

COMO es sabido, hace bastante tiempo que Fromm habló de **carácter social** para referirse a ciertas peculiaridades humanas que están determinadas por las estructuras sociales. O sea, aquellas características del hombre que son propiciadas, moldeadas, exaltadas por el medio social en que vive; con la particularidad, además, de que precisamente ese **carácter social** es el que mejor sirve, más favorece el desarrollo de tales estructuras socio-económicas. Habría, pues, un mutuo refuerzo entre determinado tipo de hombre y unas históricas relaciones de producción.

En este sentido, para nadie es una novedad que el tipo de hombre que mejor sirve a esta sociedad neocapitalista hacia la cual caminamos es, por un lado, el hombre emprendedor, luchador, competitivo, movido por un **incontenible espíritu de lucro**, y por otro, el hombre —y la familia— que se sientan vertidos en un **desmedido afán de consumo**.

Ganar y consumir, incentivos básicos

Así, pues, podríamos definir el **carácter social** predominante en nuestra sociedad como el del hombre que se mueve ante todo en la línea de los **beneficios económicos** y, además, se esfuerza por vivir al más alto posible **nivel de consumo**. En consecuencia, la calidad del éxito a que se aspira se concretiza precisamente en esto: altos rendimientos **lucrativos** y un progresivo aumento en la calidad y número de los objetos y las satisfacciones **consumidos**. No importan los procedimientos para conseguirlo. Lo que cuenta es el **éxito rentable**, convertido así en el gran mito, la elevada meta con la que sueña el hombre típico de nuestra sociedad neocapitalista en desarrollo. De aquí que, a su vez, pueda afirmarse que **ganar y consumir** —y mientras más mejor— sean los dos incentivos básicos sobre los que está montado todo el tinglado de esta sociedad en que vivimos. Lo que, por otra parte, no tiene nada de extraño, dado que, en un contexto capitalista, «la riqueza trae consigo —como dice Galbraith— tres fundamentales ventajas: primero, el goce del poder que presta al hombre; segundo, la posesión real de todas las cosas que pueden comprarse con dinero; tercero, el prestigio o el respeto de que goza el rico gracias a su riqueza». Tan es así, que triunfar puede reducirse a acertar catorce resultados en una quiniela, o verse premiado con el «gordo» en la Lotería de Navidad. También esto es **éxito** —éxito rápido y expeditivo—, por lo que no tiene nada de raro que quinielas y lotería se conviertan en mito y aspiración de la inmensa mayoría de la población española.

DESMITIFICACION DEL "EXITO RENTABLE"

JOSE AUMENTE



Lo único que cuenta, el «éxito rentable», traducido en cifras, que hacen del hombre un mero valor de cambio.

Convendría, no obstante, que precisásemos algunas ideas. Porque la noble competencia, la superación en el trabajo o la profesión, en modo alguno pueden calificarse como reprobables y malas. «Sería injusto —afirma Freud— querer excluir de la actividad humana la lucha y la competencia». El hombre se mueve por estos estímulos, y aspirar a noblemente destacar en lo que es su **vocación**, en lo que le gusta y para lo que sirve, no puede ni debe rechazarse. Aparte de que, como ha dicho François Perroux, «es racional emplear la totalidad de los móviles humanos».

Lo reprobable comienza cuando la competencia **lucrativa** desvirtúa los verdaderos fines vocacionales o profesionales; cuando con la profesión o el trabajo no se busca el desarrollo auténtico de la personalidad, o la realización de una tarea en sí misma valiosa, sino que a lo que aspira, ante todo y sobre todo, es a hacerla **rentable**. Y entonces el éxito profesional se convierte en una fuente de inversión encaminada a la producción de cuantiosos beneficios.

Desde este punto de vista, el panorama que presenta nuestra sociedad es éticamente deplorable. El

desarrollo económico —al modo como se está produciendo— supone un precio moral que hay que pagar. La puerta abierta para la corrupción es una fuerza motriz importante. Pero es que, además, estamos asistiendo a una tan profunda **mistificación**, de valores que hoy cualquier actividad —profesional, artística, deportiva, política— se encuentra contaminada, pervertida, enturbiada por los intereses del **éxito rentable**. Apenas puede afirmarse que existan vocaciones puras, profesiones limpiamente ejercidas, sino que todas, en mayor o menor proporción, están condicio-

