergüenza sea una virtud, pero la considera útil, y dice por qué: muestra que quien la siente desea vivir honradamente, del mismo modo que el dolor demuestra que la parte herida no está gangrenada. La comparación es buena y el argumento tiene un agujero que él mismo señala en otro sitio. En el apéndice de la cuarta parte, donde recoge en veinticinco puntos lo que sirve para vivir entre hombres, escribe que la

vergüenza produce concordia, pero solamente en aquellas cosas que no pueden ocultarse, y añade que, por ser una especie de dolor, no concierne al ejercicio de la razón.

Ahí está descrita, por su propio autor, la avería. El pudor es un regulador que sólo actúa bajo observación y que no consulta a nadie sobre el contenido de lo que regula. Su entrada no es la acción: es la censura previsible. De modo que hace exactamente lo mismo con una acción baja y con una acción buena, siempre que las dos tengan la misma pinta de ser mal miradas.

Y resulta que la generosidad visible está muy mal mirada. Tiene contra ella un vocabulario entero, y no un vocabulario de gente cínica, sino el de cualquiera: postureo, quedar bien, hacerse el bueno, ir de salvador, comprar la conciencia. Cualquiera que ofrezca algo delante de terceros sabe que corre ese riesgo, y lo sabe porque él mismo ha usado esas palabras contra otros. El pudor, que no distingue, aplica al ofrecimiento la misma fuerza de frenado que aplicaría a una grosería. No detecta bajeza. Detecta desviación.

De modo que la utilidad que Spinoza le concede depende de un supuesto que no enuncia: que el público de alrededor censura las cosas correctas. Donde eso no se cumple, el mismo dispositivo que impide una infamia impide un favor, con idéntica eficacia y sin ninguna señal que permita distinguir un caso del otro desde dentro.

Él mismo dejó anotado el resultado cuando se vuelve costumbre, y lo puso, significativamente, entre las definiciones de la humildad y del abatimiento.

> También puede decirse que un hombre piensa demasiado poco de sí cuando le vemos, por miedo excesivo a la vergüenza, negarse a hacer cosas que sus iguales se atreven a hacer. — Spinoza, *Ética*, III, definiciones de los afectos, explicación de la XXVIII

Y en el apéndice añade la frase que cierra el círculo con el capítulo anterior: el que se abate a sí mismo es el más próximo al soberbio. No es una paradoja de moralista. Las dos figuras hacen la misma operación con el mismo

aparato: las dos tienen la atención puesta en cómo van a quedar, y las dos aciertan a menudo en el pronóstico. Lo único que las separa es el signo del resultado que esperan.

Lo que no puede fingirse

Del lado físico hay un dato que vale más que cualquier análisis del afecto, porque puede comprobarse sin creer en ninguna teoría. Darwin dedicó el último capítulo de su libro sobre las emociones al rubor, y lo abrió declarándolo un caso aparte.

> Ruborizarse es la más peculiar y la más humana de todas las expresiones. Los monos enrojecen de pasión, pero haría falta una cantidad abrumadora de pruebas para hacernos creer que un animal pueda ruborizarse. El enrojecimiento del rostro en el rubor se debe a la relajación de las túnicas musculares de las arterias pequeñas, por la cual los capilares se llenan de sangre; y esto depende de que resulte afectado el centro vasomotor correspondiente. Sin duda, si hay al mismo tiempo mucha agitación mental, la circulación general se verá afectada; pero no es por la acción del corazón por lo que la red de vasos diminutos que cubre la cara se congestiona de sangre bajo un sentimiento de vergüenza. Podemos provocar la risa haciendo cosquillas en la piel, el llanto o el ceño mediante un golpe, el temblor mediante el miedo al dolor, etcétera; pero no podemos provocar un rubor, como observa el doctor Burgess, por ningún medio físico, es decir, por ninguna acción sobre el cuerpo. Es la mente lo que ha de resultar afectado. Ruborizarse no sólo es involuntario: el deseo de contenerlo, al conducir a la atención sobre uno mismo, aumenta efectivamente la tendencia. — Charles Darwin, *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales*, XIII

La última frase es una ley pequeña y de consecuencias grandes. La variable que enciende esto es la atención dirigida a uno mismo; el intento de suprimirlo es una forma de atención dirigida a uno mismo; luego el intento de suprimirlo lo alimenta. El circuito se realimenta y no tiene salida por dentro. Darwin saca de ahí una recomendación pedagógica que hoy sigue sin cumplirse: reprender a los niños por su timidez, lejos de hacerles ningún

bien, les hace mucho daño, porque les llama la atención sobre sí mismos todavía más estrechamente.

Esto liquida de una vez la estrategia habitual, que consiste en proponerse dejar de tener vergüenza. Cualquier propósito de esa clase apunta la atención al sitio exacto donde no debe apuntarse, y el que se lo propone sale del intento con más de lo que tenía y además con la impresión de haber fracasado en algo elemental. No es un fracaso moral. Es la respuesta previsible de un sistema realimentado al que se le ha metido más de la señal que lo excita.

Conviene, eso sí, no tomar de Darwin más de lo que Darwin demuestra. Su explicación de por qué existe el rubor —que el elemento fundamental fue la atención dirigida al aspecto personal, y no a la conducta moral, y que lo moral se le añadió después por asociación— descansa sobre cartas de corresponsales, observaciones de conocidos, el testimonio de una señora muy ruborosa acerca de si se enrojece ante Dios, y un catálogo de comentarios sobre las razas humanas que pertenece a su siglo y no a su argumento. Él era el primero en saberlo, y lo escribió: sus razones, dice, son ligeras por separado y sólo combinadas le parecen de peso considerable. El mecanismo se sostiene, porque cualquiera puede verificarlo en sí mismo en diez segundos. La genealogía es una conjetura presentada con el aire de un resultado, y se puede tirar sin que se caiga nada.

Hay además un punto en el que sus propios datos empujan en dirección contraria a la que él toma. Insiste en que el rubor no puede provocarse por ningún medio físico y en que la voluntad no puede detenerlo, y trata ese hecho como prueba de que se trata de un subproducto sin función. Es más bien lo contrario. Una señal que no se puede fabricar ni reprimir es la única que no admite falsificación, y por eso es la única que un desconocido puede creerse entera. El que se pone rojo al ofrecer algo está entregando dos cosas: la que trae en la mano y la prueba, imposible de simular, de que le importa lo que el otro piense de él. Eso explica una experiencia bastante común y poco explicada: que un ofrecimiento torpe se recibe casi siempre mejor que uno impecable.

Vergüenza y tacto

No toda inhibición es esto, y confundirlas causaría más daño del que arregla. Hay una razón excelente para no ofrecer una cosa: que ofrecerla vaya a dejar al otro en evidencia. Los capítulos anteriores han dado ejemplos de sobra de regalos que colocan a alguien debajo, y quien se abstiene por ese motivo no está paralizado, está calculando bien.

Las dos cosas se distinguen sin necesidad de introspección, con una prueba que es gramatical y dura lo que dura la frase. En el medio segundo se dice algo. Basta con recuperarla y mirar de quién habla. *Van a pensar que presumo. Quién soy yo para. Voy a hacer el ridículo.* El sujeto es uno mismo en todas ellas. *Le va a dejar en evidencia delante de su mujer. No va a poder devolverlo y lo va a pasar mal.* El sujeto es el otro. La primera lista es pudor y no informa de nada, porque su entrada nunca fue el acto. La segunda es tacto y hay que hacerle caso.

La prueba no exige sinceridad, que es justamente lo que no puede pedirse en estos casos, sino memoria de cinco segundos. Y tiene la ventaja de que la mide desde el lado del otro, que es de donde se toma la medida en todo este asunto.

Tres cosas que sí funcionan

De lo anterior salen tres consecuencias prácticas, y ninguna de ellas consiste en tener más valor.

La primera es quitar testigos. Si el regulador sólo actúa en aquellas cosas que no pueden ocultarse, entonces se desactiva ocultándolas. Ofrecer aparte, en un mensaje, sin nadie delante, es una modificación del procedimiento y no del carácter, y la fuerza de frenado baja casi a cero sin que haya hecho falta ninguna virtud. Quien no puede ofrecer una cosa en una mesa de ocho personas puede ofrecerla por escrito esa misma noche.

La segunda es dirigir la atención a algo concreto, porque la dirección de la atención es la única variable del sistema. Un ofrecimiento general —dime si necesitas algo, cualquier cosa que haga falta— deja la atención

donde estaba, en el que ofrece, y por eso es el ofrecimiento característico del tímido: parece generoso, no compromete, y le carga al otro el trabajo entero de concretar. Un ofrecimiento con día, hora y objeto le da a la atención un sitio donde ir. El jueves paso por allí y te subo la compra.

La tercera es no combatir el rubor, que es lo único que está demostrado que empeora las cosas. Se sale rojo y se sigue hablando.

Queda un coste que no paga el que se calla, y conviene contarlo porque cambia el tamaño del asunto. Cada ofrecimiento que no llega a salir confirma en la sala la impresión general de que estas cosas no se hacen, y esa impresión es justamente lo que frena al siguiente. El pudor tiene la propiedad, poco simpática, de reproducirse por contagio y de hacerlo en silencio: se transmite por la falta de pruebas de que alguien se haya atrevido, que es una manera de enseñar muy eficaz y que no deja huellas.

Nada de esto se propone; se hace o no se hace la próxima vez. Y hay una manera de saber en qué punto está uno, que consiste en esperar a la próxima frase del medio segundo y contar los pronombres, sin corregirla y sin darse ninguna orden. Después de eso queda todavía el problema difícil, que empieza cuando el ofrecimiento sí sale. Porque sale, y a veces sale muchas veces, y del otro lado no vuelve nada; y entonces lo que se pone en marcha no es la vergüenza, sino una operación silenciosa, muy paciente, que tiene el aspecto inofensivo de una simple constancia de los hechos.

Capítulo 16

La cuenta

La contabilidad de los beneficios es sencilla: es todo gasto.
Séneca

Hay relaciones que van en una sola dirección, y no por maldad de nadie: uno se acostumbra a resolver y el otro se acostumbra a que las cosas estén resueltas. Relaciones así producen un excedente. Horas, recados, llamadas, dinero pequeño, atenciones que salieron de un lado y no volvieron al otro; y ese excedente no se evapora por el hecho de que nadie lo mencione. Se queda dentro del que dio, tomando la única forma que puede tomar lo que sale y no vuelve, que es la de un saldo. Y un saldo, mientras no se cobra, tiene que quedar apuntado en alguna parte.

En casi todas las casas hay alguien que lleva una contabilidad que nadie ha visto. No está escrita, no se enseña, no se menciona; y sin embargo es exacta. Registra la compra que hizo, la llamada que puso, el trámite que resolvió, la vez que se levantó él, las veces que no se levantaron los demás. Registra también, con una precisión notarial, lo que no ocurrió: que nadie preguntó cómo le fue el día, que nadie dio las gracias, que nadie se dio cuenta.

Esa contabilidad tiene una propiedad peculiar. Cuanto más da su titular, más crece el saldo a su favor, y más difícil resulta cobrarlo, porque cobrar exigiría reconocer que se estaba cobrando. De modo que el saldo se acumula durante años y se cobra de otra manera: con un tono, con un

silencio, con un portazo, con una frialdad que llega en un momento que no tiene nada que ver, y que a los demás les resulta incomprensible porque ellos no llevaban ninguna cuenta.

Este es probablemente el modo más común de estropear lo que sí se da. No es la tacañería, que al menos es honesta. Es dar de verdad, mucho y durante mucho tiempo, y arruinarlo con el registro.

El único asiento que existe

Séneca vio el mecanismo con una claridad que no ha mejorado nadie, y su formulación es contable, no sentimental.

> La contabilidad de los beneficios es sencilla: es todo gasto. Si alguien devuelve, eso es ganancia limpia; si no devuelve, no se ha perdido nada: lo di por darlo. Nadie anota sus regalos en un libro de cuentas, ni reclama el pago al día y a la hora como un acreedor codicioso. Un hombre bueno no piensa nunca en esas cosas, a menos que se lo recuerde alguien devolviéndole lo que dio; de otro modo se convierten en deudas a su favor. Es una usura vil considerar un beneficio como una inversión. Cualquiera que haya sido el resultado de tus beneficios anteriores, persevera en hacer otros a otros hombres; estarán mejor colocados en manos de los ingratos, a quienes la vergüenza, o una ocasión favorable, o la imitación de otros pueden hacer algún día agradecidos. No te canses, cumple con tu deber. — Séneca, *Sobre los beneficios*, I 2

La frase decisiva es la primera. En el libro de la generosidad no hay columna de ingresos; sólo hay una de gastos. Todo lo que vuelva es un extraordinario, no un cobro previsto. Quien lo entiende así queda a salvo de la amargura, porque no se puede quedar decepcionado quien no esperaba nada.

Ahora bien, hay que hacerle a Séneca una objeción incómoda y hay que hacérsela dos veces. La primera es biográfica: el hombre que escribe esto dedica el libro tercero de su tratado a despellejar a los ingratos, discute largamente si debería haber una acción judicial contra ellos, y deja al lector la impresión inequívoca de alguien que ha llevado su propia cuenta con enorme detalle. Predicar que no se lleve cuenta suele ser señal de estar

llevándola.

La segunda objeción es más importante, porque afecta a cualquiera que intente aplicar la doctrina. Dar sin esperar nada, dicho sin más, produce mártires. El que da hasta agotarse y encima se prohíbe protestar acaba dando con odio, y el odio se filtra por todas las rendijas del gesto. Séneca no habla nunca de límites porque escribe desde una posición en la que dar no le costaba nada esencial. Quien no esté en esa posición necesita algo que él no da: la posibilidad de negarse.

De ahí sale la distinción que este capítulo propone y que es más útil que cualquier exhortación. Hay dos cosas que se parecen mucho y son opuestas. Una es el límite, que se dice en voz alta, antes o durante, en términos concretos: esto no puedo, hasta aquí llego, necesito que esto lo hagas tú. La otra es la cuenta, que no se dice nunca y se cobra siempre. El límite protege la generosidad; la cuenta la envenena. Y son alternativas: quien pone límites no necesita llevar registro, porque no está dando de más.

Por qué nunca se cobra

Conviene entender por qué la cuenta, además de ser dañina, es un instrumento financiero pésimo: nunca paga. Emerson lo explicó en cuatro líneas.

> Es una gran felicidad salir sin heridas y sin resquemor del trato con alguien que ha tenido la mala suerte de ser servido por usted. Es un asunto muy oneroso, esto de ser servido, y el deudor desea naturalmente darle a usted una bofetada. Un texto de oro para estos caballeros es el que tanto admiro en el budista, que nunca da las gracias y que dice: «no adules a tus benefactores». Porque la expectativa de gratitud es mezquina, y está continuamente castigada por la total insensibilidad del obligado. — Ralph Waldo Emerson, «Regalos»

La observación central no es que la gente sea ingrata por maldad. Es que el que recibe no percibe lo mismo que el que da. Hay una asimetría estructural, y no depende del carácter de nadie: quien hace un trabajo invisible

ve todos sus actos, uno por uno, con su esfuerzo y su hora; quien se beneficia de ese trabajo ve solamente un estado del mundo, una casa que funciona, una comida que está, un asunto que se resolvió. No ve actos: ve condiciones. Y las condiciones no se agradecen, porque parecen naturales.

Esto significa que la cuenta está reclamando el pago de algo que la otra parte literalmente no ha visto. Por eso el cobro siempre falla, y por eso falla de la peor manera: el que reclama parece injusto, exagerado, susceptible; y en su indignación tiene razón, y aun así queda como el culpable. El que quiera salir de ahí tiene que aceptar primero un hecho desagradable: nadie le va a devolver lo que cree que le deben, porque nadie sabe que se lo debe.

Hay una única operación que funciona, y consiste en convertir la cuenta en una petición. La cuenta es del pasado, es global y es acusatoria: nunca hacéis nada. La petición es del futuro, es concreta y es negociable: el sábado hazlo tú. Todo lo que pueda decirse en forma de petición deja de estar en el libro. Y lo que no pueda decirse de ninguna manera hay que borrarlo, porque un asiento que no se puede reclamar no es un crédito: es un veneno de administración lenta.

La ley tampoco suelta

Séneca sostuvo que ninguna nación, salvo Macedonia, había establecido una acción legal contra el ingrato, y que ninguna debía establecerla. Se equivocaba en lo primero, y España es un ejemplo vigente.

> También podrá ser revocada la donación, a instancia del donante, por causa de ingratitud en los casos siguientes: 1.º Si el donatario cometiere algún delito contra la persona, el honor o los bienes del donante. 2.º Si el donatario imputare al donante alguno de los delitos que dan lugar a procedimientos de oficio o acusación pública, aunque lo pruebe; a menos que el delito se hubiese cometido contra el mismo donatario, su cónyuge o los hijos constituidos bajo su autoridad. 3.º Si le niega indebidamente los alimentos. — Código Civil español, artículo 648

Un regalo consumado, con escritura y aceptación, puede deshacerse si el que lo recibió se porta mal. Es decir, la cuenta queda jurídicamente abierta.

Y el artículo siguiente contiene el dato que a este capítulo le interesa de verdad.

> La acción concedida al donante por causa de ingratitud no podrá renunciarse anticipadamente. Esta acción prescribe en el término de un año, contado desde que el donante tuvo conocimiento del hecho y posibilidad de ejercitar la acción. — Código Civil español, artículo 652

Léase despacio la primera frase. El que da no puede renunciar por adelantado a reclamar. Si alguien quisiera regalar algo escribiendo «y renuncio para siempre a pedirlo de vuelta, se porte usted como se porte», esa cláusula sería nula. El ordenamiento protege al donante incluso contra su propia voluntad de darse del todo.

Un libro sobre la soltura de la mano encuentra ahí algo notable: la ley no concibe la mano abierta del todo, y lleva sin concebirla desde 1889.

Conviene no forzar el paralelo. La revocación por ingratitud se aplica a donaciones formalizadas, no al cuidado diario ni a los favores, y sus causas son tres y son graves: un delito, una denuncia, negarle a alguien los alimentos. No incluye el olvido de un cumpleaños. Lo que el dato demuestra, y basta, es que la intuición de llevar la cuenta es tan tenaz que ha cristalizado en un artículo de un código.

Y hay un contrapeso en el mismo texto legal que merece citarse, porque coincide con todo lo que este libro ha dicho por otros caminos: para que una donación exista, el código exige que el otro la acepte, y establece que no produce efecto alguno hasta la aceptación. El derecho español, sin proponérselo, dice lo mismo que la antropología y lo mismo que Séneca: el don es un acto de dos, y sin el segundo no hay nada.

La afrenta de hacer bien

La literatura española tiene el mejor retrato que existe de una mujer que da lo que no tiene. En la novela de Galdós, Benina, criada de una señora venida a menos, mendiga en secreto para poder mantener a su ama

y le inventa un benefactor imaginario para que no sospeche de dónde sale el dinero; es decir, no sólo da, sino que oculta que da, y miente para que la otra pueda seguir creyéndose una señora. Cuando la fortuna cambia y su ama recupera una herencia, la despiden. Le prohíben entrar en la casa porque vuelve acompañada de un mendigo enfermo y ya no es presentable.

> Cuando llegó junto al ciego, que en lugar próximo le esperaba, la pena inmensa que oprimía el corazón de la pobre anciana reventó en un llorar ardiente, angustioso, y golpeándose la frente con el puño cerrado, exclamó: «¡Ingrata, ingrata, ingrata! [...] ¡Qué ingratitud, Señor!... ¡Oh mundo... oh miseria!... Afrenta de Dios es hacer bien...» — Benito Pérez Galdós, *Misericordia*

Ahí está la cuenta en su forma más justificada que quepa imaginar. Nadie ha dado más ni ha recibido peor. Y sin embargo el capítulo siguiente de la novela hace algo que conviene leer despacio, porque no es lo que un lector espera. Benina no se instala en el agravio. Habla con su compañero ciego y le dice esto:

> En fin, lo pasado, como dijo el otro, pasó. Vámonos, Almudena, vámonos de aquí, y quiera Dios que te pongas bueno pronto para tomar el caminito a Jerusalén, que no me asusta ya por lejos. Andando, andando, hijo, se llega de una parte del mundo a otra, y si por un lado sacamos el provecho de tomar el aire y de ver cosas nuevas, por otro sacamos la certeza de que todo es lo mismo, y que las partes del mundo son, un suponer, como el mundo en junto; quiere decirse, que en donde quiera que vivan los hombres, o verbigracia, mujeres, habrá ingratitud, egoísmo, y unos que manden a los otros y les cojan la voluntad. Por lo que debemos hacer lo que nos manda la conciencia, y dejar que se peleen aquellos por un hueso, como los perros; los otros por un juguete, como los niños, o estos por mangonear, como los mayores, y no reñir con nadie. — Benito Pérez Galdós, *Misericordia*

Lo notable de ese párrafo es que no contiene ningún perdón, ninguna sublimación y ninguna moraleja. Benina no dice que la ingratitud no importe, ni que su ama sea buena en el fondo, ni que ella lo ofrezca por las almas del purgatorio. Dice que en cualquier sitio donde vivan seres

humanos habrá ingratitud y egoísmo, que eso es el clima y no un agravio personal, y que lo que a ella le toca es seguir haciendo lo que le manda la conciencia. Cierra la cuenta declarándola incobrable por naturaleza y no por culpa de nadie en particular.

Hay que decir también lo que la novela hace mal, y es bastante. Galdós construye a Benina como una santa, y la santidad es una salida que no está disponible: pedirle a alguien que dé sin límite y encima con serenidad es exactamente la receta que fabrica los mártires domésticos que este capítulo intenta desmontar. La diferencia, y es una diferencia fina, está en que Benina no sufre noblemente. No hay en ella ni un gramo de sacrificio exhibido. Simplemente deja de litigar y se marcha a seguir viviendo. Eso sí está disponible, y no exige ser santo.

Lo que se hace con el libro

La cuenta, mientras no se mira, parece pequeña. Escrita ocupa mucho, y escribirla es la única manera de comprobar dos cosas: cuántos asientos hay, y qué clase de asientos son.

Quien quiera hacerlo puede tomar un papel y anotar, sin cuidar el estilo, todo lo que cree que le deben. Todo: lo grande y lo ridículo, lo de este mes y lo de hace nueve años. Después mirar la lista y separarla en dos. En una parte, lo que todavía se puede pedir, porque se refiere a algo que puede volver a ocurrir; eso no es una deuda, es una conversación pendiente, y hay que tenerla esta semana, en una frase concreta y sin recitar el historial. En la otra parte, lo que ya no puede pedirse porque pasó y no vuelve; eso hay que tacharlo, sabiendo que tacharlo no significa que fuera justo, ni que la otra persona tuviera razón, ni que uno lo haya perdonado. Significa solamente que se deja de esperar un pago que no iba a llegar.

Con el libro cerrado la mano queda libre, que era lo que estaba ocupado sujetándolo. Libre no es lo mismo que cerca. El que ha cerrado unas cuentas de estas aprende además, sin habérselo propuesto, cuál es la manera segura de que no vuelvan a abrirse, y consiste en no prestar tanto: atender un poco menos, ofrecerse un poco después, quedarse a media distancia de

la gente, donde ya no se acumula nada porque tampoco pasa gran cosa. Desde fuera no lo nota nadie, y por dentro se parece bastante a la serenidad. Cuesta, eso sí, y se paga a diario, y ese gasto no figura en ninguna cuenta.

Capítulo 17

La coraza

Un hombre que tiene algo de calor propio prefiere quedarse fuera.

Arthur Schopenhauer

Existe una mano que no sujeta nada y que, aun así, no se acerca. No está cerrada sobre ningún agravio antiguo ni espera cobrarle nada a nadie; está libre y está quieta, a una distancia medida de las demás manos. Quien la tiene así rara vez lo vive como una carencia. Le parece higiene, le parece economía, y no le faltan razones, porque esa distancia no es un tic ni una torpeza: tiene detrás una doctrina bien escrita que casi nadie lee entera. La parábola en que se apoya es conocida y casi siempre se cuenta mal, porque se corta una frase antes del final.

> Unos cuantos puercoespines se apretaron unos contra otros para calentarse en un día frío de invierno; pero, como empezaron a pincharse mutuamente con las púas, se vieron obligados a dispersarse. Sin embargo, el frío volvió a juntarlos, y ocurrió exactamente lo mismo. Al fin, tras muchas idas y venidas de juntarse y dispersarse, descubrieron que lo mejor era quedarse a una cierta distancia unos de otros. Del mismo modo, la necesidad de sociedad empuja a los puercoespines humanos a juntarse, solo para repelerse mutuamente por las muchas cualidades espinosas y desagradables de su naturaleza. La distancia moderada que acaban descubriendo como única condición tolerable del trato es el código de la cortesía y de los buenos modales; y a los que la transgreden

> se les dice bruscamente que guarden las distancias. Con ese arreglo, la necesidad mutua de calor solo queda muy moderadamente satisfecha; pero, eso sí, la gente no se pincha. Un hombre que tiene algo de calor propio prefiere quedarse fuera, donde ni pinchará a los demás ni será pinchado. — Arthur Schopenhauer, *Parerga y Paralipómena*, II, 396

Todo el mundo recuerda la distancia media y los buenos modales. Casi nadie recuerda la última línea, que es donde está el capítulo entero, y que no es una descripción sino una recomendación: el que tiene calor propio se queda fuera.

Esa frase es el mejor argumento que se ha escrito a favor de la coraza, y hay que tomárselo en serio antes de discutirlo. No dice que los demás sean malos. Dice que el trato humano tiene un coste inevitable, que ese coste se paga en pinchazos, y que quien puede permitírselo hace bien en no pagarlo. Es una doctrina de autosuficiencia enunciada como superioridad, y a quien la practica no le suena a defensa, le suena a temple.

El sedimento

Freud recogió la parábola en 1921 y añadió una observación que es más incómoda que la de Schopenhauer, porque no habla de desconocidos sino de la gente que uno quiere.

> Según el famoso símil de Schopenhauer de los puercoespines que se hielan, nadie tolera un acercamiento demasiado íntimo de su vecino. Lo que muestra la experiencia psicoanalítica es que casi toda relación afectiva íntima entre dos personas que dure algún tiempo, el matrimonio, la amistad, las relaciones entre padres e hijos, deja un sedimento de sentimientos de aversión y hostilidad, que primero han de ser eliminados por represión. Esto se disimula menos en las riñas corrientes entre socios de un negocio o en las quejas de un subordinado contra su superior. [...] En las antipatías y aversiones no disimuladas que la gente siente hacia los extraños con quienes tiene trato podemos reconocer la expresión del amor propio, del narcisismo. Ese amor propio trabaja para la autoafirmación del individuo y se comporta como si cualquier divergencia respecto de sus propias líneas de desarrollo implicara una

> crítica de ellas y una exigencia de que las cambie. — Sigmund Freud, *Psicología de las masas y análisis del yo*, VI

La palabra que hay que retener es sedimento. El afecto continuado deposita hostilidad, como el agua deposita cal, y la convivencia consiste en buena parte en ir retirando ese poso. No es un defecto de las relaciones malas: es lo que hacen las buenas, por el hecho de durar.

De Freud conviene tomar la observación y dejar la explicación. La teoría del narcisismo con la que remata el pasaje es una construcción, y hoy nadie la defendería tal cual; pero el hecho que describe lo comprueba cualquiera que haya vivido con alguien más de dos años. Freud describe muy bien y explica regular, y esa es la manera correcta de leerlo.

Ahora bien, ese hecho es exactamente lo que da la razón aparente al puercoespín solitario. Si la cercanía deposita aversión, mantenerse a distancia parece higiene. La respuesta no puede ser negar el sedimento. Tiene que ser otra.

Lo que cuesta ir protegido

En 2011, tres fisiólogos pusieron a cuatro intérpretes de la Royal Armouries de Leeds, hombres acostumbrados a llevar armadura, sobre una cinta de correr con réplicas exactas de armaduras de placas de los siglos XV y XVI, y les midieron el consumo de oxígeno.

> Hacia el siglo XV, una armadura de campaña típica pesaba entre treinta y cincuenta kilos y estaba repartida por todo el cuerpo. [...] Encontramos que el coste neto de la locomoción al andar y al correr con armadura es mucho más caro energéticamente que la locomoción sin carga. El coste era de 2,1 a 2,3 veces mayor al andar, y 1,9 veces mayor al correr, comparado con el coste sin carga a la misma velocidad. Un componente importante de ese aumento procede de la fuerza extra que hay que generar para sostener la masa adicional. Sin embargo, el coste energético de la locomoción con armadura era también mucho mayor que el de una carga equivalente llevada en el tronco. Este coste adicional se explica sobre todo por la energía adicional necesaria para

> balancear las extremidades y por la respiración dificultada. — Graham Askew, Federico Formenti y Alberto Minetti, *Proceedings of the Royal Society B*, 279 (2012)

Tres hallazgos, y los tres sirven aquí sin forzar nada.

El primero es la cifra. Ir protegido cuesta más del doble. No un poco más: entre dos y dos veces y media la energía de caminar sin armadura. Cualquiera que viva a la defensiva reconoce la sensación de terminar el día exhausto sin haber hecho nada; la explicación es que estaba haciendo algo todo el rato.

El segundo es el mejor. El peso no explica el coste. Los autores lo dicen con todas las letras: llevar los mismos kilos sujetos al tronco sale mucho más barato. Lo caro es que la protección esté repartida por los brazos y las piernas, es decir, por las partes con las que uno alcanza, toca y da. La coraza no agota por ser pesada; agota por estar puesta justamente en los miembros que sirven para acercarse.

El tercero es que la coraza del pecho no deja respirar hondo. También lo midieron.

Un lector aficionado a la historia recordará aquí ciertas batallas de la Edad Media en las que unos caballeros acorazados avanzaron por un campo embarrado contra arqueros ligeros y llegaron sin aire. Los autores apuntan esa posibilidad con prudencia y conviene repetirla con la misma: es una lectura probable, no una conclusión del experimento.

Romper la amistad antes de tiempo

Hay una escena que ya apareció en el capítulo de la envidia y que pertenece por derecho propio a este, porque es la forma más pura de coraza que se ha escrito.

Un faraón egipcio tiene un amigo y huésped al que todo le sale bien. Demasiado bien. Le escribe aconsejándole que arroje al mar la cosa que más quiera, para adelantarse a la desgracia. El amigo obedece, tira su anillo, y el mar se lo devuelve dentro de un pez. Y entonces el faraón, al enterarse, le manda un heraldo para romper la hospitalidad, es decir, para cancelar la

amistad. Lo hace, dice el historiador, para que cuando la desgracia caiga sobre aquel hombre no se le aflija a él el alma como por un huésped suyo.

No hay avaricia en esa decisión, ni frialdad, ni desafecto. Hay exactamente lo contrario: hay afecto, y una previsión correcta, y una operación de contabilidad emocional que cualquiera reconoce. El faraón calcula el dolor futuro y decide no pagarlo, y para no pagarlo retira la inversión antes del vencimiento.

Esa es la coraza en su forma adulta y respetable. No consiste en no querer a nadie, sino en administrar cuánto se quiere, y en ir retirando afecto de donde se prevé una pérdida. Se practica con los mayores, cuando empiezan a estar mal y uno se distancia sin decidirlo; con los amigos que van a mudarse; con las relaciones que empiezan y podrían salir mal; y con los animales viejos.

Tiene además una virtud aparente que la hace difícil de discutir: funciona. Quien invierte menos pierde menos. La cuenta sale, y el que la hace no se siente cobarde, se siente realista.

Contra eso hay poco que argumentar, y este libro no va a intentar demostrar que convenga sufrir. Lo único que puede señalarse es lo que la operación no aparece en la cuenta: que la retirada preventiva no reduce la pérdida, la adelanta. El faraón no evitó perder a su amigo; lo perdió antes, y encima solo.

Ser una carga

Falta la forma más común de la coraza, que no se parece a la altivez de Schopenhauer y que casi nunca se reconoce como coraza.

Consiste en no querer molestar. Es la persona que no cuenta que está enferma, que no avisa de que llega tarde porque no quiere alarmar, que resuelve sola los problemas para no dar la lata, que se muda sin pedir ayuda, y que si le preguntan qué tal responde que bien y cambia de tema. Se presenta como delicadeza y suele venir con una frase interior muy precisa: no quiero ser una carga.

Esa frase merece examinarse, porque contiene una información que

su portador no ha leído. Quien teme ser una carga está suponiendo que ocuparse de otro es un peso. Y solo puede suponerlo alguien para quien, de hecho, lo es. La persona que disfruta ayudando no entiende la frase; le parece rara, porque para ella el otro no pesa. De modo que la delicadeza de no molestar está diciendo, sin querer, algo bastante duro sobre cómo vive uno la necesidad ajena.

Esto no se dice para culpar a nadie, y menos a alguien que ha aprendido a no pedir por buenas razones, casi siempre en la infancia. Se dice porque señala dónde está la palanca. El que quiere dejar de acorazarse no tiene que empezar dando más, que es lo que probablemente ya hace de sobra y en la dirección equivocada. Tiene que empezar dejando que le pesen a él.

Contra la última línea de Schopenhauer, entonces, hay una respuesta que no es moral sino física. El calor propio no existe. Los animales de sangre caliente producen calor, sí, y lo pierden todo el rato por la superficie; en el frío, los que sobreviven son los que se apiñan, aunque se pinchen. Un puercoespín solitario en enero no está más templado: está gastando el doble para mantener la misma temperatura, exactamente como el hombre de la armadura.

No hace falta hacer nada con esto todavía. Se puede medir, la próxima vez que a uno le pregunten cómo está, cuánto tarda en decir que bien. Suele ser menos de un segundo, y en ese segundo no ha ocurrido ninguna deliberación. Detrás viene casi siempre una segunda respuesta igual de rápida, que ya no habla de cómo está uno sino de lo ocupado que anda. Es la única pieza de la armadura que no se ve, la que no pesa en los brazos ni estorba la respiración, y la llevan puesta también los que no se protegen de nada.

Capítulo 18

La prisa

Los instantes siguen pasando sin una sola pausa, y el fin de la vida llega demasiado de repente.

Yoshida Kenkō

Cierta forma de tacañería goza de excelente reputación y casi nunca se llama por su nombre. Consiste en no tener tiempo. Quien la practica no es avaro con el dinero, ni desatento, ni frío; simplemente está ocupado, y podría enseñar la agenda si alguien cometiera la grosería de pedírsela. Ahí está lo que la hace tan cómoda de habitar: que es cierta. Y que sea cierta es justo lo que la vuelve inservible como prueba, porque una semana llena explica que no hubiera un minuto y no dice una palabra de cómo se llenó, ni de quién iba delante en la cola. En un mundo donde estar ocupado es una forma de prestigio, la coartada llega además con el aplauso incluido, y el primero que no la examina es el que la usa.

Un cortesano japonés del siglo XIV, que se hizo monje y escribió doscientas cuarenta y tres anotaciones sueltas sobre cualquier cosa, dedicó dos de ellas al tiempo, y las dos son mejores que casi todo lo escrito después.

> Nadie escatima jamás un momento de tiempo; ¿es eso del todo sabio, o necio? Un solo ochavo no es nada para un hombre necio y ocioso, y sin embargo, cuando los ochavos se acumulan, hacen rico al pobre; y por esa razón el comerciante es cuidadoso y está pendiente de cada moneda por separado. Un instante de tiempo apenas se percibe, y sin

> embargo los instantes siguen pasando sin una sola pausa, y el fin de la vida llega demasiado de repente. Por eso, el que va por el Camino debería dolerse del desperdicio presente de un solo momento, más que lamentar los días y los meses enteros que hace tiempo pasaron. Supongamos que alguien viniera a decirme que mañana mi vida se acabaría con toda certeza: ¿qué necesitaría yo, y qué haría con lo que queda de hoy? ¿Y no es así, exactamente, con el día mismo que estamos viviendo? Inevitablemente perdemos mucho tiempo cada día en comer y beber, en el aseo, en dormir, en conversar y en andar de un lado para otro. Y con el tiempo que queda, que es poco, obrando neciamente, hablando neciamente y pensando pensamientos necios, no solo se gastan horas: se pierden días, pasan meses, y nuestra vida entera se escurre. — Yoshida Kenkō, *Ocurrencias de un ocioso*, 108

Lo interesante es que un monje budista esté recomendando, sin ninguna ironía, ser con el tiempo tan avaro como el tendero con las monedas. Este capítulo trata la avaricia del tiempo como un vicio, y el texto que mejor la describe la defiende. Conviene no resolver esa tensión de manera barata.

Porque las dos cosas son ciertas. Se puede ser escrupuloso con el tiempo y generoso con él, igual que se puede llevar bien las cuentas y ser desprendido; de hecho, quien no lleva ninguna cuenta suele acabar sin nada que dar. Lo que no se puede es usar el escrúpulo como coartada. La diferencia entre el que administra su tiempo y el que se atrinchera en él no está en la agenda, está en si alguna vez la rompe.

La segunda flecha

La otra anotación de Kenkō es un consejo técnico de tiro con arco que se convierte, en tres líneas, en una descripción de cómo se pierde una vida.

> Un hombre que estaba aprendiendo tiro con arco se puso frente al blanco con dos flechas en la mano. Pero su instructor le dijo: «Un principiante no debe tener nunca una segunda flecha; porque mientras cuente con la otra será descuidado con la primera. En cada tiro debe pensar que está obligado a resolverlo con esta flecha concreta, cueste lo que cueste.» Sin duda no obraría neciamente a propósito delante

> de su instructor teniendo una sola, pero, aunque él mismo no se dé cuenta de que está siendo descuidado, su maestro lo sabe. Del mismo modo, el que sigue el camino del estudio piensa confiadamente por la tarde que ya viene la mañana, y por la mañana que ya viene la tarde, y que entonces tendrá tiempo de sobra para estudiar con más cuidado; y menos aún llega a reconocer el desperdicio de un solo instante. ¡Qué difícil es hacer una cosa en el acto, ahora, en el instante mismo en que se piensa! — Yoshida Kenkō, *Ocurrencias de un ocioso*, 92

La segunda flecha es la que estropea el tiro, y no porque el arquero sea perezoso: precisamente porque no lo es. Sabe que tiene otra oportunidad y, sin decidirlo, afloja. La aplicación a la generosidad es directa y bastante incómoda. Casi todo lo que se deja de dar no se deja de dar por egoísmo; se aplaza porque existe una segunda flecha imaginaria, una época futura en la que habrá más tiempo, más dinero, más calma, y en la que uno será por fin la persona atenta que se propone ser.

Esa época no existe, y su inexistencia no es una intuición poética: es una observación estadística. Las personas con más obligaciones a los cuarenta tienen aún más a los cincuenta.

Manirrotos, no avaros

Y aquí llega la corrección que impide que este capítulo se convierta en una arenga contra la vida ocupada. Séneca, examinando lo mismo, encontró lo contrario de lo que se espera: que la gente no es avara con su tiempo. Es manirrota.

Lo regala a cualquiera que se lo pida, dice, porque no lo ve; y los mismos que lo entregan sin pestañear se abrazan a las rodillas del médico cuando se les acaba. El problema del tiempo no es solo que se guarde. Es que se da mal.

Esa observación cambia el diagnóstico. La persona que no tiene una hora para su familia sí tuvo tres para una reunión que podía haber sido un correo, cuarenta minutos para una discusión en la que no iba a convencer a nadie, y una tarde entera para una tarea que no había pedido nadie y que

nadie iba a usar. No es que su tiempo esté ocupado por lo importante. Está ocupado por lo que llega primero, y lo que llega primero es siempre lo que tiene voz.

Y ahí está la conexión con el resto de este libro. Lo que se da a los que están cerca no llega con voz: no manda recordatorios, no fija plazos, no protesta si se aplaza. Una madre no envía un aviso automático de vencimiento. De modo que en un sistema en el que se atiende por urgencia, los cercanos van siempre los últimos, y esto ocurre sin que el interesado tome ninguna decisión.

Una palabra japonesa

Hay un país que tuvo que inventar un término jurídico para nombrar la muerte por exceso de trabajo, y que lleva décadas contando esos casos como se cuentan los accidentes laborales. La palabra existe desde los años setenta, entró en los tribunales en los ochenta, y se aplica tanto a las muertes por causas cardiovasculares atribuidas a jornadas desmesuradas como a los suicidios por agotamiento.

No hace falta discutir aquí las cifras, que son objeto de debate y que dependen de criterios administrativos discutibles. Lo que interesa es lo que la existencia de la palabra demuestra: que una sociedad entera puede organizarse de manera que dedicar la vida al trabajo sea la conducta normal, admirada y estructuralmente premiada, hasta el punto de que haga falta una categoría legal para los que se mueren de ello.

Y lo que este libro necesita señalar es la consecuencia menos visible de esa organización. El que trabaja sin límite no solo se daña a sí mismo: retira de la circulación todo lo que podría dar. Sus hijos, sus padres, sus amigos y sus vecinos reciben una versión administrativa de él, capaz de resolver, incapaz de estar. Y la sociedad que lo premia por ello considera además que su familia debería estar orgullosa.

Conviene añadir la objeción, porque este capítulo podría leerse como una condena del trabajo intenso y no lo es. Hay obras que exigen años de dedicación desmesurada y que después benefician a mucha gente; y

hay personas cuya entrega al oficio es la forma que toma su generosidad, y sería absurdo pedirles otra. La diferencia no está en las horas. Está en si alguna vez se paran cuando alguien lo necesita.

Ese es el criterio, y es sencillo de comprobar: no cuánto trabaja uno, sino qué pasa cuando en mitad de una tarea aparece una persona.

Guardar tiempo como se guarda dinero

Hay una manera de administrar el tiempo que produce exactamente el resultado contrario del que busca, y conviene describirla porque es muy común entre gente ordenada.

Consiste en tratar el tiempo como un patrimonio que hay que proteger de las incursiones ajenas. Se establecen bloques, se defienden, se aprende a decir que no, se reduce el número de interrupciones. Todo eso es sensato y a menudo necesario, y quien no lo haya hecho nunca probablemente esté siendo devorado por las urgencias de otros.

El problema aparece cuando la defensa se vuelve el modo por defecto. Entonces cada petición se percibe primero como una intrusión, y la respuesta emocional precede al examen de lo que se pide. Alguien pregunta si tienes un minuto y lo que aparece no es la pregunta sino la sensación de que el día se rompe. Y como la sensación llega antes que el contenido, la negativa se produce con independencia de lo que hubiera al otro lado.

Ahí está la avaricia del tiempo en su forma pura y es idéntica a la del dinero: no es que falte, es que se ha construido una identidad alrededor de administrarlo bien. El que ha organizado su vida en bloques defendidos tiene un interés en que los bloques sigan defendidos, y ese interés no depende ya de para qué eran.

El correctivo que este libro propone no es abrir la agenda, que sería tonto. Es reservar una parte del tiempo específicamente para lo no previsto. Una tarde a la semana sin plan, una hora al día que se sabe que va a ser interrumpida, un momento en el que estar disponible es el plan. No para ser más generoso, sino porque quien no reserva sitio para lo imprevisto acaba viviendo una vida en la que nada imprevisto puede ocurrir, y casi

todo lo que importa en la vida de una persona es imprevisto.

Lo que la prisa hace con la cara

Hay un último efecto de la prisa que es peor que la ausencia, y es la presencia acelerada.

Cuando alguien atiende con prisa, entrega el servicio y retira la persona. Escucha lo suficiente para contestar y no lo bastante para enterarse; contesta rápido y bien, que es lo que hace que el otro no vuelva a intentarlo. Es una operación eficiente y produce un residuo curioso: el que ha sido atendido no puede quejarse de nada, porque le han resuelto el asunto, y sin embargo se queda con la sensación de haber molestado. Esa sensación es exacta. Ha molestado, y se le ha notado.

Un experimento clásico de los años setenta puso a estudiantes de teología a preparar una charla sobre el buen samaritano y los mandó al edificio de al lado a darla, unos con tiempo de sobra y otros con retraso. En el camino había un hombre tirado en un portal, tosiendo. Los que iban con prisa se detuvieron mucho menos, y algunos pasaron literalmente por encima de él. El resultado se ha citado a veces como una ironía sobre la hipocresía religiosa, y no es eso: es una observación sobre la prisa, que reduce el campo de visión igual que reduce el de un conductor a alta velocidad. No es que el apresurado sea peor persona. Es que ha dejado de ver a los lados.

Nada de esto se arregla teniendo más tiempo, entre otras cosas porque eso no lo decide nadie. Hay, en cambio, un instante pequeño y perfectamente recuperable, que es el anterior a decirle a alguien que ahora no se puede: basta con reparar una vez en qué se estaba haciendo justo entonces, y casi nunca es lo que uno diría si se lo preguntaran de golpe. Aflojar el paso, con todo, devuelve los lados de la calle y no ensancha la calle. El que va despacio se para por lo que le ha entrado en el campo de visión, y sigue sin sentir nada, con entera sinceridad, por lo que quedó fuera; la prisa explica que no se vea a un hombre tirado en un portal aunque se le pase por encima, y no explica por qué no pesa el que está a dos calles, ni por qué

basta con no mirar a alguien para que deje, a efectos prácticos, de sufrir.

Capítulo 19

La distancia

Usted vio el buey y no había visto la oveja.

Mencio

La compasión no lleva ningún registro de lo que se ha quedado fuera del marco. Puede apagarse entera sin que quien la siente advierta nada: no hay aviso, ni dureza nueva, ni instante en que uno decida que aquel asunto ha dejado de importarle. El asunto ocurre donde uno no llega a estar, y desde dentro eso no se distingue de que no ocurra. Con los años, el trazado de los sitios por donde uno se mueve acaba pareciéndose tanto a su carácter que se confunde con él, y a nadie se le ocurre buscar ahí la explicación de su temple.

Un rey chino está sentado en lo alto de su sala. Por la parte de abajo pasa un hombre que lleva un buey.

> Oí de Hu He el siguiente suceso. «El rey —dijo— estaba sentado en lo alto de la sala cuando apareció un hombre que llevaba un buey por la parte de abajo. El rey lo vio y preguntó: ¿Adónde va ese buey? El hombre respondió: Vamos a consagrar una campana con su sangre. El rey dijo: Soltadlo. No puedo soportar su aspecto aterrado, como si fuera un inocente que va al lugar de la muerte. El hombre contestó: ¿Omitiremos entonces la consagración de la campana? El rey dijo: ¿Cómo va a omitirse? Cambiadlo por una oveja.» [...] Mencio prosiguió: «No le extrañe a Su Majestad que el pueblo creyera que escatimaba el animal. Cuando cambió uno grande por uno pequeño,

> ¿cómo iban ellos a saber la verdadera razón? Si le dolía que lo llevaran sin culpa al lugar de la muerte, ¿qué había que elegir entre un buey y una oveja?» [...] «No hay mal en que lo digan —dijo Mencio—. Su conducta fue un artificio de benevolencia. Usted vio el buey y no había visto la oveja.» — Mencio, I A 7

La frase final es el descubrimiento entero: usted vio el buey y no había visto la oveja. La compasión del rey era sincera y su efecto fue nulo, porque no estaba dirigida al sufrimiento sino a lo que tenía delante. Murió un animal igualmente. Lo único que cambió fue que el rey no lo vio.

Veintitrés siglos después, unos psicólogos redescubrieron esto y lo llamaron el efecto de la víctima identificable. Su hallazgo es que la gente da mucho más cuando hay una cara, un nombre y una historia que cuando hay una cifra, aunque la cifra represente a miles de personas en la misma situación. Ninguno de ellos sabía que la escena estaba descrita, con su mecanismo y con su terapia, en un libro chino del siglo IV antes de nuestra era.

Y hay que decir lo que Mencio hace después, porque es lo que ninguna psicología aporta. No le reprocha al rey su blandura ni le pide que sea coherente sacrificando también al buey. Le dice otra cosa.

> Suponga que un hombre le hiciera a Su Majestad esta declaración: «Mi fuerza basta para levantar tres mil libras, pero no basta para levantar una pluma; mi vista es lo bastante aguda para examinar la punta de un pelo de otoño, pero no veo una carretada de leña.» ¿Admitiría Su Majestad lo que dijera? [...] Aquí hay una bondad que basta para alcanzar a los animales, y de ella no se extienden beneficios al pueblo. ¿Cómo es esto? La verdad es que la pluma no se levanta porque no se emplea la fuerza; la carretada de leña no se ve porque no se emplea la vista; y al pueblo no se lo ama ni se lo protege porque no se emplea la bondad. Por tanto, que Su Majestad no ejerza el gobierno real es porque no lo hace, no porque no pueda hacerlo. — Mencio, I A 7

La terapia no es apagar la compasión que funciona. Es usarla como prueba de que el órgano existe. Quien se ha conmovido por un animal ha demostrado que puede conmoverse; lo que le falta no es capacidad, es

dirección.

El dedo meñique

Adam Smith describió el mismo asunto en su forma más brutal, con un experimento mental que sigue siendo el más incómodo de la filosofía moral.

> Supongamos que el gran imperio de China, con todas sus miríadas de habitantes, fuera tragado de pronto por un terremoto, y consideremos cómo le afectaría la noticia de esa espantosa calamidad a un hombre humanitario de Europa que no tuviera ninguna clase de conexión con aquella parte del mundo. Expresaría, imagino, con mucha fuerza su pena por la desgracia de aquel pueblo infeliz, haría muchas reflexiones melancólicas sobre la precariedad de la vida humana. [...] Y cuando toda esa hermosa filosofía hubiera terminado, cuando todos esos sentimientos humanitarios hubieran sido debidamente expresados, seguiría con sus negocios o con sus placeres, tomaría su descanso o su diversión con la misma facilidad y tranquilidad que si no hubiera ocurrido tal accidente. El desastre más frívolo que pudiera sucederle a él mismo le causaría una perturbación más real. Si mañana fuera a perder su dedo meñique, esta noche no dormiría; pero, con tal de que no los viera nunca, roncará con la mayor seguridad sobre la ruina de cien millones de sus hermanos. — Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, III 3

Lo que Smith hace a continuación es lo que salva el pasaje de ser una simple denuncia del egoísmo. Se pregunta si ese mismo hombre, para evitar la pérdida de su dedo, estaría dispuesto a sacrificar a cien millones de desconocidos, y responde que no: que la naturaleza humana se horrorizaría ante la idea. Es decir, hay una distancia enorme entre lo que sentimos y lo que estamos dispuestos a hacer, y esa distancia es la moral. No sentimos a los lejanos, y sin embargo no los mataríamos por un dedo. Lo que impide una cosa no es el sentimiento, sino algo más frío que Smith llama el espectador imparcial, y que hoy llamaríamos simplemente saber que uno no vale más que los demás.

El valor de una vida

Hay un lugar donde la distancia se traduce en una cifra y se paga con dinero público, y conviene mirarlo porque quita todo el sentimentalismo del asunto.

Los organismos que regulan la seguridad, cuando deciden si obligar a instalar un dispositivo caro que salvará algunas vidas al año, necesitan comparar dinero con muertes, y para eso utilizan una magnitud llamada valor estadístico de una vida. No es lo que vale una persona, aunque el nombre invite a entenderlo mal: es lo que una población está dispuesta a pagar, de hecho, por reducir un riesgo pequeño repartido entre mucha gente. Se estima a partir de lo que los trabajadores exigen de más por aceptar empleos algo más peligrosos, o de lo que la gente paga por sistemas de seguridad, y sale un número de varios millones de euros que las administraciones publican y actualizan.

Ese número es imprescindible y es incómodo, y lo interesante para este capítulo es la reacción que produce. Casi todo el mundo lo encuentra repugnante en abstracto y lo acepta en concreto, porque la alternativa a tener una cifra no es tratar cada vida como infinita, sino decidir sin criterio y salvar menos vidas con el mismo dinero.

Y hay una asimetría que enlaza con Mencio y con el buey. Ese cálculo se aplica a víctimas estadísticas, gente que no existe todavía y cuyo nombre no se sabrá nunca. En cuanto una de esas personas se vuelve identificable, el cálculo se abandona: cuando un minero queda atrapado o un niño cae a un pozo, se gastan cantidades que ninguna regulación autorizaría, y se gastan bien, porque una sociedad que no rescatara a los suyos sería otra cosa.

Las dos conductas son incompatibles y las dos son razonables. Este libro no propone resolver la contradicción, entre otras cosas porque no parece resoluble. Propone algo más modesto: saber en cuál de los dos registros está uno en cada momento. Ante un rostro, no se calcula. Ante una cifra, hay que calcular, y hacerlo bien es la única forma de generosidad disponible a esa distancia.

Lo que este capítulo puede estropear

Queda un dato que obliga a este capítulo a hablar de sí mismo.

En 2007, tres investigadores dieron dinero real a unos participantes y les propusieron donarlo a una organización de ayuda. A la mitad les mostraban la foto y la historia de una niña concreta; a la otra mitad, cifras sobre el hambre en África. Y, cruzado con eso, a la mitad de todos ellos les explicaban previamente el sesgo: que las personas dan más ante una víctima identificable que ante una estadística.

> Mostramos que enseñar o inducir a la gente a reconocer la discrepancia entre lo que se da a las víctimas identificables y lo que se da a las estadísticas tiene efectos perversos: los individuos dan menos a las víctimas identificables pero no aumentan lo que dan a las estadísticas, con el resultado de una reducción general del cuidado y de la generosidad. Así pues, parece que, cuando piensan deliberativamente, las personas descuentan la simpatía hacia las víctimas identificables pero no consiguen generar simpatía hacia las estadísticas. — Deborah Small, George Loewenstein y Paul Slovic, 2007

Explicar el sesgo redujo los donativos en más de un tercio y no aumentó ni un céntimo los de la condición estadística. Dicho de otro modo: quien lea este capítulo y saque la conclusión de que su compasión por lo cercano es irracional dará menos a lo cercano y no dará más a lo lejano. Habrá empeorado.

Conviene decir también lo que el experimento no prueba. Es un trabajo con poco más de un centenar de participantes, cantidades de entre cero y cinco dólares, efectos moderados, y publicado antes de que la psicología empezara a revisar en serio su propia solidez. La dirección del hallazgo se ha reproducido; las magnitudes concretas no deben tomarse como firmes.

Con esa cautela, la conclusión práctica es la de Mencio y no la de la aritmética. Quitar el buey no salva a la oveja. La corrección del sesgo no consiste en dejar de conmoverse por lo que se ve, sino en añadir, en frío y por otro camino, algo para lo que no se ve: una cantidad fija, decidida una vez, que no dependa de que haya una foto. Las dos cosas a la vez. Los que

intentan sustituir la primera por la segunda acaban sin ninguna de las dos, y eso está medido.

El coste de no mirar

Falta la última pieza, que es la más doméstica y la que este libro necesita.

La distancia no es solo geográfica. Se mide en veces que se ve a alguien, y funciona igual dentro de una misma ciudad y dentro de una misma casa. Se da al que se ve. Y como se da al que se ve, la lógica se cierra sola: quien se aparta de la gente deja de dar, no por decisión sino por falta de ocasiones, y al cabo de un tiempo tiene la impresión sincera de que no hay nada que hacer.

Ese es el motivo por el que un cambio de conducta en esta materia empieza casi siempre por un cambio de exposición y no por un cambio de opinión. No se decide sentir más. Se decide pasar por sitios donde haya gente, y lo demás llega solo, porque el mecanismo del rey Xuan es automático: quien ve el buey no lo soporta.

Y de aquí sale una comprobación que no cuesta dinero ni pide virtud ninguna: contar, en los últimos siete días, con cuántas personas se ha hablado de algo que no fuera un trámite. La cifra suele quedar por debajo de lo que uno habría contestado de memoria, y explica más de lo que uno querría. También engaña en el otro sentido, porque no todas las conversaciones que entran en la cuenta ocurrieron del todo. En alguna de ellas había una persona delante y no había nadie con ella: se contestó bien, se resolvió el asunto y, al levantarse, no quedaba ni su cara ni lo que estaba diciendo. Medio metro es también una distancia, con su manera propia de no ver, y no la acorta el rato que se le dedique ni la buena voluntad con que se haga.

Capítulo 20

El que ya lo sabe

> *No indagamos meramente para saber qué es la virtud, sino para llegar a ser buenos; de otro modo habría sido inútil.*
>
> *Aristóteles*

Nada de lo anterior se arregla por haberlo entendido, y ahí está la peculiaridad del último obstáculo de esta parte: se fabrica leyendo los otros nueve. Se puede saber todo esto, y se puede saber mucho más y mejor: tener leídos a los moralistas de tres tradiciones, distinguir la piedad de la compasión y la compasión de la ternura, reconocer un argumento tramposo en la primera línea, explicar con nombres y fechas por qué un regalo humilla y por qué el pudor no informa de nada, y no darle nunca nada a nadie. La combinación no es rara ni escandalosa. Es el estado normal de casi cualquier persona que se interese por estos asuntos.

No es un descubrimiento reciente. Tres textos que no se conocían entre sí, escritos en tres lenguas y con seiscientos años de separación entre el primero y el último, dicen lo mismo con una insistencia que no dedican a casi ningún otro defecto. El más antiguo lo pone en el segundo lugar de su primer capítulo, antes de tratar nada más.

> 19. El desatento, aunque pueda recitar gran parte de la ley, si no es cumplidor de ella, no tiene parte en el sacerdocio, sino que es como un vaquero que cuenta las vacas de otros.

> 20. El seguidor de la ley, aunque pueda recitar sólo una pequeña parte, si ha abandonado la pasión, el odio y la necedad, y posee conocimiento verdadero y serenidad de espíritu, ése, no cuidándose de nada en este mundo ni en el que viene, tiene ciertamente parte en el sacerdocio. — *Dhammapada*, 19-20

La imagen del vaquero es más exacta de lo que parece a primera vista, y su exactitud está en un detalle que suele pasarse por alto: el vaquero no está haciendo nada mal. Trabaja, cuenta bien, sabe cuántas hay, distingue una de otra, y si alguien pregunta por el rebaño la única persona informada del asunto es él. Lo único que ocurre es que ninguna es suya. Y hay un segundo detalle, todavía más incómodo: cobra. Del recuento saca algo. Ésa es la razón por la que el oficio se sostiene solo, indefinidamente, sin que nadie lo interrumpa.

El pastor y el actor

Setecientos años más tarde y a cinco mil kilómetros, un esclavo liberto que daba clase en Nicópolis describió el mismo animal desde el otro extremo del proceso digestivo.

> Por tanto, si surge alguna conversación entre gente no instruida acerca de algún teorema, en general cállate; porque hay gran peligro de que vomites de inmediato lo que no has digerido. Y cuando alguien te diga que no sabes nada y no te irrites, entonces ten por seguro que has empezado la obra. Pues ni siquiera las ovejas vomitan la hierba y les muestran a los pastores cuánta han comido; sino que, cuando han digerido internamente el pasto, producen por fuera lana y leche. Así también tú: no muestres tus teoremas a los no instruidos, sino los actos que salen de su digestión. — Epicteto, *Enquiridión*, XLVI

Epicteto añade dos cosas que no estaban en el vaquero. La primera es que el material no digerido sale igual, y que sale precisamente en forma de conversación: el que no ha hecho nada con lo que ha leído tiene una necesidad casi física de contarlo. La segunda es una prueba que puede aplicarse cualquier tarde y que no admite trampa, porque no depende de

lo que uno se conteste a sí mismo: si alguien le dice a uno que de esto no sabe nada y le molesta, no ha empezado.

Aristóteles, en el libro séptimo, es el que da con la formulación más incómoda de las tres, porque es la única que no acusa a nadie de fingir.

> Y el que digan cosas que encierran conocimiento no prueba que entonces lo estén ejerciendo, porque los que se hallan bajo la acción de estas pasiones repiten demostraciones, o versos de Empédocles, igual que los niños, cuando empiezan a aprender, ensartan palabras sin saber todavía nada de su significado, porque tienen que crecer hasta dentro de él, y ése es un proceso que requiere tiempo: de modo que hemos de suponer que estos hombres faltos de dominio de sí dicen esas sentencias morales igual que los actores. — Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, VII

Igual que los actores: no como impostores, sino como quien pronuncia correctamente un texto que no ha escrito y con el que no le pasa nada. El hombre que recita la frase justa mientras hace lo contrario no está mintiendo. Posee el conocimiento del modo en que lo posee el que duerme, dice unas líneas antes, o el borracho. Y esa comparación cambia el asunto de sitio: deja de ser una cuestión de honradez y pasa a ser una cuestión de estado.

Los tres textos aciertan en el diagnóstico y fallan en lo mismo. Sé cumplidor. Cállate y digiere. Crece hasta dentro del significado, que lleva tiempo. Las tres son verdad y ninguna es una instrucción; no hay manera de ejecutarlas mañana por la mañana. Y hay algo peor, que se nota al terminar de leerlas: producen la impresión de haber entendido algo importante, que es exactamente el material del que están hechas las tres. El aparato se alimenta también de las advertencias contra el aparato, igual que el rubor se alimenta del propósito de no ruborizarse.

Queda además una pregunta que ninguno de los tres se hace, y es si el diagnóstico es cierto. Los tres lo afirman de sus contemporáneos sin haber medido nada. Podría ocurrir perfectamente que estudiar el bien mejorase la conducta un poco, lo bastante para que la queja de los moralistas fuese sólo la impaciencia habitual de los moralistas. Durante veinticinco siglos nadie lo comprobó.

Alguien fue a contar los libros

En 2009, un profesor de filosofía de la Universidad de California en Riverside publicó un artículo cuyo título es una pregunta y cuya respuesta resultó ser que sí.

> Si la cognición explícita acerca de la moral promueve la conducta moral, cabría esperar que los profesores de ética se comportasen particularmente bien. Sin embargo, la conducta de los especialistas en ética no se ha estudiado nunca empíricamente. La presente investigación examinó las tasas a las que faltan los libros de ética en bibliotecas académicas de primer nivel, en comparación con otros libros de filosofía de edad y popularidad similares. El estudio 1 encontró que los libros de ética contemporáneos relativamente oscuros, de la clase que toman prestados sobre todo profesores y estudiantes avanzados de filosofía, tenían de hecho alrededor de un cincuenta por ciento más de probabilidades de faltar que los libros de no ética. El estudio 2 encontró que los libros de ética clásicos, anteriores a 1900, tenían alrededor del doble de probabilidades de faltar. — Eric Schwitzgebel, «Do ethicists steal more books?», *Philosophical Psychology*, 22 (2009)

Antes de sacar ninguna consecuencia conviene mirar el diseño, porque es donde está el mérito. Hacía falta una conducta que cumpliera tres condiciones a la vez: que fuera inequívocamente mala sin necesidad de discutirlo, que dejara rastro en una base de datos pública, y que sólo pudiera ser cometida por la población que se quería estudiar. Los libros la cumplen. Una monografía oscura de metaética no se la lleva un estudiante de primero que pasaba por allí. Se la lleva alguien del gremio.

El autor descarta después, uno por uno, los desvíos que se le ocurren. No son los juristas, porque en las bibliotecas de derecho los libros de ética desaparecen a la misma tasa que en las demás. No es el despiste, porque en los libros simplemente retrasados, sin desaparecer, no hay diferencia apreciable. No es que los lectores de ética sean lectores de moral heterodoxa: Kant y Mill faltan tanto como Nietzsche. Y el efecto aparece se mire por libro, por título o por biblioteca.

Después escribe una lista de posibles factores de confusión que no

puede controlar, y esa lista es lo que hace que el resultado valga algo. Quizá los lectores quieren más entrañablemente los libros de ética. Quizá son más pobres y están por eso más tentados de robar, o más ricos y por eso más dispuestos a arriesgarse a una multa. Quizá los libros de ética se tarda más en leerlos y salen más veces del campus; o quizá son más agradables de leer y están, dice, más expuestos a los peligros «de la cafetería, la playa y la mesilla de noche». Ninguna de esas hipótesis le parece a él verosímil, y no lo son; pero un hombre que dedica un párrafo entero a fabricar objeciones contra su propio hallazgo está haciendo algo distinto de defender una tesis.

Conviene por eso no estirar el resultado más allá de donde llega, y él es el primero en advertirlo: de aquí no se sigue que los especialistas en ética se comporten en general igual o peor que los demás. Es una conducta pequeña, medida en un solo gremio, y el grupo de comparación no es la humanidad, sino otros profesores de filosofía. No comportarse mejor no es comportarse peor.

Pero para lo que aquí importa basta y sobra, porque hay una hipótesis concreta que este dato mata. La hipótesis es que pensar despacio y durante años sobre el bien mueve la conducta. En el único terreno donde esa población podía haber demostrado un poco más de escrúpulo, más honradez o más consideración por lo que es de todos, no lo demostró.

Por qué justamente aquí

Lo mejor del artículo es lo último, y es un modelo, no una burla.

> Creo que el siguiente modelo, compatible con los datos anteriores, tiene cierto atractivo a priori: la cognición moral explícita es bivalente. Aunque en ciertas condiciones promueve la conducta moral, en otras la socava; por ejemplo, cuando apoya la racionalización o se convierte en ella, es decir, en el despliegue de razonamiento explícito para justificar una conclusión predeterminada y normalmente interesada. La racionalización puede ser especialmente probable cuando las normas convencionales y la conducta ordinaria son a la vez moralmente buenas y contrarias al interés propio, como en el caso de la devolución de los libros de la biblioteca. — Eric Schwitzgebel

Léase despacio la última condición y aplíquese al asunto de este libro. Dar es un caso en el que la norma convencional es buena y contraria al interés inmediato del que la cumple. Es decir: la materia entera de la que se ocupan estas páginas cae exactamente dentro de la región donde el razonamiento moral tiene, según este modelo, más probabilidades de volverse en contra.

Y se ve funcionar sin necesidad de laboratorio. En el medio segundo en que hay que decidir si se da algo aparecen razones, y las razones de una persona instruida en la materia son excelentes: éste no es el momento; esa organización gasta demasiado en administración; el dinero directo es paternalista; el problema es estructural y esto no lo arregla; la limosna tranquiliza al que la da y no cambia nada; el otro se sentiría humillado; hay que dar bien y para dar bien hay que informarse antes. Todas son verdad. Cada una de ellas ha sido sostenida por alguien serio, y varias aparecen defendidas en este mismo libro. Lo único que tienen en común es la hora a la que llegan y el resultado al que conducen, que es siempre el mismo y no cuesta nada.

De modo que la conclusión práctica es incómoda y bastante fácil de enunciar. Cuanto mejor se conoce esta materia, mejores son los argumentos disponibles para no dar hoy, y más difícil resulta distinguir por dentro un argumento de una excusa, porque tienen la misma forma, la misma bibliografía y la misma sensación de lucidez. La instrucción no protege de la avaricia. Le mejora la prosa.

Debajo de todo esto hay un mecanismo simple y algo humillante. Entender una cosa produce alivio, y el alivio de entender se parece mucho al de haberla hecho: llega antes, no cuesta dinero, no requiere presencia y no lo puede desmentir nadie, porque en el acto de comprender no hay ningún receptor que pueda quejarse de no haber recibido nada. El que ha entendido cobra por adelantado. Y como cobra por adelantado, no vuelve.

No todo aplazamiento es esto, y conviene no volverse tonto por prudencia. Hay quien está de verdad preparándose, y se distingue del otro con una pregunta que no admite discurso: puede decir qué va a ser distinto y cuándo. El que ya lo sabe sólo puede decir lo que ahora comprende.

De aquí sale una regla que no exige virtud ninguna y que puede apli-

carse esta misma semana. Cada vez que una lectura sobre estas materias termine en asentimiento, hay veinticuatro horas para convertirla en un acto con fecha, por pequeño que sea y aunque no le haga justicia a la idea; pasado ese plazo, se archiva como lo que fue, que es entretenimiento, y el entretenimiento es una categoría legítima que no necesita disculpa. Vale para cualquier libro de esta clase, incluido el que se tiene delante. La medida no es estar de acuerdo. La medida es qué hay distinto en la semana siguiente, y suele no haber nada, y ese dato también es información.

Con esto se acaba el inventario de la mano cerrada, y lo que queda al mirarlo entero no son diez defectos, sino uno solo visto desde diez sitios. El miedo a que falte, la envidia, la comparación, el orgullo, el pudor, la cuenta, la coraza, la prisa y la distancia son nueve maneras de llegar tarde a la propia conducta: en todas ellas la mano se cierra antes de que nadie haya decidido nada, y el interesado se entera después, si es que se entera. La décima, que es la de este capítulo, no añade ningún cierre nuevo. Se limita a proporcionarle a los otros nueve una explicación excelente, y a proporcionársela justo a tiempo.

Amasis

El faraón de Egipto tenía un amigo en una isla griega, y al amigo le salía todo bien. Ganaba las guerras que emprendía y las que no emprendía; se le rendían las ciudades, se le llenaban los barcos, no perdía nunca. El faraón le escribió una carta para decirle que aquello no le gustaba.

Le explicó que jamás había oído hablar de nadie a quien le fuera bien en todo y no acabara mal del todo, y le aconsejó que buscara la cosa que más quisiera, aquella cuya pérdida más le doliera, y la tirara donde no volviese a verla nunca. El amigo obedeció. Se sacó del dedo un anillo que le gustaba mucho y lo echó al mar desde una nave.

