

EL CASO DE JAIME



(Extraído de María Jesús Álava Reyes:
La verdad de la mentira. La Esfera de los Libros, Madrid, 2016)

Jaime había sido siempre un estudiante con muy buen potencial intelectual, lo que le había permitido aprobar los cursos sin apenas esforzarse, pero cuando llegó a la universidad las cosas cambiaron drásticamente. Arquitectura era una carrera que exigía mucho esfuerzo y una cantidad importante de trabajo, y él no estaba acostumbrado a dedicar el tiempo y el sacrificio que el nivel de esos estudios requería.

Además, Jaime tenía muchas habilidades sociales, era el típico chico simpático y alegre, muy popular entre sus compañeros y amigos, que salía casi todos los días y tenía gran éxito con las chicas.

Se tomó la carrera con «calma», prevaleciendo el pasárselo bien y esforzándose lo «justo» para ir tirando, por lo que ya no aprobaba los cursos enteros; de hecho, tardó oficialmente ocho años y medio en terminar.

Sus padres se habían mostrado muy pacientes, en parte porque creían que poco podían hacer, y en gran medida porque Jaime siempre conseguía pequeños trabajillos que le permitían pagarse la matrícula y cubrir sus gastos. Además, nuestro amigo era tan encantador fuera como dentro de su casa, por lo que a su madre especialmente la tenía literalmente «conquistada».

Cuando Jaime vino a vernos tenía 30 años, llevaba dos semanas de baja médica y se encontraba en una situación muy delicada, a causa de una mentira durante el proceso de selección, cuando le habían contratado en la empresa en la que trabajaba ahora.

La historia había empezado dos años atrás. Entonces, nuestro flamante arquitecto se había presentado a una selección en la que pedían que el candidato, además de ser arquitecto, dominara perfectamente el inglés y tuviera excelentes habilidades de comunicación y de relación, pues el puesto exigía realizar labores comerciales, dentro de la política de expansión internacional que quería potenciar la empresa.

Aparentemente, Jaime tenía el perfil ideal y cumplía con todas las exigencias que demandaba el trabajo en cuestión; incluso, en el tema de idiomas, además de ser prácticamente bilingüe en inglés, se defendía bien en alemán. Por otra parte, sus habilidades comerciales estaban fuera de toda duda.

—Pero el éxito me jugó una mala pasada —nos comentó Jaime en su primera sesión—, como empezamos a crecer más rápidamente de lo esperado, pronto surgieron otros puestos en la empresa, y mi jefe, para premiarme, y a instancias del director de nuestra área, me subió de categoría... y, con ello, me hundió.

Esta es una historia que, con diferentes versiones, circunstancias y matices, he visto muchas veces en la consulta, por lo que en este punto me adelanté, y con una sonrisa le dije a nuestro amigo:

—Vamos a empezar bien, Jaime; no te engañes, no fue tu jefe quien te hundió, ni tan siquiera el exceso de éxito y las nuevas necesidades que surgieron en tu empresa y, por supuesto, no fue la mala suerte la que jugó en tu contra, me imagino que ese ascenso puso al descubierto alguna carencia grave de tu currículum, algún requisito que no tenías y sobre el que habías mentido o habías obviado en tu proceso de selección.

La cara de Jaime mostraba una sorpresa infinita cuando por fin me preguntó:

—¿Tú sabes lo que me ha pasado? ¿De verdad que con lo poco que te he dicho sabes el drama que estoy viviendo?

—No —le contesté—; no sé exactamente lo que te ha pasado, y espero que tú me lo digas, pero conozco bien las competencias y requisitos que se necesitan para el puesto al que te acaban de ascender. Es un trabajo que exige que puedas firmar los proyectos que estáis presentando y, para ello, además de haber terminado los estudios, cosa que sí que has puntualizado, necesitas tener aprobado tu proyecto de fin de carrera y ahí no has dicho nada. Quizá me estoy adelantando, pero no sería el primer caso en que veo una situación parecida a la tuya.

Jaime se hundió en su silla, y con una mirada aún llena de interrogantes, dijo:

—¡Bingo! ¡Has acertado! Pensé que podría terminar el proyecto de fin de carrera en los meses siguientes a mi incorporación, pero el trabajo fue muy intenso, viajaba constantemente y, para qué mentir, como estando únicamente de comercial no necesitaba firmar proyectos, me relajé... ¡y ahora me ha pillado el toro! El problema es que en mi empresa no saben nada de esta circunstancia, y cuando tuve que firmar el primer proyecto me sentí tan pillado que no se me ocurrió otra cosa que «ponerme enfermo», pero claro, esa no es la solución. Estoy atrapado, hundido por esa gran mentira, ¡todo mi mundo se va a venir abajo!, por eso he venido a verte, nunca pensé que necesitaría un psicólogo, pero mi novia me ha dicho que me podéis ayudar, aunque, perdona que te diga, estoy convencido de que por muy buena psicología que aquí hagáis, no seréis capaces de sacarme de este pozo en que me encuentro.