DESMITIFICACION DEL 'EXITO RENTABLE'

nadas por las necesidades de «máxima rentabilidad» que impone el sistema capitalista en que vivimos. Ninguna actividad humana resulta en sí mismo valiosa, incluso las más generosas y altruistas, sino que todas, a más o menor largo plazo, se implican en el tinglado de los beneficios económicos. La propia dinámica del sistema —el simple hecho de tener que vivir en él— obliga al profesional a corromperse. Sea de una forma subrepticia o clara, de modo hipócrita o de forma cínica, tanto si es empresario como labrador, médico, abogado o ingeniero, el individuo se ve sometido a la ley del «éxito rentable». La realidad se impone a las teorías: hay que ganar dinero, y esto no admite disquisiciones ideológicas o doctrinales, ni incluso escrúpulos de tipo moral o religioso.

Sería, no obstante, injusto atribuir al hombre concreto la culpabilidad de tal degradación. La corrupción se halla condicionada por la estructura del sistema en que se ve obligado a vivir, en el que necesita subsistir, y al que, al mismo tiempo, quiera que no, con su degradación, apoya y fortalece. Por el contrario, los individuos un poco escrupulosos, los sensibles, humanitarios, generosos —o, simplemente, los que éticamente puedan considerarse verdaderos cristianos— no sólo difícilmente podrán adaptarse, triunfar, tener éxito en una sociedad capitalista como la nuestra, sino que, incluso, habrán de resultar marginados, extraños, seres raros y desplazados.

El hombre como valor de cambio

Insistimos: la gran ilusión del hombre perfectamente adaptado —el hombre normal para el sistema— es la de alcanzar un «éxito rentable» en su actividad profesional. Ello significa que, puesto en venta, ofrecido al mercado profesional, consigue alcanzar una alta cotización de sí mismo. O sea, consigue venderse caro. El profesional se convierte en un valor de cambio. Lo importante es ser un buen agente comercial de sí mismo. Crearse —o aparentar crearse— aquellas cualidades y conocimientos que en el mercado son, en aquel momento, cotizables. El éxito está ligado, en definitiva, a la buena inversión que de sí mismo cada cual se haga.

Esta mistificación del éxito puede apreciarse en cualquier profesión. Por ejemplo, por serme más cercana, señalaré lo que ocurre en la profesión médica. El médico que quiera ser fiel exclusivamente a su vocación de tal, se encuentra inhabilitado para serlo dentro del contexto y los condicionamientos socioeconómicos del sistema capitalista. Veamos: tener vocación de médico supone, a mi modo de

ver, dos aspiraciones: una, voluntad de asistencia al ser humano enfermo, al que lo necesita, al que se encuentra mal —aspecto vocacional humano—, y otra, contar con todos los medios científico-técnicos que el estado de la medicina actual puede poner en sus manos —aspecto vocacional científico—. En cuanto al primer aspecto, el humano, mal puede manifestarse puro cuando está mediatizado, comercializado, incluso muchas veces totalmente sustituido por el cobro de unos honorarios directamente al paciente. La medicina —se viene predicando— es un sacerdocio, y supone una entrega total en favor del que sufre. Pero desde el momento en que se comercializa y el dinero se interpone, la contradicción es manifiesta. El principal objetivo del médico, entonces, se concreta en tener éxito en la venta de sí mismo. La espiral de honores, categoría, prestigio, mayor halo ante el enfermo, se encuentra ya puesta en marcha por esta dinámica capitalista que todo lo desborda. Y ya no puede distinguirse aquello que es vocación verdadera de aquello otro

aspecto, el de contar con los actuales medios científico-técnicos, por supuesto que rebasa las posibilidades de una medicina privada al modo como todavía sigue siendo para muchos el paradigma de una buena calidad profesional. La medicina, hoy, es muy cara, y su tendencia es a serlo progresivamente más. Hacen falta centros, instituciones, formas colectivizadas de financiar esos medios. En definitiva, vocacionalmente la profesión de médico sólo puede manifestarse verdaderamente en el seno de una sociedad colectivizada en donde el acto médico no se comercialice, y los medios sean suficientes y alcancen a todos.

Y esto, que se da en los médicos, puede aplicarse a todas las profesiones. La autenticidad profesional, la superación verdadera exigiría que no se sustituyese por intereses dinerarios. Pero donde la mistificación del éxito alcanza su cenit es en aquellas profesiones o actividades que dependen del fervor de las grandes masas. Aquí, la degradación y el desbordamiento del mercado de la personalidad adque-

fraudes con tal de que teniendo entonces amplia publicidad aumenten el reclamo público. Los casos de «El Cordobés» y Urtain son muestras ya caricaturescas de estos hechos. Los propios fraudes y sus correspondientes polémicas son utilizables para una mayor cotización dineraria del idolo.