A los cinco o seis días, un pescador le llevó al palacio un pez enorme, demasiado hermoso para venderlo en el mercado. Los criados lo abrieron en la cocina y dentro estaba el anillo.

El amigo, contento, se lo escribió al faraón. Y el faraón, al leerlo, comprendió que la desgracia iba a llegar de todos modos y que no había forma de que un hombre salvara a otro de lo que tenía que ocurrir. Así que le mandó un heraldo para comunicarle que rompía la hospitalidad.

Lo hizo, dice el historiador, para que el día en que la desgracia cayera sobre aquel hombre no se le afligiera a él el alma como por un huésped suyo.

No hay en toda la Antigüedad una descripción mejor de lo que hace la gente prudente con la gente que quiere.

Parte III

Lo que se puede dar

Deshecho el agarre, queda la pregunta práctica, que casi nunca se formula bien: qué se da exactamente. La respuesta habitual es dinero, y el dinero resulta ser una parte pequeña y no la más difícil. Se da atención, se da escucha, se da tiempo, se da una palabra que nadie más dirá, se da el desacuerdo que ningún amigo se atreve a decir, se da el beneficio de la duda, se da lo que uno sabe, se da el cuerpo, se da el perdón, y a veces se da no haciendo nada. Esta es la parte más larga del libro porque es donde ocurre casi todo, y su escala no es la del gesto memorable sino la de lo pequeño y repetido.

Capítulo 21

La atención

> *Veinte minutos de atención intensa y sin fatiga valen infinitamente más que tres horas de aplicación con las cejas fruncidas.*
>
> *Simone Weil*

Cuando a alguien cercano empieza a irle mal de verdad se hace a su alrededor un claro que nadie ha decidido. Las llamadas se espacian, las visitas se dejan para cuando esté más animado, y el que las deja no se siente en absoluto un desertor: no quiere molestar, respeta el momento, teme caer en mal día. Debajo de esas razones hay otra mejor, y además verdadera, que es no saber qué decir. Delante de una enfermedad, de una quiebra o de un muerto no hay nada en las manos que sirva para arreglar aquello, y lo que sí se puede mandar desde lejos, una transferencia, un mensaje escrito con cuidado, llega antes que uno y a veces llega en su lugar. Queda por saber qué tendría para dar el que se quedase sin nada que ofrecer. La palabra que suele contestar a eso es atención, que a secas no dice nada.

Circula de Simone Weil una sola frase sobre ella, la de que la atención es la forma más rara y más pura de la generosidad, y circula suelta, como un aforismo edificante que se pone al pie de una fotografía. La doctrina de la que sale esa frase está en otro sitio y es mucho más útil, porque no es un texto místico: es un texto escolar, escrito en 1942 para estudiantes de instituto, sobre el buen uso de los estudios.

Empieza por una descripción que cualquiera reconoce.

> Casi siempre se confunde la atención con una especie de esfuerzo muscular. Si se les dice a unos alumnos «ahora vais a atender», se les ve fruncir las cejas, contener la respiración, contraer los músculos. Si al cabo de dos minutos se les pregunta a qué están atendiendo, no saben contestar. No han atendido a nada. No han atendido. Han contraído sus músculos. En el estudio se gasta a menudo esa clase de esfuerzo muscular. Como acaba cansando, uno tiene la impresión de haber trabajado. Es una ilusión. La fatiga no tiene ninguna relación con el trabajo. El trabajo es el esfuerzo útil, canse o no canse. Esa especie de esfuerzo muscular en el estudio es completamente estéril, incluso cuando se hace con buena intención. Esa buena intención es entonces de las que empedran el infierno. [...] La voluntad, la que llegado el caso hace apretar los dientes y soportar el sufrimiento, es el arma principal del aprendiz en el trabajo manual. Pero, al contrario de lo que se cree, no tiene casi ningún papel en el estudio. La inteligencia solo puede ser conducida por el deseo. Y para que haya deseo tiene que haber placer y alegría. La inteligencia no crece ni da fruto sino en la alegría. — Simone Weil, *Reflexiones sobre el buen uso de los estudios escolares*

La tesis es que la atención no es una contracción sino una disponibilidad, y que confundirla con el esfuerzo la destruye. Lo que la delata es la fatiga: quien termina agotado no ha atendido, ha apretado. Y hay una consecuencia que Weil enuncia con una cifra.

> La atención es un esfuerzo, quizá el mayor de los esfuerzos, pero es un esfuerzo negativo. Por sí mismo no lleva consigo cansancio. Cuando se hace sentir el cansancio, la atención ya casi no es posible, a menos que uno esté muy ejercitado; entonces vale más abandonarse, buscar un descanso y volver a empezar un poco después, soltarse y retomarse como se inspira y se espira. Veinte minutos de atención intensa y sin fatiga valen infinitamente más que tres horas de esa aplicación con las cejas fruncidas que hace decir, con el sentimiento del deber cumplido: «He trabajado bien.» Pero, pese a las apariencias, también es mucho más difícil. Hay algo en nuestra alma que repugna a la verdadera atención mucho más violentamente que la carne repugna al cansancio. —

Simone Weil, *Reflexiones sobre el buen uso de los estudios escolares*

Los veinte minutos no son una ocurrencia. Los psicólogos que estudiaron a los vigías de radar durante la guerra encontraron que la capacidad de detectar señales empieza a caer a partir de la media hora larga de vigilancia, y que el declive es fisiológico y no se corrige queriendo. Weil escribía en los mismos años y sin conocer esos trabajos.

El pensamiento vacío

Lo que sigue es la parte que casi nadie ha leído y la que convierte el ensayo en una técnica.

> La atención consiste en suspender el pensamiento, en dejarlo disponible, vacío y penetrable al objeto, manteniendo dentro de uno mismo, cerca del pensamiento pero en un nivel inferior y sin contacto con él, los diversos conocimientos adquiridos que uno se ve forzado a utilizar. [...] Y sobre todo el pensamiento debe estar vacío, a la espera, sin buscar nada, pero dispuesto a recibir en su verdad desnuda el objeto que va a penetrar en él. Todos los contrasentidos en las traducciones, todos los absurdos en la solución de los problemas de geometría, todas las torpezas de estilo y todos los defectos en el encadenamiento de las ideas en las redacciones vienen de que el pensamiento se ha precipitado apresuradamente sobre algo y, lleno así prematuramente, ha dejado de estar disponible para la verdad. La causa es siempre que se ha querido ser activo; se ha querido buscar. [...] Los bienes más preciosos no deben buscarse, sino esperarse. — Simone Weil, *Reflexiones sobre el buen uso de los estudios escolares*

Aquí hay una afirmación comprobable y contraintuitiva: los errores vienen de haberse precipitado sobre una solución, es decir, de haber llenado la cabeza antes de tiempo. El que resuelve mal un problema no suele haber pensado poco; ha pensado demasiado pronto. Cualquiera que haya corregido ejercicios lo ha visto. Y cualquiera que haya escuchado a una persona en apuros lo ha hecho: la respuesta se forma en la cabeza del oyente

mientras el otro sigue hablando, y desde ese momento ya no se está oyendo nada.

Y entonces Weil da el salto que justifica todo el ensayo y que es la razón por la que este capítulo abre la parte central del libro.

> No es solo el amor de Dios lo que tiene por sustancia la atención. El amor al prójimo, que sabemos que es el mismo amor, está hecho de la misma sustancia. Los desgraciados no necesitan otra cosa en este mundo que hombres capaces de prestarles atención. La capacidad de prestar atención a un desgraciado es cosa muy rara, muy difícil; es casi un milagro; es un milagro. Casi todos los que creen tener esa capacidad no la tienen. El calor, el impulso del corazón, la piedad no bastan. En la primera leyenda del Grial se dice que el Grial, piedra milagrosa que por virtud de la hostia consagrada sacia toda hambre, pertenece a quien diga el primero al guardián de la piedra, rey paralizado en sus tres cuartas partes por la más dolorosa herida: «¿Cuál es tu tormento?» La plenitud del amor al prójimo consiste simplemente en ser capaz de preguntarle: «¿Cuál es tu tormento?» Es saber que el desgraciado existe, no como unidad de una colección, no como ejemplar de la categoría social etiquetada como «desgraciados», sino en tanto que hombre, exactamente semejante a nosotros, que un día fue golpeado y marcado con una marca inimitable por la desgracia. — Simone Weil, *Reflexiones sobre el buen uso de los estudios escolares*

La frase sobre el calor y el impulso del corazón, que no bastan, es lo que separa este capítulo de la literatura corriente sobre la empatía. Weil no está pidiendo sentimiento. Está diciendo que el sentimiento es fácil y que lo difícil es la operación intelectual de mirar a alguien sin meterlo en una categoría.

Hay que hacerle a Weil la objeción que su vida obliga a hacer, y hacerla sin coartadas. Llevó su doctrina de la disponibilidad hasta el extremo de negarse a comer más que la ración de la Francia ocupada, y murió a los treinta y cuatro años en un sanatorio inglés, de tuberculosis y de inanición voluntaria. La atención que describe es magnífica; la desaparición de sí misma que practicaba no es un modelo, es una enfermedad, y este libro dedicará más adelante un capítulo entero al sacrificio como forma

encubierta de reproche. Se toma la técnica. Se deja el destino.

La corrección del hospital

Contra el riesgo de que todo esto quede en literatura, conviene el contrapeso más terrenal que existe: un manual de enfermería de 1859, escrito por una mujer que había gestionado un hospital militar durante una guerra.

> La lección práctica más importante que se le puede dar a una enfermera es enseñarle qué observar, cómo observar, qué síntomas indican mejoría y cuáles lo contrario, cuáles importan y cuáles no, cuáles son prueba de descuido y de qué clase de descuido. [...] No hay pregunta más necia ni más universal que esta: «¿Está mejor?» [...] La única respuesta sensata sería: «¿Cómo voy a saberlo? No puedo decir cómo estaba cuando yo no estaba con él.» [...] Las preguntas, tal como se hacen hoy, no obtendrían ninguna información sobre el enfermo aunque el preguntado la tuviera toda. Suelen ser preguntas que sugieren la respuesta, por ejemplo: «¿Ha pasado buena noche?» Pues un enfermo creerá que ha pasado mala noche si no ha dormido diez horas seguidas. [...] Se mienten muchas menos mentiras, deliberadas o no, contestando a preguntas precisas que contestando a preguntas que sugieren la respuesta. — Florence Nightingale, *Notas sobre enfermería*, XIII

Nightingale trata la atención como lo que también es: una destreza profesional que se enseña, se examina y se corrige. Y su hallazgo es demoledor para la vida ordinaria, porque las dos preguntas que ridiculiza son exactamente las que se hacen en cualquier casa. ¿Estás mejor? ¿Has dormido bien? ¿Qué tal el día? Son preguntas construidas para no enterarse: llevan la respuesta dentro, y el otro contesta lo que se espera de él porque contestar otra cosa exigiría rehacer la pregunta por su cuenta.

La corrección que propone es técnica y no requiere ninguna virtud. Preguntar hechos en vez de opiniones. Cuántas veces te despertaste, en lugar de si dormiste bien. Qué has comido hoy, en lugar de si comes bien. Y su versión clásica, la del médico que en vez de preguntar dónde le duele

dice: ponga el dedo donde le duele.

Weil dice que la plenitud del amor al prójimo consiste en poder preguntar cuál es tu tormento. Nightingale demuestra, con pacientes reales, que casi todas nuestras preguntas están hechas para no oír la respuesta. La mística francesa y el manual victoriano dicen lo mismo desde los dos extremos, y es el manual el que deja algo que se pueda hacer hoy.

No hay que proponerse atender más, que es precisamente el fruncimiento de cejas que Weil describe. Basta con cambiar una pregunta. La próxima vez que uno vaya a decirle a alguien qué tal estás, puede probar a decir en su lugar qué has hecho hoy. La diferencia de lo que se obtiene es desproporcionada respecto del esfuerzo, y el que contesta suele notar algo antes de saber qué ha cambiado. Una pregunta así, eso sí, se contesta de verdad, y la respuesta viene larga; ahí se termina la parte barata del asunto. Lo que viene detrás no lo arregla ninguna palabra: en cuanto asoma en lo que el otro cuenta un detalle que tiene arreglo evidente, la solución sube sola a la boca y sale sin que nadie la haya pedido, y desde esa frase la conversación ya es del que estaba escuchando.

Capítulo 22

La escucha

A menudo el Señor revela al más joven lo que es mejor.
Regla de san Benito

Preguntar bien es la parte fácil, y dura poco. Una pregunta hecha con cuidado consigue casi siempre lo mismo: que el otro deje de contestar por cortesía y empiece a contar algo de verdad. A partir de ahí, el que preguntó se queda sin oficio conocido. Lo que ocurre en los minutos siguientes, mientras el otro habla y él no tiene ya ninguna tarea asignada, decide el resto de la conversación; y lo que se estropea ahí no lo estropea el que habla.

De esos minutos, y no de la pregunta, se ocupa el primer manual de escucha de la literatura occidental, escrito hacia el año cien de nuestra era por un sacerdote griego de un santuario de provincias. No es un texto terapéutico ni sentimental: es un tratado sobre una obligación. Plutarco sostiene que el que oye tiene deberes, que puede cumplirlos bien o mal, y que hacerlo mal es una injusticia contra el que habla.

> Hay quienes le asignan su papel al que habla y creen que a ellos, entretanto, no les incumbe ningún deber; quieren que él prepare y medite lo que va a decir, y en cambio se meten en el auditorio sin preparación ni consideración ninguna, como si los hubieran invitado a un banquete a divertirse y darse gusto a costa de otro. Y sin embargo se sabe que hasta a un invitado se le exigen algunas cosas para que resulte

> conveniente y agradable, y desde luego mucho más a un oyente, porque debe ser partícipe del discurso y ayudante del que habla. Ni le está bien mostrarse severo a cada paso ante cualquier tropiezo leve, o poner continuamente a prueba la dicción y el gesto del que habla, mientras él comete al escuchar enormidades mucho mayores, sin peligro ni control. Sino que, así como en el juego de pelota el que la recibe vuelve y tuerce el cuerpo según el movimiento del que la lanza, así ha de guardarse una cierta proporción entre el que habla y el que oye, si es que ambos van a cumplir con sus respectivos deberes. — Plutarco, *Del modo de escuchar*

La imagen del juego de pelota contiene la tesis entera: el oyente no es un espectador, es la otra mitad del acto. Y de ahí sale una consecuencia que casi nadie acepta: la mayor parte de las conversaciones que salen mal no salen mal por culpa del que habla. Salen mal porque el que escucha no se movió.

Plutarco tiene además una observación sobre la selectividad de nuestros oídos que hoy se lee como un diagnóstico contemporáneo.

> Cuando se trasvasa un líquido de una vasija a otra, se cuida uno de inclinarla y volverla de modo que no se derrame nada y que la segunda se llene de verdad en vez de vaciarse; pero no les parece cosa digna de cuidado regular su atención y aplicarse con provecho al que habla, para que nada importante se caiga al lado o se les escape. Y lo verdaderamente ridículo: si dan con alguien que tenga maña para describir un convite o un espectáculo, o que sepa contar bien un sueño, o hacer un relato airoso de una riña suya con otro, a ese lo escuchan con la mayor atención, lo animan a seguir y le piden todas las circunstancias. En cambio, que otro los llame para algo útil, para exhortarlos a lo decente o reprenderles lo torcido o componer una pelea, y no tienen aguante para soportarlo: pelean con todas sus fuerzas por derribarlo con argumentos, si pueden, y si no, se largan corriendo a boberías más agradables; como si sus oídos, cual vasijas de barro agrietadas, pudieran llenarse de cualquier cosa menos de lo útil y lo valioso. — Plutarco, *Del modo de escuchar*

Lo que describe es un filtro y no una incapacidad. Se escucha con avidez lo entretenido y se resiste con energía lo que obligaría a cambiar algo. Y se

resiste peleando: derribar al que habla con argumentos es la forma culta de no oírlo. Cualquiera que haya intentado decirle a alguien algo incómodo conoce esa maniobra, y cualquiera que sea honrado consigo mismo la ha ejecutado.

Hay que hacerle a Plutarco una objeción, y es la del contexto. Su tratado está escrito para jóvenes de buena familia que van a oír a filósofos, y su modelo de escucha es vertical: alguien sabe y expone, otro recibe y aprende. Eso deja fuera la conversación entre iguales, que es la mayor parte de la vida, y deja fuera del todo el caso más difícil, que es escuchar a quien no tiene nada que enseñar y solo necesita ser oído. Su manual sirve para el aula. Para la cocina hace falta algo más.

El reflejo de enderezar

Ese algo más lo nombraron dos psicólogos clínicos que trabajaban con personas con problemas de alcohol, y lo llamaron el reflejo de enderezar. Consiste en el impulso, casi irresistible en quien quiere ayudar, de corregir el rumbo del otro: darle la solución, señalarle el error, explicarle lo que debería hacer.

Su descubrimiento fue contraintuitivo y está bien documentado. Cuanto más argumentaba el terapeuta a favor del cambio, más argumentaba el paciente en contra, y peor era el resultado meses después. El motivo no es misterioso: cuando alguien defiende una posición en voz alta, se convence más de ella, y si el interlocutor ocupa uno de los dos lados del asunto, deja libre el otro. Al que aconseja le queda el papel de la sensatez, y al aconsejado no le queda más que la resistencia.

Esto tiene una consecuencia que conviene decir sin adornos, porque afecta a la gente bienintencionada más que a ninguna otra. Casi todo el consejo no pedido es un regalo para el que lo da. Alivia. Ordena el mundo. Confirma que uno ve claro. Y llega a un destinatario que no lo ha solicitado y que, si lo aceptara, tendría además que agradecerlo. Por eso el consejo no pedido es una de las pocas cosas que se dan mucho y no sirven casi nunca.

La objeción, sin embargo, es fuerte y hay que hacerla aquí mismo, por-

que el elogio del silencio se ha convertido en una coartada. Hay momentos en que callar no es respeto sino cobardía: cuando alguien está a punto de hacer algo grave, cuando la información que falta es un hecho y no una opinión, cuando el silencio del que sabe deja al otro solo con su error. La escucha pura, practicada como norma, permite no comprometerse nunca. La diferencia entre respetar y desentenderse no está en las palabras que se dicen, sino en si uno se queda después.

La entrevista cognitiva

Hay un procedimiento profesional que demuestra que escuchar mejor no es una cuestión de disposición sino de técnica, y procede de la investigación policial.

Cuando la psicología de la memoria empezó a estudiar cómo se toma declaración a un testigo, encontró que el método habitual, una serie de preguntas cerradas hechas por un agente con prisa, extraía mucha menos información de la que el testigo tenía. Se diseñó entonces un protocolo distinto, con unas cuantas reglas sencillas: dejar que el testigo cuente todo seguido antes de preguntar nada; no interrumpir; pedirle que reconstruya el contexto, el tiempo que hacía, los ruidos, lo que sentía; pedirle que lo cuente otra vez en otro orden, empezando por el final; y usar preguntas abiertas en vez de preguntas que sugieran la respuesta. Los estudios que compararon los dos métodos encontraron aumentos sustanciales en la cantidad de detalles correctos recordados, sin aumentar proporcionalmente los errores.

La aplicación fuera de una comisaría es evidente y bastante desmoralizadora para quien se creía buen oyente. Las tres cosas que más información destruyen son interrumpir, preguntar en cerrado y preguntar en el orden propio. Y las tres se hacen con la mejor intención: se interrumpe para mostrar interés, se pregunta en cerrado para ayudar al otro a concretar, y se ordena la conversación para que avance.

Hay una diferencia importante que conviene declarar: en una conversación corriente no se busca información, se busca a la persona. Pero

el paralelo se sostiene precisamente ahí, porque lo que un protocolo así permite no es solo recordar más: permite que el que habla llegue a decir cosas que no sabía que iba a decir. Cualquiera que haya sido escuchado así lo reconoce. Se empieza contando un asunto y se acaba diciendo otro, y el que escuchaba no hizo nada salvo no cortar.

Las dos técnicas más fáciles de trasladar son la primera y la última. Dejar la primera exposición entera sin intervenir, aunque falten datos. Y sustituir las preguntas que sugieren la respuesta por otras que no la sugieran: no si estás mejor, sino qué tal has dormido; no si te fue bien, sino qué hiciste.

Una constitución que obliga a oír

La pieza más inesperada de este asunto no es un texto sobre psicología, es un texto jurídico: un capítulo de la regla monástica que organizó Occidente durante mil años.

> Siempre que haya que tratar algún asunto importante en el monasterio, convoque el abad a toda la comunidad y exponga de qué se trata. Y, oído el consejo de los hermanos, delibérelo consigo mismo y haga lo que juzgue más conveniente. Si hemos dicho que se llame a todos a consejo es porque a menudo el Señor revela al más joven lo que es mejor. Den los hermanos su parecer con toda la deferencia que exige la humildad, y no presuman de defender tercamente sus opiniones; que la decisión dependa más bien del juicio del abad, y sométanse todos a lo que él decida para su bien. [...] Pero si el asunto que ha de tratarse en interés del monasterio es de menor importancia, tome consejo solo de los ancianos. — Regla de san Benito, 3

En el siglo VI, en una institución rigurosamente jerárquica donde el abad tiene la última palabra sin apelación, se escribe por ley que hay que convocar a todos, incluidos los novicios, y la razón que se da no es la participación ni la equidad: es que a menudo el más joven es el que acierta. Es una norma de escucha fundada en una razón epistemológica y no en una razón moral. No se oye al último por bondad. Se le oye porque puede tener razón.

Y hay un detalle todavía más fino: la regla distingue por importancia.

Los asuntos graves se consultan con todos; los menores, solo con los mayores. Es decir, cuanto más importa la decisión, más ancha se hace la escucha. Lo normal en las organizaciones humanas, y en las familias, es exactamente lo contrario: se consulta lo trivial y se decide a solas lo grave.

Puestas juntas las tres piezas, la escucha no se parece a lo que suele venderse con ese nombre. No es asentir, ni poner cara de interés, ni repetir lo que el otro ha dicho con otras palabras. Es un trabajo con tres partes: moverse hacia donde viene la pelota, resistir el impulso de corregir, y ensanchar el círculo cuando el asunto es serio.

No hace falta más que una comprobación, y dura lo que una conversación. La próxima vez que alguien cuente un problema, se puede probar a no proponer nada hasta que la otra persona haya dicho tres cosas más. No hay que decidir de antemano que no se aconsejará, que eso es otro modo de estar pendiente de uno mismo. Solo hay que contar tres. Casi siempre, en la segunda o en la tercera aparece algo que no habría aparecido. La cuenta enseña además dónde termina, y termina pronto: sirve mientras el asunto del otro quepa en un rato. Hay quien tiene un asunto que no se acaba, alguien que cuenta lo mismo un jueves y el jueves siguiente durante años, y ahí la cuenta se hace entera y no cambia nada, porque a esas alturas lo que el otro lee ya no es lo que uno calla, sino la cara con que lo calla.

Capítulo 23

El tiempo

La dificultad está en el semblante.

Confucio

Dos personas pueden pasar la misma media hora sentadas delante de alguien y hacer con ella dos cosas distintas. Las dos han oído lo que se les contaba, las dos han contestado cuando tocaba, y las dos han gastado treinta minutos exactos que no van a volver. Una ha dado algo y la otra ha cumplido un trámite, y quien las tenía delante sabe cuál es cuál sin poder explicar en qué lo ha notado. No está en lo que se dijo, porque las dos dijeron aproximadamente lo mismo. Está en algo que no viaja por las palabras y que por eso no admite instrucciones.

Hay un texto de veinticinco siglos que separa en dos frases lo que la lengua moderna tiene metido en una sola palabra. Tres discípulos preguntan por separado lo mismo, qué es la piedad filial, y el maestro contesta tres cosas distintas.

> Mang Wu preguntó qué era la piedad filial. Dijo el Maestro: «Que los padres no tengan más inquietud que la de que sus hijos enfermen.» Tsze-yu preguntó qué era la piedad filial. Dijo el Maestro: «La piedad filial de hoy consiste en sostener a los padres. Pero también los perros y los caballos son capaces de sostener a alguien; sin reverencia, ¿qué distingue un sostén del otro?» Tsze-hsia preguntó qué era la piedad filial. Dijo el Maestro: «La dificultad está en el semblante. Que los jóvenes

> carguen con la fatiga cuando los mayores tienen asuntos molestos, y que les sirvan a ellos primero el vino y la comida, ¿es eso lo que ha de tenerse por piedad filial?» — Confucio, *Analectas*, II 6-8

Las dos palabras que separa son sostener y reverenciar. Se puede sostener a alguien sin mirarlo: llevarle la compra, resolverle los papeles, pagarle una factura, llevarlo al médico. Todo eso es real y hace falta, y un animal doméstico también sostiene a otro. Lo que no hace un animal es mirar a quien sostiene.

Y la tercera respuesta es la que corta. La dificultad no está en las tareas, dice, está en el semblante. Es decir: en la cara con la que se hacen. Cargar con lo molesto y servir la comida no basta, porque puede hacerse todo eso con una cara que informa exactamente de lo que uno preferiría estar haciendo. Y esa cara la ve el otro, siempre, aunque no diga nada.

Esto vale para cualquiera que atienda a alguien de manera regular, y no solo a un padre. La ayuda prestada con impaciencia visible entrega el servicio y retira el don. Quien la recibe queda atendido y humillado a la vez, y a menudo no sabe explicar por qué se siente peor después de que le hayan ayudado.

Conviene señalar de paso lo que este texto tiene de defendible y lo que tiene de indefendible. La piedad filial confuciana sostuvo durante dos milenios una jerarquía brutal, en la que el deber hacia el mayor no admitía discusión y en la que la obediencia se llamaba virtud. Nada de eso es recuperable. Lo que sí lo es, y sobrevive fuera de aquel sistema, es la distinción entre las dos cosas: no basta con hacer, hay que hacer mirando.

Lo único que se da y no se cuenta

Séneca, en un tratado dedicado a un funcionario que administraba el trigo de Roma, se hizo la pregunta económica que nadie hace.

> Me llena de asombro ver a unos hombres pedir a otros su tiempo y ver a los pedidos dispuestísimos a darlo: los dos consideran el objeto para el que se da el tiempo, y ninguno de los dos piensa en el tiempo

> mismo, como si al pedirlo no se pidiera nada y al darlo no se diera nada. Jugamos con la más preciosa de todas las cosas; pero se nos pasa por alto porque es una cosa incorpórea, porque no se presenta a los ojos, y por eso se la tiene por baratísima: apenas se le pone valor alguno. Los hombres estiman muchísimo los regalos y las pensiones, y alquilan su trabajo, sus servicios o sus desvelos para conseguirlos; nadie valora el tiempo: lo dan con mucha más largueza, como si no costara nada. Y sin embargo verás a esos mismos abrazarse a las rodillas del médico, suplicantes, cuando están enfermos y en peligro de muerte. [...] No hay razón para suponer que no sepan lo cara que es esta cosa: suelen decirles a los que más quieren que están dispuestos a darles una parte de sus propios años. Y se los dan, y no saben que se los están dando; pero se los dan de tal manera que ellos los pierden sin que los otros los ganen. — Séneca, *De la brevedad de la vida*, VIII

La última frase es la que hay que subrayar, porque describe la forma más común del tiempo mal dado: se pierde sin que nadie lo gane. Es la tarde entera pasada al lado de alguien mirando cada uno su pantalla. Es la visita que se hace y durante la cual se está pendiente del reloj. Es la comida familiar en la que se cumple el rito y no ocurre nada. Nadie ha ganado esas horas, y sin embargo han salido de una vida.

Séneca escribe, eso sí, desde una posición peculiar, y conviene decirlo. Su tratado es un elogio del retiro y de la vida contemplativa, y su idea de una vida bien empleada es la del hombre libre que se dedica al estudio. Desde ahí, el tiempo que se da a otros aparece casi siempre como tiempo robado. Un libro sobre la generosidad tiene que decir lo contrario: hay una manera de gastar el tiempo con otro que no es pérdida, y es justamente la que Confucio llamaba reverenciar. Lo que no puede uno es tener las dos cosas: la queja por el tiempo gastado y el mérito de haberlo gastado.

Vender lo que no existe

Hay una tercera pieza que aclara por qué el tiempo dado es distinto de cualquier otra cosa, y viene de un lugar inesperado: un argumento escolástico contra el préstamo con interés.

> Recibir usura por el dinero prestado es injusto en sí mismo, porque es vender lo que no existe, y de ahí se sigue evidentemente una desigualdad contraria a la justicia. Para verlo, hay que observar que hay cosas cuyo uso consiste en consumirlas: consumimos el vino al beberlo y el trigo al comerlo. En tales cosas el uso no puede contarse aparte de la cosa misma, y a quien se le concede el uso se le concede la cosa. [...] Así, si alguien quisiera vender el vino por separado del uso del vino, vendería dos veces la misma cosa, o vendería lo que no existe. [...] En cambio hay cosas cuyo uso no consiste en consumirlas: usar una casa es habitarla, no destruirla. — Tomás de Aquino, *Suma teológica*, II-II q. 78 a. 1

El argumento sobre el interés hace siglos que se considera equivocado, y no hay por qué defenderlo: supone que el dinero no produce nada por sí mismo, lo cual era casi cierto en una economía agraria y dejó de serlo. Pero la distinción que emplea es excelente y sirve para otra cosa.

Hay bienes que se consumen al usarse y bienes que no. Una casa se habita y sigue existiendo; el trigo se come y desaparece. El tiempo pertenece de manera absoluta al segundo grupo. Es el bien más consumible que existe: no se puede prestar, no se puede recuperar, no admite intereses, y darlo es darlo entero. Cuando alguien dedica una tarde a otro no le ha cedido el uso de nada; le ha entregado un trozo de su vida que no vuelve.

De ahí sale la razón por la que el tiempo es el don que mejor se distingue del dinero. El dinero se repone. Las horas no. Alguien puede dar cantidades enormes de dinero sin haber dado nunca nada, y cualquiera que haya recibido de otro una tarde entera de atención sabe que eso no se compra.

Lo que no se puede prestar

De la distinción anterior sale una consecuencia que conviene desarrollar, porque cambia la manera de mirar una agenda.

El tiempo no admite préstamo. Se puede prestar dinero, una casa, un coche, un libro; el que presta se queda sin el uso durante un rato y luego lo recupera. Con el tiempo esa operación no existe: no hay manera de dar

dos horas y recuperarlas después. Lo que se da se consume en el acto y no queda nada, ni para el que lo dio ni para el que lo recibió.

De ahí que las expresiones corrientes sobre este asunto sean todas falsas y bastante dañinas. No se puede sacar tiempo, porque no está guardado en ningún sitio. No se puede ganar tiempo, porque nadie ha ampliado nunca un día. No se puede recuperar el tiempo perdido con alguien, y esta es la que más daño hace, porque es la promesa con la que se aplaza todo: cuando termine esto, cuando pase este año, cuando esté más tranquilo. La compensación posterior no existe. Un padre que estuvo ausente diez años y después dedica diez a estar presente no ha recuperado nada; ha vivido veinte años, diez de una manera y diez de otra.

Y hay una consecuencia práctica que resulta antipática y es exacta. Como el tiempo no se repone, cada hora dada a algo es una hora quitada a otra cosa, y por lo tanto todo reparto del tiempo es una declaración de prioridades, se haya formulado o no. Nadie tiene que decir a qué le da importancia: basta con mirar dónde han ido sus semanas.

Eso convierte una agenda en un documento incómodo. No dice lo que uno cree que le importa; dice lo que le ha importado. Y la diferencia entre las dos listas, cuando se comparan, suele ser la información más útil que puede obtenerse sobre uno mismo en cinco minutos.

La cara

Queda el detalle más incómodo y es donde Confucio deja el asunto: el semblante.

Hay un experimento que cualquiera puede hacer y que no exige ninguna virtud. Consiste en recordar la última vez que alguien de casa pidió algo pequeño, y recordar no lo que se contestó, sino la cara que se puso antes de contestar. Casi siempre hay un microsegundo de fastidio que aparece solo, sin permiso, y que el otro ve. Después viene la respuesta amable y el favor hecho. Pero lo que se guarda en la memoria del que pidió no es el favor: es la cara.

Eso no se corrige poniendo mejor cara, que se nota más todavía. Se

corrige, si acaso, por otro sitio: reduciendo el número de cosas que se hacen a disgusto, que casi siempre son demasiadas, y aumentando las que se hacen mirando. Es preferible una hora entera y una negativa clara al resto que cuatro horas repartidas con el gesto torcido.

No hay nada que proponerse. Merece la pena reparar en, la próxima vez, ese medio segundo. Es información sobre uno mismo y no sobre el que pide, y llega antes de que uno haya tenido tiempo de vestirla. Todo eso ocurre dentro de una tarde, y hay una pregunta que no cabe dentro de ninguna: cuántas tardes hay. Una tarde con alguien parece siempre repetible, y por eso se da o se escatima sin pensarlo, como si detrás quedara una reserva indefinida de tardes iguales con la misma persona enfrente. No queda. Queda un número, bastante más corto de lo que nadie supone, y no lo sabe nadie porque a nadie se le ocurre contarlo, aunque para contarlo baste una edad y una costumbre.

Capítulo 24

La última vez

Todos nos hemos de morir. ¿Por qué no tomarme una molestia?

Lev Tolstoi

Se cuentan muchas cosas sin esfuerzo y sin ninguna solemnidad. Las cuotas que faltan para terminar de pagar un coche, los días de vacaciones que quedan en el año, las paradas que faltan para bajarse. Son cuentas que nadie considera morbosas y que se hacen de memoria, en un segundo, mientras se piensa en otra cosa. Hay otra que es igual de fácil y que no hace nunca nadie: cuántas veces más va a ver uno a sus padres. No con cuánta atención, ni si esas veces van a salir bien, ni qué cara se pondrá al llegar. Cuántas. Hay una aritmética que casi nadie hace y que no requiere ninguna disposición moral, solo una calculadora.

Alguien que vea a sus padres tres o cuatro veces al año, y cuyos padres tengan sesenta y cinco años, va a verlos, si todo va estadísticamente bien, unas sesenta o setenta veces más en toda su vida. No sesenta años más: sesenta veces. Contando las comidas de Navidad. Si la frecuencia baja a dos visitas anuales, la cifra se queda en cuarenta. Y la mayor parte de esas ocasiones ya está gastada, porque la infancia consumió el grueso del tiempo compartido: quien se marchó de casa a los dieciocho ha vivido ya, en el momento de cerrar la puerta, alrededor del noventa por ciento de todo el tiempo que pasará con sus padres.

La operación puede hacerse con cualquier persona: un abuelo, un hermano que vive lejos, un amigo de otra ciudad. El resultado es siempre desagradable y siempre exacto, y tiene una propiedad que ninguna exhortación posee: no depende de que uno esté de acuerdo.

De ahí sale la observación que da nombre a este capítulo. Habrá una última conversación con cada persona que uno conoce. En la inmensa mayoría de los casos no se sabrá que era la última. No habrá despedida, ni frase memorable, ni la sensación de que algo se cierra: será una llamada corriente sobre asuntos corrientes, y luego no habrá otra. Esto no es una metáfora ni una advertencia religiosa. Es una descripción de cómo terminan casi todas las relaciones humanas.

La habitación

La literatura tiene un solo texto verdaderamente honrado sobre lo que ocurre cuando alguien de la casa se está muriendo, y es honrado precisamente porque no embellece nada. Un magistrado de provincias, hombre correcto y sin relieve, enferma sin remedio a los cuarenta y cinco años. Su mujer se ofende, sus colegas calculan quién ocupará su plaza, los médicos hablan de riñón flotante, y todo el mundo a su alrededor sostiene la mentira de que aquello se va a arreglar. La única persona que no miente es el criado que sirve la mesa.

> Pero precisamente del lado más desagradable de su enfermedad le vino a Iván Ilich un consuelo. Siempre entraba en su cuarto, en esas ocasiones, para limpiarlo, el campesino que servía a la mesa, Guerásim. [...] Al principio, la vista de aquel muchacho, siempre vestido con limpieza a la rusa, ocupado en aquella tarea repugnante, avergonzaba a Iván Ilich. Un día, levantándose de la silla de noche, demasiado débil para volver a ponerse la ropa, se dejó caer en una butaca baja y miró con horror sus muslos desnudos y sin fuerza, con los músculos marcándose en ellos. Entonces entró, con pasos ligeros y firmes, Guerásim, con sus botas gruesas, esparciendo un olor agradable a brea y trayendo consigo la frescura del aire de invierno. [...] «Guerásim», dijo Iván Ilich débilmente. Guerásim se sobresaltó, claramente temeroso de haber

> hecho algo mal. [...] «Me temo que esto es muy desagradable para usted. Ha de perdonarme. No puedo evitarlo.» «¡Pero por Dios, señor!» Y a Guerásim se le iluminaron los ojos y enseñó los dientes al sonreír. «¿Qué molestia es esta? Usted está enfermo.» — Lev Tolstoi, *La muerte de Iván Ilich*, VII

Lo que sigue es todavía mejor, porque el enfermo pide algo humillante y el criado lo hace sin ceremonia: que le sostenga las piernas en alto, que es la única postura en que el dolor cede. Guerásim se sienta toda la noche con las piernas del moribundo sobre los hombros, y cuando Iván Ilich se disculpa, contesta que todos nos hemos de morir y que por qué no iba a tomarse una molestia. En otro pasaje se dice que lo hace pensando que también a él le gustaría que alguien se la tomara cuando le llegue el turno.

Hay tres cosas en ese personaje que conviene señalar, porque desmontan casi todo lo que se escribe sobre el cuidado.

La primera es que el trabajo es sucio. El texto no lo esconde: se trata de vaciar y limpiar la silla de noche de un hombre que ya no controla su cuerpo. Cualquier descripción del cuidado que omita el olor, la ropa manchada y el cansancio es falsa, y quien la lea habiendo cuidado a alguien la cerrará en la segunda página. El cuidado no es noble. Es fisiológico, repetitivo y a veces asqueroso, y sigue siendo lo mejor que una persona puede hacer por otra.

La segunda es que Guerásim está contento. Tolstoi insiste en su salud, su fuerza, su olor a brea y a aire frío, y en que trata de contener la alegría de su cara para no herir al enfermo. No es un mártir, no se está sacrificando, y por eso su presencia consuela. Un cuidador que sufre visiblemente añade al enfermo la carga de su sufrimiento.

La tercera es la más importante y es lo que Iván Ilich descubre casi al final: lo que le envenenaba los días no era el dolor, era la falsedad de alrededor. Todos fingían que estaba mejorando. Guerásim, que no fingía nada, era el único con quien se podía estar.

La mentira de la habitación

Hay un segundo asunto en esa novela que merece capítulo aparte y que se ha convertido, con el tiempo, en un problema clínico bien documentado: qué se le dice a alguien que se está muriendo.

En el relato, todos a su alrededor sostienen que se trata de una enfermedad pasajera, que basta con seguir el tratamiento, que ya se le ve mejor cara. Lo hacen por cariño. Y el enfermo, que sabe perfectamente lo que ocurre, se ve obligado a participar en la ficción para no incomodarlos: finge creerlo, discute de la sentencia del tribunal de apelación, y muere solo en medio de una casa llena de gente.

Lo que Tolstoi describe no era una excentricidad de su época. Durante buena parte del siglo XX, la práctica médica corriente en muchos países fue no comunicarle el diagnóstico al enfermo y sí a la familia, y ese criterio solo se invirtió en las últimas décadas, no sin resistencia. Todavía hoy, en la práctica doméstica, la conspiración del silencio es el patrón por defecto en muchas casas: todos saben, nadie dice, y cada uno protege a los demás de una información que todos tienen.

El coste de esa protección lo paga entero el enfermo, y consiste en dos cosas. La primera es la soledad: se le deja fuera de la única conversación que importa. La segunda es más práctica y más grave: se le impide despedirse, arreglar asuntos, decir lo que quería decir. La mentira piadosa le roba precisamente la última vez.

Nada de esto obliga a nadie a soltar diagnósticos por su cuenta, que es asunto de médicos y de tiempos. Lo que sí puede hacer cualquiera es no añadir mentira: no decir que se le ve mejor cara cuando no es verdad, no cambiar de tema cuando el otro intenta hablar de ello, y sostener el silencio del otro sin llenarlo de ánimo. Es exactamente lo que hacía aquel criado, que no dijo nunca ni una palabra de consuelo.

Lo que se hace en su lugar

Frente a eso, el mismo libro describe lo que hacen los demás, que es lo que hacemos todos.

Iván Ilich, dice Tolstoi, deseaba más que ninguna otra cosa que alguien se compadeciera de él como de un niño enfermo: que lo acariciaran, lo besaran y lloraran por él. Sabía que era un magistrado con la barba gris y que por lo tanto aquello era imposible. Y entonces entra un colega, y en lugar de llorar o dejarse acariciar, Iván Ilich pone su cara seria y severa y, por pura inercia, expone su opinión sobre la última sentencia del tribunal de apelación y se obstina en defenderla.

Esa escena es la que hay que retener, porque no ocurre solo en los lechos de muerte. Ocurre en cualquier visita a un enfermo, en cualquier llamada a alguien mayor, en cualquier conversación con un padre. Los dos quieren otra cosa y los dos hablan de la sentencia del tribunal de apelación. La inercia es enorme, la costumbre está montada desde hace décadas, y romperla parece una teatralidad insoportable.

No hay que romperla. Lo que Guerásim hace no es hablar de nada especial. Es estar ahí, hacer lo que hace falta, y no mentir.

Contra el látigo

Un capítulo así puede usarse mal con mucha facilidad, y conviene decirlo antes de terminar. La meditación sobre la muerte tiene una versión que no sirve de nada y que ha sido muy popular durante siglos: la que se emplea como látigo. Consiste en recordarle a alguien que sus padres van a morirse para que se sienta culpable de no llamarlos, y su efecto real, comprobable en cualquiera que lo haya sufrido, es producir angustia y no conducta. La culpa paraliza, y además busca alivio rápido; por eso el que se siente culpable llama una vez, con mucha intensidad, y luego se aparta un mes.

Lo que la aritmética del principio ofrece no es culpa: es una escala. Sesenta veces es una cantidad manejable. No exige mudarse, ni dedicar

la vida a nadie, ni convertirse en cuidador. Exige, si acaso, una decisión pequeña sobre la frecuencia, del tipo de las que se sostienen durante años: una llamada más al mes, no una llamada diaria que se abandonará en marzo.

Y hay una consecuencia menor que es la más aprovechable de todas. Si no se sabe cuál es la última conversación, entonces conviene que las corrientes sean habitables. No solemnes: habitables. La mayor parte de la gente guarda lo importante para una ocasión adecuada que no llega, y mientras tanto habla de logística. La ocasión adecuada es una superstición. Solo hay conversaciones normales, y en alguna de ellas, sin previo aviso, cabe una frase que no se había dicho nunca.

Nada de esto pide un propósito. Basta con hacer la cuenta una vez, con dos o tres personas concretas y sus edades reales; la cifra tarda un minuto en salir y luego se queda mucho tiempo. Lo que la cifra reparte son ocasiones, y de lo que ocurre dentro de cada una no dice absolutamente nada, y dentro de una visita, de una llamada o de una cena lo que hay es gente hablando. Sesenta veces dan de sobra para decir una cosa que se piensa desde hace años. Cualquiera que haya estado en una comida familiar sabe que lo más probable es que no se diga en ninguna de las sesenta, y que el motivo no será la falta de ocasión, porque la ocasión estará puesta, con mantel y con postre, cuatro veces al año.

Capítulo 25

La palabra amable

La palabra buena es más rara que la esmeralda que encuentran las esclavas entre los guijarros.

Ptahhotep

Casi todo lo que se habla en una casa es logística: los horarios, los recados, quién saca la basura, si queda leche. Sobre ese fondo, cualquier frase que no sea logística suena demasiado alto, igual que una silla arrastrada, y el que iba a decirla la oye antes que nadie y se la traga. De manera que una frase que no cuesta dinero, ni tiempo, ni ninguna clase de valentía reconocible acaba siendo de las cosas más raras que hace la gente. Alguien lo dejó anotado hace mucho.

El texto de instrucción moral más antiguo que se conserva completo lo escribió, o se le atribuyó, un visir egipcio de hace más de cuatro mil años. Empieza por donde nadie empezaría hoy.

> No te enorgullezcas de ser instruido; conversa con el ignorante como con el sabio. Porque no hay límite que pueda ponerse a la destreza, ni hay artesano que posea todas las ventajas. La palabra buena es más rara que la esmeralda que encuentran las esclavas entre los guijarros. Si te topas con un contrincante que discute, bien dispuesto y más sabio que tú, deja caer los brazos, inclina la espalda, no te enfades con él si no está de acuerdo contigo. Abstente de hablar mal; no lo contradigas mientras habla. Si se dirige a ti como a quien ignora el asunto, tu humildad se

> llevará por delante sus argumentos. Si te topas con un contrincante que discute, un igual tuyo, uno que está a tu alcance, no calles cuando diga algo malo; así serás más sabio que él. Grande será el aplauso de los que escuchan. Si te topas con un contrincante que discute, un pobre, es decir, uno que no es igual tuyo, no lo desprecies por ser humilde. Déjalo en paz; él solo se confundirá. No lo interrogues para darte gusto, ni derrames tu ira sobre el que tienes delante. — Ptahhotep, *Máximas*, 1-4

Hay dos hallazgos ahí que la literatura moderna sobre la amabilidad no tiene.

El primero es la comparación con la esmeralda, y hay que leerla con atención al detalle social: las esmeraldas las encuentran las esclavas que muelen grano, entre los guijarros. Es decir, la palabra buena no es un lujo de gente culta ni un refinamiento de palacio; aparece donde sea, en cualquier boca, y es rarísima. La rareza es el punto. No escasea la buena voluntad: escasea la frase concreta, dicha en el momento en que sirve.

El segundo hallazgo es que Ptahhotep no da una regla, da tres, según con quién se hable. Con el que sabe más, callar y dejar caer los brazos. Con el igual, no callar cuando dice algo malo. Con el que está por debajo, dejarlo en paz. Y esa tercera regla es la que nadie espera: al inferior no se le corrige. No porque no lo necesite, sino porque corregir al que no puede replicarte es darse gusto a uno mismo. La frase es exacta: no lo interrogues para darte gusto.

Cualquiera que haya visto a un adulto discutir con un niño hasta ganarle, o a un especialista humillar a un aficionado con datos, reconoce la escena. Y quien sea honrado reconocerá también que la sensación en el momento no es de crueldad, sino de estar aclarando las cosas.

Hay que hacerle a Ptahhotep la objeción de su propio texto, y es que el motivo declarado no es la bondad sino la carrera. Con el igual conviene no callar porque será grande el aplauso de los oyentes y el nombre de uno sonará bien entre los príncipes. Es un manual de cortesano, escrito para prosperar. Que las reglas sigan siendo buenas cuatro milenios después, y que su fundamento sea el ascenso social, es una información sobre la

naturaleza de estas cosas que conviene no esconder.

Vale más que el don

El paso decisivo de este capítulo no lo da un tratado de moral sino un versículo, y consiste en una jerarquía inesperada.

> Una palabra amable y un perdón valen más que una limosna seguida de agravio. Dios se basta a sí mismo y es paciente. [...] Vosotros que creéis: no anuléis vuestras limosnas con el recuerdo de vuestra generosidad ni con el agravio, como quien gasta su hacienda para que lo vean los hombres y no cree en Dios ni en el último día. Ese es semejante a una roca cubierta de un poco de tierra: cae sobre ella un aguacero y la deja pelada. No podrán aprovechar nada de lo que ganaron. — Corán 2, 263-264

Léase despacio la primera frase. No dice que la palabra amable acompañe bien al don. Dice que vale más que el don, cuando el don viene seguido de agravio. Es decir, establece que hay casos en que es preferible no dar nada y hablar bien, que dar mucho y humillar.

Y la imagen del versículo siguiente explica por qué, con una física de secano que cualquiera que haya visto un cerro reconoce. La limosna con reproche es tierra sobre una roca: parece suelo hasta que llueve. La palabra no es el envoltorio del don. Es el suelo. Si no hay suelo, lo que se da no arraiga en nadie, y a la primera dificultad queda la piedra a la vista.

De ahí sale un criterio práctico que corrige la intuición corriente. Entre dar dinero con una advertencia y no dar nada diciendo algo bueno, este libro sostiene que lo segundo deja más. No porque las palabras alimenten, que no alimentan, sino porque el don con agravio produce en el que recibe un saldo neto negativo: se lleva la cosa y se lleva la humillación, y la humillación dura más.

El poder de torcer el cielo

En 1243, un monje japonés escribió un fascículo breve sobre las cuatro conductas del bodhisattva, y a la segunda la llamó palabra amable.

> «Palabra amable» quiere decir que, al ver a los seres, se despierta la mente de compasión y se les ofrecen palabras de cuidado amoroso. Es lo contrario del habla cruel o violenta. [...] Alabe usted a los que tienen virtud; compadezca a los que no la tienen. [...] Los que oyen hablar de su palabra amable quedan hondamente tocados: no lo olvidarán nunca. Sepa que la palabra amable nace de una mente amable, y la mente amable de la semilla de la mente compasiva. Considere que la palabra amable no es solo alabar los méritos de otro: tiene fuerza para hacer girar el cielo. — Dōgen, *Las cuatro conductas del bodhisattva*

La última expresión, que otros traductores vierten como el poder de invertir el destino, es una fórmula hecha en chino clásico que significa dar la vuelta a lo que ya estaba decidido. Es una afirmación desmesurada y probablemente sea la única desmesura útil del texto.

Pero hay una frase intermedia que vale más y que casi nadie subraya: los que oyen hablar de su palabra amable quedan hondamente tocados. No los que la oyen: los que oyen hablar de ella. Es decir, lo dicho de alguien en su ausencia le llega, y le llega con más fuerza que lo dicho a la cara, porque no puede sospechar que se dijera para quedar bien con él. Es la operación inversa de la murmuración y produce efectos igual de duraderos.

Dōgen, en cambio, tiene un hueco que este libro tiene que tapar en el capítulo siguiente: no dice absolutamente nada sobre qué hacer cuando lo que hay que decir no es amable. Su texto es de una dulzura sin fisuras, y una dulzura sin fisuras es exactamente lo que produce el problema que viene ahora.

El elogio que se puede recibir

Falta la parte técnica, porque decir algo bueno es más difícil de lo que parece y la mayoría de la gente lo hace de una manera que no llega.

El problema no es la sinceridad, que suele estar. Es la forma. Un elogio general no informa de nada y además pone al que lo recibe en una posición incómoda, porque no puede responder salvo con una fórmula. Decirle a alguien que es una gran persona no le da nada: no puede usarlo, no puede creerlo del todo y no sabe qué hacer con ello.

Lo que sí llega tiene tres rasgos y se pueden enumerar. Es concreto: se refiere a algo que ocurrió, con fecha si es posible. Es sobre lo hecho y no sobre lo que uno es, por la misma razón que la psicología del desarrollo encontró en los niños: el elogio del carácter fija una identidad y produce miedo a perderla, y el del acto describe algo que se puede repetir. Y dice el efecto: no que estuvo bien, sino qué produjo en quien lo dice.

La diferencia entre eres muy generoso y aquel día que te quedaste conmigo hasta las tres pude dormir es la diferencia entre una etiqueta y una noticia. La primera obliga al otro a estar a la altura; la segunda le informa de algo que no sabía.

Hay además una asimetría que conviene tener presente y que explica por qué esto escasea tanto. Decir algo bueno a la cara expone al que lo dice: puede sonar a adulación, puede sonar a interés, puede sonar a que se quiere algo. El riesgo es real y por eso casi todo el mundo se lo calla y decide, sin decidirlo, que ya se nota. No se nota. La gente vive con una idea bastante peor de sí misma de la que tienen los demás de ella, y esa diferencia se sostiene sobre todo porque nadie dice nada.

Palabra amable no es palabra agradable

Porque la palabra amable tiene un uso que la anula, y hay que nombrarlo sin rodeos. Es el instrumento con el que se despide a alguien sin conflicto, se calla un diagnóstico, se evita una conversación que hacía falta y se deja a otro persuadido de que todo va bien cuando no va bien. La prueba es sencilla y no admite discusión: si después de la palabra amable el otro sabe menos de su situación que antes, no se le ha dado nada. Se ha ahorrado uno un mal rato.

La psicología del desarrollo ha medido incluso el caso más inocente,

que es el elogio. Cuando se alaba a un niño por ser inteligente, en lugar de por lo que ha hecho, después elige tareas más fáciles, rinde peor tras un fracaso y llega a mentir sobre sus resultados. Y con el elogio inflado, ese que añade adverbios, el efecto es peor todavía y cae precisamente sobre los que menos confianza tienen: se retiran de lo difícil. La palabra agradable, administrada para darse gusto uno, la paga el que la recibe.

De modo que el criterio del capítulo no puede ser la dulzura. Es este: palabra amable es la que le sirve a él. A veces coincide con la agradable y a veces no.

Y como este libro no pide propósitos, aquí solo hay una cosa que mirar, y es doméstica. Casi todo el mundo ha pensado algo bueno de alguien en los últimos días y no lo ha dicho. No por avaricia: porque no venía a cuento, porque quedaba raro, porque ya se sabe. La palabra buena es más rara que la esmeralda por eso, y no por otra cosa. Se puede llevar la cuenta de cuántas veces ocurre en una semana. Quien lleve esa cuenta unos días se encontrará además con un segundo montón, y no es de elogios. Son las frases que tampoco se dijeron y que no eran amables: la objeción que se guardó para no estropear la comida, el reparo que se cambió por un claro que sí, la pregunta que habría dejado a alguien pensando un rato. Se callan por los mismos tres motivos, de manera que por fuera parecen el mismo silencio. No lo son. Con las primeras, el otro se queda sin saber algo bueno de sí mismo. Con las segundas se queda sin algo que ni siquiera puede echar de menos, porque una frase que no se ha oído no deja hueco; y a nadie le parece grave, mientras no se mire de cerca cómo acaba una persona a la que todo el mundo le da siempre la razón.

Capítulo 26

El desacuerdo

Sin algo que resista no hay esfuerzo, y sin esfuerzo no hay percepción de ninguna clase.

Maine de Biran

Algunas frases le sirven a quien las oye precisamente porque no quiere oírlas, y casi todo el mundo la administra igual, que es guardándosela. Además queda bien: guardársela pasa por delicadeza o por prudencia, y de las dos maneras se sale con la conciencia intacta. Lo que casi nunca se hace es la otra mitad de la cuenta, que consiste en mirar qué se queda sin el que no la oye. Se da por supuesto que poco, como mucho un dato desagradable que acabará llegándole por otro sitio. Y sin embargo lo que pierde no se parece a un dato, y para ver qué es hay que salir del trato entre personas e irse a la punta de los dedos.

Un filósofo francés de principios del siglo XIX, hoy casi olvidado, se hizo una pregunta que parece de fisiología y es de metafísica: cómo sabe uno dónde acaba su cuerpo. Su respuesta es que no lo sabe por dentro. Lo sabe porque algo se opone.

> Si, mientras mis dedos se van plegando sobre sí mismos, un obstáculo detiene de pronto su movimiento, un obstáculo sobre el que presionan y que los contraría, hace falta un juicio nuevo: esto no soy yo. Hay una impresión clarísima de solidez, de resistencia, compuesta de un movimiento contrariado, de un esfuerzo que yo hago y en el que soy

> activo, y de otras modificaciones más o menos afectivas que corresponden a lo que se llaman cualidades táctiles, liso, áspero, frío o caliente, y sobre las que no puedo influir en modo alguno. Detengámonos un instante en esta impresión de esfuerzo que nace de todo movimiento contrariado. Hay que aprender a conocerla bien. El esfuerzo entraña necesariamente la percepción de una relación entre el ser que se mueve, o que quiere moverse, y un obstáculo cualquiera que se opone a su movimiento; sin un sujeto o una voluntad que determine el movimiento, sin algo que resista, no hay esfuerzo ninguno, y sin esfuerzo no hay conocimiento, no hay percepción de ninguna clase. — Maine de Biran, *Influencia del hábito sobre la facultad de pensar*

El argumento es este: la mano cerrada sobre el vacío no siente nada. Solo cuando encuentra algo que no cede aparece a la vez la noticia del objeto y la noticia de uno mismo. La resistencia no es un estorbo del conocimiento; es su condición.

Y añade una segunda observación, aplicable a la vida entera.

> La reflexión, en el sentido físico igual que en el moral, necesita un punto de apoyo, una resistencia; pero el efecto más común del hábito es quitar toda resistencia, destruir todo rozamiento. Es como una pendiente por la que uno se desliza sin percibirlo, sin pensar en ello. — Maine de Biran, *Influencia del hábito sobre la facultad de pensar*

De ahí sale la tesis de este capítulo, que va contra el sentido común y contra la idea corriente de amabilidad. Quien nunca contradice a alguien no le está haciendo la vida fácil. Le está retirando el borde por el que sabía dónde acababa. Es una forma de abandono que se parece mucho al respeto.

El adulador quirúrgico

La casuística de esto la escribió Plutarco en un tratado dedicado a distinguir al adulador del amigo, y su hallazgo es que el adulador moderno no elogia sin parar. Eso se nota. Lo que hace es criticar con precisión quirúrgica lo que no importa.

> Cuando Ptolomeo dio en querer parecer docto, sus aduladores se estaban discutiendo hasta medianoche sobre una palabra, un verso o un dato de historia; pero ni uno solo le objetó nada sobre su crueldad y sus atropellos, sobre la gente a la que torturaba y mataba a golpes. Como si a un hombre con tumores y fístulas se le cortaran el pelo y las uñas con el bisturí del cirujano, así usan los aduladores la franqueza: solo en los casos en que no duele ni molesta. [...] Y una vez, entrando el emperador Tiberio en el senado, se levantó uno de sus aduladores y dijo que, siendo hombres libres, debían hablar sin rodeos y no callar ni ocultar nada importante; y habiéndose ganado con ese exordio la atención de todos, en un silencio de muerte, estando el propio Tiberio pendiente, dijo: «Escucha, César, aquello de que todos te acusamos, aunque nadie se atreve a decírtelo abiertamente: te descuidas a ti mismo, no miras por tu salud y te consumes de preocupación y de trabajo por nosotros, sin descansar ni de día ni de noche.» — Plutarco, *Cómo distinguir a un adulador de un amigo*, XVII-XVIII

La escena del senado es de una comicidad perfecta y describe un procedimiento que sigue funcionando igual. El reproche que en realidad es un elogio. Trabajas demasiado. Eres demasiado exigente contigo mismo. Te preocupas demasiado por los demás. Cualquiera que haya oído esas frases en una evaluación, en una entrevista o en una conversación de amigos sabe que no informan de nada.

Y la imagen del bisturí es todavía mejor: al hombre lleno de tumores se le cortan el pelo y las uñas. Es decir, el adulador sí discute, y a veces con vehemencia, pero siempre sobre lo periférico. El que quiera detectarlo en su propia vida no tiene que preguntarse quién le lleva la contraria, sino sobre qué se la lleva.

Conviene señalar el límite del tratado. Plutarco escribe para hombres con poder, en un mundo donde decir la verdad al que manda podía costar la vida, y su modelo de franqueza es el consejero privado de un príncipe. Entre iguales la cosa es distinta y él lo trata poco. Y sobre todo no dice nada del caso más frecuente hoy, que no es el adulador profesional sino el amigo que calla por pereza.

Cuando se suprime al que objeta

Hay un experimento histórico sobre esto, con siglos de datos, y no lo hizo ningún laboratorio.

Durante cuatro siglos, la Iglesia católica sostuvo en sus procesos de canonización una figura extraordinaria: un funcionario cuyo trabajo consistía en oponerse. Se llamaba promotor de la fe y su tarea era buscar objeciones contra el candidato a los altares, discutir los milagros, encontrar explicaciones naturales, señalar defectos del carácter. El pueblo lo llamó el abogado del diablo. No se le pedía imparcialidad: se le pedía adversidad, porque se daba por supuesto que la verdad de una santidad solo aparecía si alguien intentaba destruirla y no podía.

En 1983 se reformó el procedimiento. El adversario desapareció y en su lugar quedó una figura procesal distinta.

> Para el estudio de las causas existe en la Sagrada Congregación un Colegio de Relatores, presidido por un Relator General. [...] La Sagrada Congregación tendrá un Promotor de la Fe o Prelado Teólogo, cuya responsabilidad es presidir la reunión de los teólogos, con derecho a voto. — normas de la reforma de los procesos de canonización, 1983

El que objetaba pasó a presidir la mesa. El modelo dejó de ser un juicio con dos partes y se convirtió en una investigación histórica encomendada a un relator. Es una reforma razonable, hecha por razones de eficiencia y de caridad, y el resultado es conocido: el número de beatificaciones y canonizaciones se disparó en las décadas siguientes hasta superar el de siglos enteros anteriores.

No hay que sacar de ahí ninguna conclusión sobre la santidad de nadie. Lo que el caso demuestra es lo que sostenía Maine de Biran: cuando se suprime la resistencia, no aparece la verdad. Aparece la velocidad.

Cómo se dice

Queda la parte técnica, porque un capítulo que defienda el desacuerdo y no diga cómo se practica deja al lector peor de lo que estaba: convencido

de que hay que hablar y sin saber cómo, es decir, en camino de estropear una relación.

Hay tres cosas que se saben y que no dependen de ninguna teoría.

La primera es el momento. El desacuerdo dicho en público delante de terceros casi nunca informa, porque obliga al otro a defender su posición ante testigos, y a partir de ahí ya no puede cambiar de idea sin perder la cara. Lo mismo dicho a solas admite rectificación. Es la observación de Ptahhotep sobre no interrogar al que está por debajo, aplicada a la geometría de la sala.

La segunda es la proporción. El adulador quirúrgico critica mucho lo periférico. Su reverso, igual de inútil, es el que critica todo con la misma intensidad, de modo que su interlocutor no puede distinguir lo grave de lo menor. Quien quiera que su desacuerdo sirva tiene que gastarlo poco, y gastarlo en lo que importa. El que objeta a diario no está siendo franco: está haciendo ruido de fondo.

Y la tercera, la más difícil, es la separación entre el hecho y la persona. Es fácil enunciarla y casi nadie la practica, porque en el momento de decir algo incómodo se tiende a acumular argumentos, y acumular argumentos significa pasar del acto concreto al carácter. Un desacuerdo que empieza en una decisión y termina en una descripción de cómo es el otro ya no es un don: es una condena, y encima con pruebas.

Un criterio operativo que resume las tres: si lo que uno va a decir no cabe en dos frases y no se refiere a algo que ocurrió esta semana, probablemente no sea desacuerdo, sino una cuenta acumulada que ha encontrado un pretexto.

El don del que no adula

Puestas las tres piezas, la conclusión de este capítulo es que llevar la contraria, bien hecho, es un don, y de los caros. Cuesta el afecto inmediato, arriesga la relación y no se agradece casi nunca en el momento. Por eso escasea, y por eso las personas que reciben mucha atención acaban rodeadas de gente que les corta el pelo y las uñas.

Pero un capítulo que termine ahí sería peligroso, porque hay una figura simétrica y bastante más común: el que contradice por sistema. Ese no está dando nada. Está usando el desacuerdo como forma de presencia, para existir en la conversación, y se distingue por dos señales. La primera es que objeta a todo, de modo que sus objeciones no aportan información, igual que un detector que se dispara siempre. La segunda es que no se queda después. El que contradice para dar acompaña el resto del camino; el que contradice para brillar se marcha cuando ha terminado de hablar.

De ahí sale el único criterio fiable, y no está en el contenido de lo que se dice sino en dos preguntas laterales. Si esto que voy a decir sale bien, ¿le sirve a él o me sirve a mí? Y si sale mal, ¿voy a seguir aquí?

Nada de esto se practica proponiéndoselo. Pero hay algo que se puede mirar, y es una lista mental muy corta: quién le ha dicho a uno, en los últimos dos años, algo que no quería oír y que resultó ser verdad. Si la lista está vacía, no significa que uno lo esté haciendo todo bien. Y al repasarla suele aparecer al lado un segundo montón, que ya no es de nombres sino de veredictos: las veces en que llegó una frase de esas y quedó resuelta antes de pensarla, porque el otro lo decía por envidia, o por quedar por encima, o porque venía de mal día. Esa operación no se parece en nada a la anterior. No cuesta una palabra, no la oye nadie y ocurre entera por dentro, y aun así decide lo que viene después, porque lo que se contesta rara vez es lo que el otro ha hecho, y casi siempre el motivo que se le ha puesto. Se le pone uno, se archiva y se pasa a otra cosa, y ahí, sin que salga nada de las manos de nadie y sin que cambie de sitio un solo objeto, acaba de dársele o de negársele algo a alguien.

Capítulo 27

La generosidad de juicio

> *Se echó las herramientas al hombro y se volvió a su casa con el alma abatida.*
>
> *Talmud de Babilonia*

La frase que convierte un acto en un carácter casi nunca se dice en voz alta. Se dice por dentro, y sobre gente con la que no se va a discutir nunca: el vecino que no devuelve el saludo en el ascensor, el que tarda tres días en contestar a un mensaje, el que deja el carrito atravesado en mitad del pasillo del supermercado. Ahí el salto del hecho a la persona no encuentra ninguna resistencia, porque el aludido no está delante para corregirlo y porque nadie más lo oye. Un veredicto así parece no costarle nada a nadie, y esa es justamente la razón de que se dicten tantos a lo largo de un día.

Lo contrario de ese veredicto es una forma de dar que no cuesta dinero, ni tiempo, ni esfuerzo visible, y que la mayoría de la gente practica muy poco: conceder al otro el beneficio de la duda. Suena a fórmula amable y en realidad es una operación técnica, con reglas, que se puede hacer bien o mal. El mejor manual que existe está en un relato de dos páginas.

> Enseñaron los sabios: al que juzga a otro del lado favorable, a ese lo juzgan a él del lado favorable. Sucedió con un hombre que bajó de la Alta Galilea y se puso a jornal en casa de un propietario del Sur durante tres años. La víspera del Día de la Expiación le dijo: «Dame mi salario, que me voy a dar de comer a mi mujer y a mis hijos.» El propietario

> le dijo: «No tengo dinero.» «Pues dame mi salario en fruto.» «No tengo.» «Dame tierra.» «No tengo.» [...] «Dame almohadas y mantas.» «No tengo.» El jornalero se echó las herramientas al hombro y se volvió a su casa con el alma abatida. Después de la fiesta de las Cabañas, el propietario cogió el salario en la mano y, con él, la carga de tres asnos, uno de comida, otro de bebida y otro de golosinas, y se fue a casa del jornalero. Después de comer y beber, le dio su salario y le dijo: «Cuando me dijiste "dame mi salario" y yo te dije "no tengo dinero", ¿de qué me sospechaste?» [...] Y el jornalero contestó: «Me dije: quizá se le ha presentado la ocasión de comprar mercancía barata y la ha comprado con el dinero que me debía. [...] Quizá los animales están alquilados a otros. [...] Quizá la tierra está arrendada. [...] Quizá los frutos no están diezmados. [...] Quizá ha consagrado todos sus bienes al Cielo.» El propietario le dijo: «Por el servicio del Templo, que así fue. [...] Y a ti, así como tú juzgaste del lado favorable, que Dios te juzgue a ti del lado favorable.» — Talmud de Babilonia, *Shabbat* 127b

Lo que hace grande a este relato es la mecánica. El jornalero no se dice a sí mismo que su patrón es buena persona, que sería un sentimiento vago y no serviría de nada. Construye, negativa por negativa, cinco hipótesis distintas, específicas y plausibles, una para cada cosa que se le niega. Es un trabajo de imaginación con reglas, y por eso se puede aprender.

Y hay un detalle todavía mejor: el relato no promete que eso salga gratis. El hombre vuelve a su casa sin salario, en vísperas de fiesta, con la mujer y los hijos sin comer, y el narrador dice expresamente que se fue con el alma abatida. La generosidad de juicio no es una técnica de bienestar personal. Se paga.

Lo que este relato esconde

Antes de sacar ninguna moraleja hay que hacer dos objeciones, y la segunda es grave.

La primera es que el relato está elegido. El patrón resulta ser inocente, y por eso se cuenta. La tradición transmite los casos en que el crédito concedido estaba justificado y no transmite los otros, que son la mayoría

de las veces. Leído como prueba de que la gente suele merecer el beneficio de la duda, el argumento es circular. Sirve como descripción de un procedimiento, no como estadística sobre la humanidad.

La segunda objeción está en el mismo pasaje del Talmud, unas líneas más abajo, y es lo que hace este capítulo peligroso. Las dos historias siguientes aplican la misma regla hacia arriba: unos discípulos juzgan favorablemente a su maestro, que ha hecho dormir a una mujer cautiva a sus pies, o que se ha encerrado a solas con una matrona. Es decir, la doctrina se emplea para desactivar la sospecha sobre una figura de autoridad, y precisamente en materia sexual.