Llegados a este punto, [...] insistí a Jaime en que me facilitara todos los datos.

—¿Sabe alguien la verdad al cien por cien de la situación en que te has metido? —le pregunté sin darle tiempo a reponerse—, ¿lo sabe tu novia?, ¿tus padres?, ¿algún amigo?

Como me temía, ni sus padres, ni tan siquiera su novia eran conscientes de hasta qué punto Jaime estaba con la soga al cuello. Solo su mejor amigo conocía el lío en que se encontraba.

Una vez situados, necesitábamos buscar una estrategia que nos permitiera salvar la situación con los mínimos daños colaterales, así que exploramos todas las posibles salidas que teníamos a nuestro alcance. En esta fase, siempre empezamos analizando el perfil de las personas clave; por ello, estudiamos cómo era su jefe inmediato, cuáles eran sus puntos fuertes y débiles, cómo podría reaccionar ante el engaño de Jaime...; ¿habría alguna posibilidad de minimizar las consecuencias?; ¿y el jefe de su jefe?; ¿cómo era el director de su área...? Posteriormente, nos centraríamos en el ámbito personal y familiar, pero la urgencia de la situación requería que priorizásemos nuestras acciones.

Su jefe era el típico «currante» que se había ganado su puesto por su dedicación en el trabajo. No parecía ser una persona demasiado brillante, pero era muy leal a la empresa y se dejaba la piel cada día. Seguramente, tenía un buen concepto de Jaime, pero a veces había hecho algún comentario, en el sentido de que su carrera profesional estaba yendo demasiado deprisa. De hecho, el ascenso se había producido a instancias del director del área, que estaba literalmente impresionado y seducido por los buenos datos que había alcanzado nuestro joven arquitecto en solo dos años.

En consecuencia, teníamos que preparar una estrategia para abordar la situación actual con su jefe inmediato y con su director.

Jaime intentó por todos los medios convencerme para que buscásemos una alternativa «creativa» que no implicase decir la verdad y tener que reconocer que había mentido en el proceso de selección. Pero los psicólogos sabemos que, en estas circunstancias, lo primero es que la persona que ha mentido afronte las consecuencias de su mentira, no las evite, y, segundo, debe decir la verdad. Eso sí, la verdad se puede manifestar con «inteligencia», pensando muy bien cuál es la mejor forma de «salvar los muebles», y siguiendo una estrategia que nos facilite la mejor opción posible.

Una vez que Jaime aceptó que no había otra alternativa, preparamos minuciosamente cómo abordaría este tema tan espinoso, primero con su jefe y, después, con su director. Él habría preferido hacerlo al revés, pues a priori veía al director más tolerante y, además, estaba convencido de que valoraba mucho su trabajo. Pero en estas situaciones no hay que buscar atajos y, menos aún, cometer errores perfectamente evitables. Saltarse a su jefe directo habría implicado que este se pusiera aún más en su contra, al considerar que Jaime le había «puenteado». Nuestro amigo comprendió que...

... cuando un jefe se siente menospreciado a nivel emocional por un colaborador, la reacción que podemos esperar es más de confrontación que de cercanía y colaboración.

Así que Jaime le dijo que necesitaba que le reservase media hora, pues tenía que hablar de algo importante con él. Es verdad que con esa petición, de alguna forma le podíamos poner en alerta —¿algo importante?—, pero convenía que, desde el principio, sintiera que el tema necesitaba toda su atención y un tiempo prudencial para exponérselo en profundidad. [...]

Como habíamos previsto, la reacción de su jefe, al principio, fue una mezcla de incredulidad y de rabia, al comprobar cómo Jaime les había engañado y cómo ahora se encontraban ante una situación muy delicada. Sabíamos que, después de la primera reacción de sorpresa, inmediatamente se iba a sentir muy agobiado al pensar cómo podría reaccionar el director cuando se enterase de la gran mentira que había provocado Jaime, rápidamente nuestro amigo le tranquilizó, diciéndole que él era consciente de que debía asumir íntegramente las consecuencias de su fraude y que, por eso, para que no le salpicase nada a él, en cuanto terminase su reunión le pediría una entrevista al director para contarle en primera persona que en el proceso de selección no había dicho toda la verdad.