Un fracaso radical

Y, sin embargo, el «éxito rentable» supone para todo profesional un fracaso radical como tal profesional; supone también un fracaso radical como hombre que ha de realizarse, como persona; implica, en definitiva, un fracaso ontológico. La voluntad de éxito rentable sólo puede constituir la meta natural y casi obligada del hombre de negocios, del especulador, del empresario; es decir, del capitalista. Pero no pueden ni deben hacerla suya la totalidad de los hombres que componen una sociedad.

Son varias las consecuencias deletéreas que para el hombre tiene esta lucha desesperada y sin cuartel por el «éxito». Señalo algunas de las que considero más importantes:

a) Destruye toda posibilidad de que exista una verdadera solidaridad, un auténtico espíritu de fraternidad entre los hombres que viven en una misma sociedad. La lucha por el «éxito rentable» implica, por el contrario, el fomento del egoísmo, la tensión de todos contra todos, la ley del más fuerte. Para nadie es un secreto que de lo que se trata es de sacar el máximo provecho, los beneficios más altos posibles, enfrente y en detrimento de todos los demás colegas de la misma actividad. La colaboración sólo es posible, entonces, cuando está en juego la defensa de los intereses comunes, es decir, unidad para conquistas o reivindicaciones o unidad ante un peligro común. Lo mismo que en la selva. Los valores de solidaridad desinteresada con el prójimo están severamente contraindicados.

b) Destruye la posibilidad de toda auténtica personalización del individuo. Nadie aspira —cuando se está inserto en esta mitología del éxito— a ser y hacer aquello que verdaderamente le gusta y para lo que sirve, sino a poseer y consumir aquello otro que se le induce a aprovecharlo. La insatisfacción profunda que a la larga ello produce acaba siempre por manifestarse. El hombre, en la sociedad capitalista, casi necesita la huida y la evasión, cuando no la rutinización o el aturdimiento. De aquí que la vida libertina, los excesos eróticos, las drogas, el alcohol o la llamada «vida de sociedad» proliferen tanto y precisamente entre aquellos que consiguen mayor éxito rentable. El



Una sesión de los Coloquios Nacionales de la Juventud Médica, 1966.

que es espíritu de lucro. La verdadera vocación de médico apenas tiene relación con todo aquello que sea «éxito rentable» (1). El segun-

do aspecto es venderse, y venderse lo más caramente posible. Para ello no importa organizar escandalosos

(1) Hasta qué punto la estructura capitalista vicia y deforma el ejercicio profesional lo demuestra el hecho de que hoy es lugar común, y uno de los principales argumentos que se esgrimen en favor de la medicina liberal es que la socialización quitaría estímulos al profesional (el 62 por ciento de los médicos así pensaron en la encuesta realizada por «Noticias Médicas»). Se afirma, pues, abiertamente, que sin lucro no hay estímulos. Tan se cree así, que algunos distinguidos colegas es-

pañoles que han visitado recientemente la URSS resaltan mucho que la competencia profesional se mantenga allí tan alta, aunque no existan directos incentivos económicos. «Comprobamos que no es cierto que la falta de ambición o egoísmo personal disminuya, ni mucho menos suprima, el estímulo en aquellos colegas, y que trabajan con estímulos estrictamente vocacionales y superativos» (véase «Profesión Médica», número 900, 21 enero 1971).



Y las antecámaras de los hospitales y ambulatorios, donde se ejerce el sacerdocio de la medicina, reflejan las grietas de la estructura. El joven médico, enfrentado con la realidad, necesitará su buena dosis de vocación para el ejercicio profesional.

tema de la alienación está de actualidad, no sólo como fenómeno literario o teórico, sino como una realidad que nos desborda por todas partes. Porque el hecho es que el hombre de nuestra sociedad capitalista, absorbido por las tareas cotidianas, los artilugios de la vida, el afán de ganar y consumir, se encuentra bloqueado frente a las raíces fundamentales de su existencia.

