

CUENTAN QUE EN UNA ocasión Hernán Cortés dijo que “después de Dios, le debemos la conquista de la Nueva España a Doña Marina”. Doña Marina no era otra que a quien se le ha llamado la Malinche. Nacida en una familia noble indígena, se cuenta que de pequeña fue secuestrada y vendida. En 1519 es regalada, junto con otras tantas mujeres, a Hernán Cortés que, al darse cuenta de que hablaba diferentes lenguas, la toma como intérprete y mediadora. Pero el hecho de dar también un hijo al conquistador y facilitarle la conquista, es interpretado como un acto de gran traición y, en tierras mexicanas, pasa a denominarse “malinchismo” la actitud o comportamiento servil y de complicidad con el opresor o el extranjero.

En términos más amplios, se escucha hablar de malinchismo cuando apreciamos más lo extranjero o ajeno que lo propio. Y, me parece curioso que, además de decir ser una realidad en México, pienso que también es costumbre en algunos otros países: apreciar más lo lejano que lo cercano; hacer más esfuerzo por conocer más lo distante que lo próximo.

En cualquier caso me quedaba pensando cuántas veces, también en nuestras relaciones y en tantas otras situaciones, somos algo malinchistas. A veces, mostramos mejor cara con el desconocido que con el propio. Gestionamos mejor nuestras emociones con el que recién aparece que con los nuestros. Y dejamos de disfrutar de lo

que somos, hacemos o tenemos, para buscar más y mejor fuera. En el fondo, este malinchismo sobre el que escribo, tiene que ver con buscar más allá de lo propio en vez de, al menos también, disfrutar y apreciar lo que somos, hacemos y tenemos.

Pienso que la costumbre nos lleva a ello: lo llaman adaptación hedónica. Es esa condición humana de adaptarnos al medio y, con ello, a todo lo que le rodea, tanto positivo como negativo. Pero si esta cualidad humana es muy positiva y favorece nuestra adaptación al cambio, el manejo de las adversidades, incluso, la autogestión en la tragedia, cuando se

OPINIÓN

El malinchismo de lo más próximo



JESÚS GALLEGO
Socio-Director de Capital emocional

trata de la adaptación a lo positivo –en tanto que dejamos de vivir conscientemente desde lo positivo que hemos conseguido– se está generando automáticamente lo que los economistas llaman un lucro cesante, es decir, un dejar de ganar. Por concentrarnos en lo siguiente, estamos dejando de ganar –léase disfrutar, vivir, apreciar– lo presente, lo propio y, el hecho de que sea de una manera automática e inconsciente, no sólo lo hace más penoso sino también más difícil de resolver.

Volvemos conscientes sobre aquello que hoy podemos disfrutar es girar el foco sobre una realidad presente y empezar a volvernos algo más agradecidos. Lo explicaba muy bien Hellen Keller: “Muchas veces he pensado –decía– que sería una bendición de lo alto el que todo ser humano, durante su edad adulta, se quedara ciego y sordo por unos pocos días. La oscuridad lo haría apreciar el tesoro de la vista y el silencio le enseñaría a gozar del sonido (...) Como ciega que soy, quiero dar un consejo a quienes no lo son: gocen de sus ojos como si mañana se fueran a quedar sin ellos, y hagan lo mismo con todo lo que posean”.

Eso es parte del ejercicio de concienciación, revisar lo obvio, lo que doy por supuesto y he dejado de apreciar, aunque para mí tenga un valor extraordinario. Podríamos preguntarnos, ¿qué es lo que hoy no me gustaría perder? Y, así, dejar que nuestras respuestas iluminaran nuestros renovados objetos y sujetos de aprecio y agradecimiento.

En el fondo, es seguir el consejo de Steve Jobs a los estudiantes de Stanford: “Vivid el día de hoy como si fuera el último día de vuestra vida pues, algún día, tendréis razón” o, como diría Einstein, “Sólo tenemos dos maneras de vivir la vida: una, como si nada fuese un milagro y, la otra, como si todo fuese un milagro”; la segunda opción es la del aprecio y el agradecimiento.

¿Qué tal entonces, si nos detenemos hoy para disfrutar, agradecer y reconocer lo que nos rodea, empezando por nuestros seres más queridos? Eso, estoy seguro, sería ya mucho. ☺