Ese es, palabra por palabra, el mecanismo por el que las instituciones han encubierto abusos durante siglos. Se le pide a la comunidad que piense bien del que tiene poder. De modo que hay que enunciar el límite antes que la regla: la generosidad de juicio se concede hacia el igual y hacia el que está por debajo, y no se concede hacia arriba. Pensar bien de quien puede perjudicar a otros no es generosidad, es complicidad, y cuesta muy poco porque no arriesga nada propio.

La graduación

La corrección viene de dentro de la misma tradición, y por eso vale más. Hay una máxima muy citada que dice que hay que juzgar a toda persona del lado del mérito. Maimónides, al comentarla, se negó a dejarla suelta y la graduó.

> «Y juzga a toda persona del lado del mérito»: esto se refiere al caso de una persona de la que no sabes si es justa o malvada, y la ves hacer algo o decir algo que, interpretado de una manera, resulta bueno, y de otra, malo: tómalo por el lado bueno y no pienses mal de ella. Pero si el hombre es conocido y famoso por justo y por sus buenas obras, y se le ve una acción cuyos aspectos indican todos que es mala, y solo forzando mucho las cosas y con una posibilidad remota puede uno tenerla por buena, conviene que la tengas por buena. [...] Y del mismo modo, cuando se trata de un malvado de obras notorias y luego lo vemos hacer algo cuyos indicios apuntan todos a que es bueno, pero hay

> un aspecto, aunque sea remoto, por el que podría ser malo, conviene guardarse de él y no creer que es bueno, porque existe la posibilidad de lo malo. Y de esto se dijo: «Aunque hable con gracia, no te fíes de él.» — Maimónides, comentario a *Pirkei Avot* 1, 6

Aquí hay tres reglas y no una, y las tres son razonables. Con el desconocido, del que no se sabe nada, el beneficio de la duda es obligatorio. Con el que tiene un historial de conducta buena, el crédito se extiende incluso contra las apariencias. Con el que tiene un historial de daño, no se concede, ni siquiera cuando las apariencias son buenas.

Es decir, la generosidad de juicio no consiste en pensar bien de todo el mundo, que sería estupidez, sino en asignar correctamente la carga de la prueba según lo que se sabe. Y el caso más frecuente en la vida diaria es el primero: el desconocido, del que no se sabe nada en absoluto.

La misma colección de aforismos tibetanos añade una advertencia que conviene poner junto a la graduación anterior, porque va en su misma dirección y suena peor:

> Aunque un hombre generoso se enfade contigo, se ablanda si te inclinas ante él; el hombre de ánimo bajo, en cambio, se vuelve más altivo si le cedes. — Sakya Paṇḍita, *Tesoro de los buenos consejos*, 61

Es literatura de consejo cortesano, escrita para alguien que ha de moverse entre gente con poder, y su criterio último no es la bondad sino la prudencia. Con esa reserva, la observación se sostiene: ceder ante quien tiene un fondo decente desactiva el conflicto, y ceder ante quien no lo tiene lo alimenta. Conceder el beneficio de la duda no obliga a conceder también el terreno.

Diez culpables

Hay un lugar donde la generosidad de juicio no es una recomendación moral sino una regla de procedimiento con consecuencias, y es el derecho penal.

La fórmula clásica en la tradición anglosajona dice que es mejor que diez culpables escapen a que un inocente sufra. Hay versiones anteriores y posteriores con otras cifras, algunas con veinte, otras con mil, y la variación de la cifra es precisamente lo interesante: lo que se está fijando no es una verdad sino un precio. Se declara cuántos errores de un tipo se está dispuesto a aceptar para evitar un error del otro tipo.

Esa es la estructura general de cualquier decisión bajo incertidumbre, y la teoría de la detección de señales la formaliza: dado que no se puede eliminar el error, hay que elegir cuál de los dos errores se prefiere cometer. Un detector de humo muy sensible dará muchas falsas alarmas y no dejará arder una casa; uno poco sensible no molestará nunca y algún día no sonará.

Aplicado al juicio sobre las personas, el planteamiento aclara mucho y quita todo el sentimentalismo. Conceder el beneficio de la duda no es creer que la gente sea buena. Es decidir, de antemano, qué error prefiere uno cometer: quedar de ingenuo alguna vez, o tratar mal a alguien que no lo merecía.

Y la respuesta razonable depende del coste, que es lo que la ratio de los diez culpables reconoce. Con un desconocido en la calle, el coste de equivocarse por confiado es minúsculo y el de equivocarse por hostil es diario. Con alguien que tiene poder sobre otros, la asimetría se invierte, y por eso el capítulo empezó negando el crédito hacia arriba.

Nadie tiene que calcular nada en el momento. Basta con haber decidido antes, una sola vez, en qué dirección se prefiere fallar.

El desconocido

Ese caso merece un párrafo aparte, porque es donde se falla más y donde falla menos gente que la que cree.

La psicología social lleva medio siglo documentando que, al explicar la conducta ajena, tendemos a atribuirla al carácter de la persona y a descontar las circunstancias, mientras que con la propia hacemos exactamente lo contrario. El que se cuela en una cola es un maleducado; si me cuelo yo,

es porque llevaba prisa y no había visto la fila. La asimetría es tan estable que ha recibido un nombre solemne, aunque conviene añadir que su universalidad se ha discutido y que en algunas culturas es más débil de lo que se creía.

Lo importante para este libro es la consecuencia práctica, que es de una economía notable. Cada desconocido que aparece en un día, el que atiende un mostrador, el que conduce delante, el que responde mal por teléfono, el que escribe algo irritante, llega acompañado de una explicación automática que se fabrica en menos de un segundo y que casi siempre es una explicación de carácter. Sustituir esa explicación por una hipótesis circunstancial concreta no cuesta nada, no requiere buena voluntad y se puede hacer con incredulidad. Quizá lleva ocho horas de pie. Quizá le acaban de gritar. Quizá su madre está enferma.

No hace falta creérselo. El jornalero de la Galilea tampoco sabía si su hipótesis era cierta; solo la formuló. Y el efecto de formularla no es sobre el otro, que no se entera: es sobre el que la formula, que deja de arrastrar durante el resto del día un pequeño resentimiento por algo que le duró once segundos.

Hay además una consecuencia sobre la generosidad en sentido estricto, y es la que justifica que este capítulo esté en esta parte del libro. A quien uno ha clasificado como figurante no le da nada, porque no hay a quién dar. La avaricia con los desconocidos rara vez empieza en la mano; empieza en el juicio, unos segundos antes.

Y como aquí tampoco hay nada que proponerse, lo único que cabe es una observación de un día: contar cuántas veces se emite un veredicto sobre alguien a quien no se ha visto nunca antes. No hay que corregirlos. Solo contarlos. Al terminar el día suele aparecer en la cuenta algo que no se buscaba, y es que los veredictos no están repartidos por igual: casi ninguno cae sobre los de casa, los del trabajo, los que uno da por suyos. A esos las circunstancias se les conceden solas, en el mismo medio segundo en que a un desconocido se le adjudica un carácter. Hay entonces una raya, y a un lado se regalan hipótesis y al otro se dictan sentencias. Esa raya no vive solo dentro de la cabeza. Hay oficios enteros, gremios y facultades levantados

sobre ella, que reparten gratis entre los de dentro lo más caro que tienen, y lo más caro que tienen no es dinero: es lo que saben.

Capítulo 28

El conocimiento

Pero a ninguno más.

Juramento hipocrático

Clasificar a una persona por adelantado ahorra el trabajo de mirarla y decide de paso, sin que se note, qué se le va a dar. Con las cosas eso acaba viéndose, porque faltan y alguien pregunta por ellas; con lo que uno sabe no se ve jamás, porque el reparto ocurre por dentro y no deja hueco. A lo largo de un día, el que sabe algo va separando a la gente que tiene delante entre los que entenderían aquello y los que no, explica solo a los primeros y no llega a enterarse de que ha decidido nada. Rara vez es soberbia. Es un censo heredado casi siempre del que le enseñó a él, y hubo oficios que lo pusieron por escrito, con sus nombres y sus fronteras, en la primera línea de su compromiso.

El juramento hipocrático se cita constantemente y casi nunca por su primera parte, que es la más larga. Antes de decir una sola palabra sobre los enfermos, el médico jura otra cosa.

> Juro por Apolo médico, por Asclepio, por Higía y Panacea, y por todos los dioses y diosas, que según mi capacidad y mi juicio cumpliré este juramento y este compromiso: tener a quien me enseñó este arte por tan querido como a mis padres, compartir con él mi hacienda y socorrer sus necesidades si hiciera falta; mirar a su descendencia como a mis propios hermanos y enseñarles este arte, si quisieran aprenderlo,

> sin honorarios ni contrato; y que, por preceptos, lecciones y cualquier otro modo de instrucción, transmitiré el conocimiento del arte a mis propios hijos, a los de mis maestros y a los discípulos ligados por contrato y juramento según la ley de la medicina, pero a ninguno más. — Juramento hipocrático

Lo primero que jura un médico es pagar la deuda de haber sido enseñado. Tener al maestro como a un padre, compartir con él su hacienda, mantenerlo si le hace falta, y enseñar gratis a sus hijos. La estructura es notable y conviene mirarla despacio: quien enseña gratis, en este esquema, no está siendo generoso con su alumno. Está pagando lo que debe. Y lo paga a un tercero porque a su acreedor original ya no puede pagárselo.

Esa es la forma más limpia de don indirecto que existe en un texto antiguo, y es dos mil años anterior a cualquier teoría sobre el asunto. El que enseña bien casi nunca lo hace por altruismo hacia el que tiene delante; lo hace porque alguien se lo hizo a él y esa cuenta no se puede saldar hacia atrás.

Y luego están las cinco palabras del final, que lo cambian todo: pero a ninguno más.

El don es interno al gremio, y el gremio se define por juramento y por sangre. La transmisión gratuita del saber es aquí exactamente lo que hace posible el monopolio: se enseña gratis dentro y se cierra fuera. Cualquiera que haya visto funcionar un colegio profesional, un departamento universitario o el taller de un oficio reconoce el mecanismo, y conviene entender que no son dos rasgos distintos. La generosidad hacia dentro y la clausura hacia fuera son el mismo rasgo. Una comunidad que comparte todo entre los suyos y nada con los demás no es generosa: es una comunidad.

La vela, leída entera

El texto contrario, el que sostiene que el conocimiento no puede cerrarse, es una carta de Thomas Jefferson sobre patentes que se ha citado ya en este libro por su mitad más famosa: el que enciende su vela en la mía recibe luz sin dejarme a oscuras. Lo que casi nadie cita es lo que viene

después.

> Los inventos, pues, no pueden ser por naturaleza objeto de propiedad. La sociedad puede conceder un derecho exclusivo a los beneficios que produzcan, como estímulo para que los hombres persigan ideas útiles; pero eso puede hacerse o no, según la voluntad y la conveniencia de la sociedad, sin que nadie tenga derecho a reclamar ni a quejarse. — Thomas Jefferson, carta a Isaac McPherson, 1813

El texto que se usa como bandera de la gratuidad del conocimiento es, leído entero, un texto de política pública que admite el pago al que produce. Jefferson dice que la exclusividad no es un derecho natural, y dice a la vez que puede ser una buena idea. Lo escribía mientras supervisaba la concesión de patentes.

Esa es la crítica que hay que hacerle a cualquier elogio de la gratuidad: no paga a quien produce. Un mundo en el que todo el conocimiento circula libre es un mundo en el que alguien tiene que estar manteniendo a los que lo generan, y si no se dice quién, se está pidiendo que trabajen gratis y llamándolo generosidad.

Aunque la solución contraria tampoco funciona sin límite, y de eso también hay evidencia. Cuando la propiedad se fragmenta demasiado, y en un campo de investigación hay cientos de titulares con derecho de veto sobre pequeñas piezas, la investigación posterior se bloquea: nadie puede avanzar sin negociar con todos. Es el reverso exacto de la tragedia de los comunes, y refuta la idea de que más propiedad produzca siempre más creación.

La maldición del que sabe

Hay un obstáculo para dar conocimiento que no tiene nada que ver con la avaricia y que arruina la mayor parte de las explicaciones que se dan en el mundo. Se ha estudiado con cuidado y tiene un nombre desafortunado: la maldición del conocimiento.

Consiste en que, una vez que se sabe algo, resulta prácticamente impo-

sible reconstruir cómo era no saberlo. Un experimento muy citado lo mide de manera cruel: se pide a una persona que golpee con el dedo el ritmo de una canción conocida, y que estime después qué porcentaje de oyentes la habrá adivinado. Los que golpean estiman alrededor de la mitad; los que escuchan aciertan alrededor de una de cada cuarenta veces. El que golpea oye la canción entera dentro de su cabeza y no puede creer que el otro solo oiga golpes.

El mismo fenómeno se ha medido en negociación, en economía y en redacción de instrucciones, y su forma general es que quien tiene una información no logra simular a un interlocutor que no la tiene. Conviene añadir la cautela habitual: estos experimentos son de finales de los ochenta y de los noventa, y sus magnitudes no deben darse por definitivas, aunque la dirección se haya replicado mucho.

Para este libro el hallazgo importa porque explica un fracaso muy común y desplaza la culpa. Cuando alguien explica mal, la reacción natural del que escucha es pensar que no quiere explicarse, que se está guardando algo o que disfruta de su superioridad. A veces es así. Casi siempre lo que ocurre es más simple: el que explica está oyendo la canción.

Y de ahí sale la única técnica que funciona, que es también una forma de generosidad y bastante costosa: preguntarle al otro que repita lo que ha entendido. No preguntarle si lo ha entendido, que produce siempre un sí, sino pedirle que lo diga con sus palabras. Es incómodo para los dos y es lo único que localiza el hueco.

Esto añade además un matiz al juramento con el que se abrió este capítulo. Dar conocimiento no consiste en decir lo que uno sabe. Consiste en construir el camino por el que otro llegue a saberlo, y ese camino hay que trazarlo desde donde el otro está, no desde donde está uno. Es un trabajo de imaginación, y la mayor parte de la gente que sabe mucho no lo hace, no por soberbia, sino porque ha olvidado el terreno.

Dos maneras de darlo todo

Hay dos casos reales en el siglo XX que agotan las formas posibles de dar conocimiento, y ninguno de los dos suele aparecer en un libro sobre generosidad.

El primero es un matemático húngaro que vivió sin casa, sin plaza fija y sin bienes, desplazándose de una universidad a otra y durmiendo en casas de colegas con una maleta pequeña. Trabajó con más de quinientos coautores directos, una cifra sin paralelo en la historia de ninguna disciplina, hasta el punto de que la comunidad matemática mide desde entonces la distancia de colaboración de cualquiera contándola desde él. Repartía el dinero de los premios que recibía y ofrecía recompensas en metálico, graduadas por dificultad, a quien resolviera los problemas que él proponía. Su vida entera estaba organizada como una donación de conocimiento.

El segundo es un grupo de matemáticos franceses que a partir de los años treinta empezó a publicar bajo un nombre inventado, sin que constaran los autores, con la regla de que sus miembros se retiraban al llegar a cierta edad. Reescribieron los fundamentos de la disciplina entera y no firmó ninguno.

Los dos casos son el reverso uno del otro. El primero regala el contenido y firma con todo el mundo; los segundos regalan el contenido y no firma nadie. Y ninguno de los dos es un santo. El matemático errante vivía de la hospitalidad ajena: alguien pagaba sus estancias, le lavaba la ropa y le resolvía la vida material, y ese alguien no aparece en las anécdotas. El grupo anónimo ejerció durante décadas un poder considerable sobre lo que se publicaba y se enseñaba en su país. La generosidad intelectual también tiene quien la subvencione y quien la sufra.

El crédito, que es lo único que se retiene

Queda por señalar la pieza que explica por qué este capítulo pertenece a un libro sobre la generosidad y no a uno sobre la cultura.

La ciencia moderna funciona con un sistema económico peculiar: el

contenido se regala y se cobra en reconocimiento. Un investigador publica sus resultados, cualquiera puede usarlos, y lo único que conserva es su nombre asociado a ellos. Eso explica una cosa que desde fuera resulta desconcertante, que es la ferocidad de las disputas de prioridad. Si lo único que uno posee es el nombre, quitarle el nombre es quitárselo todo.

Y ahí está el asunto que este libro tendrá que retomar más adelante, cuando trate de dar sin firma. Es fácil regalar el contenido. Lo difícil es regalar el crédito. Casi cualquiera está dispuesto a explicar lo que sabe; muy pocos están dispuestos a que la explicación se atribuya a otro, o a que no se atribuya a nadie.

Lo que queda para comprobar no es sobre lo que uno sabe, sino sobre la cadena. Casi todo lo que una persona sabe se lo enseñó alguien, con frecuencia sin cobrar y a menudo sin que ella se enterase de que aquello era una lección. A ese acreedor ya no se le puede pagar. La única forma de saldar esa cuenta es hacia delante, y hay una pregunta que la localiza en un minuto: ¿a quién le está enseñando uno algo, ahora mismo, que no pueda devolvérselo nunca? Junto con la cuenta aparece lo barato que sale saldarla aquí. La vela encendida en otra vela no deja a oscuras a nadie: el que explica lo que sabe se queda con todo lo que tenía, y por eso puede repartirlo sin llevar registro, sin medir y sin preguntarse siquiera cuánto está dando. Basta con que lo que pasa de una mano a otra salga de un montón que mengua para que esa facilidad desaparezca entera y la pregunta de cuánto se vuelva la primera de todas. Y sería una suerte que fuese también la que decide, porque contar monedas es lo más fácil que hay.

Capítulo 29

El dinero

Sosténlo antes de que caiga.

Maimónides

El dinero tiene una propiedad que lo separa de las demás materias de la generosidad: la resta es exacta. Lo que sale de la cuenta ya no está en la cuenta, y el hueco queda escrito con dos decimales, a la vista de quien quiera mirarlo. De ahí que sea el único terreno donde todo el mundo quiere un número y casi nadie dice el suyo en voz alta; una tarde entera dedicada a alguien se cuenta sin incomodidad ninguna, y la conversación se tuerce en el momento exacto en que aparece una cifra. Quien ordenó el asunto mejor que nadie lo ordenó, sin embargo, contando otra cosa.

En el siglo XII, un médico judío nacido en Córdoba y establecido en El Cairo redactó un código de toda la ley religiosa de su pueblo, y dentro de él, en el tratado sobre los regalos a los pobres, escribió ocho párrafos que siguen siendo lo mejor que se ha pensado sobre el dinero dado.

> Ocho grados hay en la *tzedaká*, uno por encima de otro. El grado más alto, por encima del cual no hay ninguno, es el del que sostiene la mano del empobrecido y le da un regalo o un préstamo, o hace sociedad con él, o le procura un trabajo, a fin de fortalecer su mano hasta que no necesite pedir a nadie. Sobre esto se dijo: «Lo sostendrás, forastero o residente, y vivirá contigo»; es decir: sosténlo antes de que caiga y quede necesitado. Por debajo de esto, el que da limosna a los pobres sin

> saber a quién se la da y sin que el pobre sepa de quién la recibe, porque ese cumple el precepto por el precepto mismo. Como la Cámara de los Discretos que había en el Templo, donde los justos depositaban en secreto y los pobres de buena familia se sostenían de allí en secreto. [...] Por debajo de esto, que el que da sepa a quién da y el pobre no sepa de quién recibe. Como los grandes sabios, que iban en secreto y echaban las monedas por las puertas de los pobres. Por debajo de esto, que el pobre sepa de quién tomó y el que da no sepa a quién dio. Como los grandes sabios, que ataban monedas en sus sábanas y se las echaban a la espalda, y venían los pobres y tomaban, para que no pasaran vergüenza. Por debajo de esto, que le dé en su mano antes de que pida. Por debajo de esto, que le dé después de que pida. Por debajo de esto, que le dé menos de lo que corresponde, pero con buena cara. Por debajo de esto, que le dé con tristeza. — Maimónides, *Mishné Torá*, Leyes de los regalos a los pobres, X 7-14

Lo primero que hay que notar es lo que no hay: en toda la escala no aparece ni una sola cifra. Ocho grados y ninguna cantidad. Es decir, la escala no está ordenada por el mérito del que da, sino por el daño que sufre el que recibe. Sube el anonimato porque el anonimato ahorra vergüenza. Baja la mala cara porque la mala cara hiere. La cantidad no aparece porque, desde el punto de vista del que recibe, la cantidad no es lo que decide si el trato fue humillante.

Lo segundo es el grado supremo, que no es una limosna. Es un préstamo, una sociedad, un empleo: capital, no caridad. Y viene fundado en un versículo que manda sostener al que se tambalea antes de que caiga. Es una doctrina de prevención, y a su lado la caridad entendida como socorro del que ya está en el suelo aparece como lo que es: mejor que nada, y una derrota.

Lo tercero es el escalón séptimo, y es una afirmación fuerte. Dar menos de lo que corresponde con buena cara está por encima de dar lo debido con tristeza. Cualquiera que haya recibido algo puede comprobarlo en su memoria.

El escalón que no está

Hay una escena talmúdica que este capítulo necesita, porque plantea la objeción que a un lector moderno le viene antes que ninguna otra, aunque la formule con otras palabras.

> Decía Rabí Meír: puede venirte un adversario y decirte: si vuestro Dios ama a los pobres, ¿por qué no los sostiene Él? [...] Le dijo el gobernador romano: al contrario, esa limosna es lo que os condena, porque la dais. Te lo explicaré con una parábola. ¿A qué se parece esto? A un rey de carne y hueso que se enfadó con su siervo, lo metió en la cárcel y ordenó que no le dieran de comer ni de beber; y vino uno y le dio de comer y de beber. Si el rey se enterara, ¿no se enfadaría con ese? [...] Si Dios decretó que ese hombre fuera pobre, el que le da limosna contradice la voluntad de Dios. Le dijo Rabí Akivá: te lo explicaré al revés, con otra parábola. Es como un rey de carne y hueso que se enfadó con su hijo y lo metió en la cárcel [...] Si el rey se enterara, una vez pasado el enfado, ¿no le mandaría un regalo al que lo alimentó? Y a nosotros se nos llama hijos. — Talmud de Babilonia, *Bava Batra* 10a

La forma religiosa del argumento ha caducado, pero su estructura no. Hoy se dice así: si le doy dinero a este hombre estoy perpetuando el problema; lo que hace falta es una solución estructural, y mientras tanto la limosna es un parche que además me tranquiliza a mí. El argumento es serio, tiene razón en la mitad, y funciona en la práctica como una autorización para no dar nada nunca. Quien lo emplea rara vez está trabajando en la solución estructural: está en la acera de enfrente.

Maimónides, en el mismo tratado, resuelve el caso concreto sin filosofía. Prohíbe despedir con las manos vacías al que pide, y precisa que al que va de puerta en puerta no se le da una cantidad grande sino pequeña; basta con un higo, dice, para que el oprimido no se vuelva avergonzado. Es una respuesta de una sensatez desconcertante: lo que está en juego en esa acera no es resolver la pobreza, es que un hombre no se vaya humillado.

La cifra que no hay

Falta lo que la escala no da, y es lo que casi todo el mundo necesita: cuánto.

Aquí no hay respuesta buena, y conviene decirlo. La tradición judía fijó cifras, un décimo como norma corriente y un quinto como máximo recomendado, para que la generosidad no arruinara al generoso; el islam estableció una cuadragésima parte anual del patrimonio; algunos movimientos contemporáneos proponen un décimo de la renta. Todas esas cifras son arbitrarias y todas funcionan mejor que ninguna.

Lo que sí puede decirse con seguridad es por qué hace falta un número, y ya apareció en un capítulo anterior de este libro. Mientras no exista una cantidad decidida de antemano, cada donación es una deliberación, y cada deliberación se resuelve casi siempre en contra, porque la ocasión de gastar en uno mismo es concreta y la de dar es abstracta. Un número decidido una vez, pequeño y automático, produce en un año más que un año entero de buenas intenciones, y tiene la ventaja adicional de que no depende del ánimo.

Es también donde hay que decir algo incómodo sobre la prodigalidad. Hay personas que gastan con facilidad, que no regatean, que invitan, que se compran cosas por impulso, y que sacan de esa facilidad la conclusión de que el dinero no les importa. Casi nunca es cierto. Lo que ocurre es que su facilidad va dirigida a sí mismas. La prueba es sencilla: la misma cantidad que se suelta sin pensar para un capricho propio se convierte en una decisión difícil cuando el destinatario es otro. Si la mano se cierra ahí, no había ninguna soltura.

Y hay una frase tibetana del siglo XIII que resume lo que este capítulo ha ido rodeando y que tiene la ventaja de no pedir ninguna cifra:

> La riqueza principal consiste en la generosidad, y la mayor felicidad en la tranquilidad de la mente. Lo oído, o la experiencia, es el ornamento más hermoso; el mejor compañero es el que no desea nada. — Sakya Paṇḍita, *Tesoro de los buenos consejos*, 134

Léase como una lista de sustituciones y no como una exhortación. Donde uno esperaría patrimonio se pone la generosidad; donde esperaría placer, la tranquilidad; donde esperaría joyas, lo que se ha aprendido; y donde esperaría un amigo poderoso, alguien que no quiere nada de uno. Las cuatro son afirmaciones comprobables por cualquiera que haya tenido las dos cosas de cada par.

Dar dinero sin condiciones

Hay una pregunta práctica que este capítulo no puede esquivar y sobre la que existe evidencia: si a alguien pobre se le da dinero sin condiciones, ¿qué hace con él?

La sospecha corriente es que lo malgastará, y esa sospecha ha organizado durante siglos la manera de ayudar: se da comida y no dinero, se da en especie, se dan vales, se condiciona la ayuda a comportamientos. La razón declarada es la eficacia; la razón real, casi siempre, es la desconfianza.

En las últimas dos décadas se han hecho bastantes ensayos con transferencias monetarias directas, algunos de ellos con asignación aleatoria, en varios países. Los resultados, con todas las cautelas que merecen los estudios sociales, apuntan en una dirección bastante consistente: la gente compra comida, herramientas, materiales para su casa y escolarización, y las revisiones que buscaron específicamente un aumento del gasto en alcohol y tabaco no lo encontraron, sino más bien lo contrario.

Conviene decir lo que esos trabajos no demuestran. No demuestran que el dinero directo sea siempre la mejor intervención, que dependerá del contexto; ni resuelven qué ocurre a largo plazo, que se discute; ni son extrapolables sin más de un país a otro. Y hay que añadir que este terreno está lleno de estudios con resultados muy publicitados y replicaciones más tibias.

Lo que sí queda en pie es la retirada de una excusa. La afirmación de que a los pobres no se les puede dar dinero porque no sabrían usarlo es una creencia, no un hallazgo, y la evidencia disponible va en su contra. Quien prefiera dar en especie tendrá que buscar otra razón, y la más honrada es

también la más incómoda: que dar en especie permite decidir, y decidir se parece bastante a mandar.

De ahí que el grado más alto de aquella escala medieval fuera un préstamo, una sociedad o un trabajo, y no una limosna. En los tres casos el que recibe queda en condiciones de decidir, y eso es lo que distingue una ayuda de una tutela.

El cálculo y su límite

Queda la corriente contemporánea que ha hecho de esto una disciplina, y merece un trato justo, porque tiene razón en lo esencial y se equivoca en el tono.

Su argumento es que si uno va a dar, debería dar donde produzca más bien, y que la diferencia entre destinos es enorme: hay intervenciones que salvan una vida por unos miles de euros y otras que no salvan ninguna. Esto es verdad, está medido, y quien lo ignore está prefiriendo su comodidad sentimental a las personas que dice querer ayudar. La objeción habitual, que el cálculo enfría la caridad, suele ser la coartada de los que no dan.

El límite aparece en otro sitio. Un filósofo británico observó, discutiendo un caso distinto, que el hombre que salva a su mujer de un naufragio y explica que lo hizo porque en ese caso estaba permitido salvar a la propia mujer ha tenido un pensamiento de más. La objeción vale aquí: una vida entera gobernada por la maximización convierte a todo el mundo, incluidos los propios, en unidades de una suma, y eso no es una exageración retórica sino la consecuencia lógica del principio.

La salida no es elegir entre las dos cosas. Es reconocer que son dos operaciones distintas y que ninguna sustituye a la otra. El dinero que se manda lejos se decide en frío, con datos, y cuanto más frío mejor, porque lejos no hay nada que la emoción pueda hacer bien. Lo que se da cerca se decide mirando, y ahí el cálculo estorba.

Nada de esto requiere una decisión hoy. Pero hay un dato que cualquiera puede mirar en cinco minutos, porque está en su banco: cuánto salió el mes pasado hacia otras personas, en total, y qué fracción es de lo

que salió hacia uno mismo. No para juzgarse. La cifra suele ser bastante más informativa que cualquier opinión que uno tenga sobre su propia generosidad. Y hay algo más que enseña ese mismo extracto, aunque no esté en ninguna columna: todo lo que aparece ahí se hizo sin levantarse de la silla. El dinero es lo único que se puede dar sin estar, y esa es a la vez la razón de que llegue tan lejos y la de que haya sitios enteros donde no entra. Hay necesidades que no admiten envío, porque lo que hace falta no es una cantidad, es un cuerpo dentro de una habitación.

Capítulo 30

El cuerpo

El que no visita al enfermo es como si derramara sangre.
Rabí Akivá

Una transferencia sale de una cuenta a las tres de la mañana y desde cualquier cocina del mundo, sin que el que la manda vea a nadie, sin que tenga que dar su nombre y sin que le haga falta saber qué se dice en una situación difícil. Ahí está su enorme ventaja y ahí está, exactamente, todo lo que no alcanza. Hay una parte de lo que la gente necesita que no viaja por ningún cable, porque no se cuenta en cifras sino en metros: alguien tumbado en una cama a metro y medio de una silla, con la boca seca, con la ropa sucia, con el suelo lleno de polvo. Eso hay que ir a hacerlo, y no lo hace la voluntad de nadie desde lejos.

Cuando se habla del cuerpo como materia de generosidad se piensa en sangre y en órganos, es decir, en actos excepcionales que la mayoría de la gente hará una vez en la vida o ninguna. La tradición judía dedicó a este asunto unas páginas que casi nadie cita fuera de ella y que van por otro camino: convierten la visita al enfermo en una obligación técnica, con reglas físicas y horarios.

> Rav Jelbó cayó enfermo y no fue nadie a visitarlo. Les dijo Rav Kahaná a los sabios: ¿no pasó lo mismo con aquel alumno de Rabí Akivá que enfermó? Los sabios no entraron a visitarlo, y entró Rabí

> Akivá y mandó a sus discípulos que lo atendieran; y como barrieron y regaron el suelo de tierra delante del enfermo, se repuso. Le dijo el alumno a Rabí Akivá: «Maestro, me has resucitado.» Salió Rabí Akivá y enseñó: el que no visita al enfermo es como si derramara sangre. — Talmud de Babilonia, *Nedarim* 40a

La frase final es de una dureza que sorprende, y su lógica es física y no metafórica: si nadie entra en la habitación, nadie se entera de lo que hace falta. El enfermo no se muere de soledad, se muere porque no hay quien le traiga agua. Y lo que cura al alumno no es una oración ni una palabra de aliento: es que alguien barre y riega el suelo de tierra de la habitación para que no haya polvo. La generosidad corporal, en este texto, consiste en limpiar.

Las reglas que siguen son todavía más concretas.

> Dijo Rav Sheishá, hijo de Rav Idi: que nadie visite al enfermo ni en las tres primeras horas del día ni en las tres últimas, para que no se le quiten las ganas de pedir misericordia por él. En las tres primeras horas el enfermo está aliviado y el visitante concluirá que no hace falta rezar; en las tres últimas su debilidad se agrava, y el visitante se desesperará y concluirá que rezar no sirve de nada. [...] El que entra a visitar a un enfermo no puede sentarse en la cama, ni en un banco ni en una silla que estén más altos que la cama en la que el enfermo yace; se envuelve respetuosamente en su ropa y se sienta en el suelo, porque la Presencia divina reposa sobre la cabecera del enfermo. — Talmud de Babilonia, *Nedarim* 40a

Quítese la teología y quedan dos observaciones excelentes. La primera es que la hora de la visita determina lo que el visitante ve, y que lo que ve determina lo que hará después; quien entra a media mañana ve a alguien animado y se marcha tranquilo, y quien entra al anochecer ve a alguien hundido y se marcha desesperado. Ninguna de las dos imágenes es la enfermedad. La segunda es la regla de la altura: no sentarse por encima del que está tumbado. Cualquiera que haya estado enfermo en una cama sabe lo que significa que alguien le hable desde arriba, de pie, con el abrigo puesto y sin sentarse. Es una diferencia puramente geométrica y decide el

tono entero de la visita.

Una sexagésima parte

Hay una discusión en la página anterior que es una pequeña obra maestra de honradez.

> Dijo Rav Ajá bar Janiná: el que visita a un enfermo se lleva de él una sexagésima parte de su sufrimiento. Le dijeron los sabios: si es así, que entren sesenta a visitarlo, lo levanten y lo devuelvan sano. Les respondió: es como los diezmos de la escuela de Rabí Yehudá el Príncipe; cada visitante se lleva una sexagésima parte del sufrimiento que queda, de manera que siempre le quedará al enfermo algún grado de sufrimiento.
> — Talmud de Babilonia, *Nedarim* 39b

La objeción es de una lógica implacable y la respuesta es mejor todavía, porque no promete lo imposible. Cada visita alivia una fracción de lo que queda, de manera que nunca se llega a cero. Ninguna cantidad de compañía elimina el dolor de otro.

Eso vale como corrección de una fantasía muy extendida entre la gente que quiere ayudar: la de que existe la visita adecuada, la frase justa, el gesto que arreglaría las cosas. No existe. Lo que existe es una fracción, siempre pequeña, siempre insuficiente, y la única manera de que sume es repetirla. La ayuda al que sufre no es un acto, es una serie.

Las esperanzas parlanchinas

La objeción práctica a todo lo anterior la escribió, con una irritación evidente, una enfermera inglesa que había visto morir a mucha gente.

> «Esperanzas parlanchinas» puede parecer un título raro. Pero creo de verdad que apenas hay tormento mayor para un enfermo que las esperanzas incurables de sus amigos. No hay práctica contra la que pueda hablar con más fuerza desde la experiencia personal, amplia y larga, de sus efectos durante la enfermedad, observados en otros y en

> mí misma. Apelo muy seriamente a todos los amigos, visitantes y cuidadores de enfermos para que abandonen esa costumbre de intentar animar al enfermo quitando importancia a su peligro y exagerando sus probabilidades de recuperación. [...] El hecho es que al paciente no lo animan en absoluto esos amigos bienintencionados y fatigosísimos. Al contrario: lo deprimen y lo cansan. Porque si se esfuerza en explicarle a cada miembro sucesivo de esa conspiración demasiado numerosa, cuyo nombre es legión, por qué él no piensa como ellos, en qué está peor, qué síntomas hay que ellos no conocen, acaba fatigado en lugar de animado, y con la atención fija en sí mismo. En general, los pacientes que están de verdad enfermos no quieren hablar de sí mismos. — Florence Nightingale, *Notas sobre enfermería*, XII

La última frase deshace de un golpe la idea corriente sobre las visitas. Se supone que hay que preguntarle al enfermo cómo está, escucharle, animarle. Ella dice que el enfermo grave no quiere hablar de sí mismo, que ya lleva todo el día haciéndolo con los médicos, y que lo que agradece es noticias del mundo: lo que ha pasado fuera, quién se ha casado, cómo va aquel asunto. Es decir, la visita útil no consiste en centrarse en él. Consiste en traerle otra cosa.

Y hay un tercer punto en el mismo capítulo, que es el que conecta con el resto de este libro. La conspiración de la esperanza, dice, obliga al enfermo a hacer un trabajo: el de rebatir a cada visitante. El que llega con optimismo no está dando ánimo, está encargando una tarea.

La sangre, otra vez

Queda el asunto por el que suele empezarse y con el que aquí se termina, porque a estas alturas puede tratarse mejor.

Un capítulo anterior de este libro examinó la comparación entre la sangre donada y la sangre vendida, y las objeciones que se le hicieron. Lo que allí quedó pendiente es una observación distinta y bastante desmoralizadora para cualquier elogio del altruismo individual: en los países donde la donación de sangre funciona bien, no funciona porque haya más gente generosa.

Funciona porque hay una organización que hace tres cosas. Llama por teléfono. Pone un autobús en un sitio de paso. Y convierte la donación en un acto de veinte minutos con una silla, una galleta y una fecha para la siguiente. La disposición a donar está repartida más o menos igual en todas partes; lo que varía es si alguien ha construido el camino que va de la disposición al acto.

Esto tiene una consecuencia general que vale para todo el libro y que conviene decir aquí, donde el ejemplo es más claro. La mayor parte de la generosidad que no ocurre no deja de ocurrir por falta de voluntad. Deja de ocurrir por falta de un procedimiento: no se sabe dónde ir, no se sabe qué hace falta, hay que llamar a un número, hay que preguntar, hay que exponerse a hacer el ridículo. Cada uno de esos obstáculos es minúsculo y todos juntos bastan.

Y de ahí una regla práctica que sirve para el dinero, para el tiempo y para el cuerpo: cuando uno quiera dar algo de manera sostenida, lo primero que hay que resolver no es la cantidad sino el mecanismo. Una transferencia automática funciona; un propósito mensual, no. Una visita fijada el mismo día de cada semana funciona; una intención de ir más a menudo, no.

Lo mismo vale para el cuidado de un enfermo en una casa. Lo que lo sostiene a un enfermo en una casa no es la compasión de nadie: es un cuadrante, unos turnos y un armario con lo que hace falta. La compasión pone en marcha aquello. El cuadrante es lo que lo mantiene durante ocho meses.

Lo que huele

Queda la parte que casi ningún texto sobre estos asuntos menciona y sin la cual todo lo anterior es literatura.

Cuidar el cuerpo de otro es sucio. Hay orina, hay vómito, hay pañales de adulto, hay olores que se quedan en la ropa, hay noches sin dormir y hay un cansancio que produce irritación contra la persona a la que se cuida, seguida de culpa por haberse irritado. Quien haya cuidado a alguien

largo tiempo sabe que la parte difícil no es la compasión, que sobra, sino la logística y el asco.

Decir esto no es cinismo: es la condición para que lo demás se sostenga. Los relatos que presentan el cuidado como una experiencia serena y luminosa hacen daño de dos maneras. Le dicen al que está cuidando que su irritación es un defecto moral, cuando es fisiología. Y le dicen al que aún no ha cuidado a nadie que aquello es una cuestión de buenos sentimientos, con lo cual llega sin preparación y huye en la segunda semana.

La generosidad corporal es una destreza y no una emoción. Consiste en saber girar a alguien en una cama sin hacerle daño, en tener a mano lo que hace falta, en limpiar rápido y sin comentarios, en no poner cara, en sentarse abajo, en no llegar a las horas malas, en traer noticias en lugar de esperanzas, y en volver la semana siguiente aunque la anterior no sirviera de nada visible. Todo eso se aprende, y lo aprenden mejor los que no se creen especialmente compasivos.

No hay nada que decidir aquí. Solo una cosa que se puede notar: casi todo el mundo conoce ahora mismo a alguien enfermo, o viejo, o recién operado, al que no ha ido a ver, y tiene para ello una razón excelente que consiste, casi siempre, en no saber qué diría. La página del Talmud contesta a eso sin decirlo: se barre el suelo y se riega. No hay que decir nada. Guerásim, el criado que en el relato de Tolstoi se sienta la noche entera con las piernas del moribundo sobre los hombros, tampoco dice nada: entra, hace lo que hace falta y no miente. Con eso queda resuelta la habitación en la que uno no entra por no saber hablar, que son casi todas. Queda la otra, mucho menos frecuente y bastante más cerrada: aquella en la que hay algo pendiente entre los dos, una cantidad que no volvió, una temporada en que el otro no apareció, una frase que dijo delante de gente. Allí el visitante sabe perfectamente qué diría, y por eso no va. Lo que tiene en la mano al llegar a esa puerta no es un cubo ni un trapo, es una razón, y mientras la conserve entera no hay procedimiento, ni horario, ni suelo regado que sirva de nada.

Capítulo 31

El perdón

Yo te la remito. Y el deudor ha de decir: aun así.
Mishná

Junto a una cama ocupada durante meses se acumulan dos cosas. Una es el cansancio, que se ve. La otra es una contabilidad callada que crece por los dos lados: el que entra cada tarde va apuntando sin querer las tardes en que no entra nadie más, y el que está en la cama sabe con bastante precisión lo que su cuerpo está costando, y lo apunta también. Ningún cuadrante toca eso, porque un cuadrante reparte el trabajo y no cierra cuentas. Cerrar una cuenta es otra operación distinta, y tiene un nombre gastado que conviene usar sin misticismo: perdonar es una forma de dar, y lo que se entrega es un derecho, el de cobrar, el de reclamar, el de tener razón. La tradición que mejor lo pensó empezó por el caso más material de todos, que es la deuda de dinero.

> Al cabo de siete años harás remisión. Y esta es la manera de la remisión: perdonará a su deudor todo aquel que hizo empréstito de su mano, con que obligó a su prójimo: no lo demandará más a su prójimo, o a su hermano; porque la remisión de Jehová es pregonada. [...] Cuando hubiere en ti menesteroso de alguno de tus hermanos en alguna de tus ciudades, no endurecerás tu corazón, ni cerrarás tu mano a tu hermano pobre. [...] Guárdate que no haya en tu corazón perverso pensamiento, diciendo: cerca está el año séptimo, el de la remisión; y tu ojo

> sea maligno sobre tu hermano menesteroso para no darle: que él podrá clamar contra ti a Jehová, y se te imputará a pecado. — Deuteronomio 15, 1-9

Esa ley es más antigua de lo que parece y no es exclusiva de Israel. En Mesopotamia, siglos antes, hubo edictos reales que cancelaban deudas y liberaban a los que habían caído en servidumbre por ellas, y el propio código de Hammurabi fija un plazo.

> Si a un hombre lo ha atrapado una deuda y ha entregado por el dinero a su mujer, a su hijo o a su hija, o los ha cedido para trabajar la deuda, servirán tres años en casa del que los compró o los explota, y al cuarto año él les fijará la libertad. — Código de Hammurabi, 117

La razón de esas leyes no era la bondad, era la estabilidad: una sociedad agraria en la que las deudas se acumulan sin límite acaba con una mayoría de la población esclavizada y sin nadie que trabaje la tierra por su cuenta. El perdón institucional nació como ingeniería social. Eso no lo desacredita, pero conviene saberlo.

Cómo se anuló la ley

Lo que casi nunca se cuenta es el final de esta historia, y es lo más instructivo del capítulo.

> El préstamo garantizado con *prosbul* no se cancela. Fue una de las cosas que instituyó Hillel el Anciano; porque vio que la gente se abstenía de prestarse unos a otros, y transgredía con ello lo escrito en la Torá: «Guárdate de que no haya en tu corazón perverso pensamiento, diciendo: cerca está el año séptimo, el de la remisión, y tu ojo sea maligno sobre tu hermano menesteroso para no darle.» Entonces Hillel instituyó el *prosbul*. Y esta es su fórmula: «Os traspaso a vosotros, jueces de tal lugar, cualquier deuda que yo tenga pendiente, para poder cobrarla cuando quiera.» Y firman debajo los jueces, o los testigos. — Mishná, *Sheviit* 10, 3-4

Léase la secuencia entera, porque es perfecta. La ley obliga a perdonar cada siete años. La gente, previsiblemente, deja de prestar cuando se acerca el sexto. Es decir, la ley del perdón produce exactamente el endurecimiento de corazón que el versículo siguiente prohíbe. Y entonces un sabio inventa un documento que traspasa la deuda al tribunal, de modo que la remisión ya no la alcanza, y la ley queda vaciada por dentro para salvar su propósito.

De ahí sale una enseñanza que vale mucho más allá del derecho hebreo. El perdón, cuando se vuelve automático y previsible, deja de funcionar: el que sabe que va a ser perdonado se comporta distinto, y el que sabe que tendrá que perdonar deja de prestarse. Cualquiera que haya convivido con alguien que perdona siempre lo ha comprobado. La generosidad sistemática produce, con el tiempo, un abuso sistemático, y lo produce sin mala fe por ninguna de las dos partes.

Esto no es un argumento contra el perdón. Es un argumento contra la idea de que se pueda instalar como un régimen.

Aun así

Hay una pieza pequeña en el mismo tratado que es una obra maestra de finura y que resuelve la cuestión mucho mejor.

> Al que devuelve una deuda después del año séptimo, el acreedor tiene que decirle: «Yo te la remito.» Y el deudor ha de decir: «Aun así.» Entonces el acreedor puede aceptarla, porque está dicho: «Y esta es la palabra de la remisión.» Del mismo modo, cuando un homicida involuntario ha sido desterrado a una ciudad de refugio y los vecinos quieren honrarlo, tiene que decirles: «Soy un homicida.» Si ellos dicen: «Aun así», entonces puede aceptar el honor. — Mishná, *Sheviit* 10, 8

El procedimiento es exacto. El acreedor tiene que decir en voz alta que perdona: no basta con dejar de reclamar, hay que pronunciarlo, porque la remisión es una palabra. Y el deudor puede pagar de todos modos, pero solo después de haber oído esa palabra. Es decir, primero se cancela la deuda y luego, si quiere, se paga; y lo que se paga entonces ya no es una deuda, es un regalo.

Esa inversión es lo que distingue el perdón real del aplazamiento. Mientras el otro deba, cualquier cosa que haga es un pago. Cuando se le ha dicho que no debe, lo que haga es suyo. Muchas reconciliaciones familiares fracasan porque se salta ese paso: se espera a que el otro repare para perdonarle, y entonces la reparación, si llega, no vale, porque era obligatoria.

El caso del homicida involuntario, al lado, dice lo mismo desde el otro extremo: quien ha hecho un daño no debe aceptar que se lo borren callando lo que hizo. Tiene que decirlo. Y solo entonces puede recibir el honor que le ofrecen. El perdón no consiste en fingir que no pasó nada; consiste en decir lo que pasó y añadir después la palabra.

Una oración de contabilidad

Hay una prueba de hasta qué punto la deuda es el modelo del que salen todas estas ideas, y está en el texto más repetido de la civilización occidental. La oración que se enseña a los niños contiene, en su versión castellana antigua, una petición que no habla de ofensas sino de dinero.

> Y perdónanos nuestras deudas, como también nosotros perdonamos á nuestros deudores. Y no nos metas en tentación, mas líbranos del mal. [...] Porque si perdonareis á los hombres sus ofensas, os perdonará también á vosotros vuestro Padre celestial: mas si no perdonareis á los hombres sus ofensas, tampoco vuestro Padre os perdonará vuestras ofensas. — Evangelio de Mateo 6, 12-15

El término griego que se traduce por deudas es el de las obligaciones económicas, y la elección no es un accidente del vocabulario: en aquel mundo la remisión de deudas era una institución real, con año fijado. La petición pide, literalmente, una cancelación de cuentas.

Lo interesante es la cláusula comparativa, que es la única condición que la oración contiene y que además se repite y se explica después. No dice perdónanos y ayúdanos a perdonar; establece una proporción: en la medida en que uno cancela, se le cancela. Es una fórmula peligrosa, porque puede leerse como un chantaje, y así se ha leído muchas veces.

Hay, sin embargo, una lectura menos amenazante y que se corresponde con lo que cualquiera puede observar. Quien lleva registro de lo que le deben lleva también, casi sin excepción, el registro de lo que él debe, y este segundo es más pesado que el primero. Las dos contabilidades son la misma facultad aplicada en dos direcciones, y no se pueden cerrar por separado. El que no perdona no es que sea castigado: es que no sabe recibir un perdón, porque su cabeza funciona con saldos.

De ahí que la petición y la condición sean, en el fondo, una sola frase. Cancelar lo ajeno y dejar de sentirse en descubierto son la misma operación, hecha desde los dos lados.

Lo que el perdón no es

Conviene separar, antes de terminar, cuatro cosas que se confunden bajo la misma palabra y cuya confusión produce la mayor parte del daño que se hace en este terreno.

La primera es la reconciliación, que exige dos personas y una relación que continúa. Se puede perdonar a alguien y no volver a verlo, y a veces es lo único sensato.

La segunda es la excusa, que consiste en decidir que lo ocurrido no fue tan grave o que el otro no pudo evitarlo. Eso no es perdonar, porque no hay nada que perdonar: si el acto se excusa, la deuda nunca existió. Y buena parte de lo que se llama perdón es en realidad esta operación, que resulta mucho más cómoda porque no obliga a mirar el daño.

La tercera es el olvido. No se olvida nada por decisión, y una memoria que conserva un agravio no es una prueba de rencor: es el funcionamiento normal de la memoria. La fórmula corriente que junta las dos palabras pide una cosa imposible y hace que quien recuerda se sienta en falta.

Y la cuarta es la renuncia a la justicia. Perdonar una deuda personal no obliga a retirar una denuncia, ni a callar lo que ocurrió, ni a impedir que otros se protejan. Confundir las dos cosas ha servido durante siglos para pedirles a las víctimas que resuelvan, con su generosidad, lo que las instituciones no quisieron resolver.

Quitadas las cuatro, lo que queda es bastante más pequeño y bastante más practicable: dejar de reclamar. No fingir que no hubo daño, no volver necesariamente a la relación, no borrar el recuerdo y no renunciar a lo que sea justo. Solo cancelar el cobro.

Dicho así parece poco. Cualquiera que arrastre una deuda vieja sabe que no lo es.

Lo que no se le puede pedir a nadie

Queda la objeción, que es la más seria de este capítulo y no viene de ningún texto antiguo.

El perdón se ha convertido en una obligación moral que se le exige a la víctima. Se le dice que perdone por su propio bien, que el rencor la envenena, que perdonar es liberarse. En parte es verdad, y hay bastante evidencia clínica de que sostener un agravio durante décadas hace daño a quien lo sostiene. Pero convertir eso en un deber añade a la persona dañada una segunda tarea, y a menudo un segundo reproche: primero le hicieron algo, y ahora resulta que además lo está haciendo mal.

Hay daños que no se perdonan, y hay personas que no piden perdón. En esos casos, lo que puede hacerse es más modesto y no requiere ninguna reconciliación: dejar de esperar la reparación. Es la operación que apareció en el capítulo sobre la cuenta y es distinta del perdón, porque no absuelve a nadie ni exige un encuentro. Consiste solamente en dejar de mantener abierta una cuenta que no va a cobrarse nunca.

Y hay un tercer caso, el más frecuente de todos y el único que este capítulo puede tocar con provecho, que no tiene nada que ver con las grandes ofensas. Es el de las deudas pequeñas y viejas que casi todo el mundo lleva encima: aquel que no vino cuando hacía falta, el que dijo aquello, el que no llamó. Ninguna de ellas es un agravio serio; todas siguen ahí, y todas cuestan algo mantenerlas.

Para esas no hace falta ninguna ceremonia. Conviene fijarse en, la próxima vez que aparezca una en la cabeza, que sigue apareciendo. Cuánto tiempo hace. Y cuánto se ha cobrado hasta ahora. Vale la pena mirar ade-

más la forma que tiene esa operación, porque es rara entre las cosas que se dan: consiste entera en no hacer algo, en una mano que se queda quieta y renuncia a reclamar lo que todavía podría reclamar. Y ahí empieza una dificultad que no arregla ninguna buena voluntad. Quieta se queda igual la mano del que no se mete por comodidad, por miedo al ridículo o por no complicarse la tarde, y desde fuera las dos manos son idénticas. La contraria tampoco tranquiliza: el que se planta en mitad del problema ajeno, lo resuelve en dos minutos y se marcha contentísimo de sí mismo sin volver nunca a ver en qué quedó aquello deja al otro, con más frecuencia de la que se cree, bastante peor de lo que estaba.

Capítulo 32

El no hacer

Si otra vez me encontrare, aunque vea que me hacen pedazos, no me socorra ni ayude.

Miguel de Cervantes

Se le puede hacer bien a alguien sin poner nada en sus manos: sino en retirar algo de las de uno: una reclamación que se cancela, un consejo que no llega a darse, una intervención que se deja sin empezar. No cuesta dinero, no luce y no consta en ningún sitio, y precisamente por eso conviene mirarla con desconfianza, porque desde fuera es idéntica a la pura desgana, que produce los mismos resultados visibles y no exige ningún trabajo. Así que la pregunta útil no es si convendría intervenir menos, que dicho de esa manera es una consigna cómoda para cualquiera que ya prefiriese ahorrarse la molestia. La pregunta es qué destrozo produce exactamente la ayuda cuando se presta con todas las ganas y con toda la razón, porque mientras ese destrozo no esté descrito con todas sus piezas, apartarse seguirá pareciendo peor que meterse, y con motivo.

Lo describió Cervantes en una página que se lee de niño y que no tiene ninguna gracia. En el capítulo cuarto de la primera parte del *Quijote*, recién armado caballero, don Quijote oye unas voces en un bosque. Encuentra a un muchacho atado a una encina y a un labrador azotándolo con una correa porque, según dice, le pierde ovejas. El caballero interviene, obliga al labrador a desatarlo y a jurar que le pagará el salario atrasado, y se marcha

satisfechísimo de su primera hazaña.

> —Venid acá, hijo mío, que os quiero pagar lo que os debo, como aquel deshacedor de agravios me dejó mandado. —Eso juro yo —dijo Andrés—; y ¡cómo que andará vuestra merced acertado en cumplir el mandamiento de aquel buen caballero, que mil años viva; que, según es de valeroso y de buen juez, vive Roque, que si no me paga, que vuelva y ejecute lo que dijo! —También lo juro yo —dijo el labrador—; pero, por lo mucho que os quiero, quiero acrecentar la deuda por acrecentar la paga. Y, asiéndole del brazo, le tornó a atar a la encina, donde le dio tantos azotes, que le dejó por muerto. —Llamad, señor Andrés, ahora —decía el labrador— al desfacedor de agravios, veréis cómo no desface aquéste. [...] Pero, con todo esto, él se partió llorando y su amo se quedó riendo. Y desta manera deshizo el agravio el valeroso don Quijote; el cual, contentísimo de lo sucedido, pareciéndole que había dado felicísimo y alto principio a sus caballerías, con gran satisfación de sí mismo iba caminando. — Miguel de Cervantes, *Don Quijote*, I 4

Hay que subrayar la frase del labrador, porque vale por un tratado: por lo mucho que os quiero, quiero acrecentar la deuda por acrecentar la paga. Es el lenguaje del don puesto al servicio de la represalia, y cualquiera que haya visto una venganza doméstica reconoce el tono.

Pero lo decisivo es la última línea. El benefactor se aleja contentísimo, con gran satisfacción de sí mismo, mientras a sus espaldas el muchacho queda peor de lo que estaba. La satisfacción del que ayuda no guarda ninguna relación con los efectos de su ayuda, y precisamente esa satisfacción es lo que le impide volver a comprobarlos.

El mecanismo del daño, además, está expuesto con precisión de informe. Interviene, obtiene una promesa y se va antes de que la promesa se cumpla. No hace falta ninguna mala intención: basta con dejar al beneficiario a solas con el poder que uno acaba de irritar. Esa es la estructura de casi toda denuncia bienintencionada en un centro de trabajo, de casi toda intervención en una familia ajena y de buena parte de la ayuda internacional fallida.

La víctima vuelve

Lo que hace único a este episodio en la literatura es que Cervantes lo escribe dos veces. Veintisiete capítulos después, en una venta, el muchacho reaparece, reconoce a don Quijote y le dice a la cara lo que piensa.

> —No me creo desos juramentos —dijo Andrés—; más quisiera tener agora con qué llegar a Sevilla que todas las venganzas del mundo: déme, si tiene ahí, algo que coma y lleve, y quédese con Dios su merced y todos los caballeros andantes; que tan bien andantes sean ellos para consigo como lo han sido para conmigo. Sacó de su repuesto Sancho un pedazo de pan y otro de queso, y, dándoselo al mozo, le dijo: —Tomá, hermano Andrés, que a todos nos alcanza parte de vuestra desgracia. —Pues, ¿qué parte os alcanza a vos? —preguntó Andrés. —Esta parte de queso y pan que os doy —respondió Sancho—, que Dios sabe si me ha de hacer falta o no. [...] —Por amor de Dios, señor caballero andante, que si otra vez me encontrare, aunque vea que me hacen pedazos, no me socorra ni ayude, sino déjeme con mi desgracia; que no será tanta, que no sea mayor la que me vendrá de su ayuda de vuestra merced. —Miguel de Cervantes, *Don Quijote*, I 31

Dos cosas en esa página. La primera es que Andrés no pide más justicia: pide comida y pide que no le ayuden nunca más. Y lo pide sabiendo lo que dice, porque ha hecho el cálculo: la desgracia propia es menor que la que le viene de la ayuda ajena.

La segunda es que el único que da algo que sirve es el escudero, y lo que da es exactamente lo que Andrés había pedido, y lo da diciendo que a él le hará falta. Frente a la justicia abstracta del caballero, la generosidad concreta y menguada del criado. Es una de las lecciones morales más limpias de la literatura española y no está enunciada en ningún sitio: está en un pedazo de pan y otro de queso.

Contra la conclusión fácil

La conclusión que sale sola de este episodio, y que sería un desastre, es que mejor no meterse.

Andrés estaba atado a un árbol y lo estaban azotando. No intervenir habría sido peor, no mejor. Lo que el episodio demuestra no es que haya que abstenerse, sino que hay que quedarse. El fallo de don Quijote no está en el momento de bajar del caballo, está en el momento de subirse otra vez.

Y hay que decir además lo que la abstención tiene de cómodo. No hacer nada rara vez es una decisión: casi siempre es lo que ocurre cuando no se decide. Desde fuera, el respeto por la autonomía ajena y la cobardía se parecen mucho, y desde dentro también, porque la cobardía viene siempre acompañada de una razón excelente. Quien se retira diciendo que no le corresponde meterse debería hacerse una pregunta muy simple: si hubiera sido fácil, ¿lo habría hecho?

La medicina tiene desde el siglo XIX una expresión que da el nombre exacto de lo que aquí se defiende: la inactividad magistral. Designa la decisión activa, y a menudo la más difícil, de no intervenir mientras se vigila. No es lo mismo que no hacer nada, porque exige estar delante. Y tiene la ventaja de que se sabe cuándo falla: el paciente empeora y entonces hay que actuar. Ese es el criterio disponible. No hacer, sí, pero sin irse y mirando.

Andrés a escala continental

El episodio del muchacho atado a la encina tiene versiones modernas que no son literatura, y conviene citar al menos una, porque el mecanismo es idéntico.

Durante décadas, la ropa usada donada en los países ricos se ha exportado en fardos a África y se ha vendido allí en mercados de segunda mano. Es un don real, hecho por gente real, con la intención de que sirva. Un estudio económico publicado en 2008 estimó que esas importaciones explican una parte sustancial del hundimiento de la producción textil africana entre 1981 y 2000. Ropa gratis, entregada con satisfacción, que deja sin trabajo a quien cosía ropa.

La cifra concreta se ha discutido, y aquí se cita como lo que es, la

estimación de un trabajo académico y no una verdad establecida. Lo que no se discute es la estructura: nadie de los que metieron una bolsa de ropa en un contenedor volvió a comprobar el resultado, y ninguno de ellos tuvo mala intención.

Un caso más pequeño y más gráfico es el de unos tiovivos instalados en escuelas de varios países africanos que, al girar, bombeaban agua. La idea era encantadora y consiguió financiación internacional considerable. En la práctica exigían un esfuerzo continuo, no un juego, resultaban más caros y menos eficientes que una bomba manual corriente, y muchos quedaron abandonados; hubo informes públicos que lo documentaron pocos años después.

Los tres casos, el del caballero andante, el de la ropa y el de las bombas, tienen los mismos cuatro elementos: una necesidad real, una intervención generosa, la ausencia de quien intervino en el momento de comprobar los efectos, y un beneficiario que queda peor que antes y no tiene a quién reclamar.

De ahí sale la única regla operativa que este capítulo puede ofrecer, y es la misma para una donación internacional y para una intervención en una familia: no se interviene si no se puede volver. Y si no se puede volver, se pregunta antes qué hace falta y se da eso, aunque sea menos brillante, aunque sea pan y queso.

Preguntar antes

Todo lo anterior converge en una operación pequeña que casi nadie ejecuta y que resuelve la mayor parte de estos casos: preguntar qué hace falta.

Suena trivial y no lo es, porque preguntar tiene un coste que el que ayuda no quiere pagar. Preguntar retrasa el momento de intervenir, que es el momento agradable. Obliga a admitir que uno no sabe. Y arriesga una respuesta incómoda, que puede ser nada, o puede ser algo mucho menos brillante de lo que uno tenía preparado. El caballero andante no pregunta porque ya sabe lo que hay que hacer, y lo que hay que hacer resulta ser

exactamente lo que él sabe hacer.

Hay además una razón más honda por la que no se pregunta, y es que preguntar devuelve el mando. En cuanto uno pregunta, el otro decide, y quien decide es quien manda en la situación. Buena parte de la ayuda que se ofrece está construida, sin conciencia de ello, para que el que ayuda conserve la iniciativa.

La forma de la pregunta importa además bastante. Preguntar si se puede hacer algo por alguien no sirve: obliga al otro a inventar una tarea y la respuesta por defecto es que no. Lo que funciona es ofrecer dos o tres cosas concretas, o directamente anunciar una: paso el jueves a las seis y me llevo la ropa. Ahí el otro solo tiene que decir que no si de verdad no quiere, que es un umbral mucho más bajo.

Y queda el caso en que no se puede preguntar: el niño atado a la encina, el que está inconsciente, el que está a punto de tirarse. Ahí se interviene sin consultar y sin dudarlo, y la regla del capítulo pasa a ser la otra: quedarse después.

Fallar a tiempo

Existe además una versión positiva del no hacer, que es la más difícil de practicar con la gente cercana.

Un pediatra y psicoanalista inglés sostuvo que el desarrollo de un niño no depende de un cuidado perfecto sino de un cuidado que al principio sea casi total y que después falle de manera gradual y tolerable: es en esos fallos pequeños donde aparecen la capacidad de estar solo y la noción de que existe un mundo que no obedece. Una madre que satisface siempre y de inmediato impide que llegue a formarse el deseo. Lo llamó, con una expresión afortunada, la madre suficientemente buena.

La observación se traslada mal si se saca de contexto, y conviene añadir el matiz clínico: el fallo solo educa si antes hubo cuidado suficiente. En un ambiente de abandono no enseña nada, solo daña. No es una autorización para desatender.

Pero dentro de una relación en la que sí hay cuidado, la idea es exacta

y bastante incómoda para quien tiende a resolverlo todo. Adelantarse siempre, arreglar cada problema, evitar cada tropiezo, terminar las frases del otro: todo eso, hecho con la mejor intención, retira al otro la ocasión de hacerlo él. Y como resolver produce en el que resuelve una satisfacción inmediata, y no resolver produce incomodidad, el sistema se refuerza solo.

Nada de esto exige ninguna decisión. La próxima vez que alguien cercano cuente un problema que uno podría resolver en dos minutos, basta con notar cuánto cuesta no resolverlo, y ese malestar, contado en segundos, dice bastante sobre para quién se estaba resolviendo. La cuenta tiene además un efecto secundario que nadie busca, y es que deja a la vista de qué tamaño era el plazo. Porque todo lo que aquí se defiende, preguntar primero, ofrecer dos cosas concretas en lugar de una disponibilidad vaga, quedarse a ver cómo sale, aguantar la incomodidad de no arreglar nada, da por supuesto que hay tiempo: tiempo de consultar, de dudar, de averiguar a quién le sirve lo que uno iba a hacer. Y hay una clase entera de ocasiones en las que no lo hay. Un cuerpo que se va de lado en un andén, un crío que se encarama adonde no llega, y lo que se haga o se deje de hacer estará hecho antes de que la cabeza llegue a plantearse nada. Ahí no hay a quién pedirle cuentas, porque nadie ha deliberado, y sin embargo algo queda decidido, y no siempre en contra del que estaba delante. Esa fracción de tiempo en la que no cabe ninguna de las precauciones anteriores no es una rareza de los accidentes: es donde empieza buena parte de lo que después se cuenta como generosidad.

Capítulo 33

El don no calculado

La vida es breve; el arte, largo; la ocasión, aguda.
Hipócrates

Lo que se hace bien por otro admite, en general, prepararse. Se puede preguntar antes qué hace falta, pensarlo despacio, escoger la hora, volver después a comprobar si aquello sirvió de algo y corregir lo que salió mal. Hay, sin embargo, una clase entera de ocasiones que no concede nada de eso, porque se abre y se cierra mientras uno está decidiendo si le corresponde intervenir. Alguien menciona de pasada, quitándole importancia, que las cosas no le van bien. Alguien enseña una cosa que ha hecho y espera un segundo con ella en la mano. Alguien se levanta y se va. Ahí no hay tiempo de averiguar qué haría falta: cuando la averiguación termina, el hueco se ha cerrado, y lo que se dé más tarde llegará con otra forma y ya no será lo mismo.

El mejor experimento que se ha diseñado sobre lo que pasa dentro de ese hueco es chino, del siglo IV antes de nuestra era, y toda su fuerza descansa en un adverbio.

> Dijo Mencio: «Todos los hombres tienen un corazón que no soporta ver el sufrimiento ajeno. [...] Cuando digo que todos los hombres tienen un corazón que no soporta el sufrimiento ajeno, quiero decir esto: aún hoy, si un hombre ve de repente a un niño a punto de caerse a un pozo, sentirá sin excepción sobresalto y congoja. Y lo sentirá no

> como medio para ganarse el favor de los padres del niño, ni como medio para buscar la alabanza de sus vecinos y amigos, ni por aversión a la fama de haberse quedado impasible ante una cosa así. De este caso podemos percibir que el sentimiento de conmiseración es esencial al hombre. [...] Los hombres tienen estos cuatro principios como tienen sus cuatro miembros. [...] Y si saben darles pleno desarrollo, será como el fuego que ha empezado a arder o como el manantial que ha empezado a brotar.» — Mencio, II A 6

El adverbio es «de repente». Todo el argumento descansa en él: si al hombre le diera tiempo a pensar, el experimento no probaría nada. Lo que Mencio aísla no es la bondad, sino lo que ocurre antes de que empiece el cálculo, en la fracción de segundo en que alguien ve.

La lista de los tres motivos descartados es más aguda de lo que parece. Excluye el interés material, excluye el prestigio, y excluye además, con el tercero, el motivo más sofisticado de todos: no quiere uno evitar la fama de haberse quedado impasible. Es decir, también queda fuera la reacción del que se mueve para no sentirse mal consigo mismo. Después de esas tres exclusiones sigue quedando algo, y ese algo es el objeto del capítulo.

Ahora bien, de lo que Mencio deduce a continuación conviene desconfiar. Del sobresalto ante el niño pasa, en pocas líneas, a una teoría completa de la naturaleza humana con cuatro principios innatos y una doctrina política. Es un salto enorme. Que exista una reacción inmediata ante el peligro de un niño no demuestra que la benevolencia sea el fundamento del hombre; los mismos que se sobresaltan ante el pozo son capaces de organizar una guerra. Lo que el experimento demuestra es más modesto y más útil: que existe un momento anterior al cálculo, y que en ese momento hay algo.

La vid

Marco Aurelio, que escribía en su tienda de campaña en el Danubio, describió las tres maneras de hacer un favor y las ordenó.

> Hay quienes, cuando le han hecho un favor a alguien, se lo apuntan

> en la cuenta y reclaman la devolución. Hay otros que, sin llegar a reclamarla, piensan para sí que aquel es su deudor, y saben perfectamente lo que han hecho. Y hay otros que, cuando han hecho algo así, ni siquiera saben lo que han hecho: son como la vid, que da sus uvas y, una vez ha dado su propio fruto, queda contenta y no busca más recompensa. Como el caballo después de la carrera, el perro después de la caza y la abeja después de hacer su miel no esperan aplauso ni elogio, tampoco lo espera el hombre que entiende bien su propia naturaleza cuando ha hecho un favor: pasa de uno a otro. [...] Sé tú, pues, de los que hacen lo que hacen sin más pensamiento, y son en cierto modo insensibles a lo que hacen. — Marco Aurelio, *Meditaciones*, V 6

La escala es exacta y cualquiera puede situarse en ella. El primero lleva cuenta y cobra. El segundo no cobra, pero sabe. El tercero no sabe.

Hay que hacerle a este pasaje una objeción, sin embargo, porque la comparación con la vid tiene un problema. La vid no elige. Un hombre que no supiera lo que hace sería un mecanismo, no un hombre, y el propio Marco Aurelio pasa el resto del libro examinando minuciosamente sus actos. La aspiración a la inconsciencia es incoherente con la práctica del que la escribe.

Lo que sí puede sostenerse, y es distinto, es que ese no saber no está al principio sino al final. Nadie empieza siendo la vid. Se empieza llevando cuenta, se sigue sabiendo y no cobrando, y con los años y muchas repeticiones aparece por fin la conducta que no requiere registro. La vid no es un punto de partida: es lo que queda cuando el hábito ha desplazado a la decisión.

