

LAS SIETE VIRTUDES CAPITALES

STANLEY ELLIN

--Traducción de Mario Arrubla--

Desde muy joven Charles se dio cuenta de que estaba dotado de una buena educación, una inteligencia aguda y una ambición avasalladora. Era una ambición tan ardiente y frenética que había causado preocupación en su padre antes de que el muchacho se alargara los pantalones. Pero la preocupación del padre no afectaba para nada a Charles. El padre era un buen hombre, un amable y humilde clérigo que había llevado con dignidad una vida de pobreza consagrado a su vocación, pero que difícilmente podía ser un modelo para un muchacho emprendedor. Por su propia cuenta Charles se había procurado un modelo mucho más notable –nada menos que el renombrado magnate P. O. D. Evergreen, fundador y presidente de Evergreen Enterprises.

Aunque reciente en su campo, Evergreen Enterprises se había convertido rápidamente en la más gigantesca de las corporaciones gigantes. Producía y vendía todas las mercancías imaginables que pudieran producir ganancias.

Tumbaba bosques, perforaba pozos, excavaba minas, montaba fábricas, recorría tierra, mar y aire con sus transportes, y llenaba todas las vías públicas con sus anuncios publicitarios. Los bancos guardaban en un mismo portafolio sus títulos de deuda y los bonos del gobierno norteamericano. Las viudas alegres compraban sus acciones para asegurarse una cómoda vejez. Altas personalidades de Wall Street se levantaban el sombrero cuando pronunciaban su nombre. Ocupar un cargo de ejecutivo júnior en sus empresas era una gran distinción. Y un joven ambicioso que alcanzara esa distinción tenía asegurado un futuro brillante.

Por estas razones, después de obtener su grado *summa cum laude* en la Escuela de Comercio de la Universidad de Nueva Inglaterra, Charles fue a las oficinas de Evergreen, Inc., en Nueva York, y presentó una solicitud para un cargo. La entregó en el Departamento de Personal, lo entrevistaron largamente, le hicieron toda suerte de tests, y de nuevo lo entrevistaron. Le informaron que todo este proceso era sólo para evaluar si era apto o no para una entrevista final y decisiva con el propio P. O. D. Evergreen. Tan respetada era esta figura modélica entre los funcionarios que tenían por tarea buscar el hombre adecuado para el trabajo adecuado que todo aspirante a un cargo en el staff intermedio, por obvias que fueran sus calificaciones, era remitido al final para ser juzgado por él personalmente.

Llegó el día en que Charles fue conducido a la oficina donde, ante un espléndido escritorio, estaba sentado su ídolo, dueño del mayor imperio industrial del planeta, amigo cercano de presidentes, jeques y reyes –y sin embargo una persona sencilla, poco llamativa, casi paternal en la manera como invitó a Charles a tomar asiento y le pidió a su secretaria que se retirara.

Dijo, “Bien, muchacho, vamos a tener una pequeña charla, y supongo que te va a parecer un poco extraña. En realidad, creo que te va a chocar en algunos aspectos. Ello porque vamos a dejar de lado los clisés hipócritas, el lenguaje remilgado y meloso en que, sin duda, has sido criado. No me entiendas mal. Yo no tengo nada que objetar a la jerga moralista y sociológica, siempre que sea para la exportación, es decir, siempre que sea empleada por fuera de los confines de esta oficina. En realidad, yo mismo me permito usarla públicamente cuando considero que favorece el negocio. Pero dentro de estas cuatro paredes yo no comulgo con eso. ¿Entiendes?”

Charles le aseguró que entendía.

“Magnífico. Ahora, dime en términos claros, sin adornos, por qué quieres trabajar en esta compañía”.

Charles estaba preparado para eso. Dijo, “Estoy buscando el mejor y más importante mercado para mis talentos. Así, puedo prestar un valioso servicio público que—”

Los ojos con que lo miró el presidente lo pararon en seco. P. O. D. Evergreen esperó un momento y luego dijo tranquilamente, “Mi querido muchacho, eso es pura palabrería. No te he pedido que prepares un discurso para convertir a paganos ignorantes –ese no es nuestro negocio. ¿O esa es la idea que te has formado?”

Charles bajó la cabeza.