Su jefe reaccionó con la dureza que esperábamos, pero también con cierto alivio al ver que Jaime estaba dispuesto a asumir las consecuencias de su mentira. Antes de que su enfado fuese en aumento, cuando se quiso dar cuenta, Jaime ya iba camino del despacho del director —previamente, habíamos comprobado que ese día estaba en la oficina—, para decirle a la secretaria que tenía un tema muy urgente que despachar con él —urgente, pero que necesitaba solo 15 minutos para hacerlo (a un director no conviene quitarle demasiado tiempo de su agenda).

Para sorpresa de la secretaria, Jaime le dijo que, si no le molestaba, prefería esperar allí mismo y, con cara de circunstancias y de gran preocupación, se dispuso a enfrentarse a su «prueba de fuego». La secretaria, al verle de esa forma, intentó que el director le recibiera lo antes posible y, casi sin darse cuenta, Jaime se encontró frente a su «gran reto».

«Si en ese momento no me quedé en el sitio, creo que puedo aguantar cualquier cosa que me echen». Con esta frase, nuestro joven arquitecto empezó su relato de cómo había sido la entrevista más difícil de su vida. Las opciones que habíamos barajado eran: a) que el director reaccionase cortándole de inmediato y echándole de la empresa, o b) que él mismo sorprendiera al director y le sugiriese que estaba dispuesto a asumir cualquier resolución que él estimase, que le dolería muchísimo dejar la empresa, pero que si creía que debía hacerlo, lo haría de forma inmediata, pidiendo la baja voluntaria; no obstante, le agradecería mucho poder continuar, aunque en-

tendía que lógicamente le quitarían la subida de sueldo y de categoría que había tenido recientemente, y le degradarían a otro puesto (afortunadamente, sabíamos que su anterior puesto comercial seguía vacante, pero habría resultado demasiado presuntuoso, y demasiado preparado, sugerirlo directamente). Sin que el director aún saliera de su asombro, Jaime continuó su discurso. Sabíamos que si no le había interrumpido hasta ese momento, eso significaba que teníamos oportunidades. Jaime le pidió que, por favor, le concediese un año de prueba, un año para terminar el proyecto de fin de carrera, y que después, una vez cumplido su compromiso, él evaluase si merecía seguir trabajando en la organización.

Jaime tuvo que escuchar palabras durísimas y reproches muy merecidos. El director se había sentido profundamente engañado por él, pues era una de sus principales apuestas de cara al futuro, pero, tal y como habíamos imaginado, en el fondo era una persona muy racional y pensó que, al fin y al cabo, Jaime era muy bueno profesionalmente y con la degradación de sueldo y de puesto, el escarmiento le parecía suficiente. Así que en tono muy serio y enérgico, le dijo que no quería volver a verle hasta que no se presentase en su despacho con el proyecto de fin de carrera terminado.

Nuestro amigo por fin había respirado, por lo que, erróneamente, pensó que ya casi todo lo malo había pasado. Estaba tan acostumbrado a salirse con la suya que, con esa sonrisa cautivadora que tan bien sabía poner, me dijo que ahora, por favor, ideásemos una estrategia para justificar su bajada de puesto ante su novia, sus padres y su entorno. Aunque no me sorprendió nada su «propuesta», mi reacción fue contundente. Le comenté que su sugerencia era infantil y demostraba una falta de madurez, que ponía de manifiesto que no había aprendido nada de la situación que acababa de vivir, que si quería ser toda su vida una persona de la que nadie se pudiera fiar, un mentiroso compulsivo, que se intentaba aprovechar de la candidez de los demás..., en ese caso, si esa era su decisión, que supiera que yo no iba a permitir que utilizase mi ayuda para engañar y manipular a los demás, que no quería volverle a ver.

Jaime estaba profundamente arrepentido por su sugerencia y, en contra de lo que en él era habitual, no acertaba a pronunciar palabra. Finalmente, tras un largo silencio por mi parte, añadió:

—Discúlpame, no pensé de verdad lo que decía, lo he pasado tan mal y estaba tan aliviado después de ver que no he perdido el trabajo y me han dado otra oportunidad, que solo trataba de decir que intentásemos que los siguientes pasos no fuesen igual de duros.

Llegados a este punto, le comenté a Jaime que los siguientes pasos estarían en consonancia con la gravedad de su mentira, por lo que organizamos un plan de acción muy completo.