La ocasión es aguda

Falta la razón por la que este capítulo existe, y no viene de la moral sino de un manual de medicina.

> La vida es breve; el arte, largo; la ocasión, aguda; la experiencia, engañosa; el juicio, difícil. Y el médico no solo ha de estar dispuesto a hacer lo que debe, sino a lograr que colaboren el enfermo, los que lo

atienden y las circunstancias. — Hipócrates, *Aforismos*, I 1

La frase se cita siempre por sus dos primeras palabras y siempre mal, como una queja sobre lo poco que dura la vida. Lo importante está en el tercer miembro. Donde las traducciones suelen poner que la ocasión es fugaz, el griego dice que el *kairós* es agudo, es decir, cortante. Y *kairós* no es el tiempo que transcurre, que en griego tiene otro nombre, sino el momento preciso en que una cosa puede hacerse y después ya no.

Esa es la estructura del don no calculado. No es que la espontaneidad sea moralmente superior a la deliberación: es que hay ocasiones que tienen filo y que no esperan. Alguien menciona de pasada que lo está pasando mal, y hay unos segundos en los que se puede preguntar; pasados esos segundos, preguntar ya sería raro. Alguien enseña algo con ilusión, y hay un instante para decir algo; después, cualquier elogio suena a compensación. Alguien está a punto de irse y hay una frase que solo cabe en la puerta.

El cálculo, en esos casos, no es que sea impuro. Es que llega tarde. Y lo que la mayoría de la gente experimenta como falta de generosidad es en realidad esto: no una negativa, sino un retraso de dos segundos que convierte la ocasión en imposible.

Los once segundos

Hay un dato clínico que mide con precisión lo que este capítulo llama la ocasión, y procede de la investigación sobre entrevistas médicas.

Cuando un paciente empieza a exponer su motivo de consulta, el médico lo interrumpe, de media, en cuestión de segundos. Los primeros estudios que lo midieron, en los años ochenta, dieron cifras de alrededor de dieciocho segundos; una replicación posterior en atención primaria encontró once. Y el hallazgo que importa no es la brevedad, sino lo que ocurre después: cuando no se interrumpe, la mayoría de los pacientes termina su exposición en menos de un minuto y medio, y con frecuencia el dato decisivo aparece en la última frase, la que no se llega a decir.

Las cifras concretas varían mucho de un estudio a otro y no conviene

tratarlas como constantes. La dirección, en cambio, se ha reproducido en distintos países y décadas: se interrumpe pronto, la interrupción cuesta poco tiempo de ahorro y cuesta bastante información.

Este libro dedicó un capítulo entero a la escucha y allí correspondía. Aquí importa por otra razón: porque describe el fenómeno de la ocasión con un reloj. Hay un intervalo, breve y medible, en el que alguien está a punto de decir algo que no volverá a decir. Ese intervalo se cierra por una intervención perfectamente razonable, hecha con buena intención y a menudo con eficiencia. Nadie decide impedir que el otro hable; simplemente se ocupa el hueco.

Y lo mismo vale fuera de una consulta. En cualquier conversación hay dos o tres momentos en que la otra persona se dispone a decir algo que le cuesta, y esos momentos se anuncian con señales pequeñas: una pausa un poco larga, una frase que empieza y se corta, un cambio de tono. Casi siempre alguien los llena, con una pregunta, con un consejo, con un cambio de tema, y casi siempre por comodidad de los dos, porque el silencio incomoda.

De ahí la única técnica que este capítulo puede ofrecer, y no es una virtud sino un hábito de contar: cuando aparezca una de esas pausas, esperar. No mucho: tres segundos. Es un tiempo que a quien espera se le hace larguísimo y que al otro no le parece nada, y en él caben la mayoría de las cosas que la gente no llega a decir.

Contra el elogio de la espontaneidad

Un capítulo así puede terminar mal si se lee como un elogio del impulso, y conviene cerrar esa puerta.

La espontaneidad idolatrada produce dones caprichosos: regalos que no le sirven a nadie, ofrecimientos que no se cumplen, arrebatos de generosidad que duran una tarde y que dejan al otro esperando. Casi todo lo que de verdad sostiene a alguien es lo contrario del impulso: la comida que está todos los días, la llamada de cada domingo, el dinero que sale automáticamente el día uno. Lo aburrido es lo que funciona.

De modo que no son alternativas. Lo calculado sostiene, y lo no calculado toca. Y se reparten por materias con bastante claridad: lo que exige constancia, dinero o logística, hay que decidirlo en frío y una sola vez, para no volver a deliberarlo; lo que exige estar delante de alguien no puede decidirse de antemano, porque su ocasión aparece y desaparece.

Hay incluso una manera de preparar lo no calculado, que suena a contradicción y no lo es. No consiste en planear qué se dirá, sino en reducir lo que ocupa la atención en el momento en que aparezca la ocasión. Casi todos los dones que no se dan no se dejan de dar por avaricia: se pierden porque el que podía darlos estaba pensando en otra cosa.

Nada que decidir, entonces. Solo una cosa que se puede notar hoy: cuántas veces, en una conversación cualquiera, aparece durante un segundo la idea de decir algo y se deja pasar. Suele ocurrir dos o tres veces por conversación, y casi siempre uno se acuerda un rato después, cuando ya no se puede. Vale la pena mirar de cerca ese hueco, porque en él se resuelve mucho más de lo que parece y no se parece en nada a lo que suele llamarse decidir. Tiene un tamaño, y es el medio segundo que va desde que uno ve algo hasta que aparece la primera palabra pensada. Lo que sucede ahí no es una elección, aunque tenga todas las consecuencias de una: es el estado en que estaba la atención cuando llegó la ocasión. Si estaba ocupada, la ocasión pasa sin ser vista, y ni siquiera queda el recuerdo de haberla tenido delante. Si estaba libre, la mano se mueve antes de que nadie haya deliberado nada, y las razones, que son siempre excelentes, llegan después a explicar lo que ya se hizo. De modo que no se corrige decidiendo mejor, porque en el instante en que haría falta la decisión no hay ninguna decisión disponible; hasta ahí solo llega lo que ya se ha vuelto costumbre. Y ahí aparece la dificultad seria, que es de tamaño. Todo lo que cabe en medio segundo es minúsculo: una pregunta de cuatro palabras, una frase dicha en la puerta, no apartar la vista. Piezas tan pequeñas que no parecen material para construir nada, y que no se parecen en absoluto a los propósitos con los que la gente intenta ser mejor, que son enormes y fracasan casi todos.

Capítulo 34

Lo pequeño y lo diario

> *Si no tiene otra cosa que dar, dé una buena palabra por respuesta.*
>
> *Regla de san Benito*

Lo que se puede dar a lo largo de un día viene casi siempre en piezas demasiado pequeñas para merecer una decisión. Aparecen y se van sin dar tiempo a deliberar, no admiten preparativo, y el que se propone cazarlas una por una descubre en seguida que la atención no aguanta: hacia el mediodía se ha gastado, y las horas que quedan pasan sin que nadie las vigile. De modo que la pregunta no es cómo hacer algo grande, ni siquiera cómo estar más atento, sino si existe un método que funcione con unidades de ese tamaño, por debajo del umbral en que uno decide nada. Existe, y está descrito con una exactitud que no se encuentra en los tratados, en el cuaderno de una desconocida.

Era una monja francesa de finales del siglo XIX que murió de tuberculosis a los veinticuatro años, en un convento de provincias, sin haber hecho absolutamente nada, y su cuaderno de notas contiene los experimentos domésticos más precisos que existen sobre este asunto. Lo que sigue está escrito en un lenguaje devocional que aquí no viene al caso; lo que interesa es el procedimiento.

Empieza por un problema de escala que reconocerá cualquiera que se haya propuesto ser mejor persona.

> En vez de desanimarme, saqué la conclusión de que Dios no inspira deseos irrealizables, y de que puedo aspirar a la santidad a pesar de mi pequeñez. Hacerme grande me resulta imposible. Tengo que soportarme a mí misma con mis muchas imperfecciones; pero buscaré un medio de llegar al Cielo por un caminito muy corto y muy recto, un caminito enteramente nuevo. Vivimos en una época de inventos: hoy los ricos no tienen que molestarse en subir la escalera, tienen ascensores. Pues bien, quiero encontrar un ascensor que me suba hasta Dios, porque soy demasiado pequeña para subir la escalera empinada de la perfección. — Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*

La imagen del ascensor es de 1897 y era entonces tecnología reciente. Lo que propone es un cambio de método y no de meta: en vez de escalar por grandes actos, que no puede, encontrar un mecanismo que funcione con lo diminuto. Cualquiera que haya fracasado repetidamente en sus propósitos grandes conoce esa encrucijada.

Y a continuación describe tres experimentos con una exactitud que sorprende.

Tres experimentos

El primero tiene por objeto una compañera que le resultaba insoportable.

> Una santa monja de nuestra comunidad me molestaba en todo lo que hacía. [...] No quise ceder a mi antipatía natural, porque me acordé de que la caridad ha de mostrarse en obras y no quedarse en los sentimientos; así que me propuse hacer por esta hermana todo lo que haría por la que más quisiera. Cada vez que me la encontraba rezaba por ella. [...] No me contenté con rezar por esta hermana, que tantas ocasiones me daba de dominarme: intentaba prestarle cuantos servicios podía, y cuando me venía la tentación de contestarle con aspereza, me apresuraba a sonreír y a cambiar de tema. [...] Y a veces, cuando la tentación era muy fuerte, echaba a correr como un desertor del campo de batalla, si podía hacerlo sin que la hermana adivinara mi lucha interior. Un día me dijo con la cara radiante: «Dígame, hermana

> Teresa, ¿qué es lo que le atrae de mí? Porque siempre que nos vemos me saluda usted con una sonrisa tan dulce.» — Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*

El método está enunciado en una línea y es utilizable por cualquiera, con creencias o sin ellas: la conducta primero, el sentimiento después o nunca. No se propone dejar de sentir antipatía, que no está en su mano; se propone comportarse exactamente como se comportaría si sintiera lo contrario. Y añade un detalle que salva el procedimiento de la impostura: cuando no puede, se marcha. No finge una serenidad que no tiene; se retira antes de estropearlo.

Los otros dos experimentos son más pequeños todavía.

> Me habrían dado ganas de volverme y, con una mirada a la culpable, hacer que dejara de hacer ruido; pero en mi interior sabía que debía soportarlo con calma, para no causarle pena. Así que me estuve quieta, pero el esfuerzo me costaba tanto que a veces me quedaba bañada en sudor, y mi meditación consistía únicamente en sufrir con paciencia. [...] Otra vez estaba trabajando en la lavandería, y la hermana de enfrente, mientras lavaba pañuelos, me salpicaba una y otra vez con agua sucia. Mi primer impulso fue echarme atrás y secarme la cara, para que la culpable viera que me alegraría de que fuese más cuidadosa; pero un momento después pensé qué tontería era rechazar los tesoros que se me ofrecían con tanta generosidad, y me contuve de mostrar mi fastidio. Al contrario: hice tales esfuerzos por recibir bien aquella ducha de agua sucia que al cabo de media hora le había tomado gusto. — Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*

Nótese el dato fisiológico: se quedaba bañada en sudor por no volverse a mirar a la que hacía ruido. Es un esfuerzo del tamaño de un gesto y con el coste de un ejercicio físico. Cualquiera que haya intentado no poner cara ante una manía ajena en su casa sabe que la cifra es exacta.

Hay que hacer aquí dos objeciones. La primera es que este método, sacado de un convento, puede convertirse en pura sumisión: la mujer que aguanta todo, no dice nada y se lo ofrece. En una comunidad voluntaria de iguales es un ejercicio; en una relación desigual es un mecanismo de

opresión, y ha funcionado como tal durante siglos, sobre todo con mujeres. Lo que distingue una cosa de otra es si existe la posibilidad real de decir que no.

La segunda es que hay una alegría un poco forzada en la escena del agua sucia, esa media hora hasta tomarle gusto, que suena a construcción posterior. La conducta es admirable; el entusiasmo, quizá literatura.

La medida del monasterio

Una regla monástica del siglo VI, al describir al monje encargado de la despensa y de los enseres, deja una frase que resume el capítulo entero.

> Mire todos los utensilios del monasterio y toda su hacienda como si fueran los vasos sagrados del altar. Que no piense que puede descuidar nada. No sea avaro ni pródigo derrochador de los bienes del monasterio, sino que lo haga todo con medida. [...] Y sobre todo tenga humildad; y si no tiene otra cosa que dar, dé una buena palabra por respuesta, porque está escrito: «Más vale una buena palabra que el mejor regalo.»
> — Regla de san Benito, 31

Dos cosas notables. La primera es la equiparación entre los cacharros de la cocina y los vasos del altar, que suprime de un golpe la distinción entre lo sagrado y lo doméstico: no hay actos pequeños, hay objetos pequeños tratados con o sin cuidado. La segunda es la cláusula final, que da la instrucción para el caso más frecuente de todos: cuando no hay nada que dar, hay que contestar bien. Es una regla para porteros, para funcionarios, para el que atiende un mostrador y para cualquiera que reciba una petición que no puede satisfacer.

Las dos escalas

Conviene poner al lado de esta monja de convento al príncipe que regalaba a sus hijos, porque las dos historias tratan del mismo asunto y llegan a resultados opuestos.

Aquel relato indio es la generosidad llevada al máximo imaginable: se da el reino, se dan los bienes, se dan las personas. Y tiene tres rasgos que aquí interesan. Es un acontecimiento y no una costumbre. Lo pagan otros. Y produce prodigios: la tierra tiembla, los dioses aplauden.

Lo de esta mujer es lo contrario en los tres puntos. Es una costumbre y no un acontecimiento: dura años y consiste en gestos que se repiten cada día. No lo paga nadie más que ella, porque lo único que entrega es su propia comodidad. Y no produce ningún prodigio; produce una monja que le pregunta, con la cara radiante, por qué la saluda siempre con una sonrisa tan dulce.

Un lector puede admirar más la primera historia, y la tradición que la conserva la considera superior. Este libro sostiene lo contrario, y no por moderación de temperamento sino por dos razones concretas.

La primera es de disponibilidad. Nadie va a tener ocasión de regalar un reino, y casi todo el mundo va a tener, hoy, entre cinco y diez ocasiones del otro tamaño. Una virtud que solo se puede ejercer en circunstancias excepcionales no es una virtud practicable; es una fantasía de identidad.

La segunda es de mecánica, y ya ha aparecido: la soltura de la mano se entrena con repeticiones cortas. El que regala un reino una vez no ha aflojado nada, porque no ha tenido tiempo de que el gesto se convierta en hábito. El que durante tres años se aguanta las ganas de volverse a mirar a la que hace ruido ha modificado algo que funcionará solo cuando no esté pensando en ello.

Y hay una tercera razón, menos técnica. Los actos grandes se cuentan y los pequeños no. Una tradición que premia lo excepcional produce, inevitablemente, gente pendiente de lo excepcional, es decir, gente esperando la ocasión que justifique su idea de sí misma. Mientras espera, la casa sigue sin barrer.

Por qué lo pequeño funciona y lo grande no

Queda por decir por qué este capítulo ocupa el lugar que ocupa, y no es una cuestión de modestia.

Casi todos los propósitos grandes fracasan, y fracasan por una razón mecánica: exigen una decisión sostenida, y la capacidad de sostener decisiones es limitada y se agota. Lo pequeño y repetido, en cambio, se automatiza. Al cabo de unas semanas deja de requerir decisión y pasa a ser lo que uno hace, y a partir de ahí ya no cuesta.

Hay además una razón aritmética. Un gesto diario minúsculo, mantenido diez años, suma más que cualquier acto heroico aislado, y sobre todo suma sobre las mismas personas, que son las que están cerca. Lo heroico se reparte entre desconocidos y ocurre una vez; lo diario cae siempre sobre los mismos, que son quienes componen una vida.

Y hay una tercera razón, que es la que este libro sostiene desde el principio. La generosidad no se mide por el tamaño de lo dado sino por la soltura de la mano, y la soltura se entrena con repeticiones cortas, igual que cualquier otra destreza física. Nadie aprende a nadar tirándose una vez desde un acantilado.

La objeción a todo esto es evidente y hay que reconocerla: el elogio de lo pequeño puede convertirse en la coartada perfecta de quien no quiere hacer nada grande. Traer el pan y ser amable con el vecino no exime de las decisiones importantes: dónde se vive, qué se hace con el dinero, a quién se dedica la vida. Lo pequeño no sustituye a lo grande. Simplemente es lo único que está disponible todos los días.

Y como no hay nada que proponerse, aquí solo cabe una observación. En las próximas horas van a aparecer entre cinco y diez ocasiones de este tamaño: alguien que enseña algo, alguien que pide una tontería, algo que se puede recoger, un mensaje de dos líneas que se puede contestar. Aparecen y se van, y ninguna deja recuerdo. No hay que aprovecharlas. Basta con contarlas. Y al contarlas sale a la luz algo que descoloca un poco la cuenta: buena parte de esas ocasiones no tienen a nadie delante. Son un cacharro que se deja escurrido para el que venga después, una herramienta devuelta a su sitio, un encargo que va a usar alguien que no estará mirando mientras se hace y que jamás sabrá si pudo hacerse peor. Ahí no hay sonrisa que valga, porque no hay cara que la reciba, ni nadie que pregunte, con el gesto radiante, por qué se le trata así. Buena parte del día, entonces, se juega

donde no queda modo de comprobar si uno lo ha hecho bien.

Capítulo 35

El trabajo bien hecho

Porque la claridad de la noche no es bastante para hacer obra buena y leal.

Reglamento de los gremios de París

En cualquier jornada hay un tramo del que nadie podrá decir si se hizo bien o mal. La soldadura que va dentro de la pared, el polvo de debajo del mueble, la comprobación que nadie va a repetir, el último repaso de un texto que ya se entendía. Quien lo recibe no tiene modo de averiguarlo, y casi nunca sospecha siquiera que existía la posibilidad de hacerlo peor. Parece, por tanto, que ahí no hay nada que discutir, que esa franja es asunto privado de cada cual y depende del carácter que a uno le haya tocado en suerte. Hubo un tiempo en que no se consideró un asunto privado en absoluto.

Hacia 1268, el preboste de París recogió por escrito los reglamentos de los oficios de la ciudad. Es un texto administrativo, sin ninguna intención literaria, y contiene una de las mejores frases que se han escrito sobre el trabajo.

> Ningún estañero puede trabajar de noche, ni en día de fiesta que la villa celebre; y quienquiera que lo haga pagará cinco sueldos de multa al Rey, porque la claridad de la noche no es bastante para que puedan hacer obra buena y leal de su oficio. — *Livre des métiers* de Étienne Boileau, estañeros

La prohibición de trabajar de noche no se justifica por el descanso del artesano, ni por el ruido, ni por la competencia desleal. Se justifica porque a la luz de una vela no se ve lo suficiente para hacer las cosas bien. El reglamento de los cerrajeros dice lo mismo y añade una segunda cláusula que es de otro orden.

> Ningún cerrajero puede trabajar más que a la luz del día en cosa que pertenezca al oficio de la cerrajería, porque la vista de la noche no basta para hacer obra tan sutil como la que el oficio de cerrajería requiere. [...] Ningún cerrajero puede hacer una llave para una cerradura si no tiene la cerradura delante, en su taller. — *Livre des métiers* de Étienne Boileau, cerrajeros

La segunda cláusula no habla de calidad sino de honradez, y el gremio sabía perfectamente para qué sirve una llave hecha sin la cerradura delante.

Lo notable del conjunto es que la calidad está tratada como una obligación pública y no como una virtud privada. No se confía en que el artesano quiera hacerlo bien; se le quita la posibilidad de hacerlo mal, aunque quiera. Y la razón última es que el que compra un plato de estaño no puede saber si está bien hecho, y el que compra una cerradura tampoco. La obra bien hecha es un don a alguien que no podrá comprobarlo.

Esa es la definición que este capítulo propone. Trabajar bien es dar algo a una persona que no está delante, que no lo verá, que no lo agradecerá y que en la mayoría de los casos ni siquiera sabrá que podía haberse hecho peor.

Lo que la obra bien hecha le cuesta al que la hace

Contra el elogio fácil del oficio, hay una página del siglo XIX que dice lo que ese elogio esconde.

> A un hombre se le puede enseñar a trazar una línea recta y a cortarla; a marcar una curva y a tallarla; y a copiar y labrar cuantas líneas o formas se le den, con admirable rapidez y perfecta precisión; y su trabajo saldrá perfecto en su género. Pero si le pide usted que piense sobre alguna

> de esas formas, que considere si no podría encontrar otra mejor en su propia cabeza, se para; su ejecución se vuelve vacilante; piensa, y diez contra uno a que piensa mal; diez contra uno a que se equivoca en el primer toque que da a su obra como ser pensante. Pero, con todo eso, ha hecho usted un hombre de él. Antes era solo una máquina, una herramienta animada. [...] Está usted puesto ante una elección dura: o hace de la criatura una herramienta o hace de ella un hombre. No puede hacer las dos cosas. Los hombres no fueron hechos para trabajar con la exactitud de las herramientas, para ser precisos y perfectos en todos sus actos. Si quiere usted sacarles esa precisión, y que sus dedos midan grados como ruedas dentadas y sus brazos tracen curvas como compases, tiene que deshumanizarlos. — John Ruskin, «La naturaleza del gótico»

El argumento de Ruskin es que la imperfección visible de una talla medieval no es un defecto sino la huella de que quien la hizo estaba decidiendo, y que la perfección industrial se paga con la reducción del hombre a herramienta. Su conclusión práctica era que el comprador debía preferir el objeto irregular al pulido.

Hay que decir lo que ese argumento tiene de falso. Ruskin era rico, escribía para lectores ricos, y el objeto irregular hecho a mano cuesta diez veces más que el pulido hecho a máquina, de modo que su doctrina, aplicada, se traduce en artesanía cara para unos pocos y en nada para los demás. Además su idealización del taller medieval no resiste la historia: aquellos gremios eran cerrados, jerárquicos y a menudo brutales con los aprendices.

Lo que sí resiste, y es lo que este capítulo necesita, es la observación central: hay una diferencia entre ejecutar y decidir, y el que solo ejecuta no está dando nada suyo, porque no hay nada suyo en el resultado. La obra bien hecha como don exige que quien la hace haya tenido margen para hacerla mal.

La talla que nadie ve

Circula desde hace un siglo la idea de que los canteros medievales tallaban con el mismo cuidado las figuras del interior de las torres, invisibles

desde el suelo, porque las veía Dios. La historia es probablemente una leyenda edificante, y conviene tratarla como tal; hay bastantes ejemplos de trabajo descuidado en las partes ocultas de las catedrales.

Pero la pregunta que la leyenda plantea sí es real y cualquiera se la puede hacer sobre su propio trabajo, sin necesidad de creer en nada. ¿Qué parte de lo que hago no se ve? ¿Y cómo la hago?

En casi cualquier oficio existe esa zona. El código que funciona y que nadie va a leer. La habitación que se limpia por debajo del mueble. La comprobación que nadie va a repetir. El informe que se lee entero antes de firmarlo. La documentación que se escribe para el que venga después. En todos esos casos hay una diferencia de esfuerzo que es invisible por definición, y por eso mismo es la más pura expresión de este asunto: es lo único que se da sin ninguna posibilidad de crédito.

Y a la inversa: la mayor parte de lo que se hace mal en el mundo no se hace mal por maldad. Se hace mal en las zonas que no se ven, por alguien que estaba cansado y que sabía que nadie lo iba a comprobar.

El cordón

Hay una institución industrial moderna que dice sobre esto más que cualquier tratado, y su origen es una fábrica de coches japonesa de mediados del siglo pasado.

Sobre cada puesto de la cadena de montaje cuelga un cordón. Cualquier operario, el último recién llegado incluido, puede tirar de él y detener la línea entera cuando ve un defecto. Detener una línea de montaje cuesta una cantidad de dinero considerable por minuto, y sin embargo la empresa no solo lo permite: lo exige, y considera un fallo grave que un operario deje pasar un defecto para no molestar.

Lo interesante no es la eficiencia, que es un asunto de ingeniería, sino lo que ese cordón supone sobre las personas. Supone que el que está abajo ve cosas que el que está arriba no ve, exactamente como aquella regla monástica que mandaba convocar también a los novicios porque a menudo el más joven acierta. Supone además que decir lo que se ve

tiene un coste inmediato y visible para todos, y que hay que asumirlo igualmente. Y supone, sobre todo, que un trabajo bien hecho no es un asunto privado del que lo hace: es algo que se le debe a alguien que está más abajo en la cadena y que no puede comprobarlo.

Esa es la definición de este capítulo puesta en un dispositivo físico. Y su contrario también existe y es la norma en casi todas partes: sistemas donde señalar un defecto le cuesta algo al que lo señala y no le cuesta nada al que lo produjo, y en los que, por lo tanto, todo el mundo aprende deprisa a no tirar de ningún cordón.

Cualquiera puede aplicarse la pregunta en su propio oficio, y no exige tener uno prestigioso. Cuando uno ve algo que está mal hecho y que va a afectar a un tercero al que no conoce, ¿qué le cuesta decirlo? Si la respuesta es que le cuesta bastante y no le reporta nada, ya sabe por qué en ese sitio las cosas están mal hechas, y sabe también que no es por falta de gente honrada.

El límite

Este capítulo tiene una trampa evidente y hay que desactivarla, porque es de las que arruinan una vida.

La excelencia puede ser una forma de vanidad, y una de las más difíciles de detectar porque tiene todas las apariencias de la virtud. El que se exige de manera desmesurada, el que no entrega nada hasta que está perfecto, el que rehace veinte veces lo que ya servía, casi nunca está sirviendo al que va a recibir su trabajo: está protegiendo la imagen que tiene de sí mismo. Se reconoce por dos síntomas. El primero es que la exigencia no baja cuando el destinatario no lo necesita. El segundo es que el resultado llega tarde o no llega.

Y hay un tercer síntoma más grave. La obra devora a la persona, y las personas que rodean a la persona pagan la factura. Una casa entera puede organizarse alrededor de alguien que está haciendo algo importante, y ese alguien puede pasarse veinte años convencido de que su dedicación es una forma de generosidad, cuando la generosidad la están poniendo los otros.

La diferencia entre el trabajo bien hecho como don y la excelencia como vanidad se decide con una pregunta bastante fría: si nadie llegara a saber nunca que esto lo hice yo, ¿lo haría igual de bien? Y una segunda, todavía más incómoda: ¿lo haría igual de largo?

Sobre esto no hay nada que proponerse hoy. Solo se puede mirar una cosa: la última tarea que uno terminó, y qué parte de ella no la va a ver nadie. Ahí está el dato. Y al lado aparece otro, que se mira igual de rápido: la parte que sí se ve, y si esa salió con el mismo cuidado o con un poco más. Nadie hace su trabajo entero en la mitad a oscuras; siempre queda una franja iluminada, y en esa franja lo hecho se cobra solo, sin que uno mueva un dedo para cobrarlo, porque hay alguien mirando y porque el nombre del que lo hizo acaba escrito en alguna parte. Contra eso no hay cordón que valga; ningún dispositivo impide que a una obra se le quede pegado su autor. En el oficio, además, eso es inevitable y hasta conveniente, porque es la manera de responder de lo que uno entrega. Con lo que se da, en cambio, esa misma firma empieza a hacer algo bastante distinto.

Guerásim

En una casa de una ciudad de provincias se está muriendo un magistrado. Es un hombre correcto, sin relieve, que ha hecho carrera sin hacer daño y sin hacer nada memorable, y que ahora tiene un dolor en el costado que nadie nombra. Su mujer se ofende porque él no colabora en la ficción de que mejora. Sus colegas calculan quién ocupará su plaza. Los médicos hablan de un riñón flotante.

De todo lo que le pasa, lo peor no es el dolor. Es que varias veces al día su cuerpo deja de obedecerle delante de otros, y hay que limpiar.

De eso se ocupa el criado que sirve la mesa, un campesino joven que huele a brea y a aire frío y que entra en la habitación con las mangas subidas y sin mirarle. Cuando el enfermo se disculpa por lo desagradable de la tarea, el criado no contesta que no importa, ni que lo hace de buen grado, ni que le tiene aprecio. Dice que por qué no iba a prestarle ese servicio, que es para un enfermo. Y luego se va con paso ligero y vuelve a los cinco minutos.

Más tarde el moribundo descubre que solo está bien con las piernas en alto, y el criado se sienta la noche entera con aquellas piernas sobre los hombros. Cuando le dan las gracias, dice que todos nos hemos de morir, y que por qué no tomarse una molestia.

De todos los que rodean a aquel hombre, es el único que no le miente.

Parte IV

Las falsificaciones

Todo lo anterior tiene imitaciones excelentes, y algunas engañan incluso a quien las practica. La caridad que lleva firma, el sacrificio que se hace notar, la ayuda que necesita que el otro siga necesitándola, el regalo que trae un anzuelo pequeño, el bien hecho ante testigos, el cálculo que sustituye a la mirada, la generosidad que sirve para no tener que estar presente y la bondad convertida en obligación social. Ninguna de ellas es hipocresía, y ese es el problema: casi todas se hacen de buena fe. Todas comparten, eso sí, un solo mecanismo, y esta parte trata de localizarlo, porque una vez visto se reconoce en todas las formas que adopta.

Capítulo 36

La caridad con firma

Los temerosos del pecado echaban dentro en secreto, y los pobres se sustentaban de ella en secreto.

Mishná

De lo que una persona hace por otra suele quedar un resto que no mira nadie: el cuarto de hora de más, lo que se limpia sin comentarlo, la parte del encargo que ningún cliente va a inspeccionar. Ese resto no da ningún problema, precisamente porque no tiene testigos. Los problemas empiezan cuando aparece uno. Y no porque querer que se sepa tenga nada de infame, que es un deseo viejo y bastante corriente, sino por algo que casi nunca se cuenta: el que se entera queda desde ese momento en una posición respecto a los dos, y de uno de ellos sabe que ha necesitado. Por ahí es por donde conviene mirar el asunto, y no por la limpieza del motivo del que dio. La pregunta útil no es cuánto se ensancha uno cuando se sabe lo que hizo, sino cuánto le cuesta al otro que se sepa. Es un desplazamiento poco lucido, y es el único que ha producido alguna vez algo que funcione.

El precepto de dar sin que se sepa existe en varias tradiciones y siempre se enuncia como una recomendación sobre la intención: que no sepa tu izquierda lo que hace tu derecha. Hubo una cultura que, en lugar de recomendarlo, lo construyó.

Dos cámaras había en el Templo: una, la cámara de los callados; otra,

> la cámara de los utensilios. La cámara de los callados: los temerosos del pecado echaban dentro en secreto, y los pobres de buena familia se sustentaban de ella en secreto. La cámara de los utensilios: todo el que ofrendaba un utensilio lo arrojaba dentro, y una vez cada treinta días los tesoreros la abrían, y todo utensilio al que encontraban utilidad para la reparación del Templo lo dejaban allí; los demás se vendían, y su importe caía en la cámara de la reparación del Templo. — Mishná, *Shekalim* 5, 6

No es una exhortación moral: es una pieza de albañilería. Una habitación con dos usos y un horario, hecha de manera que la información sobre quién da y quién recibe no llegue a existir físicamente. La palabra hebrea que se traduce por secreto viene de la raíz de callar: no es la cámara de lo oculto, es la cámara de los que se callan.

Y hay un detalle en el que conviene reparar: los que se sustentaban de allí eran los pobres de buena familia, es decir, los que habían venido a menos. Precisamente los que no podían mendigar en la calle sin destruirse. La arquitectura estaba pensada para el caso más difícil.

El Talmud, comentando este mismo asunto, construye una escala.

> La da sin saber a quién la da, y el otro la toma sin saber de quién la toma. «La da sin saber a quién la da»: esto excluye lo que hacía Mar Ukba. «La toma sin saber de quién la toma»: esto excluye lo que hacía Rabí Abba. Entonces, ¿cómo hay que obrar? Que lo eche en la bolsa de la caridad. — Talmud de Babilonia, *Bava Batra* 10b

Los dos sabios excluidos hacían cosas admirables. Uno dejaba el dinero en la puerta de un pobre sin que este supiera quién era; el otro se colocaba el dinero de manera que los necesitados pudieran cogerlo, aunque supieran de dónde venía. Ninguno de los dos basta. El anonimato de una sola dirección se queda corto, porque siempre queda alguien que sabe, y saber es una posición.

Y la respuesta del texto a la pregunta de cómo se da sin firma no es esfuérzate, ni purifica tu intención. Es: usa el sistema. Echa el dinero en la bolsa común. Es una respuesta de ingeniero y no de moralista, y es la

mejor que se ha dado.

El otro lado del Mediterráneo

En los mismos siglos, en Roma, un hombre rico funda con su dinero una escuela para los niños de su ciudad natal y un fondo para alimentar a los hijos de los ciudadanos pobres. Después pronuncia un discurso sobre ello, y luego escribe a un amigo preguntándole si debe publicarlo.

> Mi principal dificultad para publicar este discurso no viene tanto de cómo está escrito como del asunto mismo, que tiene algo, me temo, que va a parecer ostentación y vanidad. Por llano y sin pretensiones que sea el estilo, la ocasión me obligaba a hablar no solo de la munificencia de mis antepasados, sino también de la mía, y mi modestia va a quedar en un serio apuro. Es este un lugar peligroso y resbaladizo, incluso cuando le lleva a uno la necesidad. Porque si los hombres no son muy favorables al elogio ni siquiera cuando se hace de otros, ¡cuánto más difícil es que lo toleren cuando es un tributo que nos pagamos a nosotros mismos! La virtud sola ya suele ser objeto de envidia, y mucho más cuando la acompañan la gloria y la distinción; y el mundo nunca está tan poco dispuesto a rebajar la rectitud de tu conducta como cuando esta pasa sin que nadie la vea ni la aplauda. — Plinio el Joven, *Epístolas*, I 8

La última frase es una observación de primer orden: el mundo solo deja en paz a la virtud cuando no la ve. Y el análisis que sigue es mejor que casi toda la literatura moderna sobre el asunto.

> Pero el mundo tiende a sospechar que quienes celebran sus propias buenas obras las hicieron sin otro motivo que el placer de ensalzarlas. Así, el brillo de una acción que se habría tenido por ilustre si la contara otro se apaga del todo cuando se convierte en objeto del propio aplauso. Tal es la disposición de los hombres: si no pueden destruir la acción, censuran su exhibición; y tanto si haces lo que no merece mención como si mencionas tú lo que la merece, en los dos casos te ganas el reproche. [...] Temo que parezca poco coherente que yo, que al pronunciarlo parecía huir del aplauso popular, ahora, al publicarlo, parezca buscarlo; que yo, que fui tan escrupuloso que no dejé asistir

> siquiera a los interesados en mi fundación, para que no se sospechara que me movían miras ambiciosas, parezca ahora andar mendigando admiración. — Plinio el Joven, *Epístolas*, I 8

Lo notable es que su escrúpulo es sincero. No hay hipocresía: el hombre fundó de verdad la escuela y el fondo, y no dejó entrar en el acto a los beneficiarios para que no pareciera que buscaba su gratitud. Y sin embargo la carta existe, se publicó, se conservó, y dos mil años después seguimos leyendo su modestia. Es exactamente el resultado que temía y que, en algún pliegue, buscaba.

La conclusión no es sobre Plinio sino sobre la estructura. Su cultura daba la fama por descontada: el don público a los conciudadanos era munificencia y su producto natural era la inscripción con el nombre. La cámara de los callados daba por descontado lo contrario. Ninguno de los dos hombres, el romano o el judío, era mejor persona que el otro. Vivían en dos arquitecturas distintas, y las arquitecturas deciden más que las intenciones.

Los pobres, un invento

Hay un cambio histórico que hace falta nombrar aquí, porque explica por qué las dos escenas anteriores no se parecen y por qué el vocabulario europeo sobre este asunto está construido como está.

En el mundo grecorromano existía una práctica intensa y muy visible de dar: los ricos financiaban templos, baños, juegos, reparto de grano, obras públicas. Los historiadores lo llaman evergetismo, y su rasgo decisivo es a quién se daba. Se daba a los conciudadanos, es decir, a un cuerpo político del que uno formaba parte y ante el cual quedaba honrado. No se daba a los pobres. La pobreza no era una categoría relevante para el reparto; lo relevante era la ciudadanía, y por eso el destinatario natural del don era la ciudad y no el necesitado.

Lo que ocurre entre los siglos cuarto y quinto, con la consolidación del cristianismo como religión imperial, es un desplazamiento del destinatario. Los obispos empiezan a hablar en nombre de un grupo nuevo, los pobres,

que no es un cuerpo político ni tiene derechos cívicos, y a construir instituciones para ellos. La palabra pasa a designar un sujeto colectivo con una demanda moral, y la generosidad deja de dirigirse a los iguales para dirigirse a los que no pueden corresponder.

Ese desplazamiento, que se ha estudiado bien y que aquí solo puede resumirse, tiene dos consecuencias opuestas y las dos siguen operando.

La buena es la que este libro ha ido señalando: dar al que no puede devolver es, precisamente, la piedra de toque, y hasta entonces esa forma de dar no había tenido ninguna institución que la sostuviera.

La mala es que, al desaparecer la ciudadanía común entre el que da y el que recibe, desaparece también la posibilidad de que el segundo reclame algo. Un ciudadano al que su ciudad no reparte grano puede protestar; un pobre al que no le dan limosna solo puede esperar. La caridad, comparada con el evergetismo, es más generosa y menos exigible, y ese es exactamente el problema que la tradición hebrea había resuelto antes llamando justicia a lo que otros llamaban amor.

Lo que el Talmud dice de más

Hay que citar también lo que estas mismas páginas tienen de indefendible, porque un capítulo sobre la firma no puede permitirse el pudor.

El pasaje continúa afirmando que la caridad que hacen los pueblos extranjeros les es contada como pecado, porque solo la hacen para engrandecerse; y a la objeción evidente, que un judío que da para que vivan sus hijos también es tenido por justo, responde distinguiendo entre unos y otros. Es una salida tribal y no hay manera de arreglarla.

Pero el problema que destapa es exacto y vale para todo lo que sigue en este libro: el mismo acto, con la misma mezcla de motivos, se juzga de dos maneras según de quién sea la firma. Cuando lo hace uno de los nuestros, la impureza del motivo se disculpa; cuando lo hace un extraño, la impureza del motivo es la prueba. Cualquiera puede comprobar que sigue haciéndolo, con otros nombres.

La solución técnica

El paralelo más útil de todo esto es de mediados del siglo XX y viene de la medicina.

Los ensayos clínicos tardaron mucho en entender lo que la cámara de los callados sabía: que la identidad de quien administra y de quien recibe contamina el resultado, y que la única solución fiable no es la buena voluntad de los participantes sino un dispositivo que vuelva la información inaccesible. Que el paciente no sepa no basta, igual que no bastaba el anonimato de una sola dirección; hace falta que tampoco lo sepa el que administra, y aun así hay que vigilar quién guarda la lista.

De aquí sale la tesis del capítulo, que no es moral. Si de verdad se quiere que el don no lleve firma, hay que diseñar el procedimiento y no fabricar la intención. Los propósitos de humildad fracasan porque el que se propone ser humilde está pensando en sí mismo mientras lo hace. Una transferencia automática a una organización no piensa en nada.

Y de aquí sale también la objeción, que en medicina tiene nombre. El ciego se rompe cuando el paciente corre peligro: hay un momento en que alguien tiene que saber quién es quién. Del mismo modo, hay dones que no llegan sin cara. A un enfermo no se le puede visitar anónimamente. A un amigo no se le puede escuchar por medio de una institución. El anonimato es la solución correcta para el dinero y para los desconocidos, y no sirve para nada de lo que ocurre a un metro de distancia.

Lo único que puede mirarse hoy, entonces, es una cosa pequeña y comprobable: de lo último que uno hizo por alguien, cuántas personas se enteraron, y por quién. La cuenta lleva un minuto y suele salir más alta de lo que uno habría dicho, y tiene además la ventaja de enseñar dónde deja de servir. Porque hay una manera de que se sepa que no necesita que nadie la cuente, y contra esa no valen ni la cámara ni la bolsa común: consiste en que algo falte y en que la falta esté a la vista. Un abrigo que va por su decimoquinto invierno dice lo que dice sin que su dueño abra la boca, y lo dice todos los días. La firma no está entonces en el nombre, está en el hueco, y el hueco no se puede echar en ninguna bolsa. Tiene además

una propiedad que el nombre no tiene, y es que crece; y cuando crece lo suficiente deja de estar vacío, porque dentro vive gente que no firmó nada y a la que nadie preguntó.

Capítulo 37

El sacrificio exhibido

> *Cien veces, mil veces más querida que mi hijo me es la omnisciencia.*
>
> Vessantara Jātaka

Cuánta gente se entera de lo que uno hace por otro es un dato pequeño y bastante fiable, y tiene un límite: sirve mientras lo dado sea barato. En cuanto lo entregado empieza a doler, la cuenta cambia de columna, y lo que hay que mirar deja de ser quién lo vio y pasa a ser de dónde ha salido. Los sacrificios que más se admiran suelen ser justamente los que nunca enseñan esa segunda columna.

Hay un relato que en el sudeste asiático se recita entero una vez al año, de una sentada, y que se considera la cumbre de la generosidad. En Europa no lo lee casi nadie. Conviene leerlo sin suavizarlo, porque es la objeción más seria que existe contra la idea de que dar mucho sea lo mismo que dar bien.

Un príncipe llamado Vessantara, encarnación anterior del Buda, tiene la costumbre de no negar nunca nada a nadie. Regala el elefante blanco que trae la lluvia, y su pueblo lo destierra por ello. Camino del destierro regala los caballos, el carro y cuanto lleva. Vive en una ermita con su mujer y sus dos hijos pequeños. Y entonces llega un brahmán viejo y codicioso a pedirle los niños.

> Nadie sino un rey puede dar todas las cosas de cien en cien; por tanto, si tu hermana quiere quedar libre, que le pague al brahmán cien esclavos y cien esclavas, con elefantes, caballos, toros y monedas de oro, cien de cada cosa. Así les puso precio a los niños, los consoló y los llevó de vuelta a la ermita. Luego tomó agua en su jarro, llamó al brahmán para que se acercara y derramó el agua, orando por alcanzar la omnisciencia. «¡Cien veces, mil veces, cien mil veces más querida que mi hijo me es la omnisciencia!», gritó, haciendo resonar la tierra, y al brahmán le entregó este precioso don de sus hijos. [...] «El rey nutricio de la tierra de Sivi tomó entonces a sus dos hijos y le hizo al brahmán este don precioso sin ninguna repugnancia. Hubo entonces terror y espanto, y la gran tierra tembló, cuando el rey, con las manos juntas, entregó a los dos niños.» — *Vessantara Jātaka*, 547

Lo que sigue en el relato no hace falta transcribirlo. Los niños huyen y se esconden en un estanque; el padre los llama y ellos vuelven; el brahmán se los lleva atados y los maltrata por el camino, a veces a la vista del padre, que no interviene. Más adelante Vessantara entrega también a su mujer. La tierra tiembla cada vez, los dioses aplauden, y el relato lo cuenta todo como la perfección de la virtud del dar.

La pregunta que obliga a hacerse

No hay manera decente de asimilar esa historia, y este libro no va a intentarlo. Lo que sí hay que hacer es sacarle la pregunta, porque es la más importante de esta parte y se aplica a situaciones que no tienen nada de exóticas.

En cualquier acto de generosidad hay que poder responder a esto: ¿quién lo paga?

Vessantara no da nada suyo cuando entrega a sus hijos. Da a otros. Su virtud la costean dos niños de siete y cinco años que no han sido consultados, y su mérito, la omnisciencia futura, es enteramente para él. La estructura es la de una operación en la que uno se lleva el beneficio moral y otro pone el capital.

Y esa estructura es completamente corriente. El que se arruina por una

causa arruina con él a su familia. El que se entrega a una vocación entrega con él el tiempo de los que dependen de él. El que decide vivir con muy poco decide también, sin preguntar, que vivan con muy poco los suyos. En todos esos casos hay un sacrificio real y hay alguien que no lo eligió.

La tradición budista, para su honor, no está del todo cómoda con el relato. Los comentarios discuten durante siglos si Vessantara obró bien; hay versiones que subrayan que los niños fueron rescatados después, que el abuelo los compró al precio fijado, que todo termina bien. Ese esfuerzo por arreglar el final es en sí mismo un síntoma. Nadie arregla el final de una historia que no le incomoda.

El que regatea y el que se corta la carne

Un capítulo anterior de este libro citó a Karṇa, el héroe indio que se corta del cuerpo la armadura con la que nació para dársela a un mendigo que sabe que es un dios disfrazado. Conviene volver sobre él aquí, porque la escena tiene un elemento que no se ha comentado.

Se la corta sonriendo. Y mientras lo hace suenan tambores celestiales y le llueven flores.

Ese es el rasgo distintivo del sacrificio exhibido y no tiene nada que ver con el tamaño de lo entregado. Se puede dar la vida sin público y se puede dar una tarde con orquesta. Lo que define la falsificación no es el coste, es la existencia de un espectador, real o imaginado, ante el cual el que se sacrifica está representando algo.

Y hay una forma doméstica de esto que es la más común de todas y la más difícil de nombrar. Consiste en privarse de algo, no decirlo, y hacer que se note. La persona que come lo peor de la fuente y no lo comenta, pero de manera que quede claro. La que no se compra nada y suspira. La que se queda hasta las tantas trabajando y por la mañana tiene mala cara. En todos esos casos el sacrificio es real y sin embargo está funcionando como un mensaje, y el mensaje dice: mira lo que hago por vosotros.

Un lector francés del siglo XX describió el mecanismo con precisión clínica al hablar del enamorado que se somete a una ascesis para castigar

al que no le corresponde. Lo llamó el uso del dolor como venganza y la esperanza inconsciente de obtener el amor mediante el sufrimiento. La fórmula sirve para muchas más situaciones que la amorosa. Quien se priva ostensiblemente está cobrando en una moneda que nadie ha aceptado usar.

Una legislación contra la austeridad por libre

Hay una manera muy sencilla de comprobar que este problema es antiguo y que se ha tratado como un asunto de gobierno y no de conciencia. Un reglamento monástico del siglo VI, al regular el ayuno de Cuaresma, permite a cada monje añadir algo por su cuenta, y a continuación pone una condición.

> Durante estos días, por tanto, aumentemos algo la carga habitual de nuestro servicio, con oraciones particulares y con abstinencia de comida y de bebida. Así, cada uno, por su propia voluntad, puede ofrecer a Dios «con gozo del Espíritu Santo» algo por encima de la medida que se le exige. Es decir, puede quitarle a su cuerpo algo de comida, de bebida, de sueño, de conversación y de bromas, y esperar la santa Pascua con la alegría del deseo espiritual. Pero que cada uno le proponga a su abad lo que quiere ofrecer, y que se haga con su bendición y su aprobación. Porque cualquier cosa hecha sin permiso del padre espiritual se le imputará a presunción y a vanagloria, y no merecerá ninguna recompensa. — Regla de san Benito, 49

La cláusula final es una pieza de ingeniería social y no de teología. Establece que la austeridad decidida por uno mismo, sin autorización, se cuenta como vanidad; no como exceso de celo, no como imprudencia: como vanidad. Y el motivo es evidente para cualquiera que haya vivido en una comunidad: en un grupo donde todos comen lo mismo, el que come menos está diciendo algo, y lo que dice se oye aunque no abra la boca.

Someter la propia austeridad a la aprobación de otro tiene dos efectos, y los dos son inteligentes. El primero es que obliga a decirla en voz alta, con lo cual deja de ser un mensaje silencioso; una privación declarada y

autorizada pierde casi todo su poder de reproche. El segundo es que la somete a un juicio externo sobre si el que la propone puede sostenerla, cosa que él es la persona menos indicada para valorar.

Trasladado a una casa cualquiera, el principio da una regla utilizable y bastante incómoda: si uno va a privarse de algo por los demás, conviene decirlo una sola vez, con naturalidad, antes de hacerlo, y no volver a mencionarlo. Lo que no se puede es no decirlo y esperar que se note. Esa es exactamente la operación que aquí se examina, y el reglamento tiene razón en llamarla por su nombre.

El método del desprecio

La versión más elaborada de este error no está en Occidente. Está en un poema indio del siglo VIII que la tradición tibetana convirtió en su manual de formación, y que en el capítulo dedicado a la meditación propone, como técnica, intercambiar el lugar propio por el del otro. El ejercicio es magnífico. Lo que recomienda para conseguirlo es otra cosa.

> Haz que tu propio yo pierda sus placeres y cargue con la pena de tus semejantes; señálale el engaño cada vez y en cada acto. Échale encima la culpa hasta de las obras ajenas. [...] Oscurece su gloria hablando de la gloria mayor de otros. Hazlo cargador al servicio de tus semejantes, como un esclavo vil. [...] Que nadie conozca su bondad. En suma: que todo el mal que hayas hecho a otros por causa de tu propio yo caiga sobre tu propio yo por causa de tus semejantes. — Śāntideva, *Bodhicaryāvatāra*, VIII

Hay que decir lo que es: un método de desprecio de uno mismo. Acusarse de lo que no se ha hecho, hablar mal de sí, tratarse como a un esclavo. Y hay que decir también que no es una excentricidad de un asceta aislado, sino una página central de un texto que se ha enseñado durante mil doscientos años.

Como ejercicio puntual de imaginación funciona, y de hecho es lo que hace cualquiera que consiga ponerse de verdad en el lugar de otro durante un minuto. Como régimen de vida produce exactamente la figura que este

capítulo desmonta: el que da mucho, se odia mientras lo hace, y necesita que se note.

Del mismo pasaje sale, unas líneas más abajo, una paradoja limpia que sí se sostiene y que dice lo mismo que Aristóteles por otro camino: si te amas a ti mismo, no has de tener amor de ti; si quieres salvarte, no haces bien en guardarte. Eso es cierto y no exige maltratar a nadie, empezando por uno.

Hay además en ese razonamiento una avería más honda, que no está en el tono y no se arregla quitándole dureza. El argumento por el que el texto justifica cambiarse por otro es que la frontera entre uno y otro no es real: el yo es un montón de partes al que se le ha puesto un nombre, y si el dolor merece ser aliviado por ser dolor y no por ser mío, entonces el ajeno obliga exactamente igual que el propio. Contra el egoísmo es impecable, y quizá por eso nadie se detiene a mirar dónde termina. Si el motivo para atender al otro es que en el fondo el otro es uno mismo, lo que se ha construido no es una salida del yo, sino una ampliación del yo: se estira hasta cubrir a todo el mundo y sigue siendo lo único que hay en el cuadro. El otro queda socorrido, pero en calidad de provincia, no en calidad de otro.

La diferencia parece metafísica y se nota en el trato a los dos minutos. Quien ama a los demás como partes de sí mismo tiende a saber lo que les conviene sin preguntárselo, porque a uno mismo no hace falta consultarse. Y todo lo que este libro ha ido proponiendo como comprobación —ofrecer una cosa concreta, ofrecerla dos veces, no obligar a nadie a explicar por qué la necesita, dejar que el otro diga que no— presupone a alguien que no soy yo y que puede contestar. Un argumento que disuelve esa frontera se lleva por delante, sin querer, a la única instancia capaz de corregir al que da.

El criterio

De todo lo anterior sale un criterio que no depende de medir intenciones, cosa imposible, sino de dos comprobaciones externas.

La primera es la pregunta del pago. ¿Sale este sacrificio de mi patrimonio

o del de alguien que no ha decidido? Si sale del de otro, no es generosidad por mucho que duela; es una decisión que hay que consultar.

La segunda es la prueba del público. Si nadie fuera a enterarse nunca de esta privación, ni ahora ni después, ni siquiera de manera indirecta, ¿la haría igual? La prueba no tiene que salir perfecta. Casi nadie es capaz de dar sin ningún deseo de que se sepa, y este libro ya ha discutido por qué exigir esa pureza es una manera de no hacer nada. Pero la pregunta sí distingue con bastante fiabilidad dos cosas que se parecen: el sacrificio que se hace y el que se enseña.

Hay que decir además lo que este capítulo no dice. No dice que no haya sacrificios verdaderos. Los hay, y son la parte más alta de lo que un ser humano puede hacer: gente que ha dado años, salud o vida por otros, casi siempre sin ninguna ceremonia y a menudo sin que se sepa hasta mucho después. La existencia de la falsificación no desacredita la moneda.

Y no dice tampoco que privarse sea sospechoso en sí mismo. Dice algo más estrecho: que el sacrificio, cuando tiene espectadores, deja de ser un don y se convierte en una factura.

Sobre esto no hay nada que hacer hoy. Solo hay algo que se puede notar, y es de una franqueza incómoda: la última vez que uno renunció a algo por alguien de su casa, ¿lo dijo? ¿O se aseguró de que se supiera sin decirlo, que es la versión más elegante y más cara de decirlo? Las dos comprobaciones, en todo caso, dejan un hueco por el que cabe bastante gente. Se pueden pasar las dos limpiamente. Se puede poner de lo propio, no contárselo a nadie, apuntar incluso en una lista los nombres de las personas a las que se va a socorrer, y no socorrer a ninguna; y descubrir entonces que el asunto entero venía tratando de otra persona, que es la que hizo la lista.

Capítulo 38

El salvador

Como ya he dicho, no ayudé a ninguno.

Lev Tolstoi

Quitar los espectadores no arregla lo que se da mal. Se puede socorrer a alguien de noche, sin testigos, sin contárselo después a nadie, poniendo dinero propio y horas propias, y que el socorro no llegue, porque llega dirigido a lo que el que da ha decidido que el otro necesita. La cuenta, entonces, no se cierra por donde parece. El que ha dado no ha cobrado nada, y es verdad que no ha cobrado nada; pero hay una factura, y la paga el socorrido, en la moneda de tener que ser el caso que alguien ha venido a resolver, y de agradecerlo mientras lo es.

En 1882 se hizo un censo en Moscú. Un escritor famoso, ya convertido a sus propias ideas, se apuntó como voluntario con un plan explícito: aprovechar el acceso que da un censo a las casas de vecindad más miserables de la ciudad para localizar a los pobres y socorrerlos. Publicó un artículo pidiendo colaboración, reclutó ayudantes, organizó rondas nocturnas, hizo listas con nombres, recogió promesas de dinero.

El libro que escribió después es el acta de esa operación, redactada por el que la dirigió.

> Al día siguiente fui a ver a aquellos de los que había apuntado en mi lista que me parecían los más desdichados de todos y, a la vez, los más fáciles de socorrer. Como ya he dicho, no ayudé a ninguno. Resultó

> más difícil ayudarlos de lo que yo había pensado. Y, o porque no supe cómo, o porque era imposible, me limité a imitar a esa gente y no ayudé a nadie. Visité la casa varias veces antes de la ronda final, y en cada ocasión ocurrió exactamente lo mismo: me rodeaba una turba de mendigos entre la cual yo quedaba completamente perdido. Sentía la imposibilidad de hacer nada, porque eran demasiados, y me sentía mal dispuesto hacia ellos justamente porque eran tantos; y además, ninguno por separado me inclinaba a su favor. Tenía conciencia de que todos me estaban diciendo una mentira, o menos que la verdad entera, y de que en mí no veían más que una bolsa de la que se puede sacar dinero. Y muchas veces me parecía que el mismo dinero que me arrancaban empeoraba su situación en lugar de mejorarla. — Lev Tolstoi, *¿Qué hacer?*

Es difícil encontrar una descripción más honrada de lo que le ocurre a un benefactor bienintencionado en contacto con la realidad. Y el pasaje siguiente añade la imagen exacta.

> En la casa Liapin yo había sido como el hombre que ve por casualidad una herida espantosa en el cuerpo de otro: siente lástima, se avergüenza de no haberla sentido antes, y todavía puede acudir en socorro del que sufre. Pero ahora yo era como el médico que ha venido con su medicina hasta el enfermo, le ha destapado la llaga, la ha examinado, y tiene que confesarse que todo lo que ha hecho ha sido en vano y que su remedio no sirve para nada. [...] Una cosa muy extraña e inesperada me ocurrió con la colaboración de los bienintencionados: de todas las personas que me habían prometido ayuda económica, y que incluso habían dicho cuántos rublos, ni una sola me entregó nada. — Lev Tolstoi, *¿Qué hacer?*

El último dato es el más elocuente de todos y no necesita comentario.

Lo que le falta al informe

Hay que hacerle a Tolstoi una objeción, y es la del propio libro. Se titula *¿Qué hacer?*, y la respuesta que acaba dando vuelve a poner al autor en el centro: desprenderse de la propiedad, no vivir del trabajo ajeno, limpiarse.

El problema pasa de cómo socorro a esta gente a cómo me limpio yo. La confesión es valiente y la conclusión es narcisista, y conviene señalarlo porque es el rasgo de fondo de la figura que este capítulo examina: incluso la autocrítica del salvador es una obra del salvador.

Tiene además una frase que se ha hecho célebre y que es a la vez un hallazgo y una trampa. Dice que se sienta sobre el cuello de un hombre, lo agobia y le exige que lo lleve, mientras se asegura ante los demás y ante sí mismo de que lo compadece mucho y desea aliviar su suerte por todos los medios, excepto bajándose de su cuello. Como descripción de la caridad del que vive del trabajo de aquel a quien socorre, es insuperable.

Convertida en principio general, en cambio, es una coartada perfecta. Primero deja de explotar, después ya darás. Casi nadie puede demostrar que su renta esté limpia, y mientras tanto el enfermo sigue en la puerta. La objeción hay que responderla de frente: la injusticia estructural no exime del socorro concreto, igual que el socorro concreto no exime de mirar la estructura. Quien use lo primero para no hacer lo segundo, o al revés, está usando media verdad como permiso.

La frase del cuello

Hay en el mismo libro una imagen que se ha hecho célebre y que conviene citar entera, porque su fuerza está en el último miembro.

Tolstoi se describe a sí mismo sentado sobre el cuello de un hombre al que agobia con su peso y a quien exige que lo lleve; y añade que, mientras tanto, se asegura ante los demás y ante sí mismo de que lo compadece mucho y de que desea aliviar su suerte por todos los medios posibles, excepto uno: bajarse de su cuello.

Como descripción de la caridad del que vive del trabajo de aquel a quien socorre, no se ha escrito nada mejor, y es probablemente la única frase de ese libro que ha sobrevivido a su autor.

Su uso, en cambio, requiere cuidado. Convertida en principio general, autoriza a no dar nunca: primero deja de explotar, después ya darás. Y como casi nadie puede demostrar que su renta esté limpia, la conclusión

práctica es la inacción, sostenida además con una conciencia excelente.

La respuesta hay que darla en dos partes y ninguna de las dos es cómoda. La primera es que la injusticia estructural no exime del socorro concreto: el hombre que está en la puerta necesita comer hoy, y la reforma del sistema, si llega, llegará después de que él se haya muerto. La segunda es que el socorro concreto tampoco exime de mirar la estructura: quien reparte comida en la puerta de su fábrica y paga sueldos de miseria dentro está usando lo primero para no ver lo segundo.

Las dos operaciones se hacen en momentos distintos, con facultades distintas y en escalas distintas, como ya se dijo del cálculo y de la presencia. Lo que no vale es usar cualquiera de las dos como coartada de la otra, y esa es exactamente la trampa en la que Tolstoi, después de escribir la mejor frase sobre el asunto, cayó de pleno: su conclusión fue una reforma de sí mismo.

La visita, vista desde el suelo

Lo que a ese informe le falta es la escena desde el otro lado, y la escribió Dickens treinta años antes. Una dama filantrópica entra con sus hijos en la casa de un ladrillero para instruirlo, y el hombre, tumbado en el suelo, la recibe así.

> «¡Pues póngaselo fácil!», gruñó el hombre desde el suelo. «Yo quiero que esto se haga y se acabe. Quiero que se terminen estas libertades que se toman con mi casa. Quiero que se acabe eso de sacarme como a un tejón de la madriguera. Ahora va usted a fisgar y a preguntar como de costumbre; ya sé lo que va a hacer. ¡Pues no tiene por qué! Le ahorro la molestia. ¿Que si mi hija está lavando? Sí, está lavando. Mire el agua. ¡Huélala! Eso es lo que bebemos. ¿Qué le parece, y qué le parecería ginebra en su lugar? ¿Que si mi casa está sucia? Sí, está sucia; está sucia por naturaleza y es insalubre por naturaleza; y hemos tenido cinco hijos sucios e insalubres, y todos se murieron de críos, y mejor para ellos y mejor para nosotros. ¿Que si he leído el librito que me dejó? No, no he leído el librito que me dejó. Aquí no hay nadie que sepa leerlo; y si lo hubiera, no me valdría. Es un libro para un crío, y yo no

> soy un crío. Si me dejara usted una muñeca, no la acunaría.» [...] La señora Pardiggle, que lo había estado mirando a través de sus lentes con una compostura enérgica, calculada, no pude evitar pensarlo, para aumentar su antagonismo, sacó un libro piadoso como quien saca la porra de un guardia y detuvo a toda la familia. — Charles Dickens, *Casa desolada*, 8

La escena funciona porque Dickens deja hablar al hombre sin corregirlo y sin hacerlo simpático: en el mismo discurso confiesa que le ha pegado a su mujer. No es una víctima presentable, y ese es el punto. La ayuda que solo se ofrece a los pobres agradables es una forma de compra.

Lo que Dickens no tiene es alternativa. Su remedio es un caballero rico, discreto y bondadoso que resuelve las cosas por su cuenta, es decir, otro salvador con mejores modales.

Qué queda

De todo esto no se sigue que no haya que ayudar. Se siguen tres cosas concretas.

La primera es que la ayuda dirigida a una imagen del otro no llega al otro. El salvador no ve a una persona, ve un caso: alguien que necesita lo que él ha decidido que necesita. Por eso su ayuda tiene tan mala puntería, y por eso la corrección es siempre la misma y siempre incómoda: preguntar. Preguntar es humillante para el que se había preparado para dar.

La segunda es que la escala destruye la buena voluntad. Tolstoi lo dice sin querer: se sentía mal dispuesto hacia ellos porque eran demasiados. Ante veinte personas necesitadas no se activa la compasión, se activa la retirada. Quien quiera hacer algo tiene que elegir a una, aunque sea arbitrario, aunque haya diecinueve más.

Y la tercera, la más útil, es que hay una diferencia clara entre ayudar y salvar, y se distingue por el final. El que ayuda termina cuando el otro ya no lo necesita, y ese momento le parece bien. El que salva necesita que el otro siga necesitándolo, y por eso su ayuda tiende a producir dependencia, y por eso se ofende cuando el ayudado se apaña solo.

Nadie tiene que decidir nada aquí. Solo hay una cosa que se puede notar la próxima vez que uno vaya a ayudar a alguien: si se le ha ocurrido preguntarle qué quiere, o si ya sabía la respuesta antes de llegar. La pregunta corrige la puntería, que no es poco, y no corrige todo lo demás. Se puede preguntar, escuchar la respuesta entera, traer exactamente lo que se ha pedido, y que la cosa traída pese en las manos del que la recibe bastante más de lo que pesa en la balanza, porque junto al objeto viaja algo que nadie ha dicho en voz alta y que el otro nota enseguida, a veces años antes de saber nombrarlo. Un regalo puede llevar dentro una petición, y la petición no viene escrita en la tarjeta.

Capítulo 39

El regalo con anzuelo

> *Que no agasaje a un amigo personal en el sacrificio funerario.*
>
> Leyes de Manu

Para asegurarse de que alguien siga necesitándole a uno no hace falta decir una sola palabra: basta con darle algo. La deuda viaja dentro del objeto, se instala sin que nadie la formule y funciona igual aunque el que dio no se hubiera propuesto nada parecido. La cuestión no es entonces si conviene dar, sino si ese vínculo puede desactivarse, o si el don obliga siempre y lo único que está en juego es qué hace después el que dio con la obligación que ha creado. Los primeros en tomarse eso en serio no fueron moralistas, sino legisladores.

En un código jurídico y ritual de la India antigua hay una serie de versos que constituyen, probablemente, la primera prohibición legal expresa de usar un convite para hacerse amigos. Lo notable no es que lo desaconseje. Es que lo declara causa de nulidad.

> Que no agasaje a un amigo personal en el sacrificio funerario; puede ganarse su afecto con otros dones valiosos. Que alimente en el rito a un brahmán al que no tenga por enemigo ni por amigo. El que celebra sacrificios funerarios y ofrendas a los dioses principalmente para ganar amigos no recibe después de la muerte ningún fruto por ellos. Aquel, el más vil entre los nacidos dos veces, que en su necedad contrae

> amistades por medio de un sacrificio funerario, pierde el cielo, porque lo celebró por amistad. El don de alimento hecho por los nacidos dos veces y consumido con amigos y parientes se dice que está ofrecido a los demonios; se queda en este mundo, solo, como una vaca ciega en un establo. Igual que el labrador no recoge cosecha cuando ha sembrado en suelo estéril, así el que da el alimento sacrificial no obtiene fruto si se lo presentó a un hombre que ignora los himnos. — *Leyes de Manu*, III 138-142

La imagen de la vaca ciega en un establo describe bien el destino de un banquete que solo sirvió para hacer contactos: se queda ahí, sin ir a ninguna parte. Y la doctrina es de una severidad que hoy sorprende: no se castiga la intención impura con una nota moral, se anula el acto.

Ahora bien, el propio texto se contradice seis versos después, cuando permite preferir a un amigo virtuoso antes que a un enemigo docto. Y hay un problema mayor: en toda esta legislación el pobre no aparece. Aparece el receptor cualificado. Se da al brahmán instruido porque rinde, y el símil del suelo estéril es del propio texto.

Conviene decir en voz alta ese parentesco incómodo. Una casuística ritual que calcula el rendimiento del don y un altruismo contemporáneo que calcula el impacto por euro hacen la misma operación, y corren el mismo riesgo: mirar al que recibe como se mira un terreno.

Lo que el don transporta

Hay en el mismo libro una idea que suena a superstición y que describe una experiencia real. El don, dice Manu, transporta algo. El invitado se lleva el mérito de la casa si no se le honra. El comensal indebido carga con las culpas del anfitrión. El que come sin saber los himnos le hace tragar clavos al que le dio de comer.

Literalmente es magia. Descriptivamente es exacto: aceptar algo de ciertas manos deja un residuo, y el residuo no depende de lo que se recibió sino de quién lo dio y con qué intención. Cualquiera lo ha experimentado con un regalo que no quería, de alguien que quería algo. Ninguna filosofía

moderna del don ha encontrado un lenguaje mejor para eso que el de una vaca ciega y unos clavos.

Una regla que trata el regalo como un arma

Dos siglos y medio después, y a nueve mil kilómetros, otra legislación llega a la misma conclusión por otro camino.

> De ningún modo se permita a un monje recibir cartas, señales ni el más pequeño regalo, de sus padres o de cualquier otro, ni de sus hermanos, ni darlos, sin permiso del abad. Y si le mandan algo incluso sus padres, no se atreva a tomarlo antes de habérselo mostrado al abad. Y esté en poder del abad decidir a quién se le dará, si permite que se reciba; y el hermano a quien se lo enviaron no se entristezca por ello, no sea que se le dé ocasión al demonio. — Regla de san Benito, 54

La cláusula más aguda es la última que se refiere al reparto: el abad puede decidir que el regalo se le entregue a otro monje. Es decir, no basta con vigilar la entrada del objeto; hay que romper además el vínculo que el objeto crea. Quien haya trabajado en una organización con reglas sobre regalos reconocerá la lógica, que es idéntica: el problema no es el valor del obsequio, es la relación privada que instaura dentro de una comunidad.

Hay que señalar también lo que la regla tiene de malo. Su motivo declarado no es la libertad de nadie, sino no dar ocasión al demonio, y su efecto secundario es concentrar todo el poder de dar en una sola persona. Evita el anzuelo pequeño y multiplica el grande. Un monasterio en el que solo el abad puede regalar es un monasterio donde el afecto tiene un único proveedor.

El don que no se puede rechazar

Falta la variedad más coercitiva, y para verla conviene volver a las sociedades donde el don era el sistema entero. Ya se vio, al principio de este libro, que rechazar un regalo equivalía a declarar la guerra. Lo que no se dijo

entonces es la consecuencia: cuando no se puede decir que no, el regalo deja de ser un regalo y se convierte en una imposición amable.

En la vida corriente eso ocurre menos de lo que ocurría en un poblado melanesio y ocurre más de lo que parece. Se reconoce por una asimetría muy concreta: el que da elige el momento, la forma y la cuantía, y el que recibe no puede elegir nada, ni siquiera si quiere aquello. Y el que no puede elegir queda obligado igual.

El caso doméstico más frecuente es el de la ayuda no solicitada dentro de una familia. Alguien decide que otro necesita algo, lo hace, y a partir de ese momento existe una deuda que el segundo no contrajo. Si protesta, queda como un desagradecido; si acepta, queda debiendo. La operación es perfecta y casi nunca se ejecuta con conciencia de estar ejecutándola.