“Vamos, vamos”, dijo P. O. D. Evergreen, “no tienes que mostrarte abatido. Has empezado mal, es cierto, pero eso ha pasado con todos los solicitantes que he entrevistado. Para que las cosas sean claras, para llegar a aguas cristalinas, es necesario desechar toda esa babosería hipócrita. Pero aun con estas advertencias, algunos aspirantes insisten en definir sus motivos en términos de seguridad y estatus. Eso sería fatal para tus perspectivas, ¿eh, muchacho? Yo deseo que para tratar estas materias utilices los equivalentes más honestos –dinero y poder. Porque, en pocas palabras, esos son tus motivos, ¿no es verdad?”

“No estoy seguro”, dijo Charles turbado. “No creo haber pensado antes en esa forma”.

“Por supuesto que sí has pensado así. Lo que pasa es que el vocabulario que te enseñaron te impide tener conciencia de ello. Tú deseas seguridad, muchacho, en términos de una riqueza que puedas gastar libremente, y deseas estatus sobre la base de una posición de poder. Cuanto más poder tengas, más alta será tu posición social. Y yo apruebo eso por

completo –así como apruebo que hayas venido a Evergreen Enterprises donde tales ambiciones pueden ser satisfechas en el más alto grado. Evergreen Enterprises, como tú mismo dijiste, es la más grande y la mejor. ¿Sabes por qué?”

“Bueno, por una parte, la gran variedad de sus productos—”

“No, no, no eches por ese camino. Nosotros no le ofrecemos al consumidor nada que otra compañía no pueda suministrarle de manera satisfactoria. Y algunas veces a más bajo precio, en realidad”.

Charles, desesperado, intentó otra respuesta. “¿Eficiencia, entonces? Es cosa sabida que Evergreen Enterprises opera a un nivel de eficiencia por encima de todos sus competidores”.

“Tienes razón, muchacho. Es una buena respuesta. Desde el más bajo ejecutivo júnior hasta el presidente del Board, la eficiencia es nuestro credo. Y la manera en que la perseguimos es el secreto de nuestro éxito. Eso nos ha permitido conformar el equipo directivo más talentoso del mundo, mantener ese equipo junto año tras año sin defecciones –un logro increíble por sí mismo, cosa que debes admitir– y sacarle el máximo provecho todo el tiempo. ¿Qué piensas de eso?”

Charles dijo con sincero sentimiento, “Yo siempre he sentido que este era mi lugar. Y ahora estoy más seguro que nunca”.

“Me place oírte decirlo –denotas el tipo de espíritu que estamos buscando. Pero me pregunto si seguirás sintiendo lo mismo cuando te explique a cabalidad lo que se espera de ti como miembro de este equipo. Francamente, debo advertirte que esta explicación será para ti la prueba más dura”.

Habló con una amabilidad que conmovió al joven solicitante. Charles estaba resuelto a demostrar su temple. Dijo tranquilamente, “Estoy listo a enfrentar la prueba, señor”.

“Vamos a verlo. Para entrar en materia, déjame decirte que antes de fundar esta organización estudié cuidadosamente los problemas de otros en este campo. Una debilidad era fácil de observar en todos ellos: simplemente no sabían aprovechar al máximo a sus ejecutivos. Sus empleados mejor pagados estaban tan saturados de los absurdos moralismos con que habían sido educados que no podían entregarse a su trabajo, donde, por supuesto, las actitudes realistas deben primar. Había siempre un abismo entre lo que les habían enseñado cuando jóvenes y lo que tenían que poner en práctica en interés de la compañía. Inevitablemente, eso les llenaba de culpa y los hacía propensos a la neurosis. Aquí, en los más altos escalones de Evergreen Enterprises, sólo encontrarás hombres bien equilibrados, bien adaptados a sus funciones comerciales, siempre prontos y dispuestos a dar lo mejor de su trabajo”.

“Pero cómo ha logrado eso, señor?”, preguntó Charles con vivo interés.

“Muy simple, muchacho. ¿Has oído hablar alguna vez de los siete pecados capitales?”

“Por supuesto. Mi padre es un clérigo, y estoy bien informado al respecto”.

“Ese es un punto a tu favor. ¿Puedes decírmelos?”

“Sí”, dijo Charles. “Son soberbia, envidia, ira, pereza, avaricia, gula y lujuria”.

“Muy bien. ¿Alguna vez has cometido alguno de ellos?”

Charles guardó silencio.

“Oh, vamos, vamos muchacho”, dijo P. O. D. Evergeen jovialmente. “No hay por qué sonrojarse, no hay por qué disimular. Si eso te ayuda, déjame decirte que yo no considero esos supuestos pecados como pecados de por sí. ¡Vaya, ellos son los fundamentos mismos sobre los cuales se levanta la moral de esta empresa!”