En relación a su promesa de terminar el proyecto de fin de carrera, analizamos cómo era el director del proyecto que había empezado hacía más de tres años y que estaba estancado. Vimos que su perfil era muy académico, por lo que difícilmente encajaría bien con el tipo de orientación que queríamos darle al proyecto. Finalmente, elegimos un profesor que Jaime había tenido, que era un buen especialista en urbanismo, con el que nuestro amigo había congeniado muy bien durante la carrera y al que le detalló la situación real que tenía, y la necesidad de poder hacer el proyecto en un tiempo máximo de un año. Buscaron un proyecto que les resultase atractivo a los dos. A esas alturas, Jaime tenía muy claro que dedicaría todo el tiempo y la energía que fuesen necesarios para terminar por fin su gran «asignatura pendiente».

Más complicada fue la vertiente personal. Aunque al contarle la situación real a su novia ella se lo puso fácil, pues estaba muy enamorada, y rápidamente se mostró dispuesta a perdonarle, sin embargo, se asustaba ante la posible reacción que tendría su padre. En este punto, acordamos que como Jaime era el que había mentido, él debería ser también quien asumiese el desgaste, y le contase a su futuro suegro su gran mentira.

—Creo que lo he pasado peor que cuando se lo conté a mi director, sentí que su cara era de desprecio y, sin darme la mano, me dejó con la palabra en la boca y me dijo que no era digno de estar con su hija, que una persona que es capaz de mentir en algo tan importante, seguirá min-

tiendo toda su vida. Por favor, dime que no tiene razón, te aseguro que he aprendido la lección, yo no soy el ser despreciable que él se imagina.

—No lo eres —respondí—, pero es lógico que él tenga sus dudas y se preocupe por su hija. Tu mejor aval será tu comportamiento. Es normal que no te regale nada, al fin y al cabo él no está enamorado de ti. —Quise poner un poco de humor, porque por primera vez Jaime estaba llorando ante mí, como un niño desvalido y asustado.

Por supuesto, también les dijo la verdad a sus padres y a sus amigos, pero lo fundamental es que aprendió la lección, asumió las consecuencias de sus errores y lo pasó tan mal, tan extraordinariamente mal que quedó vacunado contra la mentira; al menos, ante las «grandes mentiras». A veces, ese sufrimiento tan duro es la mejor garantía de que no se repetirán los mismos hechos. Por eso,...

... los psicólogos siempre insistimos en que las personas que mienten deben asumir íntegramente las consecuencias. Quitar importancia a la mentira es el peor «favor» que le podemos hacer al mentiroso.

Jaime aprendió que tenía que reconquistar la credibilidad que había perdido, que la vida había sido muy generosa con él, que le había dado un buen potencial intelectual, que además le resultaba fácil comunicar y caer bien a la gente, pero que lejos de aprovechar sus competencias, las había dilapidado para convertirse en un vulgar mentiroso, que era capaz de engañarse a sí mismo con lo que haría en el futuro, para justificar la falta de esfuerzo de su día a día.

Hoy, nuestro amigo, además de ser un buen profesional, es una persona íntegra, que finalmente supo reaccionar y sustituir las mentiras de su vida pasada por la honestidad de su presente.

Pero quizás algunos lectores se pregunten cómo fue posible que nadie: padres, novia, compañeros de trabajo, jefes..., detectara que Jaime estaba mintiendo. La realidad es que, en contra de lo que algunos podrían pensar que...

... la mayor parte de las mentiras se quedan sin reconocer o detectar.

Cuando estamos en «alerta», cuando ya hemos detectado que una persona miente, ahí las posibilidades de descubrir nuevas mentiras se incrementan; por una parte, nosotros estamos más atentos, y, por otra, la persona que miente está más condicionada, al saber que le están observando y que ya no goza del privilegio de que los otros piensen que dice la verdad.

En el caso de Jaime, las personas que estaban a su alrededor veían a un joven triunfador, con todas las características y competencias para serlo: simpático, agradable, muy hábil socialmente, inteligente, creativo, ingenioso... Él no levantaba sospechas y, cuando eso ocurre con un mentiroso, los demás tienden a pensar que lo que dice es cierto, no se plantean que mienta y no están alertas para detectar posibles mentiras. Por otra parte, Jaime solo mentía en algo muy concreto (el no tener acabado el proyecto fin de carrera); su mentira era muy selectiva, en el resto de las áreas de su vida su tendencia era a decir la verdad.

Jaime necesitó ayuda, pero salió bien de una situación muy comprometida. En el fondo, tenía mucha fuerza, mucha, muchos recursos y mucha seguridad en sí mismo. Llegado el momento, asumió el coste de sus mentiras y, como decíamos anteriormente, hoy está vacunado y es muy poco probable que vuelva a intentar engañar de la forma que lo hizo.