Existe una variante todavía más difícil de defenderse, que consiste en dar algo que el otro no puede corresponder de ninguna manera. Ya se vio al hablar del orgullo que un don demasiado grande deja al que lo recibe sin posibilidad de dar nada nunca, y que la salida habitual del que queda en esa posición es apartarse. El que da mucho a alguien con muy poco debería contar con eso, y no siempre como un fracaso: a veces la única manera de que un don grande no aplaste es que sea anónimo, y por eso la cámara de los callados existía.

Contra todo lo anterior hay una precaución sencilla y muy poco practicada: preguntar antes. No como cortesía, sino como comprobación. Un regalo anunciado pierde la sorpresa y gana algo mejor, que es la posibilidad de un no. Y donde no cabe un no, no hay don, hay administración.

El bolígrafo

La confirmación contemporánea de todo esto es un asunto muy estudiado y bastante desalentador.

La industria farmacéutica descubrió hace décadas que los regalos minúsculos funcionan mejor que los grandes. Una comida de trabajo, un bloc, un bolígrafo con un logotipo: cosas de valor irrisorio, que desplazan de manera medible la prescripción del médico que las acepta. Y hay un

segundo hallazgo que es el importante: el médico que las acepta declara con sinceridad que a él no le influyen. No miente. La influencia opera precisamente porque el receptor no cree estar en deuda por un bolígrafo.

Ese es el mecanismo exacto del regalo con anzuelo, y explica por qué el anzuelo pequeño es más eficaz que el grande. Un regalo grande activa la sospecha y obliga a una decisión; uno pequeño no llega al umbral de la conciencia y sin embargo entra en la contabilidad interna, que sí lleva registro.

La prenda que rompió la paz

La saga islandesa que aparecerá más adelante en este libro contiene el mejor ejemplo narrativo de un regalo que destruye, y merece resumirse aquí porque su mecánica es exacta.

Dos familias han hecho las paces después de una serie de muertes. Para sellarla, la mujer de una de las casas le ofrece a un hombre de la otra una prenda de seda de gran valor. Él la rechaza. Ella lo humilla en público con una frase sobre su virilidad, y a partir de ahí el conflicto se reabre y termina, muchos capítulos después, con una casa incendiada y sus habitantes dentro.

La escena está construida con precisión sobre el mecanismo que este capítulo describe. El regalo es espléndido. Su valor lo convierte en una obligación. Y el rechazo, que en cualquier otra circunstancia sería un asunto privado, se produce en público, de manera que la ofensa queda registrada por testigos y ya no se puede deshacer.

Lo que la saga muestra es que un don ofrecido delante de gente no admite un no. El que rechaza queda mal, y el que ofrece lo sabe, y a veces por eso ofrece delante de gente. Es una forma de coacción que no se puede denunciar, porque su forma exterior es la de un obsequio.

De ahí una regla mínima que sirve tanto para dar como para no dejarse atrapar: los ofrecimientos importantes se hacen en privado. En privado se puede decir que no sin que nadie pierda nada, y por lo tanto lo que se acepte, se aceptará de verdad.

Lo que se puede hacer con esto

Sería cómodo concluir que el don puro es el que no espera nada. Ni Manu ni Benito dicen eso. Manu espera fruto, Benito espera obediencia. Los dos dan por sentado que el don obliga, y precisamente por eso lo someten a un procedimiento.

La tesis de este libro se apoya aquí. No se trata de fabricar un don sin consecuencias, que no existe. Se trata de no cobrar la consecuencia. El don obliga al otro; lo que está en manos del que da es no ejecutar esa obligación.

Y de ahí salen dos comprobaciones. La primera, sobre lo que uno da: si el regalo que estoy a punto de hacer no produjera ninguna reacción visible, ni gratitud, ni sorpresa, ni acercamiento, ¿lo haría igual? Si la respuesta es que no, hay anzuelo, y no pasa nada por saberlo, siempre que no se tire del sedal después.

La segunda, sobre lo que uno recibe, y es la más útil: hay regalos que conviene no aceptar. No por orgullo, que es el error del capítulo anterior, sino porque a veces se ve el anzuelo. La señal es sencilla y física: si al recibir algo aparece una incomodidad que no se corresponde con el valor del objeto, esa incomodidad está informando de la deuda que viene con él. No es delicadeza. Es un cálculo que se ha hecho solo.

Nada de esto exige ninguna decisión. Solo hay algo que se puede recordar: el último regalo que uno hizo, y a quién se lo hizo, y si esa persona podía corresponder. La respuesta a la última pregunta suele ser que sí. Esa cuenta es fiable y tiene un límite exacto: sirve mientras el asunto ocurra entre dos. En cuanto hay alguien mirando aparece un tercero que no da ni recibe y al que, sin embargo, va dirigida buena parte de lo que se hace; el que recibe deja de ser el destinatario y pasa a ocupar un puesto en la escena. Basta un testigo, una cola en la puerta o una lista de nombres en una pared para que el don se convierta en ceremonia, y una ceremonia tiene reglas propias, que no son las del don.

Capítulo 40

La bondad como espectáculo

Antes de dar, te escudriña la cara.

Juvenal

Lo que se da a solas crea una deuda que conocen dos personas, y quien la ha creado puede decidir no cobrarla nunca. Que haya un tercero delante lo cambia todo, y al tercero no le hace falta hacer nada para cambiarlo: le basta con mirar. No da, no recibe, no debe nada y no se lleva ningún pan a su casa; pero en cuanto está ahí, el acto deja de suceder entre dos y pasa a suceder ante alguien. Y lo que sucede ante alguien es una escena, y las escenas tienen reparto, tienen función y tienen precio.

En la Roma imperial existía una institución diaria y perfectamente visible. Los clientes de un patrono acudían de madrugada a su puerta, con la toga puesta, a recibir la limosna cotidiana. Cien cuadrantes por cabeza. Se llamaba *sportula* y todo el mundo la veía.

> Hoy la *sportula* menguada se pone fuera del umbral, para que la agarre la turba togada. Y aun así, el que la reparte, antes de dar, te escudriña la cara, temiendo que hayas venido con un pretexto falso y bajo nombre ajeno. Cuando te reconozca, recibirás tu ración. [...] Pero cuando un magistrado del rango más alto echa cuentas a fin de año de lo que le renta la *sportula*, de cuánto le añade a sus ingresos, ¿qué van a hacer los pobres clientes, que de esto sacan la toga, los zapatos, el pan y el fuego de su casa? Una muchedumbre apretada de

> literas clama por los cien cuadrantes, y la mujer, aunque esté enferma o embarazada, acompaña al marido y hace la ronda con él. Uno, con un truco ya gastado de puro usado, pide la parte de su mujer estando ella ausente, y en su lugar exhibe un palanquín vacío y cerrado: «Mi Gala está dentro», dice, «despáchanos deprisa. ¿A qué esperas?» «¡Asoma la cabeza, Gala!» «¡No la molestes, que está durmiendo!» — Juvenal, *Sátiras*, I

Juvenal no está denunciando principalmente un abuso económico, aunque también lo fuera. Está describiendo un espectáculo con reparto: hay cola, hay portero, hay control de identidad, hay que dejarse mirar la cara para cobrar, y hay quien hace trampa con un palanquín vacío. La escena es cómica y es humillante, y las dos cosas a la vez porque es pública.

Y hay un detalle en el centro del pasaje que lo explica todo. Los que hacen cola incluyen a magistrados de alto rango, gente que no necesita el dinero, y uno de ellos calcula a fin de año cuánto le ha rentado la *sportula*. Es decir, el ritual de la caridad se ha llenado de gente que no la necesita, porque estar allí también es una posición.

El remate de la sátira añade la última pieza.

> Al final, los clientes viejos y agotados dejan el vestíbulo y renuncian a toda esperanza; y eso que la esperanza de una cena se les había alargado muchísimo: los pobres diablos tendrán que comprarse su berza y su leña. Mientras tanto, su señor y patrono devorará lo mejor que puedan dar el bosque y el mar, y se reclinará en solitaria majestad sin nadie más que él en sus lechos. — Juvenal, *Sátiras*, I

El que reparte cena solo. Es una imagen que resume el capítulo entero: la generosidad convertida en ceremonia pública deja al benefactor exactamente igual de aislado que si no hubiera dado nada, porque no ha tenido trato con nadie. Ha administrado un ritual.

La misión de cultura

Dos mil años después, un economista noruego afincado en Chicago hizo el análisis frío del mismo mecanismo, aplicado a la beneficencia orga-

nizada de su tiempo.

> Es cosa tan notoria que ha llegado a ser un chiste corriente que en los incentivos de esta clase de trabajo suelen estar presentes motivos ajenos: motivos de índole egocéntrica, y en especial el motivo de la distinción odiosa. Hasta tal punto es así, que muchas obras aparentes de desinteresado espíritu público se emprenden y se sostienen, sin duda, mirando en primer lugar al mayor prestigio, o incluso a la ganancia pecuniaria, de quienes las promueven. [...] Por ejemplo, muchos de los esfuerzos hoy en boga respetable para mejorar la población indigente de las grandes ciudades son, en buena parte, una misión de cultura. Se busca con ellos acelerar la velocidad a la que ciertos elementos de la cultura de las clases altas van siendo aceptados en la vida diaria de las clases bajas. [...] no se dirige menos constantemente a inculcarles, de palabra y con el ejemplo, ciertos puntillos de decoro propios de la clase alta en modales y costumbres. — Thorstein Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, XIV

La aportación de Veblen no es la sospecha, que es antigua, sino la precisión de la palabra. Habla de una misión de cultura: lo que se transmite en muchas obras benéficas, junto con la comida y la instrucción, es un modelo de conducta, unos modales, una manera de estar en el mundo que resulta ser la del que da. Y esa transmisión es la que produce el prestigio, porque un benefactor no gana posición por haber alimentado a alguien, sino por haber sido visto ejerciendo su superioridad cultural con benevolencia.

Hay que hacerle a Veblen la objeción evidente: su método explica todo y por eso no explica nada. Si cualquier acto público de bondad puede reinterpretarse como consumo de prestigio, la teoría es infalsable, y las teorías infalsables sirven para sentirse listo y no para saber más. Además, los asentamientos que ridiculiza alimentaron y educaron a mucha gente real, y la gente real no come teoría.

Lo que sí queda en pie es más estrecho y más útil: cuando un acto de generosidad tiene público, aparece un segundo beneficiario, que es el que da, y el segundo beneficiario tiene intereses propios que empiezan a influir en las decisiones. No hace falta suponer hipocresía. Se comprueba

mirando que las obras visibles tienden a orientarse hacia lo que se ve bien.

Lo que se puede hacer con la cámara

Un capítulo que ha ido acumulando sospechas debe terminar en algo utilizable, y aquí hay tres cosas que se pueden distinguir sin necesidad de juzgar a nadie.

La primera es la asimetría de escala. Cuando alguien con mucha audiencia muestra un acto de generosidad, la publicidad de la causa puede beneficiar a muchísima gente y el prestigio que él obtiene, aunque sea grande, es una fracción pequeña del efecto total. Cuando lo hace una persona corriente en su círculo, la proporción se invierte: la causa no gana casi nada y él gana lo poco que hay. Es la misma conducta y no es el mismo asunto.

La segunda es la reversibilidad. Se puede probar a hacer lo mismo sin la parte visible y ver qué queda. Si al quitar la cámara la acción se hace igual, entonces la cámara era un instrumento; si al quitarla la acción no se hace, era el motivo. Casi nadie realiza esa prueba, y es de las pocas que dan un resultado claro.

Y la tercera es el destinatario del relato. Contar lo que se ha hecho ante quien puede sumarse tiene una función. Contarlo ante quien no puede hacer nada con esa información, no. La diferencia entre las dos situaciones no está en las palabras que se dicen, que pueden ser idénticas, sino en si el oyente tiene algo que hacer con ellas.

Ninguna de las tres resuelve el problema de fondo, que es insoluble: nadie puede saber con certeza por qué hace lo que hace. Las tres sirven, en cambio, para lo que este libro busca desde el principio, que no es purificar los motivos sino observar la mano. Y en este terreno la mano se observa muy fácilmente, porque su gesto característico deja rastro escrito.

El público interior

Queda la forma más difícil de detectar, porque no requiere que haya nadie mirando.

Una persona puede hacer algo enteramente a solas, sin contárselo a nadie, y estar sin embargo actuando ante un espectador. El espectador es interior y suele tener rostro: alguien cuyo juicio importa, un padre muerto, un maestro, una versión futura de uno mismo que revisará la cinta. Ese testigo no aparece en ninguna teoría de la exhibición porque no produce ningún dato observable, y sin embargo gobierna una parte considerable de la conducta de mucha gente escrupulosa.

Su efecto no es idéntico al del público real y conviene distinguirlo. El público real corrompe el don porque lo convierte en pago: uno cobra en reputación. El público interior no paga nada, y por eso su efecto es otro: convierte el don en examen. El que actúa ante un testigo interno no está buscando prestigio, está buscando aprobación, y la aprobación nunca llega del todo, porque el examinador es uno mismo y siempre puede subir el listón.

De ahí que las personas más severas consigo mismas sean con frecuencia malas donantes, aunque den mucho. Dan pendientes de si están dando bien, comprueban después si lo hicieron con el ánimo correcto, y esa vigilancia consume exactamente la atención que debería estar puesta en el otro. Es la versión interiorizada de la trompeta.

No hay ningún remedio elegante para esto y desde luego no lo hay en forma de propósito, porque proponerse dejar de vigilarse es una forma de vigilancia. Lo único que parece funcionar es un desplazamiento del objeto: mientras la atención está en una persona concreta, en su cara, en lo que dice, en lo que le hace falta, el examinador no tiene sitio. Vuelve en cuanto la conversación termina.

Y de ahí, también, la única señal fiable: el que da con público, interior o exterior, se acuerda de lo que hizo. El que no, se acuerda del otro.

La versión contemporánea

Todo esto tiene hoy una forma que no necesita explicación, porque cualquiera la ha visto y muchos la han practicado. El bien hecho ante una cámara. La donación anunciada. El voluntariado fotografiado. La causa adoptada con un símbolo en un perfil.

Conviene ser justo, porque la denuncia fácil de esto se ha convertido a su vez en una postura. Hay dos hechos que juegan a favor de la exhibición y que no pueden despacharse. El primero es que da ejemplo: la conducta se contagia por imitación, y una donación visible produce más donaciones. El segundo es que muchas causas necesitan atención antes que dinero, y la atención solo se consigue con visibilidad.

De modo que la conclusión no puede ser que hay que esconderlo todo. Es más fina, y consiste en separar dos cosas que suelen ir juntas.

Una es la publicidad de la causa, que es útil y a menudo necesaria. Otra es la publicidad del donante, que es lo que aquí se examina. Se pueden separar, y hay instituciones enteras dedicadas a separarlas. La prueba de si están separadas en un caso concreto es sencilla: si la misma cantidad, dada de manera que la causa se conociera igual pero el nombre del donante no apareciera en ningún sitio, resultara menos atractiva de dar, entonces lo que se estaba comprando no era solo el bien de la causa.

Y hay un segundo efecto, más silencioso y peor, que este capítulo debe nombrar. La bondad exhibida contamina la que no se exhibe. Cuando lo que cuenta como generosidad es lo que se ve, el trabajo doméstico invisible, el cuidado de un enfermo en una casa, las horas dedicadas a alguien que no va a contarlo, dejan de parecer nada. Y son casi todo.

De aquí no sale ningún propósito. Sale una comprobación que se puede hacer con la memoria de esta semana: de todo lo bueno que uno haya hecho, qué parte lo sabe alguien. Y de esa parte, quién se lo contó. La comprobación tiene un límite, y se ve enseguida: mide quién miraba y no mide nada más. Alguien puede salir impecable de ella, sin un solo testigo y sin una sola palabra dicha de más, y haber repartido lo suyo al azar, en cantidades que no arreglan nada, entre los que tenía cerca. Existe

otra manera de preguntar, que se desentiende del público por completo y solo cuenta lo que pasó después: a cuántos, qué les cambió, a qué precio. Es una aritmética fría y tiene toda la razón mientras se la sigue; el problema aparece un poco más adelante, porque una suma que ya ha empezado no trae consigo ninguna instrucción para pararse.

Capítulo 41

El cálculo sin corazón

Muchos pelos juntos forman una piel, y muchas pieles forman un miembro.

Mengsun Yang

El público se quita de encima pasándose a los números. Quien no quiere que su nombre figure en ningún sitio, y desconfía además de la parte de sí mismo que disfrutaría de que figurase, tiene a mano una salida limpia: dejar de mirar el acto y mirar el efecto. Da lo mismo con qué cara se dio, con qué motivo y quién se enteró; lo que puede comprobarse es cuánta gente dejó de enfermar, y entre dos destinos posibles de la misma cantidad de dinero la diferencia no es de matiz sino de orden de magnitud. Contra el brillo, la aritmética. Es la posición más seria que se sostiene hoy sobre este asunto, y tiene la ventaja de no depender de que uno sea buena persona, que es justamente lo que nadie sabe de sí mismo. También tiene un precio, y para saber cuál hay que llevar el argumento hasta el final, porque un razonamiento de esta clase solo enseña lo que cuesta cuando se le concede todo.

Ese trayecto entero está hecho, y con más filo del que tiene hoy, en la China del siglo IV antes de nuestra era, en un debate que es palabra por palabra el debate contemporáneo sobre el altruismo eficaz, con veintitrés siglos de antelación.

De un lado, un filósofo del que no se conserva ni un solo libro y al que

solo conocemos por lo que citan sus enemigos. Se le recuerda por una frase que suele darse como prueba de egoísmo monstruoso: que no se arrancaría un pelo aunque con ello salvara al mundo. Casi nadie ha leído el diálogo entero, que es mucho más raro.

> «Si los antiguos, dañándose un solo pelo, hubieran podido prestar un servicio al mundo, no lo habrían hecho; y si se le hubiera ofrecido el universo a una sola persona, no lo habría aceptado. Como nadie se dañaba ni un pelo y nadie le hacía un favor al mundo, el mundo estaba en perfecto estado.» Qin Zi le preguntó a Yang Zhu: «Si arrancándote un pelo del cuerpo ayudaras a la humanidad, ¿lo harías?» Yang Zhu respondió: «A la humanidad no se la ayuda con un pelo.» Qin Zi dijo: «Pero suponiendo que se pudiera, ¿lo harías?» Yang Zhu no contestó. [...] Mengsun Yang preguntó a su vez: «Suponiendo que por cortarte un miembro te dieran un reino, ¿lo harías?» Qin Zi calló. «Fíjate», dijo Mengsun Yang. «Un pelo es poca cosa comparado con la piel, y la piel es poca cosa comparada con un miembro. Sin embargo, muchos pelos juntos forman una piel, y muchas pieles forman un miembro. Por tanto, aunque un pelo no sea más que una entre las muchas partículas que componen el cuerpo, no ha de despreciarse.» — *Yang Zhu*, en el *Liezi*, VII

Dos cosas notables. La primera es que el interrogado no responde. Cuando le plantean el caso hipotético puro, se calla, y ese silencio es una posición: se niega a jugar al juego de los casos imposibles, porque sabe que quien acepta la premisa ha perdido antes de discutir.

La segunda es el argumento del discípulo, que es una crítica del cálculo utilitario formulada mil ochocientos años antes de que existiera el utilitarismo. Se te pide un pelo, que no es nada. Pero muchos pelos son una piel y muchas pieles son un miembro, y no hay ningún punto en la serie donde uno pueda detenerse con un principio. Quien concede el primer paso ha concedido todos.

Cualquiera que haya discutido con un argumento moral bien construido conoce esa sensación. La premisa parece inofensiva, cada paso es válido, y la conclusión es que uno debe entregar su vida entera.

La otra mitad del debate

Enfrente estaba el primer consecuencialista imparcial de la historia, un hombre que propuso tratar el estado ajeno como el propio y a la persona ajena como a uno mismo.

> Consiste en mirar el estado ajeno como el propio, las casas ajenas como las propias, las personas ajenas como uno mismo. Cuando los señores feudales se amen unos a otros, no habrá más guerra; cuando los jefes de casa se amen unos a otros, no habrá más usurpaciones; cuando los individuos se amen unos a otros, no habrá más daño mutuo. [...] Pero los caballeros del mundo dirán: «Muy bien, desde luego que sería excelente que el amor llegara a ser universal. Pero es un ideal difícil y lejano.» Mozi dijo: Eso es simplemente porque los caballeros del mundo no reconocen lo que beneficia al mundo ni entienden cuál es su calamidad. Sitiar una ciudad, pelear en el campo, ganar un nombre a costa de la muerte: eso es lo que los hombres encuentran difícil. Y sin embargo, cuando el superior los anima, la multitud puede hacerlo. [...] Lo único que pasa es que el gobernante no lo encarna en su gobierno, ni el hombre corriente en su conducta. — Mozi, *Amor universal*, II

El argumento final es demoledor y sigue siéndolo. No se puede decir que amar imparcialmente sea demasiado difícil, porque los hombres hacen cosas mucho más difíciles cuando alguien les manda: se dejan matar en un asedio. La dificultad, entonces, no es psicológica; es de organización y de prestigio. Se hace lo que está premiado.

La tercera posición del debate la ocupó Mencio, que atacó a los dos a la vez: al egoísta, por no reconocer al soberano, y al imparcial, por no reconocer el afecto particular que se debe a un padre. Y su acusación de que quien no reconoce ni rey ni padre está en el estado de las bestias es exagerada, pero apunta a algo real: un amor rigurosamente imparcial no reconoce a nadie en particular, y una vida sin nadie en particular es una vida que ningún ser humano ha llevado.

El reproche de Mencio

La tercera posición de aquel debate merece más espacio, porque es la que más se parece a lo que casi todo el mundo piensa sin haberlo formulado.

> Los sabios soberanos dejan de aparecer, y los príncipes de los Estados dan rienda suelta a sus apetitos. Los letrados sin empleo se entregan a discusiones irrazonables. Las palabras de Yang Zhu y de Mo Di llenan el país. Si escucháis los discursos que se hacen en él, veréis que han adoptado las opiniones o de Yang o de Mo. Ahora bien, el principio de Yang es «cada uno para sí», y eso no reconoce las exigencias del soberano. El principio de Mo es «amar a todos por igual», y eso no reconoce el afecto particular que se debe a un padre. Pero no reconocer ni rey ni padre es estar en el estado de las bestias. — Mencio, III B 9

La acusación es exagerada y la exageración se le nota. Pero lo que hay debajo es una intuición que ninguna filosofía posterior ha conseguido despachar: que hay obligaciones que no son universalizables sin destruirse. El afecto de un padre por su hijo no es un caso particular de un afecto general; es de otra clase, y quien lo trata como un caso particular ya no lo tiene.

Mencio añade en otro lugar una imagen que resume su posición y que también sirve como crítica: el filósofo egoísta no daría un pelo por el mundo, el imparcial se dejaría desgastar entero de la cabeza a los pies, y hay un tercero que se queda en medio; y ese, dice, está más cerca de lo correcto, pero se equivoca si sostiene el medio sin dejar sitio para las circunstancias, porque toma un punto y desatiende otros cien.

Esa última observación es la mejor de todo el debate y es la que este libro adopta. El problema del término medio no es que sea tibio; es que puede convertirse en otra regla rígida. Lo que se necesita no es una proporción fija entre lo cercano y lo lejano, sino la capacidad de moverla según lo que haya delante. Y esa capacidad no se aprende de una doctrina: se aprende viendo casos.

El pensamiento de más

La versión contemporánea del argumento imparcial es conocida: si uno pasara junto a un estanque donde se ahoga un niño, se metería a salvarlo aunque se estropeara los zapatos; la distancia no es moralmente relevante; luego hay que dar hasta el punto en que dar más cause un daño comparable al que se evita. La estructura es la del pelo y la piel, y funciona igual: cada paso es válido y la conclusión es total.

Este libro concede lo esencial. Si se va a dar, la eficacia importa, y la diferencia entre destinos es enorme; ignorarla por comodidad sentimental es preferir el propio confort a las personas que uno dice querer ayudar. La objeción de que el cálculo enfría suele ser la coartada de los que no dan nada.

El límite está en otro sitio y lo señaló un filósofo británico con un ejemplo que se ha hecho célebre. Un hombre puede salvar a una sola persona de un naufragio, y una de las dos es su mujer. La salva. Si además explica que lo hizo porque en ese caso estaba moralmente permitido salvar a la propia esposa, ha tenido un pensamiento de más. No un pensamiento incorrecto: uno de sobra. Y la presencia de ese pensamiento dice algo sobre la clase de hombre que es y sobre la clase de matrimonio que tiene.

La objeción se generaliza. Una vida entera gobernada por la maximización convierte a todo el mundo, incluidos los propios, en unidades de una suma; y quien trata a los suyos como unidades de una suma no los quiere, los administra. Eso no es una exageración retórica: es la consecuencia lógica del principio, y sus defensores más honrados lo reconocen.

Cómo se reparten el trabajo

La salida de este capítulo no es elegir un bando, que es lo que hacen las dos partes del debate, sino repartir el terreno según lo que cada método sabe hacer.

El cálculo funciona donde no hay nadie delante. El dinero que se envía lejos, el destino de una donación, la elección entre dos causas, la decisión de

una política: ahí la emoción no puede hacer nada bueno, porque no tiene información, y donde no hay información el sentimiento solo produce comodidad. Esas decisiones deben tomarse en frío, con datos, y una sola vez.

El cálculo estorba donde hay alguien delante. En la conversación con un hermano, en la visita a un enfermo, en la ayuda al vecino, cualquier deliberación sobre el rendimiento del acto es exactamente el pensamiento de más, y además lo nota el otro.

Y hay un tercer terreno, que es el que el debate chino describe mejor que ningún autor moderno: el de la propia integridad. Yang Zhu no se calla por avaricia. Se calla porque sabe que ceder el primer pelo es aceptar un procedimiento que no tiene fondo. Cualquiera que haya sentido que una exigencia moral empezaba a devorarle la vida entera ha estado en esa conversación.

De aquí no sale ninguna obligación. Sale una pregunta que se hace en un minuto y que no es la que suele hacerse: no cuánto debería dar uno, que no tiene respuesta, sino en cuál de los tres terrenos está la decisión que tiene pendiente. Si hay alguien delante, no hay nada que calcular. Y detrás de esa pregunta viene una cuenta que ninguno de los tres bandos llegó a hacer, porque los tres discutían con lo suyo en la mano. El que reparte sus horas y su dinero según el bien que producen está repartiendo también, sin decirlo, horas que otros tenían contadas: la tarde que en una casa se daba por descontada, la conversación que alguien esperaba, el cuidado que a partir de ahora hará otro. Esas partidas no aparecen en la suma, y no aparecen porque el que suma es el mismo que decide qué entra. Ahí empieza a ceder la separación de los tres terrenos, y no por su lógica, sino por quién la aplica: la frontera entre lo que se calcula y lo que se atiende no viene marcada en los asuntos, la traza uno, y colocar del lado lejano precisamente aquello de lo que se querría estar lejos no cuesta ningún esfuerzo ni obliga a mentir. El terreno del cálculo tiene una ventaja que no es moral: allí no hay ninguna cara.

Capítulo 42

El que da para no estar

Tenían la curiosa costumbre de parecer mirar muy lejos.
Charles Dickens

Algunas decisiones parecen pedir cálculo y no lo admiten: la que se toma sobre alguien que vive en la misma casa. Ahí el razonamiento puede salir impecable, la conclusión puede tener incluso forma de generosidad, y el coste entero lo paga una persona que no ha estado en la deliberación. El ejemplo mayor lo escribió el propio interesado, con todos sus pasos a la vista, y por eso sirve para reconocer después la versión pequeña, que es la que se practica a diario.

El hombre que escribió el tratado de educación más influyente de la historia europea entregó a sus cinco hijos, uno detrás de otro, a la inclusa de París. Lo cuenta él mismo, y lo que hace de ese pasaje algo más que una anécdota escandalosa es el argumento que da.

> Por falta de medios para criarlos yo mismo; y al destinarlos a ser obreros y campesinos, y no aventureros y buscadores de fortuna, creí obrar como ciudadano honrado y buen padre, y me consideré miembro de la república de Platón. Desde entonces, más de una vez los remordimientos de mi corazón me han dicho que me engañaba; pero mi razón estuvo tan lejos de decirme lo mismo que muchas veces he dado gracias al cielo por haberlos librado por este medio del destino de su padre. [...] Si los hubiera dejado con aquellas señoras que, por amistad

> o por generosidad, se ofrecieron a hacerse cargo de ellos, ¿habrían sido más felices, mejor criados, hombres más honrados? A eso no puedo responder; pero estoy seguro de que les habrían enseñado a odiar y quizá a traicionar a sus padres: mucho mejor es que nunca los hayan conocido. [...] Este arreglo me pareció tan bueno, razonable y legítimo que, si no me jacté de él en público, el único motivo que me contuvo fue la consideración hacia su madre. — Jean-Jacques Rousseau, *Las confesiones*, VIII

Léase la frase decisiva: me consideré miembro de la república de Platón. No dice que actuara por debilidad, ni por miedo, ni por pobreza, aunque menciona la pobreza. Dice que actuó como ciudadano de una república ideal. Sustituyó a cinco personas concretas que tenía delante por una humanidad a la que servir mejor desde lejos, y la sustitución le pareció tan buena y tan legítima que solo se abstuvo de proclamarla por consideración a la madre.

Él mismo deja además, unas páginas antes, la explicación sociológica que su argumento no menciona: cuenta que en los ambientes que frecuentaba se aplaudía al que mejor había llenado la inclusa. La razón filosófica llegó después de la costumbre.

Los ojos que no ven nada más cerca que África

Dickens construyó con esa figura un personaje que ha dado nombre a la conducta.

> Una de aquellas pobres criaturas se cayó por la escalera, un tramo entero, con un ruido tremendo. La señora Jellyby, cuyo rostro no reflejó nada de la inquietud que nosotras no pudimos evitar mostrar en el nuestro mientras la cabeza de la pobre criatura iba registrando su paso con un golpe en cada peldaño, nos recibió con perfecta ecuanimidad. Era una mujer bonita, muy menuda, regordeta, de cuarenta a cincuenta años, de ojos hermosos, aunque tenían la curiosa costumbre de parecer mirar muy lejos. Como si no pudieran ver nada más cerca que África. [...] «Y le ruega», dictaba la señora Jellyby, «que le informe, en relación con su carta de consulta sobre el proyecto africano... ¡No, Peepy! ¡Por mí

> no!» Peepy era la desdichada criatura que se había caído por la escalera y que ahora interrumpía la correspondencia. — Charles Dickens, *Casa desolada*, 4

La expresión sobre los ojos es de una economía perfecta. No se trata de que la señora Jellyby no quiera a sus hijos ni de que sea mala persona. Su mirada está calibrada a otra distancia focal, y a esa distancia las cosas cercanas no se ven, igual que un ojo enfocado al horizonte no distingue lo que tiene en la mano.

Conviene señalar lo que Dickens tiene de injusto, porque el personaje se ha usado mucho para desacreditar cualquier causa lejana. La colonización filantrópica que dirige la señora Jellyby es ridícula en la novela y era ridícula en la realidad, pero de ahí no se sigue que ocuparse de lo lejano sea siempre una huida. Hay gente que trabaja por causas remotas y además está presente en su casa. La caricatura es útil para reconocer un patrón, no para juzgar a nadie.

El aplauso de la mesa

Rousseau deja además, unas páginas antes de la justificación filosófica, el dato que explica de dónde le vino la idea, y lo deja sin advertir que la explica.

> Aprendí un gran número de anécdotas divertidas, y poco a poco adopté, gracias a Dios, no las costumbres, pero sí las máximas que allí encontré establecidas. Hombres honrados perjudicados, maridos engañados, mujeres seducidas eran los temas más corrientes, y el que mejor había llenado la inclusa era siempre el más aplaudido. — Jean-Jacques Rousseau, *Las confesiones*, VII

En las mesas que frecuentaba se aplaudía al que había dejado más hijos en el hospicio. La razón moral llegó después de la costumbre, como llega casi siempre, y el hombre que la formuló creía sinceramente que estaba razonando.

Ese es el segundo mecanismo de este capítulo y merece nombrarse aparte del primero. No solo se sustituye a los cercanos por una humanidad abstracta; se hace además dentro de un grupo que premia esa sustitución. La causa lejana da prestigio en cualquier ambiente donde se discutan ideas, y ocuparse de la propia casa no da ninguno, porque no se puede contar sin resultar aburrido.

De ahí una comprobación que no está en ningún libro de moral: fijarse en qué se cuenta uno de su propia semana cuando le preguntan qué ha hecho. Casi todo el mundo cuenta el trabajo, los proyectos y las causas, y casi nadie menciona las horas que pasó con alguien, aunque hayan sido más y le hayan importado más. Lo que no se cuenta acaba pareciendo, también para uno mismo, que no ha ocurrido.

El mecanismo

Lo que este capítulo examina no es la hipocresía sino algo más común y menos moral: la generosidad usada como forma de ausencia.

Se reconoce porque cumple tres condiciones a la vez. La primera es que lo que se da es abundante y verificable: horas de trabajo, dinero, gestiones, resultados. La segunda es que el destinatario está lejos, o es abstracto, o es una organización, o es cualquiera menos las personas con las que se convive. Y la tercera, la decisiva, es que la actividad ocupa exactamente el tiempo y la energía que harían falta para estar presente.

El que da así no está engañando a nadie. Está eligiendo, sin formularlo, entre dos cosas que le cuestan de manera muy distinta. Ayudar exige competencia, y él la tiene. Estar exige otra cosa, que no es una destreza sino una disponibilidad, y en la que se siente inútil. Ante alguien que sufre y a quien no se puede arreglar, la única aportación posible es la presencia, y la presencia no produce ningún resultado que enseñar.

De ahí que la generosidad aplicada sea, para mucha gente, un refugio. Uno resuelve el papeleo del padre enfermo y no se sienta con él. Uno hace la compra, arregla el ordenador, paga la factura, organiza el viaje, y no tiene ni una conversación. Y todo eso es real, es útil y hace falta. Simplemente

no es lo que se estaba pidiendo.

La comprobación es dura y no falla: si al hacer algo por alguien uno se siente competente, probablemente esté en su zona cómoda. Lo que le cuesta suele ser lo otro.

La distancia focal

Conviene añadir algo sobre por qué la mirada se calibra en una distancia y no en otra, porque no es un defecto moral y tiene explicación.

Lo lejano tiene tres ventajas que lo cercano no puede ofrecer. La primera es que se elige: uno decide qué causa le importa, y por lo tanto la causa se parece a él. Lo cercano no se elige; a la familia no se la escoge, y a los vecinos tampoco.

La segunda es que lo lejano no responde. Una causa no discute, no reprocha, no tiene mal día, no recuerda lo que uno dijo hace tres años. Se le puede dedicar mucho sin exponerse a nada, y el trato con ella nunca es incómodo.

Y la tercera es que lo lejano admite resultados. Se pueden contar personas atendidas, kilos repartidos, fondos recaudados. Lo cercano no produce ninguna cifra: nadie puede decir cuánto ha mejorado la vida de su hermano por haberse sentado con él los domingos, ni siquiera si ha mejorado.

Puestas las tres juntas se entiende la elección sin necesidad de suponer mala fe. Alguien que quiere hacer el bien, que quiere hacerlo bien, y que quiere saber si lo está haciendo bien, encontrará que lo lejano cumple las tres condiciones y lo cercano no cumple ninguna. Se irá hacia allí sin decidirlo, exactamente como el ojo se enfoca en lo que tiene contraste.

Lo que hay que decir a continuación es igual de importante, para que este capítulo no se convierta en una acusación. Esas tres ventajas son reales y esa dedicación es útil. Las causas lejanas necesitan gente que las sostenga, y quien lo hace no está engañando a nadie.

El problema aparece solo cuando la dedicación ocupa exactamente el hueco de la presencia, y esa coincidencia tiene una señal bastante fiable: uno está siempre disponible para lo urgente de fuera y nunca para lo

inaplazable de dentro, que además, por definición, no tiene fecha.

Lo que no se puede sustituir

Hay un capítulo de la regla monástica que ya se citó en este libro y que dice, sin proponérselo, lo que a Rousseau y a la señora Jellyby les falta: que si el encargado del almacén no tiene nada que dar, dé al menos una buena palabra por respuesta.

La frase supone que la palabra no es un sustituto degradado del bien material, sino una cosa distinta que ocupa su propio lugar. Y en la dirección inversa vale igual: los bienes materiales no sustituyen a la palabra. Se pueden dar las dos cosas, se puede dar solo una, pero no hay conversión entre ellas. Nadie ha compensado nunca una ausencia con dinero, aunque muchísima gente lo haya intentado y aunque el intento sea con frecuencia sincero.

Y conviene decir por qué el intento es sincero, porque este capítulo no trata de un vicio sino de una dificultad. Estar con alguien sin hacer nada es, para bastantes personas, la cosa más difícil que existe. No por frialdad: por lo contrario. Porque en ese silencio aparece todo lo que no se ha dicho en años, y porque uno queda expuesto sin ninguna función que lo proteja. Un hombre que sabe arreglar cosas se siente desnudo cuando no hay nada que arreglar.

De aquí no sale ningún propósito, y menos aún el de dejar de ayudar. Sale una comprobación que se puede hacer hoy mismo, con la memoria del último mes: de todo lo que uno hizo por las personas de su casa, cuánto tiempo pasó con ellas sin estar haciendo nada. Si la cifra es cero, eso no significa que se haya dado poco. Significa que se dio otra cosa. Y la cuenta solo mide hacia dentro. En cuanto se le hace al de al lado, al que tampoco se sienta, al que no da o da de mala manera, deja de ser una comprobación y se convierte en la vara con la que una mesa entera decide qué obras merecen aplauso y quién queda mal por no hacerlas. Esa mesa lleva siglos puesta, y su aplauso es más antiguo, y bastante más eficaz, que cualquiera de las razones con que se justifica.

Capítulo 43

La bondad obligatoria

> *Siempre está en nuestra mano desear el bien, ya que eso se hace a muy poca costa.*
>
> *Bernard Mandeville*

Se puede quedar muy bien delante de todo el mundo sin estar en ningún sitio: basta con que lo que uno hace se pueda ver. El que resuelve con dinero, con encargos y con gestiones aquello que en su casa habría que resolver quedándose quieto no recibe reproche de nadie, y fuera de casa tiene una reputación excelente, porque lo que hizo se cuenta y lo que no hizo no tiene forma de contarse. Sería cómodo atribuir esa asimetría a la mala fe de los que aplauden, pero los que aplauden son gente honrada y no mienten: ven lo que hay. La asimetría viene de más atrás. Existe un mecanismo bastante preciso que decide qué cosas cuentan como bondad, que paga por lo visible y que de paso deja ciertas obras a salvo de cualquier objeción; y ese mecanismo, y no la conducta de nadie en particular, es lo primero que conviene mirar.

En 1723, un médico holandés instalado en Londres añadió a un libro suyo un ensayo en prosa sobre las escuelas de caridad. Le costó ser denunciado por un gran jurado. Lo que allí se examina no es la caridad, sino el mecanismo social por el que una obra buena se vuelve obligatoria y todo el mundo se siente forzado a aplaudirla.

Empieza por una definición muy estrecha, y la estrechez es deliberada.

> La caridad es esa virtud por la cual parte del amor sincero que nos tenemos a nosotros mismos se transfiere, pura y sin mezcla, a otros que no están unidos a nosotros por los lazos de la amistad ni de la sangre, y aun a meros desconocidos con los que no tenemos obligación alguna y de los que nada esperamos ni aguardamos. Si rebajamos por cualquier lado el rigor de esta definición, se pierde parte de la virtud. Lo que hacemos por nuestros amigos y parientes lo hacemos en parte por nosotros. [...] Esta virtud la falsifica a menudo una pasión nuestra llamada piedad o compasión, que consiste en compadecerse y condolerse de las desgracias y calamidades ajenas. Toda la humanidad la siente más o menos, pero por lo general los espíritus más flojos son los que más la sienten. Se despierta en nosotros cuando los sufrimientos y la miseria de otras criaturas nos causan una impresión tan fuerte que nos incomodan. Entra por el ojo, o por el oído, o por los dos; y cuanto más cerca y más violentamente golpea a esos sentidos el objeto de la compasión, mayor es la perturbación que nos causa. — Bernard Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad*

Y a continuación saca la consecuencia con una frialdad que sigue incomodando.

> No hay mérito ninguno en salvar a una criatura inocente a punto de caer al fuego: la acción no es ni buena ni mala, y por mucho beneficio que recibiera el niño, solo nos obligamos a nosotros mismos, porque haberlo visto caer y no haber intentado impedirlo nos habría causado un dolor que la propia conservación nos obligaba a evitar. [...] Es la más amable de todas las pasiones y la que más se parece a la virtud; es más: sin una mezcla considerable de ella la sociedad apenas podría subsistir. Pero, por ser un impulso de la naturaleza que no consulta ni el interés público ni nuestra propia razón, puede producir tanto mal como bien. Ha ayudado a destruir la honra de doncellas y ha corrompido la integridad de jueces. — Bernard Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad*

Este libro ya ha discutido esa clase de argumento y no va a repetir la discusión: quien exige que un acto sea puro para contarlo como bueno deja el mundo sin ningún acto bueno. La observación que sí hay que retener

es la última, y es empírica: la compasión no consulta ni el interés público ni la propia razón, y por eso puede corromper a un juez. Un sentimiento que se dispara ante lo que se ve no es una brújula moral.

Los hospitales que construyó la vanidad

La frase más citada de este autor, y la que le costó la denuncia, está unas páginas antes y es de una brutalidad que conviene leer entera, porque su parte más interesante no es la sentencia sino lo que viene después.

> Lo que he nombrado en último lugar no es la única pasión que remeda y se parece a la caridad: el orgullo y la vanidad han construido más hospitales que todas las virtudes juntas. Los hombres son tan tenaces con sus posesiones, y el egoísmo está tan remachado en nuestra naturaleza, que quienquiera que consiga vencerlo de algún modo tendrá el aplauso del público y todo el estímulo imaginable para ocultar su flaqueza y para consentirse cualquier otro apetito que le venga en gana. El hombre que suministra con su fortuna privada lo que de otro modo habría tenido que proveer el conjunto obliga a todos los miembros de la sociedad, y por eso todo el mundo está dispuesto a rendirle su reconocimiento y se cree en el deber de declarar virtuosas todas esas acciones, sin examinar, ni siquiera mirar, los motivos de los que proceden. — Bernard Mandeville, *La fábula de las abejas*

La segunda mitad del pasaje es lo que salva la frase de ser un exabrupto. Mandeville no está diciendo únicamente que los benefactores sean vanidosos. Está describiendo un pacto tácito: la sociedad recibe un beneficio real, y a cambio se compromete a no examinar los motivos ni la conducta del benefactor en ningún otro terreno. Le da el aplauso, y con el aplauso la cobertura.

Ese pacto sigue funcionando exactamente igual, y no hace falta poner ejemplos, porque cualquier lector puede poner los suyos. El que hace un donativo muy visible compra, además del agradecimiento, una presunción de bondad que se extiende a todo lo demás que hace, incluido lo que hizo para tener el dinero.

Conviene, eso sí, no quedarse con la conclusión cínica, porque los hospitales existen. Un hospital construido por vanidad cura igual que uno construido por caridad, y el enfermo no tiene ningún interés en la pureza del donante. La objeción de Mandeville no vale contra la obra: vale contra el aplauso, que es lo que este capítulo examina. Se puede aceptar el hospital y negarse a extender el crédito moral que viene con él.

Y hay una consecuencia que Mandeville no saca y que se sigue de su argumento. Si el aplauso se paga por conquistar el egoísmo, entonces se paga precisamente por lo visible, y por lo tanto todo el sistema empuja hacia las formas de generosidad que se ven. Lo que se hace en una casa, con un enfermo, durante años, no obliga a nadie y no recibe ninguna cobertura.

La victoria asegurada

Lo mejor del ensayo, sin embargo, no es eso. Es el análisis de por qué todo el mundo defiende una causa de este tipo.

> La consecuencia de esta sanción es, primero, que quienes con su bolsa o con su poder contribuyen al aumento o al sostenimiento de estas escuelas caen en la tentación de atribuirle a lo que hacen más mérito del que en otro caso le supondrían. Segundo, que todos los demás, los que no pueden o no quieren contribuir de ningún modo, tienen aun así una razón excelente para hablar bien de ellas; porque, aunque en las cosas que chocan con nuestras pasiones sea difícil obrar bien, siempre está en nuestra mano desear el bien, ya que eso se hace a muy poca costa. [...] Y los mayores libertinos encuentran ahí una ocasión de mostrar la rectitud de sus inclinaciones sin gasto ninguno. Pero, por si todos estos alicientes no bastaran para que la gente salga en defensa del ídolo del que hablo, hay otro que infaliblemente sobornará a los más para que se hagan sus abogados. Todos amamos naturalmente el triunfo, y quien se mete en esta discusión lo tiene asegurado. — Bernard Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad*

Ahí está el capítulo entero. Defender una causa evidentemente buena es gratis y se gana siempre. No hay contrincante posible: el que objeta algo,

aunque objete un detalle técnico, queda automáticamente en el bando de los malos. De modo que a la causa se suman, además de los que la sostienen con dinero, todos los que quieren el prestigio de sostenerla y no quieren el gasto, y todos los que disfrutan teniendo razón sin esfuerzo.

Las consecuencias son dos y las dos se ven todos los días.

La primera es que la discusión sobre si una obra benéfica funciona se vuelve imposible, porque cualquier crítica se lee como una crítica al propósito. Y como no se puede discutir, las obras que no funcionan siguen funcionando mal durante décadas, sostenidas por gente honrada que no puede permitirse dudar en voz alta.

La segunda es que aparece una forma de bondad que no cuesta nada y que además rinde: la adhesión declarada. Costó cero, se ve mucho, gana todas las discusiones, y quien la practica queda moralmente por encima de quienes callan, incluidos aquellos que estén dando dinero en silencio.

El juicio a los que no dan

De ahí sale el asunto más antipático de este libro, y hay que tratarlo sin coartadas porque afecta a cualquiera que se tome en serio estas cuestiones.

Existe una manera de leer un libro como este que consiste en ir haciendo, capítulo a capítulo, una lista de personas conocidas que fallan en cada punto. El hermano que no llama. El amigo que no invita nunca. El vecino que no saluda. El que gana mucho y no da. Esa lectura es muy agradable, produce una sensación cálida de superioridad moral, y es exactamente lo contrario de lo que aquí se propone.

El motivo no es que juzgar esté mal, que sería una consigna vacía. El motivo es técnico: el juicio moral sobre los demás consume la energía que iba destinada a la propia conducta, y produce además una satisfacción que se parece mucho a la de haber hecho algo. Quien pasa la tarde indignado con la mezquindad ajena termina el día con la impresión de haber sido generoso.

Y hay un segundo efecto, peor. La identidad construida sobre la propia bondad es enormemente frágil, porque necesita ser confirmada, y se con-

firma comparando. El que ha decidido que es una persona generosa tiene un interés objetivo en que los demás no lo sean, exactamente igual que el que ha decidido que es el más listo. Es una forma de vanidad especialmente incómoda porque se disfraza de lo contrario.

La corrección no consiste en dejar de juzgar, que no está al alcance de nadie. Consiste en una asimetría deliberada: aplicarse a uno mismo criterios de conducta y a los demás criterios de circunstancia. No porque sea justo, que no lo es. Porque es lo único que produce algún resultado, y porque de la conducta ajena no se tiene nunca información suficiente.

De aquí no sale nada que hacer. Sale una comprobación que puede hacerse ahora mismo, mientras se termina la página: cuántas veces, en lo que uno lleva leído, ha pensado en alguien que no es él. El número es el número, no pide enmienda ninguna, y con haberlo mirado el asunto queda saldado. Al lado aparece otro dato que se ve igual de rápido y sienta un poco peor. En todas esas veces, y en las demás también, uno estaba colocado en el mismo sitio: el del que tiene algo y decide qué hacer con ello. Es un sitio cómodo, es el que da derecho a juzgar, y es el que ocupa por defecto cualquiera que lea sobre esta materia. El día, en cambio, reparte de otro modo. Se pasan muchas más horas en la posición contraria, comiendo lo que otro ha preparado, entrando por una puerta que otro sostiene, aceptando un favor de dos minutos con la cara de disculpa que se pone entonces y con el «no hacía falta» que sale solo, antes incluso de mirar lo que le han puesto a uno en la mano. Esa frase suena a modestia y no lo es: deja al otro con el paquete sostenido en el aire. Y ese lado, el de abajo, el del que recibe, es el único de todo el asunto que nadie ha mirado nunca de cerca.

Benina

Servía en casa de una señora arruinada que seguía comportándose como una señora. No había dinero para nada, y la criada, que se llamaba Benina y era vieja, resolvió el asunto por su cuenta: salía por las mañanas y pedía limosna en la puerta de una iglesia, y con lo que sacaba mantenía la casa.

Lo difícil no era pedir, que se le daba bien. Lo difícil era que su señora no lo supiera, porque saberlo la habría matado de vergüenza. Así que Benina se inventó un benefactor. Le dijo que un sacerdote rico y generoso le prestaba dinero, y sostuvo la mentira durante meses, con detalles, con nombres, con una constancia de novelista.

Es decir: no solo daba lo que no tenía. Además ocultaba que lo daba, y fabricaba un embuste entero para que la otra pudiera seguir creyéndose lo que ya no era.

Cuando la señora recuperó por sorpresa una herencia y volvió a tener casa y criados, despidió a Benina. La echó porque volvía acompañada de un mendigo enfermo al que había recogido, y aquello no era presentable.

Ella bajó las escaleras deprisa, y al llegar a la calle, donde la esperaba el ciego, se golpeó la frente con el puño cerrado y dijo tres veces la misma palabra.

Después le dijo al ciego que se fueran, que en cualquier sitio donde vivan los hombres habrá ingratitud y egoísmo, y que a ellos lo que les toca es hacer lo que les mande la conciencia y no reñir con nadie.

Parte V

La otra mitad

Hasta aquí el libro ha mirado una sola mano, y hay dos. Recibir es la mitad del acto y es la mitad que nadie trabaja: se dan cursos de generosidad y ninguno de recepción, aunque recibir bien sea más raro, más difícil y más decisivo para lo que ocurre entre dos personas. De ahí salen las cuatro cosas de esta parte, que son las que más se aplazan: aceptar sin protestar, pedir, agradecer nombrando, y dar a quienes no pueden devolver nada, que es donde se comprueba todo lo demás. Quien no sabe ocupar el lado de abajo no ocupa del todo el de arriba.

Capítulo 44

Saber recibir

El que necesita menos dé gracias y no se descontente; y el que necesita más humíllese pensando en su flaqueza.
Regla de san Benito

Hay casas que se sostienen sobre una ficción cuidadosamente mantenida: alguien pone el dinero o la comida, y la persona que los recibe no puede saber de dónde vienen. Se le inventa un benefactor con nombre y con oficio, se llama préstamo a lo que es limosna, y el embuste se sostiene durante meses con una constancia de novelista, porque enterarse la partiría en dos. Lo que suele mirarse en una historia así es el aguante del que da. Lo que la explica está en la otra punta, en alguien para quien saberse socorrido resultaba peor que cualquier apuro.

La mitad de este asunto que casi nadie trabaja es esa, la de abajo. Se dan cursos de generosidad y no se da ninguno de recepción, y sin embargo recibir bien es más difícil, más raro y más decisivo para las relaciones que dar bien. Que un favor haya sido un favor y no una humillación no se decide en la mano que lo ofrece, sino en la que lo toma.

Hay un reglamento monástico del siglo VI que legisla, sin ninguna metáfora, el estado de ánimo del que recibe.

> Sigamos la Escritura: «Se repartía a cada uno según su necesidad.» Con esto no queremos decir que haya de haber acepción de personas, líbrenos Dios, sino consideración de las flaquezas. El que necesita menos

> dé gracias a Dios y no se descontente; y el que necesita más humíllese pensando en su flaqueza, en vez de sentirse importante por la bondad que se le muestra. Así todos los miembros estarán en paz. Y sobre todo, que no aparezca por ningún motivo el mal de la murmuración, ni en la menor palabra ni en el menor gesto. — Regla de san Benito, 34

En una frase se prohíben las dos reacciones que produce cualquier reparto desigual, y son exactamente las dos que aparecen en cualquier familia, en cualquier oficina y en cualquier grupo de amigos. Al que recibe menos porque necesita menos se le prohíbe el agravio comparativo. Al que recibe más porque necesita más se le prohíbe sentirse importante por ello. La segunda prohibición es la más fina y la menos obvia: existe una manera de recibir cuidados que consiste en convertirlos en un título, y el enfermo que se acostumbra a que giren a su alrededor, o el que hace de su necesidad una autoridad, la conoce muy bien.

Y hay una segunda pieza en el mismo reglamento, esta de ingeniería doméstica.

> Los que reciban ropa nueva devuelvan siempre en el acto la vieja, para que se guarde en el ropero destinada a los pobres. Porque le basta a un monje con dos túnicas y dos cogullas, para dormir y para poder lavarlas; más que eso es superfluidad y hay que quitárselo. — Regla de san Benito, 55

Recibir, ahí, es un acto con procedimiento: se recibe soltando. No hay acumulación posible porque la entrada de una cosa está enganchada a la salida de otra. Cualquiera que haya intentado ordenar un armario reconoce la eficacia de la regla, y cualquiera que haya visto una casa llena de cosas que fueron regalos reconoce lo que ocurre cuando no existe.

El que no perdona a quien le da

Contra esa serenidad reglamentada está la página más incómoda que se ha escrito sobre el asunto, ya citada en este libro y que aquí conviene leer entera.

> La ley de los beneficios es un canal difícil, que exige navegar con cuidado o con barcas toscas. No es oficio del hombre recibir regalos. ¿Cómo se atreve usted a darlos? Queremos sostenernos por nosotros mismos. No perdonamos del todo a quien nos da. La mano que nos alimenta corre cierto peligro de que la mordamos. Podemos recibir cualquier cosa del amor, porque eso es una manera de recibirla de nosotros mismos; pero no de nadie que se arrogue el papel de otorgar. [...] Es un buen hombre el que sabe recibir bien un regalo. Ante un regalo nos alegramos o nos apenamos, y las dos emociones son impropias. Creo que se comete cierta violencia, que se soporta cierta degradación, cuando me alegro o me aflijo por un regalo. Me aflijo cuando invaden mi independencia, o cuando el regalo viene de quien no conoce mi espíritu y el acto queda sin respaldo; y si el regalo me agrada demasiado, debería avergonzarme de que el donante me leyera el corazón y viera que amo su mercancía y no a él. — Ralph Waldo Emerson, «Regalos»

Emerson describe con precisión el malestar y llega a una conclusión insostenible: que las dos reacciones posibles son impropias, de modo que no hay manera correcta de recibir. Su ideal es una relación entre iguales tan perfecta que el don ya no se note, y ese ideal no existe. Lo que sí aporta es el diagnóstico: lo que hiere no es el objeto, es la posición. El regalo de quien se arroga el papel de otorgar coloca al otro un escalón por debajo, y el otro lo nota antes de saber qué le pasa.

De ahí sale, por cierto, un consejo para el que da y que este libro ya ha tocado: el don que no hiere es el que el otro puede devolver de alguna manera, aunque sea distinta y aunque sea mucho más tarde.

Lo que hay que hacer con la cara

Séneca dedica al asunto de recibir buena parte de su libro segundo, y tiene una serie de indicaciones prácticas que conviene reunir, porque nadie más las ha dado con tanto detalle.

La primera es sobre el momento. Hay que agradecer en el acto, dice, con el rostro entero y en voz alta, no con una fórmula murmurada que parezca un trámite. Y añade una observación sobre lo que ocurre cuando

alguien agradece a escondidas, en un rincón y en voz baja.

> Algunos dan las gracias furtivamente, en un rincón, en un susurro. Eso no es modestia, sino una forma de negar la deuda: es propio de un hombre ingrato no expresar su gratitud delante de testigos. Algunos se oponen a que se lleve cuenta alguna entre ellos y sus benefactores, y no quieren que se empleen intermediarios ni que se llame a testigos, sino sólo firmar un recibo de su puño. Lo mismo hacen los que se cuidan de que el menor número posible de personas sepa de los beneficios que han recibido: temen recibirlos en público para que su éxito se atribuya más bien a su propio talento que a la ayuda de otros. — Séneca, *Sobre los beneficios*, II 23

Es exactamente la operación inversa de la que el capítulo anterior de este libro atribuía a la caridad con firma. El benefactor que quiere público está cobrando; el beneficiario que evita el público está impagando. Y el motivo que Séneca le atribuye es preciso y verificable: quiere que su posición parezca mérito propio.

De ahí sale una regla que va contra el instinto de casi todo el mundo: la gratitud se dice delante de gente. No para adular a nadie, sino porque decirla en privado permite conservar intacta, hacia fuera, la ficción de la autosuficiencia.

Y hay una segunda indicación, sobre el rostro. Séneca insiste una y otra vez en la cara del que recibe, en que se le note, en que no disimule. Es el mismo asunto que aparecía en el capítulo del tiempo con la frase de Confucio sobre el semblante, ahora invertido: allí importaba la cara del que da, aquí la del que recibe. En los dos casos, lo que se transmite no es el contenido del acto sino su acompañamiento.

Recibir bien ya es devolver

Séneca, en la mitad de su tratado que casi nadie lee, dice algo que corrige a los dos anteriores.

> Recibe un beneficio, abrázalo, alégrate: no de haberlo recibido, sino de deberlo y de tener que devolverlo; así nunca correrás el peligro del

> gran pecado de volverte ingrato por un accidente. [...] ¿Quieres devolver el beneficio? Pues recíbelo con gracia; ya lo has devuelto, no de modo que puedas creerte pagado, pero sí de modo que puedas deberlo con la conciencia más tranquila. — Séneca, *Sobre los beneficios*, II 30-31

La afirmación es fuerte y es la tesis de este capítulo: recibir bien es ya una manera de devolver. No la totalidad, pero sí la primera parte, y la única que está disponible en el acto.

Y la razón es sencilla si se mira desde el otro lado. El que da está expuesto: ha hecho una oferta y no sabe cómo va a caer. Un agradecimiento tibio, una protesta, un no hacía falta, una devolución inmediata, cualquiera de esas cosas convierte su gesto en un error. En cambio una aceptación limpia le confirma que acertó, y ese es un bien real que solo puede darle el que recibe.

Dicho de otro modo: negarse a recibir es negarle al otro la única cosa que quería.

Hay que añadir enseguida el límite, porque este capítulo no puede convertirse en una obligación de aceptarlo todo. Hay dones que se rechazan, y ya se ha visto por qué: los que vienen con anzuelo, los que se dan para crear dependencia, los que el otro no puede permitirse. La señal, otra vez, es la desproporción entre el valor del objeto y la incomodidad que produce.

El que recibe también da

Queda una consecuencia que este libro ha ido dejando caer y que aquí conviene enunciar entera, porque cambia el sentido de toda la parte quinta.

En una relación entre dos personas hay dos posiciones y las dos se ocupan por turnos. El que da está haciendo algo evidente. El que recibe está haciendo algo también, y menos evidente: le está dando al otro la posibilidad de dar, le está confirmando que acertó, y le está permitiendo, si acepta bien, que la relación siga abierta en vez de quedar saldada.

De ahí que las relaciones más equilibradas no sean aquellas en que los dos dan lo mismo, que casi nunca ocurre, sino aquellas en que los dos saben ocupar las dos posiciones. Y de ahí también que las relaciones más

asfixiantes, incluidas muchas familias, sean aquellas en que una persona ha ocupado siempre la misma: el que siempre da acaba agotado y resentido, y el que siempre recibe acaba disminuido y a la defensiva, y ninguno de los dos entiende por qué, porque los dos han hecho lo que se esperaba de ellos.

Hay una manera muy sencilla de comprobar en qué posición se ha instalado uno. Hay que recordar cuándo fue la última vez que alguien de la propia casa hizo algo por uno porque se lo pidió. No algo que hicieron por su cuenta, que no cuenta, sino algo que se les pidió.

Si esa vez no aparece, o si hay que remontarse mucho, no significa que uno esté siendo generoso. Significa que lleva tiempo ocupando un solo lado, y que a las personas de alrededor les ha ido quedando cada vez menos que ofrecer.

Los tres movimientos

De todo lo anterior sale un procedimiento pequeño y utilizable, y no requiere ninguna transformación interior.

El primer movimiento es no rechazar por reflejo. Casi todo el mundo tiene una negativa automática que sale antes de haber pensado: no hace falta, ya me apaño, no te molestes. Basta con esperar medio segundo y dejarla pasar.

El segundo es aceptar sin comentario. Ni justificar por qué se acepta, ni explicar que no era necesario, ni prometer devolución. Un gracias y ya está. La abundancia de palabras alrededor de un regalo es casi siempre un intento de rebajar la deuda.

El tercero es no devolver inmediatamente. Devolver deprisa es cancelar, y ya se ha visto que cancelar es una forma educada de rechazar el vínculo. Se puede corresponder más adelante, con otra cosa, en otro contexto, y entonces será un don y no un pago.

Nada de esto exige un propósito. Lo único que se puede comprobar es lo primero, y ocurrirá esta semana sin que haya que buscarlo: la próxima vez que alguien ofrezca algo pequeño, oír la propia negativa antes de decirla.

Conviene mirar de frente, eso sí, lo que el procedimiento entero da por supuesto, y es que alguien ha ofrecido. Todo él empieza cuando la iniciativa ya ha salido del otro lado. Fuera queda la situación más común y peor repartida, aquella en la que nadie ofrece nada porque nadie sabe, y en la que no hay ninguna negativa que escuchar sino una frase que decir primero, cuatro palabras sin adorno posible que a mucha gente le salen más caras que el hambre.

Capítulo 45

Pedir

Más vale pedillo por Dios que no hurtallo.

Lazarillo de Tormes

Aceptar bien lo que le ofrecen a uno es una destreza con su técnica, y tiene un defecto considerable: sólo entra en funcionamiento cuando hay alguien delante ofreciendo. La mayor parte del tiempo no lo hay. No porque la gente sea avara, sino porque no está enterada, y desde fuera nadie adivina lo que a otro le falta. De modo que la parte cara no es la de la mano que se abre para coger, sino la de antes, y consiste en decirle a una persona concreta, en voz alta y sin rodeos, que hace falta algo. Hay quien no lo ha hecho nunca, y no por falta de necesidad. Hay una figura española del siglo XVI que retrata a esa persona mejor que ningún tratado.

Es el tercer amo del *Lazarillo*: un escudero pobrísimo que se pasea por la ciudad con la capa bien puesta, la espada al cinto y la boca vacía, y que no come porque pedir sería contrario a su honra.

El niño, en cambio, sí sabe.

> Desque vi ser las dos y no venía y la hambre me aquejaba, cierro mi puerta y pongo la llave do mandó, y tórnome a mi menester. Con baja y enferma voz e inclinadas mis manos en los senos, puesto Dios ante mis ojos y la lengua en su nombre, comienzo a pedir pan por las puertas y casas más grandes que me parecía. Mas como yo este oficio le hobiese mamado en la leche, quiero decir que con el gran maestro el ciego lo

> aprendí, tan suficiente discípulo salí que, aunque en este pueblo no había caridad ni el año fuese muy abundante, tan buena maña me di que, antes que el reloj diese las cuatro, ya yo tenía otras tantas libras de pan ensiladas en el cuerpo y más de otras dos en las mangas y senos. [...] «Pues esperado te he a comer, y de que vi que no veniste, comí. Mas tú haces como hombre de bien en eso, que más vale pedillo por Dios que no hurtallo, y ansí Él me ayude como ello me parece bien. Y solamente te encomiendo no sepan que vives comigo, por lo que toca a mi honra.» — *Lazarillo de Tormes*, tratado tercero

Hay dos hallazgos en esa página y los dos son incómodos.

El primero es que pedir es un oficio y se aprende. Voz baja, manos recogidas, Dios en la boca, y las casas grandes primero. El texto lo llama expresamente así, este oficio, y nombra al maestro que se lo enseñó. Que un muchacho consiga en dos horas seis libras de pan en un pueblo sin caridad no es un milagro: es competencia profesional. De donde se sigue algo que rara vez se dice: la capacidad de pedir está desigualmente repartida, y quien no la tiene pasa hambre al lado de quien la tiene.

El segundo es la mentira del escudero, que ha comido y dice que ha comido, y que además elogia al niño por haber pedido mientras le encomienda que no se sepa que viven juntos. La honra le impide pedir, no le impide comer de lo pedido. Cualquiera que haya conocido a alguien incapaz de pedir ayuda y perfectamente capaz de aceptarla cuando llega sola conoce esa combinación.

La cena de Virro

El otro extremo, el del que pide sin pedir y paga por ello, lo describió Juvenal en una sátira entera dedicada a un hombre que acude a cenar a casa de su patrono.

> Ante todo, tenga presente que, cuando le invitan a cenar, está cobrando íntegra la cuenta atrasada de sus servicios. El único fruto de su amistad con el hombre importante es esto: una comida. Su patrón la apunta en su cuenta y, por rara que sea, la mete en el cálculo. Así

> que, si al cabo de dos meses se digna mandar llamar al cliente que tenía olvidado, y solo para que no quede vacío el tercer sitio de uno de los lechos de su comedor: «Cenemos juntos», dice. ¡La cumbre de sus deseos! ¿Qué más puede usted querer? Trebio ya tiene aquello por lo que debe romper su sueño y salir corriendo con los cordones sin atar, muerto de miedo de que toda la clientela haya terminado ya la ronda de saludos, cuando las estrellas se apagan. — Juvenal, *Sátiras*, V

Lo que sigue en el poema es la descripción de la cena: al anfitrión le sirven un vino y al invitado otro, un pan blanco y otro correoso, un pescado y una anguila de alcantarilla, y todo ello delante de él y con criados que vigilan si se atreve a coger algo. Y Juvenal, en lugar de compadecer al invitado, remata con una crueldad que es el mejor argumento del capítulo: si usted puede soportar todo esto, entonces debe soportarlo.

La comparación entre las dos escenas es el nervio del asunto. El escudero no pide y se queda sin comer, conservando intacta su honra. El cliente romano tampoco pide: se pasa cuatro horas humillándose para que le pongan delante una comida peor que la de su anfitrión. Ninguno de los dos ha dicho la frase que resolvería el problema. Lo que se ahorra el que no pide es un instante de vergüenza, y lo paga en cuotas.

El precio del pan intacto

La sátira continúa, y su parte más cruel no describe la comida sino la espera.

> Quizá se imagine usted que Virro hace todo esto por tacañería. ¡No! Lo que busca justamente es fastidiarle. Porque ¿qué comedia, qué pantomima hay mejor que la gula defraudada? Todo esto, por si no lo sabe, se hace para obligarle a soltar la bilis en forma de lágrimas y a rechinar largo rato los dientes apretados. Usted se cree un hombre libre, el invitado predilecto del señor. Él le ve como a uno al que ha cazado el olor de su cocina. Y no se equivoca. [...] La esperanza de una buena cena le engaña. «¡Mira! Seguro que ahora nos manda media liebre a medio comer, o una tajada de aquel jamón de jabalí. ¡Ahora nos toca el capón, que ya se ha servido él!» Y así se quedan todos sentados

> esperando en silencio, con el pan en la mano, intacto y listo para la acción. Y el que les trata así demuestra su buen juicio: si usted puede soportar todo esto, entonces debe soportarlo. — Juvenal, *Sátiras*, V

La imagen del pan intacto en la mano es de una precisión desoladora. Los invitados no comen el pan que tienen delante porque lo están reservando para la salsa que van a mandarles de la mesa de arriba. Están esperando, en silencio, con la comida en la mano, algo que ellos mismos podrían resolver.

Esa es la postura exacta del que no pide. No es que carezca de todo: tiene su pan. Lo que hace es no tocarlo mientras espera que alguien le mande lo que no va a mandarle.

Y hay que quedarse con la última frase, que es la más dura de la sátira y probablemente la más útil. Juvenal no compadece al invitado: le dice que su anfitrión tiene buen criterio, porque quien aguanta ese trato ha demostrado que lo aguantará. Es una observación sobre el poder que se cumple en casi todos los sitios donde alguien trata mal a otro de manera sostenida. La conducta que se tolera se convierte, para el que la ejerce, en información.

Aplicado a este capítulo: quien nunca dice lo que necesita está enseñando a los suyos que no necesita nada, y ellos aprenden. Al cabo de unos años, cuando por fin pida, no le creerán, no por mala fe, sino porque llevan mucho tiempo recibiendo el mensaje contrario.

Los que no piden lo que les corresponde

Hay una confirmación administrativa de todo esto, y es una de las cifras más desconcertantes de la política social contemporánea.

Cuando un Estado crea una prestación, una parte considerable de las personas que tienen derecho a ella no la solicita nunca. El fenómeno se estudia desde hace décadas en varios países y con distintas ayudas, y las estimaciones varían mucho según el programa y el método, pero la conclusión general es estable: la no solicitud es masiva y no se explica por la ignorancia.