c) La inseguridad y el riesgo que esta competencia feroz origina en el hombre es una fuente permanente de neurotización. La angustia y la tensión de los hombres de nuestro tiempo, su incertidumbre ante el futuro, es una constante promovida a partir de las estructuras sociales en que vive. Todo es posible —quiebra y ruina, miseria y abandono— para él y para los suyos. Todo entra en la dinámica del sistema. El porcentaje de personas que toman ansiolíticos, hipnóticos y antidepresivos sube continuamente.

d) El sentimiento de frustración y fracaso se hace, pues, inevitable. Son tantas las incitaciones recibidas, las contradicciones con las que hay que enfrentarse, las inseguridades y angustias, las enajenaciones a que se ve sometido el mundo fetichizado en que vive que llega

un momento en que todo hombre con un mínimo de lucidez tiene que darse cuenta de que no puede seguir así. Debemos a Freud haber señalado que es posible fracasar en el éxito, así como triunfar en el fracaso. Y el gran triunfo del hombre que se siente fracasado en el «éxito rentable» no es ni más ni menos que la posibilidad de alcanzar la lucidez de que carecía.

Por supuesto que no nos referimos al hombre que se siente fracasado y culpable porque no ha sido capaz de aprovechar todas las oportunidades «rentables» que la sociedad capitalista le ofrece, sino al hombre que se siente «vacío» en el uso de estas mismas oportunidades y se percata abiertamente de que nunca debería haberse alienado en sus obras y en sus cosas.

Y es que, como dice Toni Andreati: «El individuo, como la humanidad, sólo accede a la "plenitud de la vida" para encontrar "la fuerza de las circunstancias"» («Los hombres ante el fracaso», Herder, página 242). Lo fáctico, lo ineludible, impone su límite, y es precisamente cuando se alcanza este techo, el momento de máxima profundización en nuestra condición humana. Entonces, y sólo entonces, puede tomarse conciencia de sí mismo. ■ J. A.

Del mito a la utopía

MISERIA SEXUAL MISERIA SOCIAL

CESAR ALONSO DE LOS RIOS

UNA cosa es «play-boy» y otra Wilhelm Reich. Los «hot pants» no son la liberación de la mujer. Ni Henry Miller es la pornografía. Sin embargo, todos estos fenómenos se mezclan indiscriminadamente en un solo paquete con los «sex shops», el Living Theatre, una buena parte del cine de interés, las diapositivas vergonzantes, las páginas en color de la prensa «respetable», la píldora anticonceptiva, los recursos eróticos de la publicidad... Es una escalada pagana y subversiva que amenaza con invadir todos los ámbitos de la vida, se dice. Pero tan desafortunada como esta visión apocalíptica lo es la de aquellos que aceptan este proceso en su totalidad, sin pararse a distinguir los elementos positivos o liberadores de los que sirven para enmascarar y perpetuar la miseria sexual.

Por supuesto, ya no cuenta apenas, aunque aún no haya desaparecido, la moral típicamente decimonónica del doble código —uno para el hombre y otro para la mujer— ni el clasismo sexual (Aranguren docet), y que al nivel de institución matrimonial reservaba para éste el amor, el «puro», el romántico, mientras el culto al sexo se hacía fuera de él, de tapadillo y como la caída inevitable de la carne débil. El grito de alarma que escuchamos con frecuencia a propósito de la perversión de las costum-

bres se hace en función de aquella moral y proviene de un sector tan marginado como pueda serlo en el campo económico la pequeña empresa, la industria familiar. Porque la realidad es que la autoridad, y también la moral, ha pasado, en las sociedades tecnológicas avanzadas, a otras manos. Y esta autoridad es mucho más abierta, más liberal. No predica ya el valle de lágrimas, sino la satisfacción de las necesidades y está dispuesta a integrar la sexualidad en la racionalidad industrial (es decir, ya lo ha hecho). Esta autoridad no se sienta ya en escuetas e inhóspitas sillas monacales (Fuster ha escrito un bonito ensayo sobre la escasa imaginación en la construcción de sillas hasta nuestros días), sino en sillones flexibles, reconciliados con el cuerpo.

Una liberación sin precedentes

La silla era un objeto desacralizado. El sillón es un instrumento laico. La discusión se plantea hoy con el sillón, del ejecutivo. El ejecutivo, bien instalado, oculto tras una tupidísima red de teléfonos, megáfonos, dictáfonos, radios, televisores, publicaciones y films, está resultando ser un padre tolerante... y moderno. Ciertamente que su tolerancia no llega hasta el punto de