Las razones que aparecen una y otra vez son tres. El estigma, es decir, el coste de reconocerse necesitado ante un funcionario y a veces ante los vecinos. La complejidad, es decir, los formularios, los certificados, las citas y la posibilidad de equivocarse. Y la expectativa de rechazo: mucha gente no lo intenta porque da por hecho que no se lo darán, con frecuencia porque ya se lo negaron una vez.

Ninguna de esas tres tiene nada que ver con el orgullo tal como se ha descrito aquí, y sin embargo producen el mismo resultado que el escudero: alguien que tiene derecho a comer y no come.

Esto obliga a una corrección importante en el argumento de este capítulo. Se ha dicho que no pedir priva al otro de la posibilidad de dar, y es cierto entre iguales. Cuando hay una diferencia de poder, la carga se invierte: no le corresponde al que necesita atravesar un procedimiento humillante, le corresponde al que da diseñarlo de manera que no lo sea.

Y eso vale también, en pequeño, dentro de una casa. Si alguien tiene que pedir tres veces, dar explicaciones y soportar una cara antes de conseguir algo, no está pidiendo mal: es que pedir ahí sale caro. Quien quiera que le pidan más tiene que bajar el precio.

Lo que se le da al otro al pedirle

Falta la parte que da a este capítulo su lugar en un libro sobre la generosidad, y que suele sonar a paradoja hasta que se examina.

Pedir es un regalo que se le hace al otro. Y no en un sentido figurado.

Primero, porque le da información. Casi todo el mundo quiere ayudar a la gente que aprecia, y la mayor parte de las veces no lo hace por una razón banal: no sabe que hace falta. La persona que no pide obliga a los suyos a adivinar, y adivinar es difícil y se falla, de manera que acaban ayudando en lo que no importa y no ayudando en lo que sí. Después esa misma persona concluye, con amargura, que nadie está pendiente de ella.

Segundo, porque le da una posición. Ya se vio en un capítulo anterior que quien recibe mucho y no puede dar nada queda debajo, y acaba apartándose. Pedirle algo a alguien a quien uno ha ayudado es la manera más

rápida de deshacer esa asimetría, y a menudo es un alivio para el otro.

Y tercero, porque una petición concreta convierte una preocupación difusa en una tarea. Ante un amigo que lo está pasando mal, la mayoría de la gente siente impotencia y dice si necesitas algo me dices, que es una fórmula que no compromete a nadie y que garantiza que no se pedirá nada. Una petición concreta, en cambio, se puede cumplir.

Hay que decir el reverso, porque no todo pedir es dar. Existe la petición que es en realidad una exigencia disfrazada, formulada de manera que negarse tenga un coste. Existe la petición reiterada que agota. Y existe la persona que pide constantemente y no da nunca, que es el retrato inverso del escudero y no es mejor.

La diferencia entre una cosa y otra es sencilla y consiste en si el otro puede decir que no sin que pase nada. Una petición que admite un no es un regalo. Una que no lo admite es un cobro.

De aquí no sale ninguna obligación. Sale una comprobación que dura lo que se tarda en pensarla: cuándo fue la última vez que uno le pidió a alguien algo que no fuera un trámite. Si la respuesta no aparece enseguida, ese es el dato. Y conviene mirar también lo que ocurre cuando la cosa sale bien, porque ahí empieza una dificultad distinta y menos estudiada. Alguien dice que sí, hace lo que se le ha pedido, y después queda algo suelto entre los dos que la palabra gracias no termina de recoger, y que no se cancela devolviendo el favor, ni siquiera devolviéndolo mayor. Ese resto tiene un nombre gastado de tanto usarlo y casi nunca se examina de cerca.

Capítulo 46

La gratitud

El recuerdo moral de la humanidad.

Georg Simmel

Cuando alguien accede a lo que se le ha pedido, los dos se despiden con normalidad y el asunto parece cerrado. No lo está. Queda entre ellos algo que no regula nada: ningún contrato lo fija, ningún plazo lo vence, ninguna cantidad lo cancela, y sin embargo meses después uno de los dos sigue acordándose y siente la necesidad vaga de hacer algo, sin saber qué ni cuánto. Ese resto tiene un nombre de uso corriente, tan gastado que parece un asunto de buenos modales.

En un tratado de sociología de ochocientas páginas publicado en 1908 hay un excurso breve, casi siempre citado de segunda mano, que es el único texto de la tradición occidental que trata la gratitud como un problema de arquitectura social y no como una virtud.

> La importancia sociológica de la gratitud es difícil de exagerar; solo la insignificancia exterior de sus actos sueltos, a la que se opone la enormidad del alcance de su eficacia, parece haber ocultado por completo hasta ahora que la vida y la cohesión de la sociedad, sin el hecho de la gratitud, cambiarían de un modo incalculable. Lo primero que hace la gratitud es completar el orden jurídico. Todo el trato entre los hombres descansa en el esquema de la entrega y el equivalente. Ahora bien, en innumerables entregas y prestaciones el equivalente se puede arrancar

> por la fuerza. En todos los intercambios económicos que se hacen en forma jurídica, en todas las promesas fijadas a cambio de una prestación, la constitución jurídica fuerza el ir y venir de la prestación y la contraprestación, y provee así una reciprocidad sin la cual no hay equilibrio social ni cohesión. Pero existen innumerables relaciones para las que la forma jurídica no interviene, en las que no cabe hablar de arrancar por la fuerza el equivalente de la entrega. Ahí entra la gratitud como complemento, tejiendo ese vínculo de reciprocidad, ese ir y venir de prestación y contraprestación, también donde no lo garantiza ninguna coacción externa. — Georg Simmel, *Sociología*, excurso sobre la fidelidad y la gratitud

La tesis es que la gratitud no es un adorno del carácter sino una infraestructura: hace, sin tribunales, lo que el derecho hace con ellos. Y como la mayor parte de lo que ocurre entre personas no es exigible ante un juez, la gratitud sostiene la mayor parte de la vida social.

De ahí sale la definición que da nombre a este capítulo.

> Es el residuo subjetivo del acto de recibir, o también del de dar. Igual que con el intercambio de cosas la reciprocidad sale fuera del acto inmediato de la correlación, con la gratitud ese acto desciende, en sus consecuencias, en su significado subjetivo, en su eco anímico, hasta el alma. Es, por así decirlo, el recuerdo moral de la humanidad; es la potencialidad de nuevas acciones, un puente ideal que el alma vuelve a encontrar una y otra vez, para tender, al menor estímulo, un puente nuevo y acercarse por él al otro. [...] Quizá sea esta la razón por la que algunas personas aceptan a disgusto y evitan en lo posible que les regalen algo: [...] que la contraentrega no puede contener lo decisivo, el momento de libertad de la primera entrega, y que por eso, al aceptar esta, uno se mete en una obligación que no se puede saldar. — Georg Simmel, *Sociología*, excurso sobre la fidelidad y la gratitud

La última observación explica un fenómeno que este libro ha rondado varias veces sin nombrarlo del todo. El primer don tiene una libertad que la devolución ya no puede tener nunca, porque la devolución responde. De modo que quien recibe algo entra en una deuda estructuralmente impagable: por mucho que devuelva, y aunque devuelva más, no puede

devolver la espontaneidad. Ese resto es lo que hace incómoda la gratitud, y no la avaricia de nadie.

Simmel añade, con precisión, que el resto puede quedar en los dos lados. También el que dio conserva algo: la conciencia de haber sido el primero.

La cuenta que nunca cuadra

Contra esa arquitectura conviene poner el contraveneno más eficaz que se ha escrito, que son unas cuantas líneas de un aristócrata francés desengañado.

> La gratitud es como la buena fe de los comerciantes: sostiene el comercio; y no pagamos porque sea justo pagar las deudas, sino porque así encontraremos más fácilmente quien nos preste. Ninguno de los que pagan las deudas de la gratitud puede por ello lisonjearse de ser agradecido. Lo que hace que la cuenta de la gratitud salga siempre mal es que el orgullo del que da y el del que recibe no se ponen de acuerdo sobre el valor del beneficio. Demasiada prisa por descargarse de una obligación es una forma de ingratitud. [...] La gratitud de la mayoría de los hombres no es más que un deseo secreto de recibir mayores beneficios. [...] Casi todo el mundo se complace en pagar las deudas pequeñas; mucha gente se muestra agradecida por las cosas de poca monta, pero apenas hay quien no se muestre ingrato ante los favores grandes. — La Rochefoucauld, *Máximas*, 223-226, 298-299

Tres de esas frases son hallazgos y no meros desengaños.

La del desacuerdo sobre el valor explica por qué la contabilidad de los favores no cuadra jamás en ninguna familia: el que da tasa su beneficio al alza porque incluye el esfuerzo, y el que recibe lo tasa a la baja porque solo ve el resultado. Los dos son sinceros y los dos tienen razón desde su lado.

La de la prisa por descargarse ya apareció en este libro con otro vocabulario: devolver deprisa es cancelar el vínculo.

Y la última es la más dura y la más comprobable: se agradecen bien las cosas pequeñas y se agradecen mal las grandes. Lo que se recibió de verdad,

lo decisivo, lo que le cambió a uno la vida, es precisamente lo que no se agradece, porque agradecerlo obligaría a reconocer una dependencia que no se puede saldar. Casi nadie da las gracias por su educación, por haber sido criado, por la persona que le enseñó a leer.

Lo que no se agradece nunca

Hay una asimetría muy estable en esto y merece un párrafo propio, porque explica casi todas las quejas domésticas sobre la ingratitud.

Se agradece lo excepcional y no se agradece lo constante. Un regalo de cumpleaños se agradece; que haya comida todos los días, no. Un favor puntual se agradece; que alguien lleve veinte años ocupándose de la casa, no. Y no es por maldad: es una propiedad del sistema nervioso, que registra los cambios y deja de registrar lo que se mantiene. Un olor deja de olerse a los pocos minutos; una presión constante en la piel deja de sentirse. Lo estable se vuelve invisible por el mismo mecanismo que permite notar lo nuevo.

De ahí que las personas que sostienen algo de manera continua sean las peor agradecidas del mundo, y que su queja, cuando llega, resulte incomprensible para los demás, que no han visto nada porque no había nada que ver. Este libro ya trató esa asimetría al hablar del libro de agravios; aquí importa su otra mitad, la del que debería agradecer y no puede, porque no percibe.

La única corrección disponible es artificial y hay que decir que lo es: consiste en fabricar el cambio que no se produce solo. Preguntarse qué pasaría si esa persona no estuviera durante una semana. No es un ejercicio sentimental sino perceptivo: introduce una diferencia donde no la había, y con la diferencia aparece el dato.

Y de ahí también la forma más eficaz de agradecer a alguien de la casa, que no es dar las gracias por algo concreto, porque lo concreto no es lo que hace. Es nombrar lo constante: decirle a alguien que lleva quince años haciendo algo, y decirle qué sería esto sin ello. Casi nadie lo ha oído nunca.

La industria del agradecimiento

Hay que decir algo sobre lo que se ha hecho con esto en las últimas décadas, porque es probablemente la razón de que la palabra se haya vuelto sospechosa.

Existe una literatura de bienestar que recomienda la gratitud como técnica: llevar un diario, anotar tres cosas buenas cada noche, cultivar el aprecio. Hay estudios que muestran efectos modestos sobre el estado de ánimo, y también problemas de replicación, y no hace falta decidir la cuestión aquí. Lo que sí hay que señalar es el desplazamiento que esa práctica introduce.

Simmel habla de la gratitud como de un vínculo entre dos personas, un puente que el alma vuelve a tender hacia otro. El diario de gratitud no tiene destinatario. Se agradece la salud, el sol, una taza de café. Es un ejercicio de administración del propio ánimo, y en cuanto tal puede ser útil, pero no es lo mismo: en un caso se mejora uno, en el otro se acerca a alguien.

Y hay un uso peor. Agradecer lo que se tiene puede convertirse en un procedimiento para no cambiar nada, propio y ajeno. Recomendarle gratitud a quien está en una situación injusta es una operación conocida y sucia.

La deuda que no se puede pagar y sí se puede pasar

Queda la salida práctica al problema que Simmel plantea y no resuelve: si el resto es impagable, ¿qué se hace con él?

La respuesta que este libro propone ya ha aparecido dos veces, en el capítulo de la enseñanza y en el de los que vienen después, y aquí conviene reunirla, porque es lo único que funciona.

Una deuda de gratitud grande no se salda hacia atrás; se pasa hacia delante. Al que enseñó a leer a alguien no se le puede devolver nada equivalente, entre otras cosas porque con frecuencia ya no está. Lo que sí se puede es hacer con otro lo que él hizo, y esa operación tiene tres propiedades que

la hacen buena.

La primera es que no humilla a nadie. Un pago directo, cuando llega tarde y es desproporcionado, incomoda al que lo recibe y le obliga a decir que no hacía falta.

La segunda es que no requiere que el acreedor exista. Sirve igual con los muertos, y de hecho es lo único que sirve con ellos.

Y la tercera es que resuelve la asimetría que Simmel señalaba. La libertad del primer don no se puede devolver porque la devolución responde a algo; pero sí se puede volver a ejercer, iniciando otra cadena con alguien que no ha pedido nada. El que ha recibido y después inicia no está pagando: está haciendo lo mismo.

Esto no exime de decir gracias, que sigue siendo lo primero y lo más barato. Lo que hace es quitar la parálisis del que siente que debe demasiado. No hay que estar a la altura de lo recibido. Hay que hacer una cosa parecida, en otra dirección, con quien sea.

Nombrar

De todo esto sale una consecuencia práctica, y es más pequeña de lo que el capítulo podría hacer suponer.

Como el resto no se puede saldar, no hay que intentar saldarlo. La gratitud completa, la que estaría a la altura de lo recibido, no está al alcance de nadie y perseguirla produce parálisis: uno no dice nada porque cualquier cosa que dijera sería insuficiente. Es la misma trampa de la pureza que este libro ha desmontado ya en otro capítulo.

Lo que sí está al alcance de cualquiera es una operación mínima: nombrar. Decirle a una persona concreta, en una frase concreta, qué hizo y qué efecto tuvo. No un agradecimiento general, que no informa de nada, sino el hecho. La diferencia entre gracias por todo y aquella tarde que me dijiste tal cosa es la diferencia entre una fórmula y una noticia.

Y la mayor parte de las veces la otra persona no lo sabía. Esa es la sorpresa habitual de esta clase de conversaciones: el que hizo aquello no recuerda haberlo hecho, o creyó que no había servido.

No hay que proponerse nada. Repárese en que ahora mismo, mientras se lee esto, ha aparecido un nombre. Y suele aparecer, en el mismo movimiento, otro que ya no está al otro lado de ningún teléfono. A esa gente se le debe con frecuencia lo más grande que se ha recibido, y ahí la operación mínima se queda sin destinatario: no porque falten las palabras, sino porque falta la persona. La deuda, en cambio, no se ha ido con ella. Sigue entera y con la misma forma que tenía, sin nadie enfrente a quien decírsela, y esa es la parte del asunto que ninguna sociedad ha dejado nunca en paz.

Capítulo 47

Los muertos

> *Poco piden los manes: en vez de un don rico les agrada la piedad.*
>
> *Ovidio*

Hay deudas que ya no tienen con quién saldarse. Uno cae, casi siempre tarde, en que le debe algo preciso a una persona concreta, y esa persona lleva años muerta; la frase que habría que decirle existe entera y no tiene a quién dirigirse. Lo que se hace entonces con ella suele ser nada, porque parece que no hay nada que hacer, y justamente ahí está la prueba límite de todo lo que este libro sostiene: qué se le puede dar a alguien que no puede recibir nada, ni agradecerlo, ni devolverlo, ni enterarse.

Roma tenía en su calendario nueve días para eso. Ovidio los describe en un poema que no es literatura consolatoria sino un manual litúrgico en verso, con la lista de la compra incluida.

> También los sepulcros tienen su honra: aplacar a las almas de los padres y llevar pequeñas ofrendas a las piras levantadas. Poco piden los manes: en vez de un don rico les agrada la piedad; no tiene dioses codiciosos la Estige profunda. Basta una teja cubierta de guirnaldas tendidas, unos granos esparcidos y una escasa pizca de sal, y pan ablandado en vino puro, y violetas sueltas: llévelo todo un cacharro de barro dejado en mitad del camino. No prohíbo ofrendas mayores, pero también con estas se aplaca la sombra; añada plegarias y las palabras debidas junto al fuego levantado. [...] Pero hubo un tiempo en que, ocupados

> en guerras largas con armas belicosas, abandonaron los días de los Parentales. No salió gratis: dicen que a partir de aquel presagio Roma se calentó con piras en los arrabales. Yo apenas lo creo; pero cuentan que los abuelos salieron de sus tumbas y se quejaron en la hora callada de la noche, y que por las calles de la Ciudad y por los campos anchos aullaron las almas deformes, muchedumbre vana. Después de aquello se les devolvieron a los sepulcros las honras omitidas, y los prodigios y los funerales tuvieron término. — Ovidio, *Fastos*, II 533-556

Hay que fijarse en la escala: una teja, unos granos, una pizca de sal, pan mojado en vino, unas violetas. La ofrenda es deliberadamente insignificante, y el texto explica por qué: lo que agrada no es el don sino la piedad. Es, en el mundo antiguo, el enunciado más claro de una idea que atraviesa este libro entero, y aparece precisamente donde no hay ninguna posibilidad de que el destinatario devuelva.

Y está el episodio del año en que Roma se olvidó. Lo que Ovidio cuenta, con el escepticismo que él mismo declara, es que los muertos olvidados salieron a aullar por las calles. Ninguna sociedad ha creído nunca que se pueda dejar de dar a los muertos sin consecuencias, y las consecuencias, quitada la mitología, son perfectamente observables: lo que se descompone cuando una familia deja de recordar a los suyos no es el orden del universo, es esa familia.

Y otro rito para que se marchen

La misma civilización tenía, tres meses más tarde en el calendario, una ceremonia de sentido opuesto, y ponerlas una al lado de la otra es lo más instructivo de este capítulo. En febrero se les daba de comer a los muertos para honrarlos. En mayo se les daba de comer para que se fueran.

> Cuando ha llegado la medianoche y ofrece el silencio del sueño, y os habéis callado el perro y los pájaros de toda clase, aquel hombre, acordándose del rito antiguo y temeroso de los dioses, se levanta, los dos pies sin atadura ninguna, y hace una señal con los dedos, el pulgar unido a los de en medio, para que no le salga al paso en el silencio

> ninguna sombra ligera. Y cuando se ha lavado las manos con agua de la fuente, se vuelve, toma primero unas habas negras y las arroja de espaldas; y mientras las arroja dice: «Estas envío yo; con estas habas me redimo a mí y a los míos.» Lo dice nueve veces y no mira atrás: se cree que la sombra las recoge y le va siguiendo sin que nadie la vea. Toca otra vez el agua, hace sonar el bronce y le pide a la sombra que salga de su casa. Cuando ha dicho nueve veces «salid, manes paternos», mira atrás y da por cumplido el rito con pureza. — Ovidio, *Fastos*, V 429-444

Es el mismo gesto, la misma comida y la misma hora, con una intención invertida: aquí se paga para que el muerto se marche de la casa. El hombre lanza las habas de espaldas, sin mirar, y las palabras que dice son de rescate.

Cualquiera que haya perdido a alguien reconoce las dos necesidades y sabe que conviven mal. Está la obligación de recordar, que se siente como una deuda y cuyo incumplimiento produce culpa. Y está la necesidad, mucho menos confesable, de que el muerto deje de ocupar la casa: de poder pensar en otra cosa, de vaciar un armario, de reírse sin sentir que se traiciona a nadie.

Aquella gente resolvió el conflicto poniendo cada cosa en un día distinto del calendario y dándole a cada una su rito. Nosotros no tenemos ni una cosa ni la otra, y el resultado es que las dos necesidades se estorban todo el año: se recuerda mal, con culpa, y se descansa peor, también con culpa.

No hay que sacar de aquí ninguna nostalgia del paganismo. Sí hay que sacar una observación práctica: separar en el tiempo lo que en el ánimo está mezclado es una técnica antigua y funciona. Un día señalado para recordar a alguien libera los otros trescientos sesenta y cuatro, y esa liberación no es un olvido. Es el motivo por el que existe.

Lo que se da y no vuelve

Kierkegaard dedicó a esto un capítulo entero de su libro sobre las obras del amor, y su argumento, que aquí se resume porque no se dispone de un texto citable, es el siguiente. Recordar a un muerto es la obra de amor

más desinteresada que existe, y precisamente por eso es la mejor prueba de si alguien sabe amar. El muerto no coacciona: no llama, no reprocha, no premia. Cualquier obra de amor hacia un vivo está mezclada con la respuesta del vivo, con su gratitud, con la posibilidad de que devuelva. Hacia el muerto no hay nada de eso. De modo que quien sigue recordando a alguien que no puede darle nada ha demostrado que su afecto no dependía del intercambio.

El argumento es fuerte y tiene un límite que conviene poner. El muerto tampoco molesta. Es un destinatario cómodo: no discute, no envejece mal, no decepciona, y con el tiempo se le puede editar. Hay quien mantiene con un difunto una relación excelente que jamás pudo mantener con esa misma persona viva, y esa devoción no es una prueba de generosidad sino, a veces, lo contrario: la relación que por fin se puede sostener porque el otro ya no interviene.

Y hay un uso peor. El culto a los muertos ha alimentado venganzas, guerras y naciones enteras: se mata en nombre de los que murieron, y los que murieron no pueden desmentirlo. Un capítulo sobre esto no puede olvidar que el mismo mecanismo que produce la piedad filial produce la deuda de sangre.

La otra vida más larga

La tradición castellana tiene sobre esto un poema que la mayoría de la gente ha leído a los quince años y no ha vuelto a mirar. En él, un hijo cuenta la muerte de su padre, y cerca del final aparece la Muerte y le habla al moribundo.

> No se os faga tan amarga / la batalla temerosa / que esperays, / pues otra vida mas larga / de fama tan gloriosa / aca dexays. / Aunque esta vida de honor / tanpoco no es eternal / ni verdadera, / mas con todo es muy mejor / que la otra temporal / perecedera. — Jorge Manrique, *Coplas por la muerte de su padre*, 35

La estrofa es más sutil de lo que parece y contiene una jerarquía de tres

vidas: la corporal, que se acaba; la de la fama, que dura más y tampoco es eterna; y la verdadera. Lo interesante es la posición intermedia. Manrique no desprecia la fama, como hará después toda la literatura ascética, ni la exalta. La coloca donde está: mejor que el cuerpo, insuficiente por sí sola.

Ese punto medio es lo que este libro puede aprovechar. Lo que queda de una persona después de muerta no es su nombre, que es lo que suele llamarse fama, sino algo más humilde y más concreto: los efectos que dejó en otros y que esos otros no siempre saben atribuir. Hay gestos, maneras de hablar, oficios y decisiones que circulan durante generaciones sin que nadie recuerde de quién vinieron. Es la forma más perfecta de dar sin firma, y ocurre sin que nadie la organice.

Lo que se puede hacer con esto

Se puede pensar que este capítulo trata de un asunto sin aplicación, porque a los muertos no se les puede dar nada. Trata en realidad de dos cosas muy prácticas.

La primera es una deuda que casi todo el mundo tiene y no ha pagado. Hay personas muertas a las que uno les debe algo importante y a las que nunca se lo dijo, casi siempre porque no hubo ocasión adecuada, que es la superstición de la que ya se ha hablado. Esa deuda no puede saldarse con el acreedor, pero sí puede nombrarse ante otros: contarles a los vivos qué hizo aquel muerto y qué efecto tuvo. Es lo que hace Manrique con su padre y es lo único que se puede hacer.

La segunda es que la manera de tratar a los muertos enseña algo sobre la manera de tratar a los vivos. Quien es capaz de dedicar una hora, unas flores o una conversación a alguien que no puede corresponder está entrenando exactamente la disposición que este libro persigue. Y quien no puede hacerlo suele descubrir, si se examina, que su generosidad con los vivos también viene condicionada.

Aquí no hay nada que proponerse, y menos aún visitar ningún sitio. Se nota que al leer los párrafos anteriores ha aparecido una cara, y que a esa persona hay algo que no se le dijo. Sigue habiendo dónde decirlo,

aunque no sea a ella: a alguien vivo que no llegó a conocerla, en una frase, contando qué hizo y qué efecto tuvo. Esa frase no se detiene en quien la escucha. El que la oye repite alguna vez el gesto sin acordarse ya de dónde lo sacó, otro lo repite después de él, y en tres o cuatro pasos lo que hizo aquel muerto circula entre gente que no supo nunca su nombre y que en buena parte no ha nacido. De esa gente no queda ni una cara que recordar, y aun así hay quien planta sabiendo que el fruto lo comerá otro.

Capítulo 48

Los que vienen después

Planta árboles que aprovechen a otro siglo.

Cecilio Estacio

Todo el mundo ha visto a alguien trabajar en algo que no iba a usar. Un hombre mayor que poda un árbol que dará fruto dentro de quince años. Alguien que deja escrito con cuidado cómo se hace una cosa que él ya no va a hacer nunca más. El que suelda bien una tubería que va a quedar tapada por una pared el mismo día. No es una conducta rara ni heroica, ocurre todos los días y nadie la aplaude, y quien la tiene no se considera generoso mientras la tiene. Lo difícil no es hacerlo, es explicarlo. El que va a beneficiarse no tiene cara, ni nombre, ni sitio donde buscarlo, porque todavía no existe; no podrá agradecerlo, ni devolverlo, ni enterarse de que hubo alguien.

Hace dos mil años eso mismo le llamó la atención a un hombre que se estaba haciendo viejo. En un diálogo escrito a los sesenta y dos años, sobre la vejez, Cicerón pone en boca de un anciano una observación que le desconcierta.

> Puedo nombrar, del campo sabino, a labradores romanos, vecinos y familiares míos, sin los cuales casi nunca se hacen en el campo las labores mayores: ni las de sembrar, ni las de recoger, ni las de almacenar los frutos. Aunque en otras cosas esto sorprende menos, porque no hay nadie tan viejo que no crea poder vivir un año más; pero esos

> mismos se afanan en cosas que saben que no les conciernen en absoluto: *planta árboles que aprovechen a otro siglo*, como dice nuestro Estacio en los *Sinéfebos*. Y no duda el labrador, por viejo que sea, en responder al que le pregunta para quién siembra: «Para los dioses inmortales, que quisieron que yo no solo recibiera esto de mis mayores, sino que también se lo transmitiera a los que vengan después.» — Cicerón, *Sobre la vejez*, 24-25

Hay dos cosas notables. La primera es la sorpresa del propio Cicerón: le llama la atención que un hombre viejo trabaje en algo cuyo fruto no verá. La segunda es la respuesta del labrador, que no dice para mis hijos, ni para mi pueblo, ni por bondad. Dice que recibió y que transmite, y que eso es todo. Es una explicación de mecánica, no de moral: él está en un tramo de una cadena y le corresponde pasar el objeto.

En otro libro suyo Cicerón resume la misma idea en cinco palabras que valen por un capítulo: el labrador diligente plantará árboles cuyo fruto no verá él nunca.

La cadena sin destinatario

Lo que hace de esto un caso límite es que aquí no hay ningún otro. El beneficiario de un árbol plantado hoy es alguien que todavía no existe, del que no se sabe nada, que no puede agradecer, que no puede devolver, y que además, con toda probabilidad, no sabrá que aquel árbol lo plantó alguien.

Y sin embargo la gente lo hace, y lo ha hecho siempre, y no de manera excepcional sino corriente. Se planta, se construye, se escribe, se enseña, se arregla lo que iba a durar más que uno. Cualquier ciudad europea está llena de edificios que nadie que los empezó llegó a ver terminados. Y esto se hace sin ninguna teoría moral que lo respalde, lo cual es un dato que cualquier discusión sobre el egoísmo humano debería tener en cuenta.

Hay una manera de mirarlo que quita todo el misterio y que es la del labrador: nadie empieza la cadena. Todos recibimos primero. Un hombre que come del árbol que plantó su abuelo no está siendo generoso al

plantar el suyo: está devolviendo lo que recibió, a un acreedor al que ya no puede pagar, del único modo posible, que es hacia delante. Es el mismo mecanismo que aparecía en el capítulo sobre la enseñanza.

Diez mil años

El caso más extremo de esta clase de donación no es un árbol, y es contemporáneo.

Cuando se planificó en Nuevo México un depósito subterráneo para residuos radiactivos de larga vida, apareció un problema que ninguna ingeniería había resuelto antes: cómo advertir del peligro a personas que vivirán dentro de diez mil años, que no hablarán ninguna lengua conocida, que no compartirán ningún símbolo con nosotros, y a quienes cualquier monumento impresionante podría atraer en lugar de disuadirlas. Se convocó a lingüistas, antropólogos, arqueólogos, astrónomos y artistas, se les dividió en dos equipos y se les encargó diseñar los marcadores. El informe que entregaron en 1993 es uno de los documentos más raros que ha producido una administración pública.

Contiene, entre otras cosas, el mensaje que habría que grabar. Está redactado en niveles de complejidad creciente, para que algo sobreviva aunque se pierda el resto, y su primer nivel dice esto.

> Este lugar es un mensaje... y parte de un sistema de mensajes... ¡prestadle atención! Enviar este mensaje era importante para nosotros. Nos considerábamos una cultura poderosa. Este lugar no es un lugar de honor... aquí no se conmemora ninguna hazaña estimada... aquí no hay nada valioso. Lo que hay aquí era peligroso y repugnante para nosotros. Este mensaje es una advertencia de un peligro. El peligro está en un lugar determinado... aumenta hacia un centro... el centro del peligro está aquí... de un tamaño y una forma determinados, y debajo de nosotros. El peligro sigue presente, en vuestro tiempo, como lo estaba en el nuestro. El peligro es para el cuerpo, y puede matar. La forma del peligro es una emanación de energía. El peligro solo se desata si perturbáis físicamente este lugar de manera sustancial. A este lugar es mejor rehuirlo y dejarlo deshabitado. — Informe del Grupo

de Expertos sobre Marcadores, Laboratorios Sandia, 1993

Las propuestas de forma son igual de extrañas y conmovedoras: campos de púas de hormigón que no invitan a acercarse, superficies con caras que expresan horror, muros de mensajes repetidos en muchas lenguas y en pictogramas, capas de información enterradas a distintas profundidades. Y una discusión, que sigue abierta, sobre si cualquier marca no acabará siendo, para un arqueólogo del futuro, una invitación a excavar.

Ese es el gesto de generosidad más largo que ha intentado la humanidad, y tiene todos los rasgos del caso puro. El destinatario no existe. No podrá agradecerlo. Ni siquiera se sabe si entenderá el mensaje. Y sin embargo se dedicaron dinero, tiempo y talento a redactarlo.

Conviene añadir lo que el mismo ejemplo tiene de acusación, y el propio texto la formula sin querer con la frase más incómoda de todas: nos considerábamos una cultura poderosa. Ese esfuerzo enorme y desinteresado es necesario únicamente porque unas generaciones concretas decidieron producir algo que otras tendrían que custodiar durante milenios. La generosidad hacia el futuro es, en buena parte, la reparación de un daño que se le está haciendo al futuro.

La coartada del largo plazo

Hay que decir lo que este capítulo puede tener de peligroso, porque es un peligro real y bastante frecuente.

El futuro abstracto es un destinatario cómodo. No huele, no interrumpe, no envejece, no pide nada concreto hoy. Es perfectamente posible dedicar la vida a las generaciones venideras y no ocuparse de nadie que viva en la misma casa, y este libro ya ha dedicado un capítulo entero a esa figura. Cuanto más lejano es el beneficiario, más noble parece la causa y menos cuesta comprobar los resultados.

Hay además un problema técnico que conviene conocer, y lo planteó un matemático de veinticinco años en un artículo de 1928 sobre cuánto debería ahorrar una nación.

> Quizá convenga subrayar un punto en particular: se supone que no descontamos los disfrutes posteriores en comparación con los anteriores, práctica que es éticamente indefendible y que nace meramente de la debilidad de la imaginación; en la sección II, sin embargo, incluiremos esa tasa de descuento en algunas de nuestras investigaciones. — Frank Ramsey, «Una teoría matemática del ahorro», 1928

La frase es de una franqueza que la economía posterior no ha vuelto a permitirse: descontar el futuro es éticamente indefendible y procede de la debilidad de la imaginación. Y a continuación, con una honradez aún mayor, lo hace de todos modos, porque sin ello los modelos no se resuelven; y explica lo que implica.

> Al tomarla en torno al tres por ciento, la utilidad en un momento cualquiera se consideraría el doble de deseable que la de cien años después, cuatro veces más valiosa que la de doscientos años después, y así sucesivamente a interés compuesto. — Frank Ramsey, «Una teoría matemática del ahorro», 1928

Ese es el problema con una cifra delante. Con un descuento del tres por ciento, el bienestar de alguien que viva dentro de doscientos años vale hoy la cuarta parte que el nuestro; dentro de cuatrocientos, la dieciseisava; y en unos cuantos siglos se vuelve numéricamente irrelevante. Con tasa cero, en cambio, aparece el problema opuesto: la suma de todas las generaciones futuras, que son muchísimas, aplasta cualquier necesidad presente, y de ahí salen conclusiones igual de inaceptables en la otra dirección.

No hay una solución técnica limpia, y las discusiones contemporáneas sobre el clima siguen atascadas exactamente en la elección de esa tasa. Quien afirme que las matemáticas resuelven el asunto está eligiendo un número y llamándolo matemáticas.

Lo que sí puede sostenerse sin cálculo es lo que decía el labrador. No hace falta calcular el bienestar agregado de la posteridad para plantar un árbol. Basta con no interrumpir la cadena.

Las vidas de las cosas

Hay una manera de mirar esto que no requiere pensar en generaciones ni en siglos, y que resulta más útil porque cabe en una casa.

Casi todos los objetos que rodean a una persona van a durar más que su relación con ellos. Una casa, un mueble, un libro, una herramienta, un árbol plantado en un patio. Con cada uno de ellos se toma, sin decidirlo, una posición: se los trata como si el mundo terminara con uno, o se los trata como si fueran a pasar a otras manos.

La diferencia es observable y no tiene nada de metafísica. Se ve en si se arregla lo que se rompe o se sustituye; en si se cuida algo que no volverá a usarse esta temporada; en si al dejar una casa alquilada se deja limpia; en si se anota dónde está la llave de paso para el que venga.

Ninguna de esas conductas produce ningún beneficio para quien las tiene, y todas producen un beneficio real para desconocidos. Son, en pequeño y sin ninguna solemnidad, exactamente lo que hacía el labrador de Cicerón.

Y hay una razón adicional para no despreciarlas. Las grandes decisiones sobre el futuro, las que se discuten con cifras y con tasas de descuento, casi nadie las toma; se toman en despachos y en parlamentos. Lo que sí toma cualquiera, cientos de veces al año, son estas otras, y su efecto agregado sobre el estado del mundo que se hereda no es despreciable: casi todo lo que una generación recibe de la anterior son objetos, edificios y costumbres que alguien cuidó o no cuidó sin pensar en nadie en concreto.

De modo que la pregunta de para quién se planta tiene una versión doméstica que se puede contestar hoy: cuando algo que uno usa se estropee, si se arregla o se tira, y por qué.

Lo que dura más que uno

Y de ahí sale la única aplicación práctica de este capítulo, que es más doméstica de lo que su tema sugiere.

Casi cualquier persona está haciendo, sin darse cuenta, algo que durará

más que ella. Lo que enseña a alguien más joven. Lo que deja escrito. Lo que arregla bien en lugar de arreglarlo deprisa. La manera en que trata a la gente delante de un niño, que es lo que ese niño repetirá dentro de treinta años sin recordar de dónde lo sacó. La documentación que escribe para el que venga después. El árbol, literalmente, si hay sitio.

Ninguna de esas cosas se hace mejor por proponérselo con solemnidad. Lo único que cambia algo es reparar en que existen.

Y hay una comprobación, que dura un minuto: pensar en algo que se recibió de alguien que ya no está y que se sigue usando todos los días. Una manera de cocinar, una palabra, una costumbre, una herramienta. Existe, casi con seguridad, y hace mucho que no se le atribuye a nadie. Al buscarlo aparece de paso un dato menos cómodo sobre los dos extremos de esa cadena. Ni el que dejó aquello ni el que use mañana lo que uno deje van a estar nunca delante: el primero se fue y el segundo no ha llegado, y con los dos la mano se abre sin la menor dificultad, porque ninguno de los dos entra en la cocina, ni interrumpe, ni huele, ni vuelve a pedir lo mismo pasado mañana. Hay quien no puede devolver nada y hace exactamente todo eso, y está en la casa, y espera a que alguien se agache a dejarle la comida en el suelo.

Capítulo 49

Los que no pueden devolver

Deposite suavemente en el suelo algo de comida para los perros, los proscritos, los enfermos, los cuervos y los insectos.
Leyes de Manu

Casi cualquiera usa todos los días algo que aprendió de alguien a quien ya no puede darle las gracias, y esa cuenta no se cierra nunca: se queda abierta del lado cómodo, que es el del que recibió. El caso difícil es el simétrico, y aparece cuando la imposibilidad está en el otro extremo: uno da, y el que recibe no puede devolver nada, ni un favor, ni una recomendación, ni siquiera la noticia de si aquello le sirvió de algo. Buena parte de la filosofía moral moderna construye la justicia como un acuerdo entre partes capaces de cumplir y de exigir, y a quienes no pueden ni una cosa ni la otra los deja para el final, en un apéndice sobre casos difíciles. Hay tradiciones que hicieron lo contrario y los pusieron los primeros, y no en un tratado sobre la virtud sino en la comida de cada día.

Un código ritual indio prescribe, para el cabeza de familia, una serie de ofrendas diarias antes de comer. Empieza por los dioses, sigue por los espíritus de la casa, y termina en un lugar que a un lector moderno le sorprende.

> Lance al aire una ofrenda para todos los dioses, y de día otra para los espíritus que vagan de día, y por la tarde otra para los que caminan de

> noche. En el piso alto haga una ofrenda al espíritu del ser universal, y lo que quede de estas ofrendas arrójelo hacia el sur, para los antepasados. Deposite suavemente en el suelo algo de comida para los perros, los proscritos, los enfermos de males que son castigo de faltas antiguas, los cuervos y los insectos. El brahmán que honra así diariamente a todos los seres va, con cuerpo resplandeciente, por camino recto a la morada más alta. [...] Sin vacilar puede dar de comer, incluso antes que a sus huéspedes, a las recién casadas, a los niños de pecho, a los enfermos y a las embarazadas. [...] El que prepara comida solo para sí no come más que pecado. — *Leyes de Manu*, III 90-94 y 114-118

Hay que leer el verso 92 despacio, porque en él está reunido todo lo que este capítulo trata. En la misma línea aparecen los perros, los expulsados de la sociedad, los enfermos crónicos, los cuervos y los insectos. Es una lista de los que no pueden devolver nada. Y el verbo es preciso: no se les arroja la comida, se deposita suavemente en el suelo.

Junto a esa lista, el mismo código coloca a las recién casadas, los lactantes, los enfermos y las embarazadas, y dice que a esos se les da incluso antes que al huésped. Todos ellos tienen en común lo mismo: no están en condiciones de corresponder.

Hay que decir sin rodeos lo que el texto tiene de detestable. Es el mismo libro que consagra el sistema de castas, que llama a unos hombres proscritos, y que atribuye la enfermedad crónica a faltas de una vida anterior, es decir, que culpa al enfermo de su enfermedad. Nada de eso es recuperable. Lo que sí lo es, y es notable precisamente por estar en un texto así, es que la comida diaria se reparta empezando por los que no cuentan.

La piedra de toque

Este libro ha sostenido desde el principio que la generosidad no se mide por el tamaño de lo dado sino por la soltura de la mano. Aquí es donde esa afirmación se puede comprobar, porque en este caso está eliminada toda posible devolución.

Al que no puede devolver no se le da por reciprocidad, ni por prestigio,

ni por alianza, ni por el placer de verse agradecido. Un perro no agradece de una manera que confirme la posición social de nadie. Un enfermo con demencia no recordará mañana quién le lavó. Un desconocido de otro país al que se manda dinero no sabrá nunca que existe uno. Y una persona a la que se ayuda una sola vez, en una ciudad de paso, se pierde de vista en cinco minutos.

De modo que la conducta con esa clase de destinatarios es la única medida limpia disponible. Todo lo demás está mezclado con la vida social; esto no.

Y conviene bajar el listón inmediatamente, porque el párrafo anterior podría sonar heroico y no lo es. La forma cotidiana de esta prueba no es socorrer a un moribundo. Es el animal de la casa, al que hay que dar de comer un día en que uno no tiene ganas de nada. Es contestar a un desconocido que pregunta una dirección cuando se lleva prisa. Es recoger algo que se ha caído en la calle. Es tratar bien a alguien a quien no se va a volver a ver. Ninguna de esas cosas produce nada, y por eso valen.

El que se cae de la lista

La literatura tiene un personaje que muestra el reverso, y es un niño de la calle en una novela inglesa del siglo XIX. No sabe nada: no sabe leer, no sabe su apellido, no sabe qué es una iglesia, no sabe nada del mundo salvo barrer un cruce de calles. Todo el mundo le dice que circule. La frase que le acompaña por la novela entera es esa orden, repetida por policías, por vecinos y por gente respetable: que siga adelante, que no se pare aquí.

Lo que Dickens muestra con él no es la crueldad de nadie en particular. Es una operación colectiva de desplazamiento: cada persona que le dice que circule está haciendo algo perfectamente razonable, y el resultado es que el niño no puede estar en ningún sitio. Nadie ha decidido que muera; simplemente nadie ha decidido que se quede.

Esa es la forma habitual de la crueldad hacia los que no pueden devolver, y no se parece a la maldad. Se parece a la administración. Cada acto por separado es correcto y el conjunto es una expulsión.

El criado

La mejor página que se ha escrito sobre cuidar a alguien que ya no puede devolver nada está en una novela rusa de 1886, y su virtud es que no embellece nada.

Un magistrado se muere de una enfermedad que nadie nombra. Su familia finge que mejora, sus colegas calculan su sustitución, y de todo lo que le ocurre lo más humillante es lo que sucede varias veces al día con su cuerpo. Y precisamente de ahí, dice el texto, le viene un consuelo: el criado que sirve la mesa, un campesino joven y sano, es el encargado de limpiar.

> Gerasim entró con pasos ligeros y vivos, con botas gruesas, esparciendo un olor agradable a brea y la frescura del aire de invierno. Llevaba un delantal de cáñamo limpio y una camisa de algodón limpia, con los puños subidos sobre los brazos desnudos, fuertes y jóvenes; y sin mirar a Iván Ilich, refrenando a ojos vistas la alegría de vivir que le brillaba en la cara para no ofender al enfermo, se acercó a él. «Gerasim», dijo Iván Ilich con voz débil. Gerasim se sobresaltó, temiendo evidentemente haber faltado a alguna obligación, y volvió hacia el enfermo su cara joven, fresca, buena y sencilla, en la que la barba apenas empezaba a apuntar. «¿Qué puedo hacer por usted?» «Esto, me parece, ha de resultarle a usted desagradable. Perdóneme. No puedo evitarlo.» «No lo mencione.» Y a Gerasim le brillaron los ojos y enseñó los dientes blancos y jóvenes. «¿Por qué no iba yo a prestarle este servicio? Es para un enfermo.» Y con manos expertas y fuertes cumplió su tarea acostumbrada y salió con paso ligero. — Lev Tolstoi, *La muerte de Iván Ilich*, VII

Hay que fijarse en dos detalles que Tolstoi coloca sin subrayarlos.

El primero es que Gerasim refrena la alegría de su cara para no ofender al enfermo. Es una cortesía difícil y casi nadie la practica: el que cuida suele hacer exactamente lo contrario, poner cara de circunstancias, y esa cara le confirma al enfermo que su estado es un desastre. Gerasim está contento y lo esconde a medias, y esa mezcla es lo que hace soportable su presencia.

El segundo es la respuesta a la disculpa. No dice que no importa, ni que le da igual, ni que lo hace con gusto porque le tiene aprecio. Dice que

es para un enfermo, es decir, apela a una categoría objetiva. Con eso saca al moribundo del terreno de la deuda personal: no le está haciendo un favor a él, está haciendo lo que se hace con un enfermo. Es una manera de dar que no obliga a nada, y solo la practican los que no necesitan que se les agradezca.

Más adelante, cuando Iván Ilich le pide que le sostenga las piernas en alto durante horas, y se disculpa por la molestia, Gerasim contesta que todos nos hemos de morir y que por qué no iba a tomarse un poco de molestia. Un párrafo del mismo capítulo añade que lo hacía esperando que también con él lo hiciera alguien cuando le llegara su turno.

Esa última frase es importante y hay que no idealizarla. Gerasim no es un santo desinteresado: cuenta, vagamente, con estar algún día en la misma cama. Lo que no espera es que se lo devuelva ese hombre, que no puede. Su reciprocidad no va dirigida a una persona sino a una cadena, y por eso funciona.

Los animales

Hay un caso que merece párrafo propio porque es el más cercano y el más ignorado por la literatura moral: los animales de los que uno se ha hecho cargo.

Un animal doméstico es el destinatario más puro que existe en una casa. No puede irse, no puede quejarse de manera comprensible, no puede pedir ayuda a nadie más, no juzga, no compara, y su bienestar depende por completo de decisiones que él no toma. Cumple todas las condiciones del caso límite.

Y por eso mismo es donde más se falla, con una forma de fallo que casi nunca se reconoce porque no tiene nada de dramático. No es maltrato. Es descuido, aplazamiento, olvido: la comida que se compra tarde, la visita al veterinario que se retrasa, el rato de juego que se salta porque uno está cansado, la irritación que se descarga sobre un ser que no puede contestar. La responsabilidad de un ser vivo se ejerce en unidades de dos minutos, y no se nota cuando se dejan de hacer, porque el afectado no protesta.

La *Ley de Manu*, con todo lo que tiene de indefendible, entendió algo que la ética occidental tardó dos mil años en discutir: que hay una obligación diaria con lo que no habla.

Médico, criado y despensa

La formulación más alta de todo esto está en el mismo poema indio del siglo VIII, y conviene leerla entera aunque su fundamento no se comparta.

> En pago de toda esta rectitud que he ganado con mis obras, quisiera llegar a ser el que calme todas las penas de todas las criaturas. Sea yo bálsamo para los enfermos, su médico y su criado, hasta que la enfermedad no vuelva nunca; apague yo con lluvias de comida y de bebida la angustia del hambre y de la sed; sea yo, en la carestía del fin de las edades, su bebida y su carne; llegue yo a ser despensa inagotable de los pobres, y sírvales con cuantas cosas necesiten. Mi propio ser y mis placeres, toda mi rectitud pasada, presente y futura, los entrego sin distinguir, para que todas las criaturas alcancen su fin. La Quietud está en la entrega de todas las cosas, y mi espíritu anhela la Quietud; si he de entregarlo todo, más vale darlo a mis semejantes. — Śāntideva, *Bodhicaryāvatāra*, III

Lo primero que hay que notar es la estructura de la frase, y es lo contrario de lo que se espera de un texto devoto. No dice sea yo generoso, ni sea yo compasivo, ni tenga yo buen corazón. Se pone tres oficios: bálsamo, médico y criado, y después un mueble, que es la despensa. Todos ellos son cosas que se usan.

Lo segundo es el fundamento, y es donde el pasaje pierde a un lector que no crea en nada. Todo está construido sobre un mérito acumulado que se transfiere y sobre una cadena de vidas, y sin eso la primera línea no significa nada.

Y lo tercero es la última frase, que sobrevive entera a la retirada de la metafísica: si de todos modos hay que soltarlo todo, más vale que lo reciba alguien. No hace falta creer en ninguna otra vida para comprobar la premisa; basta con haber vaciado alguna vez la casa de un muerto.

Lo que se comprueba

De este capítulo no sale ninguna doctrina, porque es el capítulo donde la doctrina ya no hace falta. Sale una prueba, y se puede hacer sin preparación.

Consiste en preguntarse cómo se comporta uno cuando la conducta no tiene ningún efecto sobre su reputación, su posición o sus relaciones. Con un animal. Con un desconocido de paso. Con alguien que no recordará. Con alguien que está por debajo en cualquier escala que a uno le importe.

Ahí no hay premio y por lo tanto no hay actuación: lo que se hace es lo que uno es, y se ve en un día cualquiera, sin preparar nada. Lo que esa prueba no dice es la otra mitad, si aquello le sirvió a alguien. Quien no puede devolver tampoco puede corregir: no pasa factura, no discute el método, no avisa de que el socorro le salió más caro que el daño. Y como la medida buena se toma siempre en el lado del que recibe, aquí se queda sin nadie que la tome. Casi siempre. Alguna vez ese lado habla, años más tarde y en otro sitio, y lo que dice no se parece a un agradecimiento: pide que la próxima vez lo dejen con su desgracia, que no será tanta como la que le venga de la ayuda.

Yaśodharā

Un príncipe se marcha de noche, sin despedirse, a resolver el problema del sufrimiento. Deja en la casa a su mujer dormida y a un hijo de días. El poema que cuenta aquella salida la celebra como el comienzo de todo, y es verdad que lo fue.

Ocho días más tarde vuelve el criado con el caballo y sin el amo. Las mujeres de la casa lloran. La que lo había criado hace un lamento largo sobre el cuerpo del que se ha ido: aquellos pies, aquel pecho, aquella voz; cómo va a dormir en el suelo con un solo trapo debajo, cómo va a pedir limosna el que nunca pidió nada y siempre estuvo dispuesto a dar.

Después habla su mujer, y no dice ninguna de esas cosas.

Dice que si quiere hacer vida religiosa dejándola a ella viuda de un vivo, entonces dónde está su religión. Dice que los reyes antiguos de su propia casa se llevaron a sus mujeres al bosque. Dice que el marido y la mujer se consagran juntos en el sacrificio, y quedan purificados por los mismos ritos, y destinados a los mismos frutos; y que por lo tanto lo que él ha hecho tiene un nombre exacto y no es el abandono: le ha escatimado su parte del mérito. Y pregunta si el niño no va a rodar nunca por el regazo de su padre.

Luego pierde el sentido y se cae al suelo, y el poema anota que, con lo dueña de sí que era por naturaleza, en aquel momento no se acordó de su entereza ni sintió vergüenza ninguna.

La renuncia más famosa de la historia la pagó también alguien a quien nadie preguntó.

Parte VI

La soltura

Queda contestar a lo que el libro ha ido dejando pendiente: con qué ánimo se hace esto, hasta cuándo, y qué queda cuando se ha hecho durante años. La respuesta corta es que se hace con alegría o no se sostiene; que la medida no es el tamaño de lo que se da sino la soltura con que se suelta; que lo último que una persona suelta no es el dinero ni el tiempo, sino su propio nombre; y que lo que aparece en el sitio vacío no es una pérdida. Esta última parte no añade ninguna obligación nueva. Reúne las anteriores y las deja en una sola frase.

Capítulo 50

La alegría

Dios ama el dador alegre.
Segunda epístola a los Corintios

Casi nadie formula en voz alta una pregunta que suena a interés y que sin embargo decide si una persona sigue dando o lo deja al cabo de un año: cuando del acto no vuelve nada, ni cobro, ni testigo, ni memoria de nadie, qué es exactamente lo que hace que al día siguiente la mano se abra otra vez. La contestación de costumbre es la voluntad, y la voluntad, mirada de cerca, es un motor de arranque y no un motor de marcha. Queda entonces una cuestión práctica y comprobable: si el gesto devuelve algo por sí mismo, sin que el otro tenga que colaborar; de qué naturaleza es lo que devuelve; y si eso puede verificarse en vez de creérselo a quien lo afirma. El documento más antiguo que se ocupa del asunto no lo discute, lo administra.

Hay una carta del siglo I en la que un hombre organiza una colecta entre varias comunidades pobres para socorrer a otra más pobre todavía, y se preocupa por el modo en que se recogerá el dinero.

> Por tanto, tuve por cosa necesaria exhortar á los hermanos que fuesen primero á vosotros, y apresten primero vuestra bendición antes prometida para que esté aparejada como de bendición, y no como de mezquindad. Esto empero digo: El que siembra escasamente, también

> segará escasamente; y el que siembra en bendiciones, en bendiciones también segará. Cada uno dé como propuso en su corazón: no con tristeza, ó por necesidad; porque Dios ama el dador alegre. — Segunda epístola a los Corintios 9, 5-7

Lo que importa es la precaución técnica. Manda que los emisarios lleguen antes que él para que la colecta esté preparada y no haya que arrancarla en el momento, y explica por qué: para que sea bendición y no mezquindad, es decir, para que nadie dé por presión. Y la cláusula final establece un criterio: no con tristeza ni por necesidad.

Es la misma exigencia que Aristóteles ponía a la liberalidad y que ya se examinó al principio de este libro: el que da con dolor prefiere lo que da a la acción de darlo. Dos tradiciones sin contacto entre sí llegan al mismo requisito, y el requisito es raro, porque casi todas las morales piden esfuerzo y estas piden gusto.

Los niños de dos años

La comprobación experimental más limpia de este asunto se hizo con personas que no habían recibido ninguna educación moral.

Un equipo canadiense trabajó con niños de menos de dos años. A cada uno se le presentaba un títere al que le gustaban las golosinas, y se le decía que ni el niño ni el títere tenían ninguna. Después el experimentador encontraba ocho golosinas y se las daba todas al niño. A continuación había tres momentos, en orden variable: el experimentador le daba una golosina al títere, el experimentador encontraba otra y le pedía al niño que se la diera al títere, y por último le pedía al niño que le diera al títere una golosina de las suyas. Dos evaluadores que no sabían nada del experimento puntuaban la felicidad de la cara del niño en cada fase.

> Comprobando nuestras preguntas clave, encontramos que a los niños pequeños no les resultaba aversivo dar; al contrario, mostraban mayor felicidad al dar golosinas al títere que al recibirlas ellos mismos. [...] Y, de manera decisiva, la comparación entre las dos fases reveló que los niños estaban más contentos al regalar una golosina propia que al

> regalar la golosina «encontrada». Esta diferencia apareció pese a que en las dos fases la interacción del niño con el títere era exactamente la misma: coger una golosina de un cuenco y ponerla en el cuenco del títere; la única distinción entre ambas fases era la procedencia de la golosina, y el niño sacrificaba una golosina suya únicamente en la segunda. — Lara Aknin y colaboradores, 2012

El detalle decisivo es ese último. No solo estaban más contentos dando que recibiendo. Estaban más contentos dando algo suyo que dando algo que no les costaba nada. El coste no restaba alegría: la aumentaba.

Conviene poner las cautelas con detalle, porque este libro las ha puesto en todos los demás casos y aquí hay una que es casi cómica.

La muestra final fue de veinte niños. La medida es una puntuación de expresiones faciales hecha por observadores humanos, con la subjetividad que eso arrastra, aunque las codificadoras no conocían la hipótesis. Es un estudio de 2012, anterior a que la psicología revisara a fondo su propia solidez. Y los autores excluyeron a diez niños más de los que empezaron: cinco por errores técnicos o experimentales, tres por irritabilidad, uno por no completar el calentamiento a causa de la timidez, y uno, según consta en el propio artículo, por negarse a compartir en la fase de calentamiento.

Ese último caso merece pensarse un momento. Un estudio que quiere demostrar que dar hace felices a los niños excluye de la muestra a un niño que no quiso dar. La decisión es defendible desde el punto de vista del protocolo, porque ese niño no completó la fase previa. Y a la vez ilustra, mejor que cualquier crítica externa, cómo se construyen los resultados en este terreno: no por mala fe, sino por una serie de decisiones razonables que van en la misma dirección.

La dirección del hallazgo se ha reproducido en trabajos posteriores y con adultos de muchos países. Las magnitudes concretas no deben tomarse como definitivas, y este capítulo se apoya en el hecho general y no en las cifras.

Aun con esas cautelas, el hallazgo importa por lo que descarta. La alegría de dar no puede ser un producto de la educación moral en niños que todavía no hablan bien.

La alegría perfecta

Contra todo lo anterior conviene poner un texto que va exactamente en la dirección contraria y que es el más extraño de este libro.

En una recopilación de anécdotas franciscanas del siglo XIV, Francisco de Asís camina bajo la lluvia con un compañero y le va enumerando, durante dos millas, todo lo que no es la alegría perfecta: no lo es que los frailes den ejemplo de santidad, ni curar a los ciegos y a los paralíticos, ni resucitar muertos, ni saber todas las lenguas y todas las ciencias, ni profetizar, ni convertir a todos los infieles. El compañero, desconcertado, acaba preguntándole dónde está entonces.

> «Padre, te ruego por Dios que me digas en qué consiste la alegría perfecta.» Y san Francisco le respondió: «Cuando lleguemos a Santa María de los Ángeles, empapados como estamos por la lluvia y helados de frío, cubiertos de barro y afligidos de hambre, y llamemos a la puerta, y venga el portero y pregunte enfadado "¿quiénes sois?", y nosotros respondamos "somos dos de vuestros hermanos", y él diga "mentís, sois dos holgazanes que andáis por el mundo robándoles la limosna a los pobres; marchaos de aquí", y no nos abra la puerta, sino que nos deje fuera, expuestos hasta la noche a la nieve y al viento y a los torrentes de lluvia, con frío y con hambre; entonces, si soportamos con paciencia tanto insulto y tanta crueldad y semejante despedida, sin turbarnos y sin murmurar contra él, y pensamos con humildad y con caridad que ese portero nos conoce de verdad y que Dios le hace hablar así contra nosotros: escribe, hermano León, que eso sería la alegría perfecta.» — *Florecillas de san Francisco*, VII

El pasaje es desconcertante y hay que decir por qué lo es. Todo lo que Francisco descarta son cosas buenas hechas por él o por los suyos, es decir, formas de dar. Y donde coloca la alegría no queda nada de eso: no hay don, no hay resultado, no hay gratitud, no hay siquiera reconocimiento de la propia identidad. Solo queda soportar.

Hay que decir sin rodeos que esa doctrina, tomada como programa, es peligrosa, y que este libro ya ha dedicado un capítulo entero a la ascesis que se exhibe. Un hombre que busca deliberadamente el maltrato para

alegrarse de él está haciendo algo que no se distingue por fuera de una patología, y la historia de la espiritualidad occidental está llena de ese error.

Lo que sí resiste, si se le quita la escenografía, es una observación sobre la independencia. Francisco está describiendo el punto en que la alegría de uno ya no depende de que le vaya bien, ni de que le reconozcan, ni siquiera de que su generosidad haya servido para algo. Es el extremo de la misma línea que este capítulo recorre: la alegría de dar es más fiable cuanto menos depende de la respuesta, y en el límite no depende de nada.

Ese límite no es un objetivo razonable para nadie. Sirve, en cambio, como orientación: cuando la alegría de haber dado se evapora porque el otro no agradeció, lo que ha fallado no es la generosidad sino el sitio donde se había puesto la alegría.

La trampa del beneficio

Y aquí aparece el problema serio de este capítulo, que es el más difícil de todo el libro y no tiene una solución cómoda.

Si dar hace feliz, y si eso se sabe, entonces se puede dar para ser feliz. Y en cuanto se da para ser feliz, el otro ha vuelto a ser un medio. Toda la literatura de bienestar que recomienda la generosidad como técnica de mejora personal cae en ese pozo: convierte a las personas a las que se ayuda en material de una terapia.

La salida no consiste en negar el beneficio, que existe y está medido. Consiste en notar que el beneficio no es utilizable como motivo. Funciona igual que el sueño: uno no puede dormirse proponiéndose dormir, porque el propósito lo impide. Se duerme cuando se deja de intentar. La alegría de dar aparece cuando la atención estaba puesta en el otro, y desaparece exactamente en el momento en que se dirige a comprobar si ya está apareciendo.

De modo que el hecho sirve para una sola cosa, que no es poca: para quitar el miedo. Mucha gente no da porque teme que dar sea una pérdida, un sacrificio, una amputación. Los datos dicen que en general no lo es. Eso no es una razón para dar. Es la retirada de una razón para no hacerlo.

Contra la mortificación

Queda un adversario que este capítulo tiene que desalojar, y es la asociación entre generosidad y sufrimiento.

Existe una tradición larga, y no solo religiosa, según la cual el mérito de un acto crece con lo que duele. Es una idea muy arraigada y bastante falsa. Si dar duele mucho y de manera sostenida, casi siempre significa una de tres cosas: que se está dando por encima de lo que se puede, que se está dando a quien no se quiere dar, o que se espera algo que no llega. Ninguna de las tres se arregla apretando los dientes.

Y hay un argumento práctico que este libro ha ido preparando desde el principio: la generosidad triste no dura. El que da con dolor lo deja al cabo de unos meses, o sigue dando y se vuelve amargo, que es peor para todos. La alegría no es el adorno de esta virtud; es su condición de posibilidad a largo plazo. Un donante contento sigue dando dentro de veinte años.

Lo que sí conviene distinguir es la alegría del entusiasmo. La alegría de la que aquí se habla no es un arrebato ni una emoción intensa: es más parecida a la sensación de haber hecho bien un trabajo, discreta y sin fuegos artificiales. Quien espere euforia se decepcionará y concluirá que esto no funciona.

Aquí no hay nada que proponerse, y menos aún ponerse contento. Solo hay algo que se puede observar, y el experimento de los niños indica dónde mirar: la próxima vez que uno dé algo que le costaba algo, conviene fijarse en lo que ocurre en los diez segundos siguientes. No en el sentimiento noble, que no aparece. En algo mucho más pequeño, parecido a un alivio. Y vale la pena fijarse igualmente en las veces en que no aparece nada de eso, porque son pocas y siempre del mismo tipo: al otro lado hay alguien con quien se tiene una cuenta pendiente, y a veces ni siquiera abierta por uno, sino recibida ya hecha de la familia, del vecindario o del oficio. A esa persona se le sigue dando lo que le corresponde, por decencia o por no armar un escándalo, y detrás no viene alivio ninguno, sino la cuenta otra vez. Ese es el único sitio donde la alegría no llega, y es un sitio que tiene todo el mundo.

Capítulo 51

El enemigo

Gunnar reconoció el dinero y vio que era el mismo que él le había pagado a Njal.

Saga de Njal

Cuanto se ha dicho aquí sobre dar da por supuesta una simpatía mínima: que la persona que uno tiene delante le cae bien, o al menos le resulta indiferente, y que después de darle algo aparece esa cosa discreta y sin nombre, bastante parecida a un alivio. Con la mayor parte de la gente el mecanismo funciona. Hay, en cambio, dos o tres personas con las que no funciona en absoluto: darles algo no produce alivio ninguno, produce fastidio, y toda la argumentación de que dar sale a cuenta se queda de golpe sin nada que ofrecer. La pregunta que queda entonces no es si hay que querer a los enemigos, cosa que nadie ha conseguido nunca por decisión propia, sino otra más estrecha y con respuestas mejores de lo que parece: qué se le puede dar a una persona a la que no se soporta, y qué no. La mejor respuesta que se ha escrito no está en un tratado moral, sino en una historia de vecinos y de una bolsa de plata.

En la Islandia del siglo X, dos hombres son amigos. Uno se llama Gunnar y el otro Njal. Sus mujeres se detestan, y la enemistad de ellas se traduce en una sucesión de asesinatos: la mujer de uno manda matar a un criado del otro, la del otro responde matando a otro criado, y así durante años. Cada vez, la ley islandesa exige una compensación en plata.

Lo que hacen los dos hombres es una de las cosas más extraordinarias que se han contado en una saga.

> Njal descolgó la bolsa de dinero que estaba colgada en la cabaña y salió; sus hijos lo acompañaron hasta la cabaña de Gunnar. [...] «Está mal hecho», dice Njal, «que mi mujer haya roto la paz y haya hecho matar a tu criado.» «No se la culpará por eso», dice Gunnar. «Fija tú mismo la compensación», dice Njal. «Así lo haré», dice Gunnar, «y valoro a los dos hombres al mismo precio, a Swart y a Kol. Me pagarás doce onzas de plata.» Njal tomó la bolsa de dinero y se la entregó a Gunnar. Gunnar reconoció el dinero y vio que era el mismo que él le había pagado a Njal. Njal se fue a su cabaña, y quedaron tan buenos amigos como antes. — *Saga de Njal*, XXXVII

La misma bolsa de plata va y viene entre los dos, año tras año, mientras las muertes se acumulan a su alrededor. Ninguno de los dos discute la cifra; cada uno deja que la fije el otro. Y ninguno de los dos permite que el conflicto pase a ser suyo.

Ese detalle es el hallazgo. Njal y Gunnar no perdonan, no se reconcilian, no hablan de sentimientos y no intentan arreglar a sus mujeres, con las que sí discuten y a las que no convencen. Lo que hacen es más modesto y más eficaz: se niegan a heredar la enemistad. Tratan cada muerte como un asunto administrativo, pagan, y siguen siendo amigos.

El texto no lo presenta como una virtud sublime, y por eso convence. En una sociedad organizada alrededor de la venganza, dos hombres deciden, cada vez, no dar el paso siguiente. Y hay que decir cómo termina la saga, porque el propio libro se encarga de quitarle idealismo: al final la cadena de venganzas los alcanza a los dos y los mata. Que la negativa a heredar un conflicto no siempre baste no significa que no valga la pena; significa que la generosidad con el enemigo no garantiza nada.

Antes de levantarse

La otra pieza de este capítulo la escribió un emperador en campaña, en el frente del Danubio, y consiste en un ejercicio matinal.

> Por la mañana, temprano, dite a ti mismo: hoy tendré que tratar con un hombre ocioso y entrometido, con un ingrato, con un maldiciente, con uno taimado, falso o envidioso, con un hombre insociable y poco caritativo. Todas esas malas cualidades les han sobrevenido por ignorancia de lo que es verdaderamente bueno y verdaderamente malo. Pero yo, que entiendo la naturaleza de lo que es bueno, que solo eso es deseable, y de lo que es malo, que solo eso es verdaderamente odioso y vergonzoso; yo, que sé además que ese transgresor, quienquiera que sea, es pariente mío, no por la misma sangre y la misma semilla, sino por participación de la misma razón y de la misma partícula divina, ¿cómo puedo ser dañado por ninguno de ellos, si no está en su mano hacerme incurrir en nada verdaderamente reprochable? ¿O cómo puedo enfadarme y disponerme mal contra quien por naturaleza está tan cerca de mí? Porque todos hemos nacido para colaborar, como los pies, las manos y los párpados, como las filas de dientes de arriba y de abajo; y estar en oposición unos con otros es, por tanto, contra naturaleza. — Marco Aurelio, *Meditaciones*, II 1

Lo que hace útil este pasaje es que es un procedimiento y no una exhortación. Se hace antes de levantarse, cuando todavía no ha ocurrido nada, y consiste en anticipar el trato con gente difícil para que la irritación, cuando llegue, no llegue por sorpresa. Cualquiera puede comprobar que la mayor parte del enfado cotidiano procede de una expectativa incumplida: uno esperaba que la gente se comportara razonablemente y no lo ha hecho.

Su argumento de fondo tiene, en cambio, una debilidad que conviene señalar. Marco Aurelio sostiene que el otro obra mal por ignorancia, y que por lo tanto no puede dañarnos de verdad. Lo primero es discutible y lo segundo es falso: hay daños reales, y llamarlos indiferentes es un lujo que un emperador se puede permitir con más facilidad que un esclavo. Su estoicismo protege bien de las molestias y no dice casi nada de las injusticias.

Lo que sí se le puede dar al enemigo

Un capítulo así corre el riesgo de convertirse en una exhortación al perdón universal, que es exactamente lo que este libro ha rechazado en el capítulo dedicado al perdón. Conviene entonces ser estrecho y decir qué se puede dar y qué no.

Lo primero que se puede dar es la interpretación favorable, que ya apareció en su lugar. No es una concesión moral: es un cálculo. Al enemigo se le atribuye siempre intención, y a uno mismo, circunstancia. Corregir esa asimetría no obliga a nada y quita bastante peso.

Lo segundo es el silencio sobre él delante de terceros. Hablar mal de alguien produce un placer intenso y de efecto muy corto, y tiene un coste que casi nadie contabiliza: obliga a mantener la posición. Quien ha dicho durante meses que alguien es un miserable no puede después tratarlo con normalidad sin desdecirse, de modo que la enemistad se sostiene por coherencia mucho después de que se haya apagado el motivo.

Lo tercero, y es lo más difícil, es no impedirle prosperar. No hace falta desearle el bien, que es una operación interior de la que nadie se puede fiar; basta con no obstaculizar, no retener una información que le corresponde, no aprovechar una ocasión de perjudicarle que no le sirva a uno para nada. La mayor parte del daño que se hacen los enemigos no reporta beneficio a ninguno de los dos.

Y hay una cosa que no hay que darle: la razón, si no la tiene. La reconciliación que exige a la víctima decir que lo ocurrido no fue grave no es generosidad, es una segunda derrota. Y perdonar en nombre de otro, cuando el daño se le hizo a un tercero, es una generosidad barata y bastante fea: se está regalando algo que no es de uno.

Los buitres

Plutarco escribió un tratado entero sobre cómo sacar provecho de los enemigos, y su argumento no es moral en absoluto: es una cuestión de economía de la información.

> Nuestro enemigo sabe más que nosotros mismos de nuestras enfermedades, de nuestras deudas y de nuestras desavenencias con nuestras mujeres. Pero es a nuestros defectos a lo que prestan más atención y lo que van a buscar; y como los buitres siguen el olor de la carroña putrefacta y no perciben la carne sana, así las enfermedades, los vicios y los delitos de la vida atraen al enemigo, y sobre ellos se lanzan los que nos odian, y los atacan y los desgarran. ¿Y no es esto una ventaja para nosotros? Ciertamente lo es. Porque nos enseña a vivir con cuidado y a estar en guardia, y a no hacer ni decir nada descuidadamente ni sin circunspección, sino a estar siempre atentos por un modo de vida cuidadoso, para no darle asidero a un enemigo. [...] Así como los estados que se han vuelto sobrios por las guerras con sus vecinos y por las campañas continuas aman los bienes del orden y de la paz, así los que se ven obligados a llevar una vida sobria por causa de sus enemigos, y a estar en guardia contra el descuido y la negligencia, se deslizan imperceptiblemente hacia un modo de vida sin faltas. — Plutarco, *Cómo sacar provecho de los enemigos*

La imagen de los buitres es exacta y describe algo que cualquiera puede comprobar: un adversario no ve la parte sana de nadie, solo la enferma, y por eso su descripción de uno es siempre injusta y siempre contiene un dato que nadie más se atrevería a decir.

Y la observación sobre los actores, que Plutarco añade unas líneas después, es todavía mejor. Los cómicos, dice, están flojos y descuidados cuando actúan solos en el teatro, y en cuanto hay competencia se despiertan, afinan los instrumentos y tocan con más cuidado. El enemigo cumple para la conducta la misma función que un rival para un artista: obliga a un nivel que uno no se exigiría en soledad.

Esto abre una perspectiva que hay que manejar con cuidado, porque tiene un uso torcido. Un hombre que organice su vida alrededor de no darle motivos a un enemigo está tan gobernado por él como el que se pasa el día odiándolo, y su virtud, además, será defensiva y anémica.

Lo que sí resiste es la aplicación limitada: el enemigo como fuente de información. Casi todo el mundo dispone de una o dos personas que han dicho de él cosas duras, y esas cosas están casi siempre a mano, en la

memoria, sin necesidad de buscarlas. Separarlas en dos partes, la caricatura injusta y el dato exacto, es una operación desagradable que dura diez minutos y que ningún amigo hará por uno, porque los amigos, precisamente por serlo, callan.

No hay aquí ninguna tarea. Hay una comprobación, y no es agradable: pensar en la última vez que a una persona con la que uno está enemistado le fue bien en algo, y recordar qué se sintió en el primer segundo. Ese primer segundo no se elige y no dice nada malo de nadie. Lo que se hizo después, sí. Y lo que se hizo después no se decide una sola vez, que es la parte incómoda del asunto: callar sobre alguien, o no estorbarle, sale bien tres veces seguidas y se rompe a la cuarta, y no se rompe en la ocasión solemne, sino en una tarde cualquiera en que uno venía cansado y con prisa. Nada de esto se sostiene por firmeza, porque la firmeza se gasta y además se gasta antes de lo que uno cree. De modo que lo que queda pendiente no es cómo comportarse los días en que uno está a la altura, sino qué sigue en pie el día malo, que es el día que decide si una cosa dura o no dura.

Capítulo 52

Seguir dando mañana

Si hago correr demasiado a mis rebaños, morirán todos en un solo día.

Regla de san Benito

Cualquiera recuerda un momento pequeño y feo del que no se enorgullece, y recuerda también haber decidido después, muy en serio, no volver a ser así. Lo que ocurre es que esa decisión se toma en un día bueno, con la cabeza despejada y las fuerzas enteras, y queda calibrada para los días buenos. Después llega una semana de trabajo imposible, o una gripe, o una racha en la que uno no sirve para nada, y la conducta prometida no aparece; y del fallo se saca casi siempre la conclusión equivocada, que es que hacía falta más carácter. Lo que faltaba no era carácter, sino un procedimiento, y un procedimiento no se promete: se diseña.

Un reglamento del siglo VI, al describir las cualidades que debe tener el que gobierna una comunidad, se detiene en un problema que no es moral sino de ingeniería: cómo exigir a un grupo de personas desiguales sin destruir a las más débiles.

> Al corregir debe obrar con prudencia y no pasarse, no sea que, por querer raspar el óxido con demasiado ahínco, rompa la vasija. Tenga siempre ante los ojos su propia fragilidad y recuerde que no se debe quebrar la caña cascada. Con esto no queremos decir que permita que crezcan los vicios; al contrario, debe extirparlos con prudencia y con ca-

> ridad, del modo que en cada caso parezca mejor. Procure más ser amado que temido. No sea agitado ni angustiado, ni exigente ni obstinado, ni celoso ni demasiado suspicaz, porque entonces no descansa nunca. [...] En sus órdenes sea prudente y considerado; y ya sea la tarea que manda cosa de Dios o del mundo, sea discreto y moderado, teniendo presente la discreción del santo Jacob, que dijo: «Si hago correr demasiado a mis rebaños, morirán todos en un solo día.» Tomando este y otros ejemplos de discreción, madre de las virtudes, tempere todas las cosas de manera que los fuertes tengan algo a lo que aspirar y los débiles no retrocedan desalentados. — Regla de san Benito, 64

La frase sobre el óxido y la vasija describe con exactitud lo que le ocurre a mucha gente exigente consigo misma. Se raspa con tanto ahínco que rompe el recipiente, y después no queda nada que limpiar. Y la del ganado, que es una cita bíblica traída aquí desde un contexto completamente distinto, es un principio de gestión: la velocidad de un rebaño la fija el animal más lento, y forzarla no acelera, mata.

Aplicado a este libro, el asunto se enuncia así. La generosidad heroica es un acontecimiento; la generosidad útil es un régimen. Y los regímenes se diseñan pensando en el peor día, no en el mejor.

El que se quema

Hay un fenómeno bien documentado entre las personas que trabajan ayudando a otros, y no se parece al egoísmo. Empieza por lo contrario: por una entrega desmedida, sostenida durante meses, sin límites y sin descanso. Después llega el agotamiento, y con él una distancia defensiva hacia las personas a las que se atiende, que empiezan a percibirse como casos, como carga, como fuente de irritación. Y por último la sensación de ineficacia y la retirada.

La secuencia importa porque desmiente una intuición muy extendida: el que se vuelve frío con los que ayuda no suele ser alguien que se cansó de ser bueno. Suele ser alguien que dio demasiado y demasiado deprisa. La frialdad no es lo contrario del exceso: es su consecuencia.

De ahí se sigue algo que a quien tiene un temperamento intenso le cuesta aceptar. Ponerse límites no es una traición a la generosidad, es su condición de continuidad. El que da hasta agotarse deja de dar antes que el que da la mitad indefinidamente, y la diferencia, medida en diez años, es enorme.

La libra de pan

El mismo reglamento, al fijar lo que come y bebe cada monje, deja ver cómo se diseña un régimen que ha de durar toda una vida. Y lo primero que hace es dudar.

> «Cada uno tiene su propio don de Dios, uno de un modo y otro de otro.» Por eso regulamos con cierto recelo la medida del sustento ajeno. Sin embargo, teniendo presentes las necesidades de los hermanos más débiles, creemos que basta con una hemina de vino al día para cada uno. Pero los que reciben de Dios la fuerza para abstenerse sepan que tendrán una recompensa especial. Si las circunstancias del lugar, o el trabajo, o el calor del verano exigen una medida mayor, el superior lo decidirá, cuidando siempre de que no haya ocasión de hartazgo ni de embriaguez. [...] Y donde las circunstancias sean tales que no pueda proporcionarse ni siquiera la medida prescrita, sino mucho menos o nada en absoluto, que los que allí viven bendigan a Dios y no murmuren. — Regla de san Benito, 40

Hay tres decisiones de diseño en ese párrafo y las tres son aplicables fuera de un monasterio.

La primera es que la medida se fija pensando en los más débiles y no en los mejores. Es exactamente lo contrario de lo que hace cualquiera que diseña su propia disciplina, que la calibra pensando en su mejor día. Una regla ajustada al mejor día se incumple todos los demás.

La segunda es que el que puede más recibe permiso para hacer más, pero no se le cambia la regla. La norma se queda donde está y el excedente es voluntario. Eso evita que la exigencia se desplace hacia arriba cada vez que alguien rinde, que es el mecanismo por el que las personas exigentes

acaban en un sitio insostenible sin haber decidido nunca ir allí.

Y la tercera es la cláusula final, que prevé el caso en que no haya nada. Se contempla, se autoriza y se pide que no se murmure. Un régimen que no incluye la posibilidad de un período de escasez es un régimen que se romperá en la primera crisis, y su ruptura se vivirá como un fracaso personal en vez de como lo que es: una circunstancia.

El capítulo anterior del mismo reglamento, al fijar la comida, hace algo parecido: manda que haya siempre dos platos cocinados en la mesa, no por gula, sino, dice, para que el que por alguna razón no pueda comer de uno pueda comer del otro. Es una previsión de las flaquezas particulares metida en la logística de la cocina.

Contra el todo o nada

El error de diseño más común en este terreno no es la avaricia. Es una figura muy reconocible: la persona que decide cambiar entera y de golpe.

Se propone dar mucho, llamar a todo el mundo, ocuparse de todos, dedicar el año a algo grande. Sostiene el programa cuatro días, a veces dos semanas. Después falla un día, y el fallo no lo interpreta como un fallo sino como una refutación: dado que no es capaz de sostenerlo, concluye que no es esa clase de persona, y abandona el proyecto entero. Meses más tarde diseña otro, más ambicioso.

Ese ciclo puede repetirse durante décadas sin que nada cambie, y el motivo no es la falta de voluntad, que suele ser mucha. Es el diseño. Un programa que solo funciona si no se falla nunca está garantizado que falle, porque la vida incluye días malos, enfermedades, semanas de trabajo imposible y períodos en los que uno no sirve para nada.

La corrección conocida es una regla mínima y no un propósito máximo: fijar algo tan pequeño que se pueda hacer incluso en el peor día del mes, y añadir una cláusula para el fallo, del tipo de no fallar dos veces seguidas. Un solo cero no rompe nada; dos ceros consecutivos son el principio del abandono. Esa cláusula es más importante que la cantidad, porque casi ningún programa muere el día que se incumple: muere el día siguiente.

Y hay una observación que este libro puede añadir. La regla mínima no consiste en dar poco, consiste en fijar un suelo. Los días buenos se da mucho más, y no pasa nada; lo que no se negocia es el suelo. Lo contrario, fijar un techo alto y no llegar nunca, produce culpa, y la culpa, como ya se ha visto, no produce conducta.

Una banda, no un máximo

El código medieval que ya dio a este libro la escala de los ocho grados fija también, unas páginas antes, cuánto conviene dar. Y lo hace poniendo un techo, cosa que casi ninguna tradición se atreve a hacer.

> ¿Cuánto? La manera más deseable de cumplir este precepto es dar la quinta parte de los propios recursos. [...] Incluso quien reparte dinero en caridad con largueza no debe repartir más de una quinta parte. [...] No debe dar todo lo que tiene, como explicaron nuestros sabios. Eso no es piedad, sino necedad, porque perderá todo su dinero y pasará a depender de los demás; y de una persona así no debemos compadecernos. En un sentido parecido dijeron nuestros sabios: «El hombre de piedad necia está entre los que destruyen el mundo.» Antes bien, quien reparte su dinero en preceptos no debe repartir más de una quinta parte, y debe conducirse como aconsejaron nuestros profetas: ordena sus asuntos con juicio, tanto en lo tocante a la ley como en lo mundano.
> — Maimónides, *Leyes de los regalos a los pobres*, VII 5

La expresión que emplea, y que conviene retener, califica de necio y no de virtuoso al que se arruina dando; y va más lejos: dice que a ese no hay que tenerle lástima, precisamente porque su ruina le convertirá en carga de otros. La generosidad sin límite se trata aquí como un problema de orden público.

Y en la misma página está el otro extremo, que es lo que convierte esto en algo utilizable. Se fija también un mínimo, una cantidad pequeña al año por debajo de la cual nadie cumple, y se establece que la obligación de dar alcanza incluso al que vive de la caridad ajena.

Es decir, no se fija un objetivo: se fija una banda, con suelo y con techo.

Y esa es probablemente la mejor idea práctica de todo este capítulo, porque resuelve los dos fallos opuestos. El suelo impide que la prudencia se convierta en excusa. El techo impide que la generosidad se convierta en ruina, y lo hace además sin apelar a la moderación del interesado, que es la persona menos indicada para juzgar.

Cualquiera puede trasladarlo a su situación sin ninguna aritmética religiosa. Decidir dos números en vez de uno: por debajo de este no bajo aunque el mes sea malo; por encima de este no subo aunque me sienta generoso. Y no volver a deliberarlo cada vez.

La prudencia como excusa

Todo lo anterior tiene un uso torcido y hay que nombrarlo, porque es fácil y es cómodo.

La sostenibilidad se puede invocar indefinidamente para no hacer nunca nada. Ahora no puedo, tengo que cuidarme, no estoy en mi mejor momento, si me agoto no le sirvo a nadie. Todas esas frases son verdaderas alguna vez y falsas la mayoría, y tienen la ventaja de que no se pueden refutar desde fuera.

La señal de que se está usando así es sencilla: la prudencia auténtica pone un suelo, y la prudencia falsa no pone ninguno. El que de verdad se está administrando sabe decir cuánto está dando, porque lo ha decidido. El que se está escondiendo detrás de la prudencia no ha decidido nada; simplemente responde que no cuando le piden algo, y guarda para más adelante una generosidad que llegará cuando esté mejor.

Hay además situaciones que no admiten dosificación. Una urgencia, una enfermedad grave en la familia, alguien que se está hundiendo: en esos casos hay que dar todo lo que haga falta durante el tiempo que haga falta, y las reglas de este capítulo no se aplican. Lo que sí se aplica después es la recuperación: nadie sale ileso de un período así, y el que no lo reconoce se rompe unos meses más tarde, con retraso, sin entender por qué.

Diez años

La medida de todo esto no es el día ni el mes. Es el plazo largo, y ahí las cuentas cambian por completo.

Una llamada semanal a alguien mayor son unas quinientas llamadas en diez años. Una cantidad pequeña dada todos los meses es una cantidad considerable en una década. Media hora diaria dedicada a alguien de la casa son mil ochocientas horas. Ninguna de esas cosas se nota el martes por la tarde, y todas ellas construyen una vida entera.

Aquí no hay nada que decidir hoy, y desde luego nada que prometer. Solo hay una pregunta que conviene hacerse antes de emprender cualquier propósito relacionado con estas páginas: ¿podría hacer esto el peor día del año? Si la respuesta es que no, el propósito está mal calibrado, y no por falta de voluntad. Hay una segunda pregunta que se contesta igual de deprisa y sienta bastante peor: ¿seguiría haciéndolo si nadie llegara a saberlo? Las quinientas llamadas no las ve nadie desde fuera, la media hora diaria en la propia casa no consta en ningún sitio, y un suelo que solo aguanta mientras alguien lleva la cuenta no era un suelo. Lo que dura diez años transcurre casi entero a oscuras, y a oscuras lo que más estorba no es el cansancio, es el nombre de uno.

Capítulo 53

Dar sin ser nadie

> *La obra se cumple, y no se descansa en ella como en un logro.*
>
> Tao Te King

Todo lo que dura mucho esconde la misma trampa. Un favor que se hace una vez se agradece, y a veces incluso se cuenta; el mismo favor hecho cada semana durante diez años no se agradece ni se cuenta, porque ha dejado de verse: se ha convertido en el suelo sobre el que los demás pisan, y del suelo no habla nadie. El que sostiene algo durante años cobra en invisibilidad, y esa es la parte del trato que no figura en ningún sitio cuando uno decide empezar. De ahí sale una pregunta que casi nadie se hace en serio, entre otras cosas porque hacérsela resulta desagradable: cuánto de lo que uno hace por los demás resistiría la garantía de que nadie se va a enterar jamás. Es fácil dar dinero, es más difícil dar tiempo, y es más difícil todavía dar sin que se sepa que se ha dado. Queda un escalón más, que casi nadie sube y que conviene mirar de cerca, aunque solo sea para saber que existe.

En 2006 se le concedió a un matemático ruso la medalla Fields, el mayor galardón de su disciplina, por haber demostrado una conjetura que llevaba un siglo abierta. La rechazó. Cuatro años después se le concedió un premio de un millón de dólares por el mismo trabajo. También lo rechazó. Había publicado la demostración en un repositorio abierto de internet, sin someterla a ninguna revista, y no volvió a publicar. La explicación que

se le atribuye, en la que conviene no confiar demasiado porque llegó a la prensa de segunda mano, es que no le interesaba el dinero ni la fama, y que le repugnaba el comportamiento de una comunidad en la que consideraba que había gente peor que él y a la que sin embargo se premiaba.

Un caso anterior es el de un matemático alemán y francés que reconstruyó los fundamentos de la geometría algebraica, se retiró de la vida académica a los cuarenta y dos años, rechazó otro premio importante y pasó las últimas décadas en un pueblo, escribiendo miles de páginas que casi nadie ha leído.

Y hay un tercer caso que no es individual: un grupo de matemáticos franceses que desde los años treinta publicó bajo un nombre inventado, sin firmar ninguno, con la regla de retirarse al llegar a cierta edad. Reescribieron los fundamentos de la disciplina y ninguno puso su nombre.

Conviene decir de inmediato lo que estos casos no son. No son modelos de conducta. El primero se aisló también de sus colegas y de su vida profesional; el segundo terminó en una soledad extrema y con escritos que muchos consideran delirantes; y el grupo anónimo ejerció durante décadas un poder considerable sobre lo que se publicaba y se enseñaba en su país, es decir, que la renuncia al nombre no fue una renuncia a la influencia. La renuncia al crédito no vuelve a nadie mejor persona, y a veces es un síntoma y no una virtud.

Lo que sirve de ellos es otra cosa: demuestran que el escalón existe y que es subible. La mayor parte de la gente cree, sin habérselo formulado, que el reconocimiento es una necesidad tan básica como el sueño. Estos casos muestran que no lo es para todo el mundo.

Lo que dice el texto chino

La formulación clásica de esto tiene dos mil quinientos años y aparece en el segundo capítulo de un libro brevísimo.

> Por eso el sabio conduce los asuntos sin hacer nada y transmite sus enseñanzas sin usar palabras. Todas las cosas brotan, y no hay ninguna que se niegue a mostrarse; crecen, y no se reclama su propiedad;

> recorren sus procesos, y no se espera recompensa por los resultados. La obra se cumple, y no se descansa en ella como en un logro. La obra está hecha, pero nadie ve cómo: por eso su poder no cesa. — *Tao Te King*, 2

Y el capítulo cincuenta y uno lo repite aplicándolo al principio que produce todas las cosas.

> Las produce y no reclama poseerlas; las lleva a través de sus procesos y no se jacta de su habilidad al hacerlo; las lleva a la madurez y no ejerce control sobre ellas: a esto se le llama su operación misteriosa. — *Tao Te King*, 51

La secuencia de verbos es lo que hay que retener: producir, no poseer; hacer, no jactarse; madurar, no controlar. Son tres renuncias distintas y de dificultad creciente, y la tercera es la más dura, porque el que ha hecho algo tiende a seguir mandando sobre ello.

Hay que hacerle a este texto la objeción de siempre. Un libro que enseña a no reclamar el propio mérito llegó hasta nosotros con el nombre de su autor, real o inventado, en la portada, y ha dado prestigio durante milenios a quien lo cita. La doctrina del anonimato es la más difícil de practicar por quien la enuncia.

El emperador que no quiere que le recuerden

Hay una razón menos noble para soltar el crédito y merece exponerse, porque a mucha gente le convence más que las anteriores. La escribió un hombre que tenía todo el crédito imaginable y no le servía de nada.

> El tiempo que un hombre vive es poco, y el lugar donde vive es un rincón muy pequeño de la tierra; y la mayor fama que pueda quedar de un hombre después de su muerte, también esa es poca cosa, y tal como es mientras dura la conservan hombres mortales y necios que igualmente morirán en seguida, y que ni siquiera mientras viven saben de verdad lo que ellos mismos son; y mucho menos pueden conocer a uno que murió y desapareció mucho antes. — Marco Aurelio, *Meditaciones*, III 10

El argumento no es que la fama sea mala, sino que es un activo de pésima calidad. Depende por completo de terceros; esos terceros son pocos, cambian y se mueren; ninguno de ellos conoce a la persona a la que recuerda, y a menudo ni siquiera se conoce a sí mismo. Quien organiza su conducta para obtener ese activo está trabajando por un pago que nadie garantiza y que se cobra cuando uno ya no está.

Y hay otra anotación suya, escrita para sí mismo y no para publicarse, que dice lo mismo desde más cerca.

> Esto también, entre otras cosas, puede servirte para librarte de la vanagloria: considerar que ahora eres del todo incapaz de merecer el elogio del que ha vivido toda su vida, o al menos desde su juventud, como un filósofo. Porque tanto los demás como tú mismo sabéis bien que has hecho muchas cosas contrarias a esa perfección de vida. Te has enredado, pues, en tu camino, y de aquí en adelante te será difícil recuperar el título y el crédito de filósofo. [...] Si de verdad entiendes lo que importa, no te preocupes ni te cuides de tu fama y tu crédito: bástete con vivir el resto de tu vida, sea mucho o poco, como pide tu naturaleza. — Marco Aurelio, *Meditaciones*, VIII 1

Lo notable es el procedimiento, que es casi cómico y bastante eficaz: se libra de la vanagloria recordándose que ya no puede aspirar a esa reputación, porque la ha estropeado. En vez de renunciar noblemente a un premio que podría ganar, se dice que el premio ya está perdido, y a partir de ahí queda libre.

Cualquiera puede usar el mismo procedimiento y es más honrado de lo que parece. Casi nadie va a ser recordado como una persona ejemplar, entre otras cosas porque casi nadie es recordado. Aceptado eso, desaparece una gran cantidad de trabajo inútil.

Lo que se pierde y lo que se gana

Un capítulo así puede convertirse en una exaltación irresponsable del anonimato, y ya se ha visto en otro lugar de este libro que el anonimato absoluto también puede ser desprecio, y que hay dones que necesitan cara.

Conviene, entonces, decir con precisión qué se gana al soltar el crédito y qué se pierde.

Se pierde algo real: el reconocimiento sostiene, orienta y a menudo permite seguir trabajando. Un investigador sin crédito no consigue financiación; un profesional sin nombre no consigue encargos. Renunciar al crédito es un lujo que no todo el mundo puede permitirse, y recomendarlo indiscriminadamente es una crueldad de gente con la posición ya hecha.

Y se gana una cosa concreta, que es la única que este capítulo puede prometer: la desaparición de una variable en la decisión. El que necesita que se sepa lo que hace tiene un criterio adicional que sesga todo lo demás: elige los actos que se ven, los destinatarios que hablan, los momentos con público, las causas que se cuentan bien. Cuando esa variable se apaga, el campo de lo posible se ensancha bastante, y aparecen tareas que antes eran invisibles precisamente porque eran invisibles.

La patente que no se firmó

Hay un caso menos extremo y mucho más útil que los anteriores, porque no exige retirarse del mundo.

En 1921, en un laboratorio de Toronto, un equipo aisló la insulina y demostró que salvaba la vida de los diabéticos, que hasta entonces se morían de hambre a los pocos meses del diagnóstico. Los descubridores patentaron el procedimiento y cedieron la patente a su universidad por una cantidad simbólica, con el propósito declarado de impedir que nadie tuviera el monopolio y de garantizar que el precio se mantuviera bajo. Uno de ellos dijo que la insulina no le pertenecía, sino que era del mundo.

La historia se cuenta a menudo como una fábula sobre la generosidad de los científicos, y conviene contarla entera, porque el final la complica. Un siglo después, el precio de la insulina en algunos países se había multiplicado hasta convertirla en un problema para los pacientes, y ha habido enfermos que se racionaban las dosis. Las causas son discutidas y tienen que ver con las patentes sobre las formulaciones posteriores, con la estructura del mercado y con la regulación, no con aquella cesión.

Lo que el caso demuestra es algo que este libro necesita decir en su último tramo. La renuncia individual al beneficio es un acto real y admirable, y no basta. Un don hecho una vez, por generoso que sea, no protege lo dado si las condiciones cambian; y las condiciones siempre cambian. Quien de verdad quiera que algo llegue a los demás no puede limitarse a soltarlo: tiene que pensar en qué manos cae y bajo qué reglas.

Y esa es también la diferencia entre las dos clases de renuncia de las que trata este capítulo. Rechazar un premio es un gesto sobre uno mismo, y su efecto se agota en uno mismo. Ceder una patente es un gesto sobre el mundo, y su efecto depende del mundo.

El experimento pequeño

Nadie va a rechazar una medalla Fields esta semana. Pero la operación se puede probar en formato reducido, y de hecho es lo único que este capítulo propone mirar.

Consiste en hacer algo útil y no contarlo a nadie. No un acto heroico: algo pequeño y verificable. Arreglar una cosa que estaba mal en la casa sin mencionarlo. Dejar resuelto un asunto que le tocaba a otro. Hacer una gestión que nadie va a atribuir.

Lo interesante no es el acto sino lo que ocurre después, y hay que observarlo con cierta frialdad porque es incómodo. Pasadas unas horas aparece un impulso muy claro de mencionarlo. No de jactarse, nada tan grosero: de dejarlo caer, de que se note, de decir algo que lleve la conversación hacia allí. Ese impulso tiene una intensidad que sorprende a casi todo el mundo la primera vez que lo mide.

Y ese impulso es el dato que había que medir. La mano no aprieta solo las cosas y el dinero: aprieta sobre todo el propio nombre. El que lo prueba varias veces suele observar dos cosas más, y ninguna de las dos es edificante: que el impulso pierde intensidad si no se le da de comer, igual que cualquier otra costumbre, y que al perderla sobra tiempo, porque una parte considerable del día se iba en vigilar la impresión que uno deja. Lo que no está nada claro es qué ocupa ese sitio cuando se queda libre. Se

suelta lo que se tiene, se suelta el tiempo, se suelta el crédito y por último se suelta el nombre, y donde estaba aquel administrador ocupadísimo aparece un hueco cuyo contenido no garantiza nadie. La sospecha razonable, y bastante incómoda, es que no haya contenido ninguno; que soltarlo todo termine pareciéndose demasiado a no necesitar a nadie, que es la forma más elegante de no querer a nadie.

Capítulo 54

Lo que queda cuando se ha soltado

Yo alabo el desasimiento por encima de todo amor.

Maestro Eckhart

Contra cualquier elogio de la mano abierta hay una objeción razonable, y no la hacen los tacaños: la hacen los que quieren bien a quien se está soltando de las cosas. Restar tiene una aritmética. Se suelta el dinero, se sueltan las horas, se suelta el derecho a reclamar lo que se dio, y al final se suelta el interés por que se sepa quién lo hizo, que es lo que la mano suelta la última. Llevada hasta el extremo, la operación deja cada año a una persona un poco más pequeña, hasta que no queda nadie. Eso hay que responderlo con algo mejor que una consigna, y merece la pena ir a buscar la respuesta en quien llevó la cuenta hasta el final sin detenerse en el punto cómodo.

Un dominico alemán del siglo XIV, que predicaba en lengua vulgar a monjas y a artesanos y que acabó procesado por la Inquisición, escribió un tratado breve sobre lo que él consideraba la virtud más alta. Empieza contando su método.

> He leído muchos escritos, de maestros paganos y de profetas, del antiguo y del nuevo pacto, y he buscado con seriedad y con toda diligencia cuál sería la mejor y más alta virtud, aquella con la que el hombre pu-

> diera acercarse a Dios por el camino más corto, y con la que el hombre fuera enteramente igual a la imagen que era en Dios cuando entre él y Dios no había diferencia alguna, antes de que Dios creara a las criaturas. Y cuando examino todos los escritos, hasta donde mi razón alcanza a indagar y a conocer, no encuentro otra cosa que el puro desasimiento, que está libre de todas las criaturas. [...] Los maestros alaban poderosamente el amor, como san Pablo cuando dice: «Haga lo que haga, si no tengo amor, no tengo nada.» Pero yo alabo el desasimiento por encima de todo amor. Lo primero, porque lo bueno del amor es que me obliga a amar a Dios; y vale mucho más que yo obligue a Dios a venir a mí que obligarme yo a ir hacia Dios. [...] Lo segundo alabo el desasimiento por encima del amor porque el amor me obliga a cargar con todo por amor de Dios, mientras que el desasimiento me obliga a no ser receptivo a nada más que a Dios. — Maestro Eckhart, *Del desasimiento*

Hay que decir de inmediato que la tesis, tal como está formulada, es inaceptable para este libro. Eckhart coloca el desprendimiento por encima del amor, y una jerarquía así conduce a una espiritualidad de la indiferencia que se parece mucho a la coraza del capítulo undécimo. Un hombre que no es receptivo a nada es un hombre al que no le llega nadie.

Y sin embargo, su descripción del proceso es exacta si se le quita la metafísica. Lo que Eckhart llama desasimiento no es dejar de querer a la gente: es dejar de necesitar que las cosas sean de una manera determinada. Y su observación central, dicha en el lenguaje de su época, es que un corazón vacío no se queda vacío. Lo que se ha soltado deja sitio, y el sitio se ocupa.

Esa es la afirmación que este capítulo quiere examinar, porque es la que interesa a cualquiera que haya llegado hasta aquí. Todo el libro ha tratado de soltar. La pregunta razonable, y bastante temida, es qué queda.

La objeción más fuerte de todo el libro

Sería deshonesto citar a Eckhart solo por lo que sirve. Unas páginas más adelante lleva su tesis hasta el final, y lo que dice es la objeción más seria que se le puede hacer a este libro entero.

> Los maestros alaban también la humildad por encima de muchas otras virtudes. Yo alabo el desasimiento por encima de toda humildad. La razón por la que prefiero el desasimiento a la humildad es que la humildad perfecta se inclina por debajo de todas las criaturas, y con eso mismo el hombre sale de sí hacia las criaturas. Pero el desasimiento permanece en sí mismo. Y ningún salir fuera puede estar nunca tan alto como el quedarse dentro de sí. El desasimiento perfecto no atiende a nada y no se inclina ni por debajo ni por encima de ninguna criatura; no quiere estar ni abajo ni arriba; quiere permanecer así para sí mismo, sin amor de nadie y sin pena por nadie; no quiere otra cosa que estar solo. Por eso ninguna cosa lo molesta. Prefiero también el desasimiento a toda compasión, porque la compasión no es otra cosa que salir el hombre de sí mismo hacia las llagas de su prójimo y dejar que su corazón se entristezca por ellas. De eso está libre el desasimiento, que permanece en sí mismo y no deja que nada lo entristezca. — Maestro Eckhart, *Del desasimiento*

Ahí está el argumento en su forma más pura, y hay que reconocerle su coherencia. Si lo que se persigue es soltar, entonces el que suelta del todo no se inclina hacia nadie, no se entristece por nadie y no quiere otra cosa que estar solo. Y por ese camino, el desprendimiento perfecto y la indiferencia perfecta son lo mismo.

Este libro tiene que responder a eso y solo puede hacerlo negando la premisa. Soltar no es un fin. Es un medio, y el fin es lo que aparece cuando la mano se ha abierto, que es siempre alguien. Un desasimiento que se ordena a sí mismo, que no atiende a nada y al que nada molesta, ha convertido el instrumento en objetivo, y el resultado no es la libertad: es la coraza del capítulo undécimo, con vocabulario místico y con mejor prensa.

La frase que lo delata es la última. Que nada lo entristezca es exactamente lo que sería deseable en una piedra. Cualquier persona que haya querido a alguien sabe que la tristeza por sus llagas no es un defecto del sistema, sino la prueba de que el sistema funciona; y una técnica espiritual que la elimine no ha resuelto el problema, lo ha suprimido junto con el sujeto.

De modo que este libro se queda con la tabla en blanco de Eckhart, que es una imagen excelente del sitio que deja lo que se ha soltado, y rechaza expresamente su jerarquía. El desprendimiento vale exactamente lo que valga aquello para lo que deja sitio, y no vale nada por sí mismo.

Lo que efectivamente se pierde

Conviene empezar por las pérdidas, porque prometer que no las hay sería la clase de literatura que este libro ha evitado.

Se pierde dinero, y no vuelve. Se pierden horas. Se pierde el control sobre lo que hacen otros con lo que se les dio. Se pierde la posibilidad de reclamar, que es una forma de poder a la que casi nadie renuncia con gusto. Se pierde el prestigio de los actos que no se cuentan. Y se pierde una figura interior a la que uno le tenía cariño: la del que lo hace todo solo, no debe nada a nadie y se basta.

Esa última pérdida es la más molesta y merece decirse sin adornos, porque a mucha gente le duele más que el dinero. La autosuficiencia es una identidad, y cuesta trabajo construirla; abandonarla se parece a un fracaso.

Lo que aparece

Y ahora lo que aparece, que no es una recompensa espiritual sino una serie de cambios bastante concretos y comprobables.

Lo primero es una reducción del trabajo administrativo interno. Llevar cuentas cuesta. Recordar quién debe qué, quién no llamó, quién no agradeció, qué se dio y no se devolvió, es una tarea continua que se ejecuta en segundo plano y que consume atención todo el día. Cerrar esas cuentas no produce ninguna euforia; produce silencio, y el silencio se nota sobre todo por la noche.

Lo segundo es la desaparición de una variable en las decisiones, que ya se mencionó a propósito del crédito. Quien no necesita que se sepa lo que

hace tiene menos criterios que satisfacer, y por lo tanto elige más deprisa y con menos error.

Lo tercero es que baja el nivel de amenaza del mundo. Buena parte de la tensión cotidiana procede de que las demás personas son competidores potenciales por bienes que se creen escasos: atención, reconocimiento, posición. El que ha dejado de disputarlos deja de encontrarse rivales por la calle, y esto es una diferencia de temperatura, no una idea.

Y lo cuarto, que es lo que Eckhart describe con su vocabulario, es que el sitio se ocupa. Nadie que haya soltado algo se ha quedado con un hueco. Lo que ocupa el hueco es siempre alguien: personas concretas que antes no cabían.

Conviene ser honrado sobre la magnitud de estos efectos. No son una transformación. Son mejoras discretas que se notan comparando años, no semanas, y que un observador externo no advertiría. Quien espere una conversión se decepcionará y concluirá, equivocadamente, que esto no funciona.

Tres pruebas

Como todo lo anterior es difícil de comprobar desde dentro, conviene proponer tres indicadores externos. No miden la virtud de nadie; miden la soltura, que es lo único que este libro ha dicho que se puede medir.

El primero es el tiempo de reacción ante una petición. Cuando alguien pide algo pequeño, hay un intervalo entre la petición y la respuesta, y en ese intervalo cabe una negociación interna: cuánto me va a costar, qué tenía yo previsto, si esto sienta un precedente. Ese intervalo se acorta con los años en las personas que han ido soltando, y no porque contesten sin pensar, sino porque tienen menos que consultar. Es medible: cabe fijarse enlo una vez y volver a notarlo dentro de un año.

El segundo es la duración de un agravio. No su intensidad, que depende del temperamento y no cambia mucho, sino cuánto tiempo permanece disponible en la cabeza. Hay quien recuerda con detalle, quince años después, una frase de un cuñado. Y hay quien, ante la misma frase, se

molesta con la misma intensidad y a los dos días no la encuentra. La diferencia no está en la bondad de ninguno de los dos: está en la cantidad de contabilidad que llevan abierta.

El tercero es el más incómodo y el que menos se examina: si uno se deja ayudar. Ya se ha visto en su capítulo que la negativa automática es un reflejo, y que reconocerlo cuesta porque va disfrazado de delicadeza. Quien lo compruebe descubrirá que en este terreno se avanza mucho más despacio que en los otros dos, y esa lentitud es una información sobre dónde está de verdad el nudo.

Ninguna de las tres pruebas exige creer nada ni proponerse nada, y ninguna se puede hacer en un día, porque miden variaciones lentas. Están aquí, al final, porque son lo único que este libro puede ofrecer en lugar de una promesa: no un estado al que llegar, sino tres magnitudes que se mueven.

El vacío que no es pérdida

Queda una última cosa que decir, y es la que da título al capítulo.

Existe la sospecha, muy razonable, de que todo este asunto consista en vaciarse: que a base de soltar quede al final una persona más pequeña, con menos cosas, menos proyectos y menos yo. Es el miedo que produce cualquier doctrina de renuncia, y no es un miedo tonto.

La respuesta que este libro puede dar no es metafísica sino observacional, y consiste en señalar quiénes son, de hecho, las personas más sueltas que uno conoce. Casi nunca son las más apagadas. Suelen ser gente con mucha energía, que trabaja bien, que se ríe, que tiene opiniones y que no está pendiente de sí misma. Lo que les falta no es intensidad: es susceptibilidad. No se ofenden, o se ofenden poco y por poco tiempo, y por eso disponen de una cantidad de atención que los demás tienen comprometida.

Eso es lo que queda. No una serenidad de estatua, que es una fantasía literaria, sino una persona con menos asuntos pendientes consigo misma y por lo tanto con más sitio para lo que tiene delante.

No hay nada que hacer con esto. Solo hay algo que se puede recordar,

y probablemente ya haya ocurrido alguna vez: la sensación, después de haber dado algo que costaba, de que el asunto se había terminado. No de haber ganado nada. De que ya no había nada pendiente. Ese recuerdo se sostiene entero sobre una palabra, y la palabra es costaba. Existe una calma que por fuera es idéntica a esa y que sale mucho más barata, y casi siempre se compra tarde: cuando lo que se suelta ya se iba a ir de todas maneras y soltarlo no le quita a uno nada. Quien la tiene no está fingiendo, y muchas veces ni siquiera se ha dado cuenta. Pero no son la misma cosa, y lo que las separa no está en el tamaño de lo que se dio ni en la sinceridad con que se dio, sino en el momento, que es la única parte del gesto que después ya no se puede arreglar.

Capítulo 55

La soltura de la mano

> *El Tathagata no tiene tal cosa como el puño cerrado de un maestro que se guarda algo.*
>
> Mahāparinibbāna Sutta

Casi todo el mundo ha tenido dos o tres veces en la vida una sensación que no se parece a ninguna otra: la de que un asunto se ha terminado del todo. No es la de haber ganado nada. Es la de que por ese lado ya no queda nada abierto. Y resulta rara porque lo habitual es justamente lo contrario: una persona lleva encima, en cualquier momento, una cantidad apreciable de cosas que están esperando su momento, y no le pesan nada mientras haya tiempo por delante. Nadie hace la cuenta de cuántas son. Se haría sola, y de golpe, si el tiempo por delante se terminara esta tarde.

Un anciano se está muriendo en un bosque. Ha estado enfermo, ha estado a punto de irse, y su discípulo más cercano le dice que se ha consolado pensando que el maestro no se marcharía sin dejar instrucciones para la comunidad. La respuesta es lo último que ese discípulo esperaba.

> ¿Qué es esto, Ananda? ¿Espera eso de mí la comunidad? He predicado la verdad sin hacer ninguna distinción entre doctrina exotérica y esotérica; porque respecto de las verdades, Ananda, el Tathagata no tiene tal cosa como el puño cerrado de un maestro que se guarda algo. Ciertamente, Ananda, si alguien albergase el pensamiento «soy yo quien dirigirá a la hermandad» o «la comunidad depende de mí», que

sea él quien deje instrucciones. — *Mahāparinibbāna Sutta*, II 32

La expresión que emplea el texto es técnica: el puño del maestro. Designaba la costumbre, común en las escuelas de la India, de que un maestro reservase la parte decisiva de su enseñanza para el final de su vida, y se la diera solamente a un discípulo predilecto. Era una manera de conservar el poder hasta el último día. Lo que dice ese anciano es que él no tiene esa mano cerrada, que no hay nada guardado, y que por eso no hay nada que entregar en el lecho de muerte.

Es una buena imagen para terminar, porque no habla de dar cosas. Habla de no retener.

Lo que era el puño

Conviene precisar qué designaba exactamente esa expresión, porque el comentarista antiguo que la glosó lo explica y su explicación es mejor que la metáfora.

El puño del maestro, dice, es lo que hacen los maestros de fuera: mientras son jóvenes no le cuentan lo esencial a nadie, y al final, moribundos, tumbados en el lecho de muerte, se lo cuentan a un discípulo predilecto y querido.

De modo que el puño no es exactamente retener. Es aplazar. La enseñanza se da entera, sí, pero cuando ya no cuesta nada darla, cuando el que la da no va a tener que convivir con las consecuencias de haberla dado, cuando ya no hay nada que perder. Y ese es un mecanismo que no tiene nada de indio ni de antiguo.

Se reconoce en el padre que dice lo que sentía cuando ya es demasiado tarde. En el que reparte lo suyo en el testamento y no antes. En el que reconoce el mérito de otro cuando ese otro ya no compite con él. En el que perdona en el último momento y en el que pide perdón en el último momento, cuando la respuesta ya no puede hacerle daño.

Nada de eso es hipocresía y casi todo se hace de buena fe. Lo que ocurre es que dar cuando cuesta y dar cuando ya no cuesta se parecen mucho por

fuera y no son lo mismo, y solo hay una manera de distinguirlos, que es la fecha.

Contra el puño así entendido, la conclusión de este libro se puede decir de otra manera. La cuestión no es cuánto acabará uno dando a lo largo de su vida, que probablemente sea bastante. Es cuándo.

Lo que este libro sostiene

Después de cincuenta y un capítulos, la tesis se puede decir en una frase: la generosidad no se mide por el tamaño de lo que se da, sino por la soltura de la mano que lo da.

Las razones para preferir esa medida a las otras han ido apareciendo por el camino y conviene reunirlas.

Se prefiere a la cantidad porque la cantidad depende del patrimonio, y una virtud que solo puedan ejercer los que tienen no es una virtud sino una consecuencia. Un hombre puede dar sumas enormes con la mano perfectamente cerrada, y otro puede dar dos euros con la mano abierta, y la escala de Maimónides, que no menciona ni una cifra en ocho grados, sabía por qué.

Se prefiere a la pureza del motivo porque la pureza no existe y no se puede comprobar. Los experimentos que quisieron aislarla encontraron mezcla; los filósofos que la exigieron demostraron que el don es imposible; y mientras tanto, quien se dedica a examinar sus intenciones no está haciendo nada. Karṇa regateaba antes de dar y sigue siendo el mayor dador de su literatura.

Se prefiere al resultado porque el resultado casi nunca se conoce. Don Quijote desató a un muchacho y lo dejó peor; Tolstoi organizó un rescate y no ayudó a nadie; ropa donada con la mejor intención arruinó industrias enteras. Quien mida su generosidad por sus efectos vivirá alternando el entusiasmo y la desmoralización.

Y se prefiere a todas ellas porque es la única que varía y se puede notar variar. Nadie sabrá jamás si dio por bondad o por vanidad. Cualquiera puede saber si esta vez le costó menos que la anterior.

Lo que suelta la mano

Lo que hay que soltar no son solo cosas, y esa ha sido la mitad del trabajo de este libro.

Está el dinero, que es lo primero que se piensa y lo menos difícil. Está el tiempo, que es más caro porque no se repone. Está la atención, que es lo más raro y lo que casi nadie da, porque exige estar delante de alguien sin ausentarse.

Y están las cosas que no parecen bienes y son las que más se agarran. El registro de lo que a uno le deben, que se lleva sin escribirlo y se cobra en frío. El juicio ya formado sobre una persona a la que no se ha vuelto a mirar. La razón que uno tiene y no está dispuesto a soltar aunque ya no sirva para nada. La necesidad de que se sepa lo que se hizo. La costumbre de resolverle al otro lo que el otro podía resolver. Y la negativa a recibir, que parece pudor y es la forma más eficaz de mantenerse por encima.

Reunido todo, este libro ha ido señalando siempre lo mismo desde ángulos distintos: dar cerca, porque lo lejano se elige a veces para no estar; dar sin llevar cuenta, porque la cuenta envenena lo que sí se da; dar sin firma, porque la firma cobra; dar atención y no soluciones; dar lo pequeño todos los días en vez de lo grande alguna vez; saber no hacer, y quedarse; saber recibir y saber pedir, que es la mitad olvidada; y hacerlo todo con alegría y a un ritmo que se pueda sostener durante años.

Los siete motivos, otra vez

Al principio de este libro se citó una escala de siete motivos para dar, ordenados de peor a mejor, y quedó pendiente una observación que ahora puede hacerse.

En esa escala, el gozo de dar no ocupa el primer puesto. Ocupa el sexto de siete. Por encima de él, y en último lugar, está un motivo que a un lector occidental le sigue pareciendo extraño: dar como ornamento y apoyo de la mente.

Después de cincuenta capítulos, esa colocación se entiende mejor. La

alegría de dar es un motivo excelente y todavía depende de algo: de que la ocasión sea agradable, de que el otro reaccione bien, de que uno esté de buen ánimo. Un donante que da porque le gusta dejará de dar el día que no le guste, y ese día llega. Lo que la escala coloca más arriba no es una emoción más pura, sino algo más aburrido y más fiable: la comprensión de que este gesto, repetido, afloja al que lo hace.

Es exactamente la tesis de este libro, formulada hace veinticinco siglos y con otra terminología. La generosidad no se practica principalmente porque el mundo lo necesite, aunque lo necesite; ni porque produzca felicidad, aunque la produzca; ni porque haya que hacerlo, que es una razón que no se sostiene. Se practica porque abre la mano, y una mano abierta sirve para todo lo demás.

Conviene añadir que esa escala está construida sobre una contabilidad de méritos y renacimientos en la que este libro no ha entrado. Se puede quitar entera. Lo que queda, sin ninguna cosmología, es una observación sobre lo que le pasa a una persona que lleva veinte años dando cosas pequeñas: que ya no le cuesta, y que ha dejado de llevar la cuenta de lo que le cuesta.

Por qué no hace falta creer en nada

Conviene decir de manera expresa algo que ha estado implícito en todo el libro.

Nada de lo anterior descansa en ninguna doctrina. Se han citado textos religiosos de cuatro o cinco tradiciones, y en todos los casos lo que se ha tomado de ellos es la observación y no la creencia: la arquitectura de una habitación del Templo, la escala de ocho grados, las reglas físicas para visitar a un enfermo, la regla monástica que devuelve la ropa vieja, la lista de los que no pueden devolver. Ninguna de esas cosas exige aceptar la cosmología de quien las escribió.

Y no se ha apoyado nada en la promesa de una recompensa futura, ni en este mundo ni en otro. La razón es práctica: las creencias van y vienen, y una conducta montada sobre una convicción se cae con ella. Lo que

aquí se propone tiene que seguir en pie el día en que uno no crea en nada, porque ese día llega.

Lo que sostiene el asunto, si algo lo sostiene, es más modesto y más comprobable. Que la mayor parte de lo que uno retiene no le sirve para nada. Que la mano cerrada cansa, y el que va protegido gasta el doble por recorrer el mismo camino. Que el vacío que la gente intenta llenar con estímulos se llena bastante mejor dejando de ser, durante un rato, el centro de la propia atención. Y que la vida se compone de las personas concretas que uno tiene alrededor, que son pocas y no van a estar siempre.

La única aritmética

De todo el libro solo hay una cuenta que conviene recordar, y ya apareció en su capítulo: habrá una última conversación con cada persona que uno conoce, y no se sabrá cuál es.

No es una advertencia ni un látigo. Es una descripción, y su utilidad no es producir urgencia, que se apaga en dos días, sino escala. Sesenta veces más. Cuarenta. Doce. Cifras pequeñas, manejables, que no exigen cambiar de vida y que sí cambian el peso de una llamada de diez minutos un martes cualquiera.

La última página

Este libro no pide nada.

No propone un método, ni un programa, ni una lista de ejercicios, y ha evitado deliberadamente el imperativo, porque los propósitos grandes fracasan todos y porque la culpa no produce conducta. Lo único que ha ofrecido, al final de cada capítulo, es algo que se puede mirar: un medio segundo antes de contestar, una cara que se pone sin querer, una negativa que sale sola, una cifra en un extracto bancario, un impulso de mencionar lo que se hizo.

Si de todo esto quedara una sola cosa, que quede esta. La mano se cierra sola, sin decisión y sin motivo, muchas veces al día, y casi siempre sobre

algo que no vale nada. Se puede notar cuando ocurre. Notarlo no cuesta nada y no obliga a nada.

Y a veces, al notarlo, se abre. No por decisión y no porque nadie se lo haya propuesto por la mañana: hay una vez de cada tantas en que la cosa sale antes de que haya dentro alguien administrándola, y esa es la operación entera. Guerásim, el criado que sostenía en alto las piernas de su señor moribundo noches enteras y limpiaba lo que había que limpiar sin poner cara de estar haciendo algo meritorio, no había leído una página sobre esto ni la necesitaba. Quien haya llegado hasta aquí tiene, en cambio, un libro en la mano y la claridad agradable que deja una lectura seguida, que suele ser bastante exacta en su diagnóstico y que todavía no es nada. De las dos cosas, la única que seguirá estando ahí dentro de una semana es el libro.

Capítulo 56

Epílogo

Un libro sobre este asunto tiene un problema que no tienen los demás: que leerlo se parece mucho a hacer algo, y no lo es.

La sensación al terminar estas páginas, si han funcionado, será una mezcla de lucidez y de propósito. Es una sensación agradable y bastante fiable en su diagnóstico: uno ha visto con más claridad de qué manera concreta se le cierra la mano. Y es del todo inútil por sí sola. Dentro de tres días no quedará nada de ella, igual que no queda nada del efecto de una película que conmovió mucho una noche de invierno. Eso no es un defecto del lector ni del libro: es cómo funciona la atención.

De modo que conviene decir, al final, lo poco que se puede hacer con esto.

Lo primero es no proponerse nada grande. La tentación, después de un libro así, es diseñar un programa: llamar a todo el mundo, empezar a dar dinero, cambiar el trato con la familia. Ese programa durará entre cuatro días y dos semanas, y su fracaso dejará al lector convencido de que no es esa clase de persona, que es una conclusión falsa y bastante cara. Si algo se decide, que sea una sola cosa, tan pequeña que se pueda hacer también el peor día del mes.

Lo segundo es que este libro no está hecho para leerse una vez. Cada capítulo termina con algo que se puede mirar, y esas comprobaciones no funcionan leídas: funcionan hechas, y por separado. Un capítulo al mes, mirando durante ese mes lo que el capítulo señala, produce más que la

lectura entera de un tirón. Y hay capítulos que no dirán nada hoy y dirán mucho dentro de cinco años, porque no tocan lo que ahora está en juego.

Lo tercero, y es lo único que se parece a un consejo: la parte de este libro que menos apetece releer es la que hace falta. Casi todo el mundo, al recordar estas páginas, encontrará que hay dos o tres capítulos que le resultaron irritantes, exagerados o poco pertinentes. Suelen ser esos.

Nada de lo que aquí se ha dicho es original. La observación de que el ánimo importa más que la cosa es de un romano del siglo I; la de que hay que dar antes de que el otro tenga que pedir, de un médico judío del XII; la de que lo que hiere no es el don sino la posición del que lo hace, de un ensayista americano del XIX; la de que a los que no pueden devolver nada se les deja la comida suavemente en el suelo, de un código indio que en casi todo lo demás resulta detestable. Este libro no ha hecho más que ponerlos a discutir entre ellos y sacar la parte que sigue en pie.

Lo que este libro no resuelve

Queda por decir en qué falla, porque falla en un punto y el fallo es grande.

Todo lo anterior supone que el que da no está, a la vez, haciendo daño. Y esa suposición no se sostiene. Un hombre puede repartir dinero por la mañana y humillar a alguien por la tarde, y las dos cosas caben en el mismo día sin que él note ninguna contradicción. Puede sostener una casa entera y hablar dentro de ella de una manera que anula todo lo que sostiene. Puede ser espléndido con los desconocidos y cruel con los suyos, y a menudo lo uno paga lo otro.

El libro lo ha rozado cuatro o cinco veces sin resolverlo. Está en el hombre que se sienta sobre el cuello de aquel a quien socorre. Está en el que ayuda mucho para no tener que estar. Está en la cara que se pone al hacer un favor, que llega antes que el favor y dura más. Y está en la observación que apareció al hablar de la limosna seguida de agravio: que a veces es preferible no dar nada y hablar bien.

Todas esas son la misma cosa, y su nombre no es generosidad. La mano

abierta no basta si la boca sigue haciendo lo que le da la gana, y aflojar el agarre sobre lo que se tiene resulta bastante más fácil que aflojarlo sobre lo que se quiere hacer. Un impulso no se guarda en un armario: llega ya ejecutado. Ahí hay otro trabajo, y es distinto de este.

Lo cual quiere decir que este libro es el primero y no el único, y que la operación que describe tiene por lo menos cinco capas más adentro. Cada una empieza donde la anterior se rompe. Pero eso es asunto de otro libro, y quien no vaya a leerlo no ha perdido nada: lo que hay aquí funciona por su cuenta, y una mano que se ha aflojado un poco sigue estando más suelta que antes aunque no se afloje nada más.

Queda la dedicatoria, que se escribió al principio y que ahora puede leerse mejor.

Nada de esto se ha escrito para nadie en particular. Si algo de lo que hay aquí le sirve a una persona, esa persona no me lo dirá y yo no lo sabré, y así está bien: es exactamente lo que el libro defiende. Lo que sí puede pedirse, y es lo último, es que si algo sirve no se quede parado. Un libro es un objeto que se estropea si se guarda.

Para el beneficio de todos los seres.

Bibliografía

Se ordena por los seis libros de este volumen y, dentro de cada uno, alfabéticamente por autor, o por título cuando la obra es anónima. Una obra que vuelve a aparecer más adelante figura en el libro donde se usó por primera vez, y allí se dice dónde vuelve. Cada entrada da el autor, el título, la fecha de la obra original y la edición concreta que se ha manejado.

Un asterisco al final de la entrada señala las obras de dominio público que se han leído íntegras y de primera mano, no por resumen ni de segunda mano. La abreviatura (ref.) señala las que siguen en derechos y por eso sólo se citan de referencia o en fragmento breve de comentario; sus datos se dan con la mayor precisión de que se ha dispuesto y conviene cotejarlos antes de imprimir. Las entradas que no llevan ninguna de las dos marcas son textos de acceso abierto con licencia Creative Commons, o bien obras de dominio público de las que sólo se ha manejado la parte que aquí se cita.

Libro Primero. El gesto

Aristóteles. *Ética a Nicómaco* (siglo IV a. C.). Versión inglesa de D. P. Chase, *The Nicomachean Ethics of Aristotle*, en el ejemplar de Project Gutenberg número 8438. Se usan los libros IV y V, y el libro IV vuelve en el Libro Segundo. *

Arrow, Kenneth J. «Gifts and Exchanges» (1972), la respuesta económica a Titmuss. (ref.)

Batson, C. Daniel. Serie de experimentos sobre la hipótesis de la em-

patía y el altruismo, iniciada a finales de los años setenta y continuada durante veinticinco años; en este libro se cuenta el experimento llamado «Elaine». (ref.)

Biblia. *Reina-Valera* de 1909, revisión de la Biblia del Oso de Casiodoro de Reina por Cipriano de Valera. Se descargaron de Wikisource los capítulos que se citan: Génesis 18 y 19, Éxodo 22, Levítico 19, Deuteronomio 15, Isaías 58, Proverbios 11 y 19, Eclesiastés 11, Mateo 5, 6, 19 y 25, Marcos 12, Lucas 6, 10, 12, 14, 16 y 21, Hechos 2, 4 y 20, 1 Corintios 13, 2 Corintios 8 y 9, Gálatas 6, Santiago 2 y 1 Juan 3. Vuelve en los Libros Tercero y Sexto. *

Boas, Franz. Etnografía de los kwakiutl a partir de su estancia en Fort Rupert en el invierno de 1894. No se ha manejado el original: el potlatch llega a este libro a través de Mauss, que trabajó con los materiales de Boas. (ref.)

Cialdini, Robert B. Réplica experimental a Batson (1987), que atribuye la conducta de ayuda a la fusión del yo con el otro y no al altruismo. (ref.)

Codere, Helen. *Fighting with Property* (1950), donde se muestra que los potlatch desatados que vio Boas eran una versión inflamada por el desastre colonial. (ref.)

Corán. Se han contrastado las tres versiones inglesas que publica en paralelo el ejemplar de Project Gutenberg número 16955: las de Abdullah Yusuf Ali, Marmaduke Pickthall y M. H. Shakir. Vuelve en el Libro Tercero. *

Dana, Jason, y colaboradores. Experimentos de 2007 sobre la salida discreta y costosa en el juego del dictador. (ref.)

Dāna Sutta, Aṅguttara Nikāya 7.49. Versión inglesa de Ṭhānissaro Bhikkhu (1997), publicada con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial.

Derrida, Jacques. *Donner le temps* (1991), la formulación filosófica más rigurosa de la imposibilidad del don. (ref.)

Emerson, Ralph Waldo. «Gifts», en *Essays: Second Series* (1844). Ejemplar de Project Gutenberg número 2945. Vuelve en los Libros Segundo y Quinto. *

Firth, Raymond. Crítica de la lectura maussiana del *hau* a partir de su propio trabajo de campo entre los maoríes, en *Economics of the New Zealand Maori* (1929). (ref.)

Gneezy, Uri, y Aldo Rustichini. «A Fine Is a Price» (2000), el estudio de las guarderías israelíes. El libro cuenta el experimento sin nombrar a sus autores. (ref.)

Hávamál, estrofas 39, 41, 44, 46, 48 y 145. No se cita de una edición del poema, sino de la traducción francesa de Maurice Cahen tal como la transcribe Mauss al frente del *Ensayo sobre el don*.

Homero. *Odisea* (siglo VIII a. C.). Versión inglesa en prosa de Samuel Butler (1900), ejemplar de Project Gutenberg número 1727. *

Hyde, Lewis. *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property* (1983), de donde procede la idea de que el don debe seguir moviéndose y que lo que se guarda se estropea. (ref.)

Kant, Immanuel. *La paz perpetua* (1795). Versión inglesa de Mary Campbell Smith, *Perpetual Peace: A Philosophical Essay* (Londres, 1903), ejemplar de Project Gutenberg número 50922. *

Kropotkin, Piotr. *El apoyo mutuo. Un factor de la evolución* (Londres, 1902). Escrito en inglés por el autor; ejemplar de Project Gutenberg número 4341. *

Lévi-Strauss, Claude. «Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss» (1950), el prólogo que acusa a Mauss de haberse dejado mistificar por la explicación indígena. (ref.)

List, John A. Variación del juego del dictador introducida en 2007, en la que se da al sujeto la posibilidad de quitar además de dar. (ref.)

Mahābhārata, *Vana Parva*, secciones sobre Karṇa e Indra. Versión inglesa de Kisari Mohan Ganguli (Calcuta, 1883-1896), ejemplar de Project Gutenberg número 15474. Sólo se descargó el extracto correspondiente al episodio de la armadura.

Malinowski, Bronisław. *Los argonautas del Pacífico occidental* (1922), el libro que fundó el trabajo de campo moderno y que describe el *kula*. (ref.)

Mauss, Marcel. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les*

sociétés archaïques, publicado en *L'Année Sociologique*, segunda serie, 1923-1924. Se ha trabajado sobre el texto francés íntegro, en la edición electrónica que preparó Jean-Marie Tremblay, profesor de sociología del Cégep de Chicoutimi, el 17 de febrero de 2002, para la colección «Les classiques des sciences sociales» de la Universidad de Quebec en Chicoutimi. *

Nietzsche, Friedrich. *Así habló Zaratustra* (1883-1885). Versión inglesa de Thomas Common (Londres, 1909), ejemplar de Project Gutenberg número 1998. *

Nietzsche, Friedrich. *El Anticristo* (1888). Versión inglesa de H. L. Mencken (Nueva York, 1920), ejemplar de Project Gutenberg número 19322. *

Sahlins, Marshall. *Stone Age Economics* (1972), con el capítulo sobre el espíritu del don que defiende a Ranaipiri leyéndolo en clave económica. (ref.)

Séneca. *De beneficiis* (siglo I). Versión inglesa de Aubrey Stewart, *L. Annaeus Seneca on Benefits*, Bohn's Classical Library (Londres, 1887), ejemplar de Project Gutenberg número 3794. Vuelve en los Libros Segundo y Quinto. *

Singer, Tania, y Olga Klimecki. Investigación experimental que separa el entrenamiento en resonancia empática del entrenamiento en compasión, con resultados opuestos en malestar y en disposición a acercarse. (ref.)

Tao Te King (siglo VI a. C., en la atribución tradicional). Versión inglesa de James Legge, *The Tao Teh King, or the Tao and its Characteristics*, en los *Sacred Books of the East*, tomo 39 (Oxford, 1891), ejemplar de Project Gutenberg número 216. Vuelve en el Libro Sexto. *

Titmuss, Richard. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy* (1970), la comparación entre el sistema británico de donación de sangre y el norteamericano. (ref.)

Libro Segundo. La mano cerrada

Askew, Graham N., Federico Formenti y Alberto E. Minetti. «Limitations imposed by wearing armour on Medieval soldiers' locomotor per-

formance», *Proceedings of the Royal Society B* 279 (2012), 640-644. El artículo completo es de suscripción y no se ha leído: lo que se cita procede del resumen que sirve Europe PMC. (ref.)

Axelrod, Robert. *La evolución de la cooperación* (1984), el torneo de programas que juegan al dilema del prisionero repetido y la victoria de la estrategia que empieza cooperando. (ref.)

Código Civil español, aprobado por Real Decreto de 24 de julio de 1889, libro III, título II, «De la donación», artículos 618 a 656; se citan el 648 y el 652. Texto consolidado del Boletín Oficial del Estado, de libre reutilización citando la fuente. Texto legal en castellano.

Darwin, Charles. *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales* (1872), capítulo XIII, sobre el rubor, la timidez y la vergüenza. Original inglés, ejemplar de Project Gutenberg número 1227. *

Dhammapada (siglo III a. C. en su forma escrita), versos 19 y 20. Versión inglesa de F. Max Müller para los *Sacred Books of the East*, ejemplar de Project Gutenberg número 2017. *

Epicteto. *Enquiridión* (siglo II), XLVI. Versión inglesa de George Long, *A Selection from the Discourses of Epictetus with the Encheiridion*, ejemplar de Project Gutenberg número 10661. *

Schwitzgebel, Eric. «Do ethicists steal more books?», *Philosophical Psychology* 22 (2009), 711-725. Se ha leído entero, en la copia que el autor mantiene públicamente accesible en el servidor de la Universidad de California en Riverside. Sigue en derechos y se cita en fragmento breve para comentarlo. (ref.)

Spinoza, Baruch. *Ética demostrada según el orden geométrico* (1677), tercera parte, definiciones de los afectos, y apéndice de la cuarta parte. Versión inglesa de R. H. M. Elwes desde el latín, ejemplar de Project Gutenberg número 3800. *

Freud, Sigmund. *Psicología de las masas y análisis del yo* (1921). Versión inglesa de James Strachey (1922), ejemplar de Project Gutenberg número 35877. *

Heródoto. *Historia*, libros I a IV (siglo V a. C.). Versión inglesa de G. C. Macaulay, *The History of Herodotus*, tomo I (Londres, 1890), ejemplar

de Project Gutenberg número 2707. *

Hesíodo. *Trabajos y días* (siglo VII a. C.). Versión inglesa de Hugh G. Evelyn-White, en *Hesiod, the Homeric Hymns, and Homerica* (Loeb, 1914), ejemplar de Project Gutenberg número 348. *

Instituciones de Justiniano (533). Versión inglesa con comentario de John Baron Moyle, quinta edición, ejemplar de Project Gutenberg número 5983. *

Jefferson, Thomas. Carta a Isaac McPherson de 13 de agosto de 1813. Texto inglés publicado por Wikisource. Vuelve en el Libro Tercero. *

Kenkō, Yoshida. *Tsurezuregusa* (*Ocurrencias de un ocioso*, hacia 1330). Versión inglesa de William N. Porter, *The Miscellany of a Japanese Priest* (Londres, Humphrey Milford, 1914), en el texto digitalizado de archive.org. *

Kropotkin, Piotr. Véase el Libro Primero.

Mencio. *Mengzi* (siglo IV a. C.), libros I, II y III. Versión inglesa de James Legge, en el texto bilingüe del Chinese Text Project. Vuelve en los Libros Tercero y Cuarto. *

Plutarco. *Vidas paralelas*, vida de Arístides (siglo I-II). Versión inglesa de John Dryden revisada por Arthur Hugh Clough, ejemplar de Project Gutenberg número 674. *

Schopenhauer, Arthur. *Parerga y Paralipómena*, tomo II (1851), parágrafo 396. No se ha leído en alemán: se ha usado la antología inglesa de T. Bailey Saunders, *Studies in Pessimism* (Londres, 1890), ejemplar de Project Gutenberg número 10732.

Small, Deborah A., George Loewenstein y Paul Slovic. «Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102 (2007), 143-153. Se ha leído la copia de los autores alojada en el servidor de Carnegie Mellon. (ref.)

Smith, Adam. *La teoría de los sentimientos morales* (1759), en la sexta edición, la de 1790, que es la última que el autor revisó. Ejemplar de Project Gutenberg número 67363. *

Staněk, Rostislav, Ondřej Krčál y Katarína Čellárová. «Money burning

is driven by reciprocity rather than spite», *Journal of the Economic Science Association* 11 (2025), 47-57. Acceso abierto en Cambridge University Press.

Tucídides. *Historia de la guerra del Peloponeso* (siglo V a. C.). Versión inglesa de Richard Crawley (Londres, 1874), ejemplar de Project Gutenberg número 7142. *

Zizzo, Daniel John, y Andrew J. Oswald. «Are People Willing to Pay to Reduce Others' Incomes?», documento de trabajo 568 del departamento de Economía de la Universidad de Warwick (2000), publicado después en *Annales d'Économie et de Statistique* 63-64 (2001). Se ha leído el documento de trabajo de acceso abierto del repositorio de Warwick.

Libro Tercero. Lo que se puede dar

Aquino, Tomás de. *Suma teológica*, segunda parte de la segunda (1265-1274). Versión inglesa de los Padres de la Provincia Dominica Inglesa, ejemplar de Project Gutenberg número 18755. *

Benito de Nursia. *Regla de los monasterios* (siglo VI). Versión inglesa de Leonard J. Doyle, *St. Benedict's Rule for Monasteries*, ejemplar de Project Gutenberg número 50040. Vuelve en los Libros Cuarto, Quinto y Sexto. *

Boileau, Étienne. *Livre des métiers* (hacia 1268), ordenanzas de los estañeros y de los cerrajeros. Texto francés antiguo en la edición de Georges-Bernard Depping, *Réglemens sur les arts et métiers de Paris* (París, 1837), en el ejemplar digitalizado de archive.org. Sólo se ha manejado el extracto de las dos ordenanzas.

Cervantes, Miguel de. *Don Quijote de la Mancha*, primera parte (1605), capítulos 4 y 31. Texto castellano original, ejemplar de Project Gutenberg número 2000. *

Confucio. *Analectas* (siglo V a. C.). Versión inglesa de James Legge, en *The Chinese Classics*, ejemplar de Project Gutenberg número 3330. *

Dōgen. *Bodaisatta shishōbō* (*Las cuatro conductas del bodhisattva*, 1243). El original japonés es de dominio público, pero la versión castellana se

ha hecho desde la traducción inglesa de Kazuaki Tanahashi, que está en derechos, en la recopilación bilingüe de Terebess Asia Online. (ref.)

Hammurabi. *Código de Hammurabi* (siglo XVIII a. C.), parágrafo 117. Versión inglesa de C. H. W. Johns, *The Oldest Code of Laws in the World* (Edimburgo, 1903), ejemplar de Project Gutenberg número 17150. *

Hipócrates. *Aforismos*, I 1. Versión inglesa de Francis Adams (1849), en el texto publicado por Wikisource. *

Hipócrates. *Juramento*. Versión inglesa de Francis Adams, en el texto publicado por Wikisource. *

Juan Pablo II. Constitución apostólica *Divinus Perfectionis Magister*, de 25 de enero de 1983, sobre los procesos de canonización. Texto oficial en el sitio de la Santa Sede, propiedad de la Libreria Editrice Vaticana. (ref.)

Maimónides. Comentario a *Pirkei Avot* 1, 6 (siglo XII). Versión inglesa de la Sefaria Community Translation, en dominio público por dedicación CC0.

Maimónides. *Mishné Torá*, *Hiljot Matnot Aniyim* (Leyes de los regalos a los pobres) VII, 5 y X, 7-14 (hacia 1180). Versión inglesa de Eliyahu Touger (Jerusalén, Moznaim, 1986-2007), servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial. Vuelve en el Libro Sexto.

Maine de Biran, Pierre. *Influencia del hábito sobre la facultad de pensar* (1802). Versión inglesa de Margaret Donaldson Boehm, *The Influence of Habit on the Faculty of Thinking* (1929), en el ejemplar digitalizado de archive.org. *

Marco Aurelio. *Meditaciones* (siglo II). Versión inglesa de Meric Casaubon (Londres, 1634), ejemplar de Project Gutenberg número 2680. Vuelve en el Libro Sexto. *

Mishná. Tratado *Sheviit* 10 (siglo II-III). Versión inglesa de Joshua Kulp, *Mishnah Yomit*, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución.

Nightingale, Florence. *Notes on Nursing: What It Is, and What It Is Not* (Londres, 1859), capítulos XII y XIII. Original inglés de la autora, ejemplar de Project Gutenberg número 17366. *

Plutarco. *Cómo distinguir a un adulador de un amigo* (siglo I-II). Versión inglesa de Arthur Richard Shilleto, *Plutarch's Morals: Ethical Essays*, Bohn's Classical Library (Londres, 1888), ejemplar de Project Gutenberg número 23639. *

Plutarco. *Del modo de escuchar* (siglo I-II). En *Plutarch's Essays and Miscellanies*, tomo I, edición de William W. Goodwin (Boston, Little, Brown and Company, 1898), que revisa la vieja traducción inglesa hecha por varias manos; ejemplar de Project Gutenberg número 78134. *

Ptahhotep. *Máximas* (tercer milenio a. C.). Versión inglesa de Battiscombe G. Gunn, *The Instruction of Ptah-Hotep and the Instruction of Ke'gemni*, Wisdom of the East (Londres, 1906), ejemplar de Project Gutenberg número 30508. *

Ruskin, John. «The Nature of Gothic», capítulo VI de *The Stones of Venice*, tomo II (Londres, 1853). Original inglés, ejemplar de Project Gutenberg número 30755. *

Séneca. *De la brevedad de la vida* (siglo I). Versión inglesa de Aubrey Stewart, *Minor Dialogues, Together With the Dialogue on Clemency* (Londres, 1889), ejemplar de Project Gutenberg número 64576. *

Talmud de Babilonia. Tratados *Shabbat* 127b, *Bava Batra* 9a, 10a y 10b, *Nedarim* 39b y 40a, y *Gittin* 36a. Versión inglesa de la Edición William Davidson, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial, con el arameo vocalizado al lado. Vuelve en el Libro Cuarto.

Teresa de Lisieux. *Historia de un alma* (1898). Versión inglesa de Thomas N. Taylor, *The Story of a Soul* (Londres, 1912), ejemplar de Project Gutenberg número 16772. *

Tolstói, Lev. *La muerte de Iván Ilich* (1886), capítulo VII. Versión inglesa de Nathan Haskell Dole (1887), en el ejemplar digitalizado de archive.org. Se descartó el escaneo de la versión de Constance Garnett porque le faltan las páginas de este pasaje. Vuelve en el Libro Quinto. *

Weil, Simone. «Réflexions sur le bon usage des études scolaires en vue de l'amour de Dieu» (1942), recogido en *Attente de Dieu* (1950). Texto francés original, en el facsímil que publica The Matheson Trust. *

Libro Cuarto. Las falsificaciones

Dickens, Charles. *Casa desolada* (1852-1853), capítulos 4 y 8. Original inglés, ejemplar de Project Gutenberg número 1023. *

Juvenal. *Sátiras* I y V (siglo I-II). Versión inglesa en prosa de Lewis Evans, *The Satires of Juvenal, Persius, Sulpicia, and Lucilius*, Bohn's Classical Library (Londres, 1861), ejemplar de Project Gutenberg número 50657. Vuelve en el Libro Quinto. *

Leyes de Manu (*Mānava Dharmaśāstra*), libro III (entre el siglo II a. C. y el II d. C.). Versión inglesa de Georg Bühler, en los *Sacred Books of the East*, tomo XXV (Oxford, 1886). Vuelve en el Libro Quinto. *

Mandeville, Bernard. *La fábula de las abejas, o vicios privados, beneficios públicos* (1714 y 1723), con el *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad* que se le añadió en 1723. Original inglés, ejemplar de Project Gutenberg número 57260. *

Mishná. Tratado *Shekalim* 5, 6. Versión inglesa de la Edición William Davidson, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial.

Mozi. *Amor universal*, segunda parte (siglo V a. C.). Versión inglesa de Y. P. Mei, en el texto bilingüe del Chinese Text Project. *

Plinio el Joven. *Epístolas* I, 8 (siglo I-II). Versión inglesa de William Melmoth, *Letters of Pliny*, ejemplar de Project Gutenberg número 2811, cuya numeración de las cartas difiere de la de las ediciones modernas. *

Rousseau, Jean-Jacques. *Las confesiones* (1782-1789), libros VII y VIII. No se ha leído en francés: se ha usado la traducción inglesa anónima del ejemplar de Project Gutenberg número 3913. *

Tolstói, Lev. *¿Qué hacer?* (*Tak chto zhe nam delat'?*, 1886). Versión inglesa de Isabel Florence Hapgood, *What to Do? Thoughts Evoked by the Census of Moscow*, ejemplar de Project Gutenberg número 3630. *

Veblen, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa* (1899), capítulo XIV. Original inglés, ejemplar de Project Gutenberg número 833. *

Vessantara Jātaka, número 547. Versión inglesa de W. H. D. Rouse para la edición dirigida por E. B. Cowell, *The Jātaka*, tomo VI (Cambridge

University Press, 1907), en el texto digitalizado de archive.org. El ejemplar es un reconocimiento óptico con erratas y está truncado.

Yang Zhu. Libro VII del *Liezi*. Versión inglesa de Alfred Forke, *Yang Chu's Garden of Pleasure*, Wisdom of the East (Londres, 1912). *

Libro Quinto. La otra mitad

Aśvaghoṣa. *Buddhacarita* (siglo I o II), canto VIII, versos 31 a 71. Versión inglesa de E. B. Cowell, *The Buddha-karita, or Life of Buddha* (Oxford, 1894), en el ejemplar de la Asiatic Society de Calcuta digitalizado por archive.org. El interludio que cierra este libro es un resumen de ese pasaje, no una cita. *

Cicerón. *Cato Maior de senectute* (44 a. C.), VII, 24-25. Texto latino original en la edición con introducción y notas de Francis W. Kelsey, ejemplar de Project Gutenberg número 14945. *

Kierkegaard, Søren. *Las obras del amor* (*Kjerlighedens Gjerninger*, 1847), capítulo IX, sobre la obra de amor que se hace a un muerto. No se ha localizado un ejemplar citable: el original danés que se descargó resultó ser otro volumen y el facsímil alemán de 1890 es una tipografía gótica ilegible. El libro lo resume y dice expresamente que lo resume. (ref.)

La Rochefoucauld, François de. *Reflexiones o sentencias y máximas morales* (1665), máximas 223 a 226 y 298 a 299. No se ha leído en francés: se ha usado la versión inglesa de J. Hain Friswell, *Reflections; or Sentences and Moral Maxims* (Londres, 1871), ejemplar de Project Gutenberg número 9105. *

La vida de Lazarillo de Tormes y de sus fortunas y adversidades (1554), tratado tercero. Texto castellano original, ejemplar de Project Gutenberg número 320. *

Manrique, Jorge. *Coplas por la muerte de su padre* (hacia 1477), copla 35. Texto castellano original en la edición crítica de Raymond Foulché-Delbosc (Barcelona y Madrid, «L'Avenç» y Librería de M. Murillo, 1902), descargada del espacio Página de Wikisource. *

Ovidio. *Fastos*, libros II y V (año 8). Texto latino original en la edición

electrónica de The Latin Library. *

Ramsey, Frank Plumpton. «A Mathematical Theory of Saving», *The Economic Journal* 38 (152), diciembre de 1928, páginas 543-559, donde se llama éticamente indefendible descontar el bienestar de las generaciones futuras y a continuación se descuenta. Se ha leído el escaneo del artículo. *

Simmel, Georg. *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung* (Leipzig, Duncker und Humblot, 1908), excurso sobre la fidelidad y la gratitud, páginas 589 a 598. Texto alemán del autor, en un ejemplar digitalizado por reconocimiento óptico. Sólo se ha manejado el excurso.

Trauth, Kathleen M., Stephen C. Hora y Robert V. Guzowski. *Expert Judgment on Markers to Deter Inadvertent Human Intrusion into the Waste Isolation Pilot Plant*, informe SAND92-1382 de los Laboratorios Nacionales Sandia (Albuquerque, noviembre de 1993), de difusión ilimitada. Informe del Gobierno de los Estados Unidos; se ha manejado el PDF completo, de 351 páginas. *

Libro Sexto. La soltura

Aknin, Lara B., J. Kiley Hamlin y Elizabeth W. Dunn. «Giving Leads to Happiness in Young Children», *PLoS ONE* 7 (6), 2012, artículo e39211. Acceso abierto con licencia Creative Commons; leído íntegro, incluidas las cifras de las que salen los reparos metodológicos del capítulo.

Eckhart, Maestro. *Von der Abgeschiedenheit* (*Del desasimiento*, siglo XIV). No se ha leído en alto alemán medio: se ha usado la versión en alemán moderno de Gustav Landauer, *Meister Eckharts mystische Schriften* (Berlín, Karl Schnabel, 1903), en el ejemplar digitalizado por Google Books. *

Florecillas de san Francisco (*Fioretti*, siglo XIV), capítulo VII. Versión inglesa de *The Little Flowers of St Francis of Assisi* (Londres, Kegan Paul, Trench, Trübner and Company, 1905), en el ejemplar digitalizado de archive.org. *

Mahāparinibbāna Sutta, capítulo II, parágrafo 32. Versión inglesa de

T. W. Rhys Davids, *Buddhist Suttas*, en los *Sacred Books of the East*, tomo XI (Oxford, 1881), en el texto digitalizado de archive.org. Sólo se descargó el fragmento del puño cerrado del maestro.

Plutarco. *Cómo sacar provecho de los enemigos* (siglo I-II). Versión inglesa de Arthur Richard Shilleto, *Plutarch's Morals: Ethical Essays*, Bohn's Classical Library (Londres, 1888), ejemplar de Project Gutenberg número 23639. *

Saga de Njál (*Brennu-Njáls saga*, siglo XIII), capítulos XXXVII, XXXVIII y CXXII. Versión inglesa de George Webbe Dasent, *The Story of Burnt Njal* (Edimburgo, 1861), ejemplar de Project Gutenberg número 17919. *

Colofón

Este libro se compuso en EB Garamond, tipografía digital de Georg Duffner y Octavio Pardo dibujada sobre los tipos que Claude Garamond cortó en París a mediados del siglo XVI. Las cifras son las antiguas, de altura desigual, que es como se imprimían los números cuando se imprimían para leerlos y no para consultarlos. Los pocos rótulos que no van en Garamond van en Alegreya Sans.

El texto se escribió en ficheros de texto llano y se compuso con LuaLaTeX sobre la clase *memoir*, en página de quince centímetros y medio por veintitrés, a una columna, con la mancha centrada según la proporción clásica y las notas agrupadas al final del volumen. Se terminó de componer el 8 de septiembre de 2026.

El texto puede copiarse, imprimirse, citarse y compartirse libremente con fines no comerciales, entero o en partes, siempre que no se altere lo que dice.

Notas

Todas las citas que aparecen en este libro entre comillas o en párrafo aparte se han copiado de un texto concreto, y aquí se dice de cuál. La mayoría de las obras se han leído en su lengua original o en una traducción antigua libre de derechos, casi siempre inglesa, y en ese caso la versión castellana que el lector ha leído es propia y se ha hecho desde esa versión intermedia, cuyo traductor se nombra siempre: traducir de una traducción tiene inconvenientes evidentes y lo menos que se puede hacer es declararlo. Donde no se indica traductor alguno, el original ya estaba en castellano o la versión castellana es propia y directa desde el original. Los pocos textos que siguen protegidos por derechos de autor se citan en fragmentos breves con fines de comentario, y así se hace constar en la nota correspondiente.

Libro Primero. El gesto

Capítulo 1, *Nunca encontré hombre tan generoso ni tan largo en alimentar a sus huéspedes...* Son las estrofas 39, 41, 44, 46, 48 y 145 del *Hávamál*, el poema de la *Edda* mayor. No se han tomado del islandés ni de una edición del poema, sino de donde las encontró el lector de este libro: del propio Marcel Mauss, que las puso como epígrafe del *Ensayo sobre el don* en la traducción francesa de Maurice Cahen. Traducción propia desde el francés de Cahen tal como Mauss lo transcribe.

Capítulo 1, *Lo que intercambian no son exclusivamente bienes y riquezas...* De Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, primera parte, publicado en *L'Année Sociologique*,

segunda serie, 1923-1924. Se ha trabajado sobre el texto francés íntegro, en la edición electrónica que preparó Jean-Marie Tremblay, profesor de sociología del Cégep de Chicoutimi, el 17 de febrero de 2002, para la colección «Les classiques des sciences sociales» de la Universidad de Quebec en Chicoutimi. Traducción propia del francés.

Capítulo 1, *Voy a hablarle del hau...* Es el texto del maorí Tamati Ranaipiri, recogido por Elsdon Best y citado por Mauss en la primera parte del *Essai sur le don*, en la misma edición francesa. La cadena de manos es larga y conviene tenerla presente: Ranaipiri se lo dictó en maorí a Best, Best lo tradujo al inglés, Mauss lo tradujo al francés, y de ese francés viene la versión castellana, que es propia.

Capítulo 2, *En cierto número de casos no se trata siquiera de dar y de devolver...* Mauss, *Essai sur le don*, segunda parte, sobre el potlatch y la destrucción de riqueza. Misma edición francesa. Traducción propia del francés.

Capítulo 2, *¿No podrá compararse el camino del Cielo con la manera de tensar un arco?... Tao Te King*, capítulo 77, en la versión inglesa de James Legge (*The Tao Teh King, or the Tao and its Characteristics*, publicada en los *Sacred Books of the East*, volumen 39, Oxford, 1891; ejemplar de Project Gutenberg número 216). Traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 2, *El sabio no acumula para sí... Tao Te King*, capítulo 81, misma versión de Legge y misma advertencia.

Capítulo 3, *Es indispensable que todas las cosas que pueden intercambiarse sean susceptibles de comparación...* Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro V, capítulo 5, el pasaje sobre la moneda como convención. Versión inglesa de D. P. Chase (*The Nicomachean Ethics of Aristotle*, Everyman; ejemplar de Project Gutenberg número 8438). Traducción propia desde el inglés de Chase.

Capítulo 4, *Hay el caso de una persona que hace un don buscando su propio provecho... Dāna Sutta*, Aṅguttara Nikāya 7.49, los siete motivos por los que se da. Versión inglesa de Ṭhānissaro Bhikkhu (1997), publicada bajo licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial. Tra-

ducción propia desde esa versión inglesa, que se cita aquí con atribución expresa a su traductor; el pasaje se ha extractado con puntos suspensivos, sin alterar el orden ni el sentido de los siete motivos.

Capítulo 4, *Cuando hubiere en ti menesteroso de alguno de tus hermanos...* Deuteronomio 15, 7-11, en la Biblia del Oso revisada por Cipriano de Valera, edición Reina-Valera de 1909, de dominio público. No hay traducción intermedia: el texto castellano es el de esa edición y se reproduce con su ortografía. De aquí sale el título del libro.

Capítulo 4, *Si yo hablase lenguas humanas y angélicas...* Primera epístola a los Corintios 13, 1-3, misma edición Reina-Valera de 1909.

Capítulo 4, *Los que gastan su hacienda por la causa de Dios...* Corán 2, 262-264 y 271. No se ha traducido del árabe. Se han contrastado entre sí las tres versiones inglesas que publica en paralelo el ejemplar de Project Gutenberg número 16955, las de Abdullah Yusuf Ali, Marmaduke Pickthall y M. H. Shakir, y la versión castellana es propia y se apoya en las tres a la vez, que es una manera de reducir el riesgo, no de eliminarlo.

Capítulo 5, *Telémaco la vio mucho antes que ningún otro...* Homero, *Odisea*, canto I, la llegada de Atenea disfrazada. Versión inglesa en prosa de Samuel Butler (1900; ejemplar de Project Gutenberg número 1727). Traducción propia desde el inglés de Butler.

Capítulo 5, *Y apareciole Jehová en el valle de Mamre...* Génesis 18, 1-7, en la edición Reina-Valera de 1909.

Capítulo 5, *Aquí no hablamos de filantropía, sino de derecho...* Kant, *La paz perpetua*, tercer artículo definitivo, sobre el derecho de visita. Versión inglesa de Mary Campbell Smith (*Perpetual Peace: A Philosophical Essay*, Londres, 1903; ejemplar de Project Gutenberg número 50922). Traducción propia desde el inglés de Campbell Smith.

Capítulo 6, *Todos los actos hechos conforme a la virtud son honrosos...* Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro IV, capítulo 1. Versión inglesa de D. P. Chase. Traducción propia.

Capítulo 6, *La liberalidad es un término relativo a los medios de cada hombre...* Mismo lugar, *Ética a Nicómaco* IV 1, y misma versión de Chase.

Capítulo 6, *No es este un uso estricto y propio del término...* Mismo lugar,

Ética a Nicómaco IV 1, sobre la prodigalidad y la etimología de *ásōtos*, y misma versión de Chase.

Capítulo 6, *La magnificencia parece ser, como la liberalidad, una virtud que tiene por materia la riqueza...* Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro IV, capítulo 2, sobre la magnificencia y su diferencia con la liberalidad. Misma versión de Chase y misma traducción propia.

Capítulo 7, *Hay que atender al ánimo con que se da...* Séneca, *De beneficiis*, libro I, capítulo 6. Versión inglesa de Aubrey Stewart (*L. Annaeus Seneca on Benefits*, Bohn's Classical Library, Londres, 1887; ejemplar de Project Gutenberg número 3794). Traducción propia desde la versión inglesa de Aubrey Stewart.

Capítulo 7, *Si los beneficios consistieran en cosas y no en la voluntad de hacer bien...* Séneca, *De beneficiis* I 7, misma versión de Stewart.

Capítulo 7, *Demos de la manera en que nosotros mismos querríamos recibir...* Séneca, *De beneficiis* II 1, misma versión de Stewart.

Capítulo 7, *No debemos hablar de los beneficios que hemos hecho...* Séneca, *De beneficiis* II 11, misma versión de Stewart.

Capítulo 8, *La ley de los beneficios es un canal difícil...* Ralph Waldo Emerson, «Gifts», en *Essays: Second Series* (Boston, 1844; ejemplar de Project Gutenberg número 2945). Original inglés; traducción propia.

Capítulo 8, *Oh dios de dioses, ya antes te había reconocido... Mahābhārata*, *Vana Parva*, el episodio de Karṇa e Indra y la armadura. Versión inglesa de Kisari Mohan Ganguli (Calcuta, 1883-1896; ejemplar de Project Gutenberg número 15474). Traducción propia desde el inglés de Ganguli.

Capítulo 9, *Al cristianismo se le llama la religión de la compasión...* Nietzsche, *El Anticristo*, aforismo 7. Versión inglesa de H. L. Mencken (Nueva York, 1920; ejemplar de Project Gutenberg número 19322). Traducción propia desde el inglés de Mencken.

Capítulo 9, *Y por eso el noble se impone a sí mismo no avergonzar...* Nietzsche, *Así habló Zaratustra*, segunda parte, «De los compasivos». Versión inglesa de Thomas Common (Londres, 1909; ejemplar de Project Gutenberg número 1998). Traducción propia desde el inglés de Common.

Libro Segundo. La mano cerrada

Capítulo 10, *Si la naturaleza ha hecho alguna cosa menos susceptible que todas las demás de propiedad exclusiva...* Thomas Jefferson, carta a Isaac McPherson de 13 de agosto de 1813, el pasaje de la vela que enciende otra vela. Original inglés, tomado del texto que publica Wikisource, de dominio público. Traducción propia del inglés.

Capítulo 10, *Si recurrimos a una prueba indirecta y preguntamos a la naturaleza...* Piotr Kropotkin, *El apoyo mutuo. Un factor de la evolución* (Londres, 1902), introducción. Kropotkin escribió el libro en inglés; ejemplar de Project Gutenberg número 4341. Traducción propia del inglés del autor.

Capítulo 11, *Huésped ateniense, ¿de tal modo has arrojado a un lado nuestra prosperidad...* Heródoto, *Historia*, libro I, capítulo 32, el discurso de Solón a Creso. Versión inglesa de G. C. Macaulay (*The History of Herodotus*, Londres, 1890; ejemplar de Project Gutenberg número 2707). Traducción propia desde el inglés de Macaulay.

Capítulo 11, *Cosa grata es, ciertamente, oír que a un amigo y huésped le van bien las cosas...* Heródoto, *Historia* III 40, la carta de Amasis a Polícrates, misma versión de Macaulay.

Capítulo 11, *Entonces Amasis, cuando hubo leído el escrito que había llegado de Polícrates...* Heródoto, *Historia* III 43, la ruptura de la hospitalidad, misma versión de Macaulay.

Capítulo 11, *Arístides, pues, tuvo al principio la fortuna de ser querido por ese sobrenombre...* Plutarco, *Vidas paralelas*, vida de Arístides, capítulo 7, con el ostracismo definido como alivio del sentimiento envidioso y el analfabeto que está harto de oírle llamar el Justo. Versión inglesa de John Dryden revisada por Arthur Hugh Clough (ejemplar de Project Gutenberg número 674). Traducción propia desde el inglés de Dryden y Clough.

Capítulo 11, *La quema fue sustancial: a cada sujeto se le quemó, en promedio, el 48,7 % de su renta...* Daniel John Zizzo y Andrew J. Oswald, «Are People Willing to Pay to Reduce Others' Incomes?», documento de

trabajo 568 del departamento de Economía de la Universidad de Warwick, versión de 12 de septiembre de 2000; publicado después en *Annales d'Économie et de Statistique* 63-64 (2001). Se ha leído el documento de trabajo de acceso abierto del repositorio de Warwick. Original inglés; traducción propia, y cita breve con fines de comentario.

Capítulo 11, *Ampliamos el diseño del juego de quemar dinero para separar tres motivos...* Rostislav Staněk, Ondřej Krčál y Katarína Čellárová, «Money burning is driven by reciprocity rather than spite», *Journal of the Economic Science Association* 11 (2025), 47-57, de acceso abierto en Cambridge University Press. Original inglés; traducción propia. La atribución impresa en el capítulo no nombra a los autores, y aquí quedan nombrados.

Capítulo 12, *Es porque los hombres están dispuestos a compadecerse más enteramente de nuestra alegría que de nuestro dolor...* Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, parte I, sección iii, capítulo 2, sobre el pobre que sale y entra sin que nadie lo advierta. Se ha usado la sexta edición, la de 1790, que es la última que Smith revisó (ejemplar de Project Gutenberg número 67363). Original inglés; traducción propia.

Capítulo 12, *El hijo del pobre, a quien el Cielo en su cólera visitó con la ambición...* Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, parte IV, capítulo 1, misma edición de 1790 y traducción propia.

Capítulo 12, *Así que, después de todo, no había una sola clase de Rivalidad...* Hesíodo, *Trabajos y días*, versos 11-24, las dos Érides. Versión inglesa de Hugh G. Evelyn-White (*Hesiod, the Homeric Hymns, and Homerica*, Loeb, 1914; ejemplar de Project Gutenberg número 348). Traducción propia desde el inglés de Evelyn-White.

Capítulo 13, *En generosidad somos igualmente singulares...* Tucídides, *Historia de la guerra del Peloponeso*, libro II, capítulo 40, del discurso fúnebre de Pericles. Versión inglesa de Richard Crawley (Londres, 1874; ejemplar de Project Gutenberg número 7142). Traducción propia desde el inglés de Crawley.

Capítulo 13, *Es de los que hacen favores, pero se avergüenza de recibirlos...* Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro IV, capítulo 3, el retrato del

magnánimo. Versión inglesa de D. P. Chase; traducción propia.

Capítulo 13, *Enumeradas las distintas clases de contratos... Instituciones de Justiniano*, libro III, título 27, sobre las obligaciones cuasicontractuales y la *negotiorum gestio*. Versión inglesa con comentario de John Baron Moyle (quinta edición, Oxford; ejemplar de Project Gutenberg número 5983). Traducción propia desde el inglés de Moyle.

Capítulo 14, *La vergüenza es un dolor acompañado de la idea de una acción nuestra...* Spinoza, *Ética demostrada según el orden geométrico*, tercera parte, definiciones de los afectos, XXXI y su explicación. Versión inglesa de R. H. M. Elwes, traducida del latín (ejemplar de Project Gutenberg número 3800). Traducción propia desde el inglés de Elwes. De ahí sale también la frase citada en el cuerpo, «la vergüenza produce concordia, pero solamente en aquellas cosas que no pueden ocultarse», que está en el apéndice de la cuarta parte, punto XXIII, y la observación de que el que se abate a sí mismo es el más próximo al soberbio, que es el punto XXII del mismo apéndice.

Capítulo 14, *También puede decirse que un hombre piensa demasiado poco de sí...* Spinoza, misma obra y misma parte, en la explicación que acompaña a la definición XXVIII, la de la humildad, y que desemboca en la definición del abatimiento. Misma versión de Elwes y traducción propia. La afirmación de que la vergüenza, sin ser una virtud, es buena porque muestra en quien la siente el deseo de vivir honradamente está algo antes, en el apéndice de la cuarta parte.

Capítulo 14, *Ruborizarse es la más peculiar y la más humana de todas las expresiones...* Charles Darwin, *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales*, capítulo XIII. Original inglés (ejemplar de Project Gutenberg número 1227); traducción propia. De ese mismo capítulo salen el epígrafe, la observación sobre reprender a los niños por su timidez y la advertencia del propio Darwin de que sus razones para creer que el elemento fundamental fue la atención al aspecto personal son «ligeras por separado» y sólo combinadas le parecen de peso.

Capítulo 15, *La contabilidad de los beneficios es sencilla: es todo gasto...* Séneca, *De beneficiis*, libro I, capítulo 2. Versión inglesa de Aubrey Stewart

(Londres, 1887); traducción propia.

Capítulo 15, *Es una gran felicidad salir sin heridas y sin resquemor del trato con alguien que...* Emerson, «Gifts», en *Essays: Second Series*. Original inglés; traducción propia.

Capítulo 15, *También podrá ser revocada la donación, a instancia del donante, por causa de ingratitud...* Código Civil español, aprobado por Real Decreto de 24 de julio de 1889, artículo 648. Texto legal en castellano, en la versión consolidada que publica el Boletín Oficial del Estado; no hay traducción de por medio.

Capítulo 15, *La acción concedida al donante por causa de ingratitud no podrá renunciarse anticipadamente...* Código Civil español, artículo 652, mismo texto consolidado del Boletín Oficial del Estado.

Capítulo 15, *Cuando llegó junto al ciego, que en lugar próximo le esperaba...* Benito Pérez Galdós, *Misericordia* (1897), capítulo XXXVIII. Texto castellano original, en el ejemplar de dominio público de Project Gutenberg número 21831; no hay traducción de por medio.

Capítulo 15, *En fin, lo pasado, como dijo el otro, pasó...* Galdós, *Misericordia*, capítulo XL, el discurso final de Benina a Almudena. Mismo texto castellano.

Capítulo 16, *Unos cuantos puercoespines se apretaron unos contra otros para calentarse...* Schopenhauer, *Parerga y Paralipómena*, tomo II, parágrafo 396, la parábola de los puercoespines. No se ha leído en alemán: se ha tomado de la antología inglesa de T. Bailey Saunders, *Studies in Pessimism* (Londres, 1890; ejemplar de Project Gutenberg número 10732). Traducción propia desde el inglés de Saunders.

Capítulo 16, *Según el famoso símil de Schopenhauer de los puercoespines que se hielan...* Sigmund Freud, *Psicología de las masas y análisis del yo* (1921), capítulo VI. Versión inglesa de James Strachey (Londres y Viena, 1922; ejemplar de Project Gutenberg número 35877). Traducción propia desde el inglés de Strachey.

Capítulo 16, *Hacia el siglo XV, una armadura de campaña típica pesaba entre treinta y cincuenta kilos...* Graham N. Askew, Federico Formenti y Alberto E. Minetti, «Limitations imposed by wearing armour on Medieval

soldiers' locomotor performance», *Proceedings of the Royal Society B* 279 (2012), 640-644. El artículo completo es de suscripción y no se ha podido leer: lo que se cita procede del resumen que sirve Europe PMC. Original inglés; traducción propia, y cita breve con fines de comentario. Véase la lista final.

Capítulo 17, *Nadie escatima jamás un momento de tiempo...* Yoshida Kenkō, *Tsurezuregusa* (*Ocurrencias de un ocioso*), parágrafo 108. Versión inglesa de William N. Porter, *The Miscellany of a Japanese Priest* (Londres, Humphrey Milford, 1914). Traducción propia desde el inglés de Porter, que es antigua y suaviza el original; existe una versión inglesa muy superior, la de Donald Keene (1967), pero está en derechos y no se ha usado.

Capítulo 17, *Un hombre que estaba aprendiendo tiro con arco se puso frente al blanco con dos flechas...* Kenkō, *Tsurezuregusa*, parágrafo 92, misma versión de Porter.

Capítulo 18, *Oí de Hu He el siguiente suceso...* Mencio, libro I, primera parte, capítulo 7, el buey que tiembla camino del sacrificio. Versión inglesa de James Legge, en el texto que publica el Chinese Text Project. Traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 18, *Suponga que un hombre le hiciera a Su Majestad esta declaración...* Mencio, libro I, primera parte, capítulo 7, unas líneas más adelante, misma versión de Legge.

Capítulo 18, *Supongamos que el gran imperio de China, con todas sus miríadas de habitantes...* Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, parte III, capítulo 3, el terremoto de China. Sexta edición, 1790. Original inglés; traducción propia.

Capítulo 18, *Mostramos que enseñar o inducir a la gente a reconocer la discrepancia...* Deborah A. Small, George Loewenstein y Paul Slovic, «Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102 (2007), 143-153. Se ha leído la copia de los autores alojada en el servidor de Carnegie Mellon. Original inglés; traducción propia, y cita breve con fines de comentario.

Capítulo 19, *El desatento, aunque pueda recitar gran parte de la ley...*

Dhammapada, versos 19 y 20, del primer capítulo. Versión inglesa de F. Max Müller para los *Sacred Books of the East* (ejemplar de Project Gutenberg número 2017). Traducción propia desde el inglés de Müller. La palabra que Müller traduce por «sacerdocio» es *sāmañña*, la condición del asceta, y la elección es discutible; se ha conservado para no enmendar al traductor por el que se ha leído el texto.

Capítulo 19, *Por tanto, si surge alguna conversación entre gente no instruida...* Epicteto, *Enquiridión*, XLVI. Versión inglesa de George Long (ejemplar de Project Gutenberg número 10661). Traducción propia desde el inglés de Long.

Capítulo 19, *Y el que digan cosas que encierran conocimiento no prueba...* Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro VII, sobre la falta de dominio de sí. Versión inglesa de D. P. Chase, la misma de los capítulos anteriores. Traducción propia. El epígrafe del capítulo procede del libro II, capítulo 2, de la misma obra y la misma versión.

Capítulo 19, *Si la cognición explícita acerca de la moral promueve la conducta moral...* Eric Schwitzgebel, «Do ethicists steal more books?», *Philosophical Psychology*, volumen 22, número 6 (2009), páginas 711-725. Se ha leído el artículo completo en la copia que el autor aloja públicamente en el servidor de la Universidad de California en Riverside. Original inglés; traducción propia, y cita breve con fines de comentario, igual que en la nota siguiente. Las cifras que se dan en el cuerpo son las suyas: 1,3 % de ejemplares desaparecidos frente a 0,9 % sobre el total de fondos, y 8,5 % frente a 5,7 % sobre los libros fuera de la estantería, que es la medida que él considera más válida.

Capítulo 19, *Creo que el siguiente modelo, compatible con los datos anteriores...* Mismo artículo, en su última página. Es la conclusión del autor y no una consecuencia que se le atribuya. La lista de posibles factores de confusión que se resume en el cuerpo, con la cafetería, la playa y la mesilla de noche, está una página antes y es también literalmente suya.

Libro Tercero. Lo que se puede dar

Capítulo 20, *Casi siempre se confunde la atención con una especie de esfuerzo muscular...* Simone Weil, «Réflexions sur le bon usage des études scolaires en vue de l'amour de Dieu», escrito en 1942 y publicado en *Attente de Dieu* (París, 1950). Se ha leído el texto francés completo, que es original de la autora y de dominio público en la Unión Europea desde 2014. Traducción propia del francés, sin versión intermedia.

Capítulo 20, *La atención es un esfuerzo, quizá el mayor de los esfuerzos...* Weil, «Réflexions sur le bon usage des études scolaires», mismo texto francés y misma traducción propia.

Capítulo 20, *La atención consiste en suspender el pensamiento...* Weil, «Réflexions sur le bon usage des études scolaires», mismo texto y misma traducción propia.

Capítulo 20, *No es solo el amor de Dios lo que tiene por sustancia la atención...* Weil, «Réflexions sur le bon usage des études scolaires», mismo texto y misma traducción propia. Conviene decir que la frase de Weil que todo el mundo cita, la de que la atención es la forma más rara y pura de la generosidad, está en una carta a Joë Bousquet de la que no se ha localizado edición accesible: por eso no aparece entrecomillada en ningún lugar del libro.

Capítulo 20, *La lección práctica más importante que se le puede dar a una enfermera...* Florence Nightingale, *Notes on Nursing: What It Is, and What It Is Not* (Londres, 1859), capítulo XIII, «Observation of the Sick». Original inglés de la autora; ejemplar de Project Gutenberg número 17366. Traducción propia del inglés.

Capítulo 21, *Hay quienes le asignan su papel al que habla...* Plutarco, *Del modo de escuchar* (*De recta ratione audiendi*), en *Plutarch's Essays and Miscellanies*, tomo I, edición de William W. Goodwin (Boston, Little, Brown and Company, 1898), que revisa la vieja traducción inglesa «by several hands»; ejemplar de Project Gutenberg número 78134. Traducción propia desde esa versión inglesa.

Capítulo 21, *Cuando se trasvasa un líquido de una vasija a otra...* Plutar-

co, *Del modo de escuchar*, misma edición de Goodwin y misma traducción propia.

Capítulo 21, *Siempre que haya que tratar algún asunto importante en el monasterio... Regla de san Benito*, capítulo 3, sobre llamar a consejo a los hermanos y escuchar al más joven. Versión inglesa de Leonard J. Doyle (*St. Benedict's Rule for Monasteries*; ejemplar de Project Gutenberg número 50040). Traducción propia desde el inglés de Doyle.

Capítulo 22, *Mang Wu preguntó qué era la piedad filial...* Confucio, *Analectas*, libro II, capítulos 6 a 8, sobre la dificultad que está en el semblante. Versión inglesa de James Legge (*The Chinese Classics*; ejemplar de Project Gutenberg número 3330). Traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 22, *Me llena de asombro ver a unos hombres pedir a otros su tiempo...* Séneca, *De la brevedad de la vida*, capítulo VIII. Versión inglesa de Aubrey Stewart (*Minor Dialogues, Together With the Dialogue on Clemency*, Londres, 1889; ejemplar de Project Gutenberg número 64576). Traducción propia desde el inglés de Stewart.

Capítulo 22, *Recibir usura por el dinero prestado es injusto en sí mismo...* Tomás de Aquino, *Suma teológica*, segunda parte de la segunda, cuestión 78, artículo 1. Versión inglesa de los Padres de la Provincia Dominica Inglesa (ejemplar de Project Gutenberg número 18755). Traducción propia desde esa versión inglesa.

Capítulo 23, *Pero precisamente del lado más desagradable de su enfermedad...* Lev Tolstói, *La muerte de Iván Ilich*, capítulo VII, la entrada de Guerásim. Versión inglesa de Nathan Haskell Dole (1887), digitalizada en archive.org. Traducción propia desde el inglés de Dole. Se eligió esta versión y no la de Constance Garnett porque al ejemplar escaneado de Garnett le faltan justamente las páginas de este pasaje.

Capítulo 24, *No te enorgullezcas de ser instruido...* Ptahhotep, *Máximas* 1 a 4. Versión inglesa de Battiscombe G. Gunn (*The Instruction of Ptah-Hotep and the Instruction of Ke'gemni*, Wisdom of the East, Londres, 1906; ejemplar de Project Gutenberg número 30508). Traducción propia desde el inglés de Gunn.

Capítulo 24, *Una palabra amable y un perdón valen más que una limosna seguida de agravio...* Corán 2, 263-264, en el mismo cotejo de las versiones inglesas de Yusuf Ali, Pickthall y Shakir que se explicó a propósito del capítulo 4. Versión castellana propia.

Capítulo 24, *«Palabra amable» quiere decir que, al ver a los seres...* Dōgen, *Bodaisatta shishōbō* (*Las cuatro conductas del bodhisattva*), sección segunda, escrito en 1243. El original japonés es de dominio público, pero no se ha traducido de él: la versión castellana se ha hecho desde la traducción inglesa de Kazuaki Tanahashi, que está en derechos y se cita en fragmento breve con fines de comentario. Véase la lista final.

Capítulo 25, *Si, mientras mis dedos se van plegando sobre sí mismos...* Maine de Biran, *Influencia del hábito sobre la facultad de pensar* (1802). Versión inglesa de Margaret Donaldson Boehm (*The Influence of Habit on the Faculty of Thinking*, 1929), digitalizada en archive.org. Traducción propia desde el inglés de Boehm.

Capítulo 25, *La reflexión, en el sentido físico igual que en el moral...* Maine de Biran, misma obra y misma versión de Boehm.

Capítulo 25, *Cuando Ptolomeo dio en querer parecer docto...* Plutarco, *Cómo distinguir a un adulador de un amigo*, capítulos XVII y XVIII. Versión inglesa de Arthur Richard Shilleto (*Plutarch's Morals: Ethical Essays*, Bohn's Classical Library, Londres, 1888; ejemplar de Project Gutenberg número 23639). Traducción propia desde el inglés de Shilleto.

Capítulo 25, *Para el estudio de las causas existe en la Sagrada Congregación...* Juan Pablo II, constitución apostólica *Divinus Perfectionis Magister*, de 25 de enero de 1983, que reformó los procesos de canonización y convirtió al promotor de la fe en Prelado Teólogo. Texto oficial en el sitio de la Santa Sede, propiedad de la Libreria Editrice Vaticana; cita breve con fines de comentario. Traducción propia desde la versión inglesa publicada allí.

Capítulo 26, *Enseñaron los sabios: al que juzga a otro del lado favorable...* Talmud de Babilonia, tratado *Shabbat* 127b, con la historia del jornalero de la Alta Galilea. Versión inglesa de la Edición William Davidson del Talmud, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución

y uso no comercial. Traducción propia desde esa versión inglesa, cotejada con el arameo vocalizado que la acompaña.

Capítulo 26, *«Y juzga a toda persona del lado del mérito»...* Maimónides, comentario a *Pirkei Avot* 1, 6, con la graduación según se trate de un desconocido, de un justo notorio o de un malvado notorio. Versión inglesa de la Sefaria Community Translation, en dominio público por dedicación CC0. Traducción propia desde esa versión inglesa.

Capítulo 27, *Juro por Apolo médico, por Asclepio, por Higía y Panacea...* Juramento hipocrático, en la versión inglesa de Francis Adams (mediados del siglo XIX), tomada del texto que publica Wikisource. Traducción propia desde el inglés de Adams. Interesa aquí sobre todo la cláusula de la enseñanza y su límite: *pero a ninguno más*.

Capítulo 27, *Los inventos, pues, no pueden ser por naturaleza objeto de propiedad...* Jefferson, carta a Isaac McPherson de 1813, ya citada en el capítulo 10, mismo texto de Wikisource y misma traducción propia.

Capítulo 28, *Ocho grados hay en la tzedaká...* Maimónides, *Mishné Torá*, *Hiljot Matnot Aniyim* (Leyes de los regalos a los pobres) X, 7-14. Versión inglesa de Eliyahu Touger (Jerusalén, Moznaim, 1986-2007), servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial. Traducción propia desde el inglés de Touger; se han suprimido las notas del traductor, que en el fichero descargado quedan intercaladas en el texto.

Capítulo 28, *Decía Rabí Meír: puede venirte un adversario...* Talmud de Babilonia, *Bava Batra* 10a, la disputa de Turno Rufo con Rabí Akivá. Edición William Davidson, Sefaria, misma licencia. Traducción propia desde el inglés.

Capítulo 29, *Rav Jelbó cayó enfermo y no fue nadie a visitarlo...* Talmud de Babilonia, *Nedarim* 40a. Edición William Davidson, Sefaria. Traducción propia desde el inglés.

Capítulo 29, *Dijo Rav Sheishá, hijo de Rav Idi: que nadie visite al enfermo...* Talmud de Babilonia, *Nedarim* 40a, las reglas sobre la hora de la visita. Misma edición y misma traducción propia.

Capítulo 29, *Dijo Rav Ajá bar Janiná: el que visita a un enfermo...*

Talmud de Babilonia, *Nedarim* 39b, la sexagésima parte del sufrimiento. Misma edición y misma traducción propia.

Capítulo 29, *«Esperanzas parlanchinas» puede parecer un título raro...* Florence Nightingale, *Notes on Nursing*, capítulo XII, «Chattering hopes and advices». Original inglés de la autora; traducción propia.

Capítulo 30, *Al cabo de siete años harás remisión...* Deuteronomio 15, 1-9, en la edición Reina-Valera de 1909. Se cotejó con la versión inglesa de la Jewish Publication Society de 1917, pero el texto que se imprime es el castellano de 1909.

Capítulo 30, *Si a un hombre lo ha atrapado una deuda...* Código de Hammurabi, parágrafo 117, el límite de tres años a la servidumbre por deudas. Versión inglesa de C. H. W. Johns (*The Oldest Code of Laws in the World*, Edimburgo, 1903; ejemplar de Project Gutenberg número 17150). Traducción propia desde el inglés de Johns.

Capítulo 30, *El préstamo garantizado con prosbul no se cancela...* Mishná, tratado *Sheviit* 10, 3-4, el *prosbul* de Hillel. Versión inglesa de Joshua Kulp (*Mishnah Yomit*), servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución. Traducción propia desde el inglés de Kulp.

Capítulo 30, *Al que devuelve una deuda después del año séptimo...* Mishná, *Sheviit* 10, 8, el rito de la devolución voluntaria. Misma versión de Kulp y misma traducción propia.

Capítulo 30, *Y perdónanos nuestras deudas, como también nosotros perdonamos á nuestros deudores...* Evangelio de Mateo 6, 12-15, en la edición Reina-Valera de 1909. Interesa que la palabra sea la misma que en el préstamo: deudas, no ofensas.

Capítulo 31, *Venid acá, hijo mío, que os quiero pagar lo que os debo...* Cervantes, *Don Quijote de la Mancha*, primera parte, capítulo 4, el episodio de Andrés y Juan Haldudo. Texto castellano original; ejemplar de dominio público de Project Gutenberg número 2000.

Capítulo 31, *No me creo desos juramentos —dijo Andrés—...* Cervantes, *Don Quijote*, primera parte, capítulo 31, cuando Andrés vuelve a aparecer y maldice al que quiso socorrerle. Mismo texto castellano.

Capítulo 32, *Dijo Mencio: «Todos los hombres tienen un corazón que no*

soporta ver el sufrimiento»... Mencio, libro II, primera parte, capítulo 6, el niño a punto de caer al pozo. Versión inglesa de James Legge, en el texto bilingüe que publica el Chinese Text Project, cotejada con el chino que lo acompaña. Traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 32, *Hay quienes, cuando le han hecho un favor a alguien...* Marco Aurelio, *Meditaciones*, libro V, capítulo 6, la vid que da uvas. Versión inglesa de Meric Casaubon (Londres, 1634; ejemplar de Project Gutenberg número 2680). Traducción propia desde el inglés de Casaubon, que es de una vejez considerable y se ha modernizado la sintaxis sin tocar el sentido.

Capítulo 32, *La vida es breve; el arte, largo; la ocasión, aguda...* Hipócrates, *Aforismos*, I 1. Versión inglesa de Francis Adams (1849), en el texto que publica Wikisource. Traducción propia desde el inglés de Adams.

Capítulo 33, *En vez de desanimarme, saqué la conclusión de que Dios no inspira deseos irrealizables...* Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*. Versión inglesa de Thomas N. Taylor (*The Story of a Soul*, Londres, 1912; ejemplar de Project Gutenberg número 16772). Traducción propia desde el inglés de Taylor, no desde el francés.

Capítulo 33, *Una santa monja de nuestra comunidad me molestaba en todo lo que hacía...* Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*, misma versión de Taylor y misma advertencia.

Capítulo 33, *Me habrían dado ganas de volverme...* Teresa de Lisieux, *Historia de un alma*, el episodio del agua sucia de la lavandería, misma versión de Taylor.

Capítulo 33, *Mire todos los utensilios del monasterio y toda su hacienda... Regla de san Benito*, capítulo 31, sobre el cillerero y los vasos del altar. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 34, *Ningún estañero puede trabajar de noche... Livre des métiers* de Étienne Boileau (hacia 1268), ordenanzas de los estañeros. Texto francés antiguo, en la edición de Georges-Bernard Depping, *Réglemens sur les arts et métiers de Paris* (París, 1837), digitalizada en archive.org. Traducción propia del francés, sin versión intermedia.

Capítulo 34, *Ningún cerrajero puede trabajar más que a la luz del día...*

Livre des métiers, ordenanzas de los cerrajeros, misma edición de Depping y misma traducción propia del francés.

Capítulo 34, *A un hombre se le puede enseñar a trazar una línea recta...* John Ruskin, «The Nature of Gothic», capítulo VI de *The Stones of Venice*, tomo II (Londres, 1853), parágrafos XI y XII. Original inglés; ejemplar de Project Gutenberg número 30755. Traducción propia del inglés.

Libro Cuarto. Las falsificaciones

Capítulo 35, *Dos cámaras había en el Templo...* Mishná, tratado *Shekalim* 5, 6, la cámara de los callados. Versión inglesa de la Edición William Davidson, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial. Traducción propia desde esa versión inglesa, cotejada con el hebreo que la acompaña.

Capítulo 35, *La da sin saber a quién la da...* Talmud de Babilonia, *Bava Batra* 10b, la escala del anonimato. Edición William Davidson, Sefaria, misma licencia. Traducción propia desde el inglés.

Capítulo 35, *Mi principal dificultad para publicar este discurso...* Plinio el Joven, *Epístolas* I, 8, la carta sobre la biblioteca que ha fundado en Como. Versión inglesa de William Melmoth (*Letters of Pliny*; ejemplar de Project Gutenberg número 2811), cuya numeración de las cartas difiere de la de las ediciones modernas: la referencia que se imprime en el capítulo es la moderna. Traducción propia desde el inglés de Melmoth.

Capítulo 35, *Pero el mundo tiende a sospechar que quienes celebran sus propias buenas obras...* Plinio el Joven, *Epístolas* I, 8, unas líneas más adelante, misma versión de Melmoth.

Capítulo 36, *Nadie sino un rey puede dar todas las cosas de cien en cien... Vessantara Jātaka*, número 547, el último y mayor de los *Jātakas*. Versión inglesa de W. H. D. Rouse para la edición dirigida por E. B. Cowell, *The Jātaka*, tomo VI (Cambridge University Press, 1907), en el texto digitalizado de archive.org. Traducción propia desde el inglés de Rouse. El fichero es un reconocimiento óptico con erratas y está truncado; véase la lista final.

Capítulo 36, *Durante estos días, por tanto, aumentemos algo la carga habitual... Regla de san Benito*, capítulo 49, sobre la observancia de la cuaresma y la obligación de decirle al abad lo que uno se propone privarse. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 37, *Al día siguiente fui a ver a aquellos de los que había apuntado en mi lista...* Lev Tolstói, *¿Qué hacer?* (*Tak chto zhe nam delat'?*, 1886). Versión inglesa de Isabel Florence Hapgood (*What to Do? Thoughts Evoked by the Census of Moscow*; ejemplar de Project Gutenberg número 3630). Traducción propia desde el inglés de Hapgood.

Capítulo 37, *En la casa Liapin yo había sido como el hombre que ve por casualidad una herida...* Tolstói, *¿Qué hacer?*, misma versión de Hapgood y misma traducción propia.

Capítulo 37, *¡Pues póngaselo fácil!, gruñó el hombre desde el suelo...* Charles Dickens, *Casa desolada* (*Bleak House*, 1852-1853), capítulo 8, la visita de la señora Pardiggle a la casa del ladrillero. Original inglés; ejemplar de Project Gutenberg número 1023. Traducción propia del inglés.

Capítulo 38, *Que no agasaje a un amigo personal en el sacrificio funerario... Leyes de Manu* (*Mānava Dharmaśāstra*), libro III, versos 138-142. Versión inglesa de Georg Bühler para los *Sacred Books of the East*, tomo XXV (Oxford, 1886). Traducción propia desde el inglés de Bühler.

Capítulo 38, *De ningún modo se permita a un monje recibir cartas, señales ni el más pequeño regalo... Regla de san Benito*, capítulo 54. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 39, *Hoy la sportula menguada se pone fuera del umbral...* Juvenal, *Sátiras*, I. Versión inglesa en prosa de Lewis Evans (*The Satires of Juvenal, Persius, Sulpicia, and Lucilius*, Bohn's Classical Library, Londres, 1861; ejemplar de Project Gutenberg número 50657). Traducción propia desde el inglés de Evans.

Capítulo 39, *Al final, los clientes viejos y agotados dejan el vestíbulo...* Juvenal, *Sátiras* I, misma versión de Evans.

Capítulo 39, *Es cosa tan notoria que ha llegado a ser un chiste corriente...* Thorstein Veblen, *Teoría de la clase ociosa* (1899), capítulo XIV, sobre la beneficencia como misión de cultura. Original inglés; ejemplar de Project

Gutenberg número 833. Traducción propia del inglés.

Capítulo 40, *Si los antiguos, dañándose un solo pelo, hubieran podido prestar un servicio al mundo...* Yang Zhu, en el libro VII del *Liezi*. Versión inglesa de Alfred Forke (*Yang Chu's Garden of Pleasure*, Wisdom of the East, Londres, 1912). Traducción propia desde el inglés de Forke; el ejemplar digitalizado es un reconocimiento óptico y ha habido que normalizar los espacios.

Capítulo 40, *Consiste en mirar el estado ajeno como el propio...* Mozi, *Amor universal*, segunda parte. Versión inglesa de Y. P. Mei, en el texto bilingüe que publica el Chinese Text Project. Traducción propia desde el inglés de Mei.

Capítulo 40, *Los sabios soberanos dejan de aparecer, y los príncipes de los Estados...* Mencio, libro III, segunda parte, capítulo 9, la refutación conjunta de Yang Zhu y de Mozi. Versión inglesa de James Legge, en el texto bilingüe del Chinese Text Project. Traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 41, *Por falta de medios para criarlos yo mismo...* Jean-Jacques Rousseau, *Las confesiones*, libro VIII, la justificación del envío de sus hijos al hospicio. Se ha usado la traducción inglesa anónima del ejemplar de Project Gutenberg número 3913. Traducción propia desde esa versión inglesa, no desde el francés.

Capítulo 41, *Una de aquellas pobres criaturas se cayó por la escalera...* Dickens, *Casa desolada*, capítulo 4, la casa de la señora Jellyby. Original inglés; traducción propia.

Capítulo 41, *Aprendí un gran número de anécdotas divertidas...* Rousseau, *Las confesiones*, libro VII, el ambiente de tertulia en el que aprendió a desentenderse de sus hijos. Traducción inglesa anónima del ejemplar de Project Gutenberg número 3913; versión castellana propia desde ese inglés.

Capítulo 42, *La caridad es esa virtud por la cual parte del amor sincero que nos tenemos a nosotros mismos...* Bernard Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad* (1723), añadido a *La fábula de las abejas*. Original inglés; ejemplar de Project Gutenberg número 57260.

Traducción propia del inglés.

Capítulo 42, *No hay mérito ninguno en salvar a una criatura inocente...* Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad*, mismo original y misma traducción propia.

Capítulo 42, *Lo que he nombrado en último lugar no es la única...* Bernard Mandeville, *La fábula de las abejas* (1714 y 1723). Original inglés; ejemplar de Project Gutenberg número 57260. Traducción propia del inglés.

Capítulo 42, *La consecuencia de esta sanción es, primero, que quienes con su bolsa o con su presencia...* Mandeville, *Ensayo sobre la caridad y las escuelas de caridad*, mismo original y misma traducción propia.

Libro Quinto. La otra mitad

Capítulo 43, *Sigamos la Escritura: «Se repartía a cada uno según su necesidad»... Regla de san Benito*, capítulo 34, sobre la ración desigual y las dos prohibiciones que la acompañan. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 43, *Los que reciban ropa nueva devuelvan siempre en el acto la vieja... Regla de san Benito*, capítulo 55. Misma versión de Doyle y misma traducción propia.

Capítulo 43, *La ley de los beneficios es un canal difícil...* Emerson, «Gifts», en *Essays: Second Series*. Es el mismo pasaje que abre el capítulo 8, aquí leído del lado del que recibe, y la versión castellana se ha rehecho para ese uso. Original inglés; traducción propia.

Capítulo 43, *Algunos dan las gracias furtivamente, en un rincón, en un susurro...* Séneca, *De beneficiis* II, 22-23, donde manda agradecer en público. Versión inglesa de Aubrey Stewart (Londres, 1887); traducción propia. El capítulo imprime la referencia II 23; el pasaje empieza en el capítulo 22.

Capítulo 43, *Recibe un beneficio, abrázalo, alégrate...* Séneca, *De beneficiis* II, 30-31. Versión inglesa de Aubrey Stewart (Londres, 1887); traducción propia.

Capítulo 44, *Desque vi ser las dos y no venía y la hambre me aquejaba...* *La vida de Lazarillo de Tormes y de sus fortunas y adversidades* (1554), tratado tercero, el criado que mantiene al amo. Texto castellano original; ejemplar de dominio público de Project Gutenberg número 320.

Capítulo 44, *Ante todo, tenga presente que, cuando le invitan a cenar...* Juvenal, *Sátiras*, V, la cena de Virro. Versión inglesa en prosa de Lewis Evans (Londres, 1861). Traducción propia desde el inglés de Evans.

Capítulo 44, *Quizá se imagine usted que Virro hace todo esto por tacañería...* Juvenal, *Sátiras* V, la explicación de por qué el anfitrión humilla al invitado. Versión inglesa en prosa de Lewis Evans (Londres, 1861); traducción propia desde el inglés de Evans.

Capítulo 45, *La importancia sociológica de la gratitud es difícil de exagerar...* Georg Simmel, *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung* (Leipzig, Duncker und Humblot, 1908), del excurso sobre la fidelidad y la gratitud, páginas 589 a 598 de la edición original. Texto alemán del autor; traducción propia del alemán, sin versión intermedia. El ejemplar digitalizado es un reconocimiento óptico y ha habido que corregir erratas evidentes y suprimir los cortes de página.

Capítulo 45, *Es el residuo subjetivo del acto de recibir...* Simmel, *Soziologie*, mismo excurso, misma edición de 1908 y misma traducción propia del alemán.

Capítulo 45, *La gratitud es como la buena fe de los comerciantes...* La Rochefoucauld, *Reflexiones o sentencias y máximas morales*, máximas 223 a 226 y 298 a 299. No se ha traducido del francés: se ha usado la versión inglesa de J. Hain Friswell (*Reflections; or Sentences and Moral Maxims*, Londres, 1871; ejemplar de Project Gutenberg número 9105), y la versión castellana es propia desde ese inglés.

Capítulo 46, *También los sepulcros tienen su honra...* Ovidio, *Fastos*, libro II, versos 533-556, las *Parentalia* y las *Feralia*. Texto latino original, en la edición electrónica de The Latin Library. Traducción propia del latín, sin versión intermedia.

Capítulo 46, *Cuando ha llegado la medianoche y ofrece el silencio del sueño...* Ovidio, *Fastos*, libro V, versos 429-444, el rito nocturno de las

Lemuria. Texto latino original en la edición electrónica de The Latin Library. Traducción propia del latín, sin versión intermedia.

Capítulo 46, *No se os faga tan amarga la batalla temerosa que esperays...* Jorge Manrique, *Coplas por la muerte de su padre*, copla 35. Texto castellano original, en la edición crítica de Raymond Foulché-Delbosc (Barcelona y Madrid, «L'Avenç» y Librería de M. Murillo, 1902), de la que se transcriben los versos y se omiten las variantes del aparato.

Capítulo 47, *Puedo nombrar, del campo sabino, a labradores romanos...* Cicerón, *Cato Maior de senectute*, VII, 24-25, con el verso de Cecilio Estacio sobre plantar árboles para otro siglo y, sobre todo, con lo que Catón responde tres líneas después. Texto latino original, en la edición con introducción y notas de Francis W. Kelsey (ejemplar de Project Gutenberg número 14945). Traducción propia del latín, sin versión intermedia.

Capítulo 47, *Este lugar es un mensaje... y parte de un sistema de mensajes...* Es el texto que el equipo A propuso grabar en el depósito de residuos nucleares de Nuevo México, en Kathleen M. Trauth, Stephen C. Hora y Robert V. Guzowski, *Expert Judgment on Markers to Deter Inadvertent Human Intrusion into the Waste Isolation Pilot Plant*, informe SAND92-1382 de los Laboratorios Nacionales Sandia, noviembre de 1993, de difusión ilimitada. Original inglés; traducción propia del inglés.

Capítulo 47, *Quizá convenga subrayar un punto en particular...* Frank Plumpton Ramsey, «A Mathematical Theory of Saving», *The Economic Journal* 38 (152), diciembre de 1928, páginas 543-559, donde llama éticamente indefendible descontar el bienestar de las generaciones futuras. Original inglés, en el escaneo del artículo. Traducción propia del inglés.

Capítulo 47, *Al tomarla en torno al tres por ciento...* Ramsey, «A Mathematical Theory of Saving», mismo artículo de 1928, en el punto en que él mismo introduce una tasa de descuento después de haberla condenado. Traducción propia del inglés.

Capítulo 48, *Lance al aire una ofrenda para todos los dioses... Leyes de Manu*, libro III, sobre el *bali* diario y las ofrendas a los perros, los proscritos, los enfermos, los cuervos y los insectos. Versión inglesa de Georg Bühler, *Sacred Books of the East*, tomo XXV (Oxford, 1886). Traducción

propia desde el inglés de Bühler. Sobre el segundo tramo de versos, véase la lista final.

Capítulo 48, *Gerasim entró con pasos ligeros y vivos, con botas gruesas...* Lev Tolstói, *La muerte de Iván Ilich*, capítulo VII, el trabajo sucio hecho sin asco. Versión inglesa de Nathan Haskell Dole (1887), en el ejemplar digitalizado de archive.org. Traducción propia desde el inglés de Dole. Es el mismo capítulo de donde sale la cita del capítulo 23, leído aquí por el otro lado.

Interludio *Yaśodharā*. La escena es del *Buddhacarita* de Aśvaghoṣa, canto VIII, versos 31 a 71: el regreso del escudero Chandaka con el caballo y sin el príncipe, el lamento de la mujer que lo crió y la respuesta de su mujer. Se ha leído la versión inglesa de E. B. Cowell (Oxford, 1894), en el ejemplar digitalizado por la Asiatic Society de Calcuta que aloja archive.org. No hay aquí ninguna cita entre comillas: el interludio es un resumen, y las tres afirmaciones que se le atribuyen a ella —que sin esposa no hay penitencia, que los reyes antiguos se llevaron a las suyas al bosque, y que al no llevarla le ha escatimado su parte del mérito— son los versos 61, 62 y 63. La última línea del interludio no está en el poema y es del que escribe.

Libro Sexto. La soltura

Capítulo 49, *Por tanto, tuve por cosa necesaria exhortar á los hermanos...* Segunda epístola a los Corintios 9, 5-7, en la edición Reina-Valera de 1909. De aquí sale el epígrafe del capítulo, «Dios ama el dador alegre».

Capítulo 49, *Comprobando nuestras preguntas clave, encontramos que a los niños pequeños...* Lara B. Aknin, J. Kiley Hamlin y Elizabeth W. Dunn, «Giving Leads to Happiness in Young Children», *PLoS ONE* 7 (6), 2012, artículo e39211, de acceso abierto. Original inglés; traducción propia. Los reparos metodológicos que el capítulo pone al experimento salen de las cifras que los propios autores publican.

Capítulo 49, *Padre, te ruego por Dios que me digas en qué consiste la alegría perfecta... Florecillas de san Francisco* (*Fioretti*, siglo XIV), capítulo VII. Versión inglesa de *The Little Flowers of St Francis of Assisi* (Londres,

Kegan Paul, Trench, Trübner and Company, 1905). Traducción propia desde esa versión inglesa.

Capítulo 50, *Njal descolgó la bolsa de dinero que estaba colgada en la barraca... Saga de Njál* (*Brennu-Njáls saga*, siglo XIII), capítulos XXXVII y XXXVIII. Versión inglesa de George Webbe Dasent (*The Story of Burnt Njal*, Edimburgo, 1861; ejemplar de Project Gutenberg número 17919). Traducción propia desde el inglés de Dasent.

Capítulo 50, *Por la mañana, temprano, dite a ti mismo...* Marco Aurelio, *Meditaciones*, libro II, capítulo 1. Versión inglesa de Meric Casaubon (Londres, 1634); traducción propia desde ese inglés, con la sintaxis modernizada.

Capítulo 50, *Nuestro enemigo sabe más que nosotros mismos de nuestras enfermedades...* Plutarco, *Cómo sacar provecho de los enemigos*. Versión inglesa de Arthur Richard Shilleto, *Plutarch's Morals: Ethical Essays*, Bohn's Classical Library (Londres, 1888), ejemplar de Project Gutenberg número 23639. Traducción propia desde el inglés de Shilleto.

Capítulo 51, *Al corregir debe obrar con prudencia y no pasarse... Regla de san Benito*, capítulo 64, el abad que no ha de raspar tanto el orín que rompa la vasija, ni hacer correr tanto a sus rebaños que se le mueran en un día. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 51, *Cada uno tiene su propio don de Dios, uno de un modo y otro de otro... Regla de san Benito*, capítulo 40, sobre la medida de la bebida y sobre lo que no se puede fijar igual para todos. Versión inglesa de Leonard J. Doyle; traducción propia desde el inglés.

Capítulo 51, *¿Cuánto? La manera más deseable de cumplir este precepto...* Maimónides, *Mishné Torá*, *Hiljot Matnot Aniyim* (Leyes de los regalos a los pobres) VII, 5, sobre el límite de lo que se puede dar sin arruinarse. Versión inglesa de Eliyahu Touger, servida por Sefaria con licencia Creative Commons de atribución y uso no comercial. Traducción propia desde el inglés de Touger.

Capítulo 52, *Por eso el sabio conduce los asuntos sin hacer nada... Tao Te King*, capítulo 2. Versión inglesa de James Legge (*Sacred Books of the East*,

tomo 39, Oxford, 1891); traducción propia desde el inglés de Legge.

Capítulo 52, *Las produce y no reclama poseerlas... Tao Te King*, capítulo 51, misma versión de Legge y misma traducción propia.

Capítulo 52, *El tiempo que un hombre vive es poco, y el lugar donde vive...* Marco Aurelio, *Meditaciones*, libro III, capítulo 10. Versión inglesa de Meric Casaubon (Londres, 1634); traducción propia desde ese inglés, con la sintaxis modernizada.

Capítulo 52, *Esto también, entre otras cosas, puede servirte para librarte...* Marco Aurelio, *Meditaciones*, libro VIII, capítulo 1, sobre la renuncia a la reputación de filósofo. Misma versión de Casaubon y misma traducción propia.

Capítulo 53, *He leído muchos escritos, de maestros paganos y de profetas...* Maestro Eckhart, *Von der Abgeschiedenheit* (*Del desasimiento*). No se ha traducido del alto alemán medio: se ha usado la versión en alemán moderno de Gustav Landauer, *Meister Eckharts mystische Schriften* (Berlín, Karl Schnabel, 1903), y la versión castellana es propia desde ese alemán. Se descartó la vía inglesa porque el ejemplar de la traducción de Evans que se había descargado resultó no contener el texto.

Capítulo 53, *Los maestros alaban también la humildad por encima de muchas otras virtudes...* Maestro Eckhart, *Von der Abgeschiedenheit* (*Del desasimiento*), unas líneas después del pasaje anterior. Versión en alemán moderno de Gustav Landauer, *Meister Eckharts mystische Schriften* (Berlín, Karl Schnabel, 1903); traducción propia desde ese alemán.

Capítulo 54, *¿Qué es esto, Ananda? ¿Espera eso de mí la comunidad?... Mahāparinibbāna Sutta*, capítulo II, parágrafo 32, el pasaje del puño cerrado del maestro, el *ācariya-muṭṭhi*. Versión inglesa de T. W. Rhys Davids (*Buddhist Suttas*, *Sacred Books of the East*, tomo XI, Oxford, 1881), en el texto digitalizado de archive.org. Traducción propia desde el inglés de Rhys Davids.

Adiciones indotibetanas

Estas seis citas se incorporaron el 9 de septiembre de 2026, cuando el lector de este encargo pidió que de vez en cuando apareciera la voz de un maestro tibetano de renombre. Entran discutidas, como todas las demás, y ninguna sostiene por sí sola ningún capítulo. Las traducciones son propias y se han hecho desde versiones inglesas antiguas y de dominio público, con las reservas que se explican en cada caso: las de principios del siglo veinte son libres, y a menudo cristianizan el vocabulario del original.

Capítulo 10, *Todas mis posesiones: mis rebaños de vacas…* Del relato de la vida de Milarepa, atribuido a Tsangnyön Heruka (siglo XV). Traducción propia desde la versión inglesa de la edición de W. Y. Evans-Wentz, *Tibet's Great Yogī Milarepa* (Oxford, 1928), que reproduce la traducción del lama Kazi Dawa Samdup. Evans-Wentz no sabía tibetano y añadió al libro una introducción teosófica que hoy no se sostiene; nada de ella se ha usado aquí.

Capítulo 11, *Aunque el avaro posea riqueza…* Sakya Paṇḍita Kunga Gyaltsen, *Tesoro de los buenos consejos* (siglo XIII), aforismo 114. Traducción propia desde la versión inglesa de Alexander Csoma de Kőrös, publicada en el *Journal of the Asiatic Society of Bengal* (Calcuta, 1855-1856).

Capítulo 26, *Aunque un hombre generoso se enfade contigo…* La misma obra, aforismo 61, y la misma versión intermedia.

Capítulo 28, *La riqueza principal consiste en la generosidad…* La misma obra, aforismo 134, y la misma versión intermedia.

Capítulo 36, *Haz que tu propio yo pierda sus placeres…* Śāntideva, *Bodhicaryāvatāra* (siglo VIII), capítulo VIII. Traducción propia desde la versión inglesa de L. D. Barnett, *The Path of Light* (Londres, 1909). Barnett traduce *nirvāṇa* por «the Stillness» y los bodhisattvas por «los Comandantes»: hay una capa de vocabulario cristiano y victoriano que conviene descontar al leerlo.

Capítulo 48, *En pago de toda esta rectitud que he ganado con mis obras…* La misma obra, capítulo III, y la misma versión intermedia.

Pendientes de verificar antes de imprimir

Ninguna de las citas del libro carece de procedencia, pero cuatro de ellas tienen la procedencia incompleta o frágil, y conviene arreglarlas antes de que el texto se imprima. Se dejan aquí con el capítulo y las primeras palabras, para que el que las revise no tenga que buscarlas.

Capítulo 16, *Hacia el siglo XV, una armadura de campaña típica pesaba entre treinta y cincuenta kilos…* El artículo completo de Askew, Formenti y Minetti es de suscripción y no se ha leído: lo que va entre comillas procede del resumen que sirve Europe PMC, y no de las páginas del artículo. Conviene conseguirlo entero y cotejar la frase antes de imprimirla.

Capítulo 24, *«Palabra amable» quiere decir que, al ver a los seres…* La versión castellana no viene del japonés de Dōgen sino de la traducción inglesa de Kazuaki Tanahashi, que está en derechos. El fragmento se ha acortado ya a la extensión de una cita de comentario. Aun así, lo limpio sería rehacerlo desde el japonés.

Capítulo 36, *Nadie sino un rey puede dar todas las cosas de cien en cien…* El ejemplar del *Vessantara Jātaka* con el que se ha trabajado es un reconocimiento óptico con erratas y, además, está truncado. La cita debe cotejarse contra un ejemplar limpio del tomo VI de la edición de Cowell antes de darla por buena.

Capítulo 48, *Lance al aire una ofrenda para todos los dioses…* El capítulo imprime *Leyes de Manu* III, 90-94 y 114-118. El primer tramo está cotejado verso a verso en el dossier de la investigación; el segundo, no. Hay que recorrer los versos 114 a 118 en la traducción de Bühler antes de imprimir.