Charles creyó olfatear una trampa. “¿De verdad?” dijo cauteloso.

“Sí, de verdad. Ahora, haz por un momento el intento de considerarlos, no como pecados, sino como virtudes, haz un ejercicio realista de transmutación de valores y verás que de inmediato experimentarás un sensación de alivio. De seguridad, de bienestar, de poder. Ajá, veo por tu expresión que lo estás intentando. Es una experiencia notable, ¿no te parece?”

Era verdad. Charles percibía el inicio de una sensación de alivio. Pero luego sintió dudas. Dijo, “Yo no veo—”

“Ya lo verás, muchacho. Ya lo verás”.

Las dudas permanecieron. Charles dijo, “Tomemos la soberbia, por ejemplo. Si la muestro, ¿no provocaré resentimientos contra mí?”

“Sí, pero también mostrarás tu valor a aquellos que deberían advertirlo y que de otra manera no podrían hacerlo. Supongamos que se te ocurra una idea buena y provechosa. En otra compañía tu superior inmediato podría apropiársela y reclamar el crédito. Pero aquí se espera que tú te enorgulles de tu idea de una manera tan manifiesta que el crédito recaiga sobre ti de manera inequívoca”.

“Es lo que quiero decir”, acotó Charles. “Eso hará que mi superior inmediato y muchos otros se sientan amargamente envidiosos a mi respecto”.

“Así es. Serán carcomidos por la envidia hasta que logren producir una idea mejor que la tuya. Luego vendrá de nuevo tu turno. De esa manera la empresa se beneficia, y todos aquí prosperamos. La civilización está construida sobre la envidia. Sobre la envidia que nos carcome y sobre los éxitos con que sumimos en la envidia a los demás. La raza humana siempre ha sacado provecho de esa lucha. No la menospreciemos”.

Charles permaneció un momento pensativo, luego dijo desafiante: “Pero qué me dice de la ira? Seguramente, la ira no puede ser provechosa de ninguna manera”.

“¿Cómo que no? Imagina lo siguiente: una preciosa idea tuya puesta en manos de un subalterno y echada a perder por ineptitud y descuido. ¿Cómo vas a protegerte contra semejante desastre? Gracia a la ira, muchacho –una ira violenta dirigida contra el aguafiestas, de manera que nunca olvide la lección. Tan pronto corra la voz de que tienes unas reservas de ira inagotables cuando está en juego una idea tuya, encontrarás que tus instrucciones serán seguidas con la mayor exactitud y eficiencia, y con el debido reconocimiento de tu autoría. Una ira desatada de manera tempestuosa puede tener virtudes mágicas, créeme”.

“Sí, ya veo”, admitió Charles. “Y supongo que también la pereza... Bueno, no; me temo que no puedo verle ninguna utilidad a la pereza”.

“Porque todavía eres joven y, quieras que no, tienes muchos rezagos románticos, o sea que careces de realismo. Pero la pereza en sus muchas formas –la pausa subrepticia para el café, el tiempo alargado para el almuerzo, el sueñecido en el escritorio, sí, y una docena de otra variantes– es el estímulo más fino para el espíritu. La pereza agiliza, aguza. Todo consiste en no ser cogido. La posición de ejecutivo no es para seres inferiores. No es para esclavos. Es para individuos que han desarrollado la habilidad requerida para disimular la pereza”.

“Eso es difícil de creer”, dijo Charles.

“Pero, sin embargo, es cierto. Muéstrame un hombre eternamente entregado a los ajetreos esmerados de su trabajo y te mostraré el empleado subalterno nato. Muéstrame un hombre que parezca estar siempre ocupado de manera esforzada, sin estarlo a veces realmente, y te mostraré un futuro Director de Departamento”.

A Charles le gustó oír eso. A pesar de su ambición desenfrenada, era perezoso por naturaleza. Ese rasgo lo preocupaba a veces, pero ahora veía que no necesitaba seguir preocupándose.

P. O. D. Evergreen dijo, “Sí, y el resto de los llamados vicios se revelan también como las más sólidas virtudes si los miras desde una transmutación de valores inteligente y honesta. De la avaricia o codicia ni siquiera es necesario hablar: todo hombre de mérito es en el fondo un codicioso. La gula y la lujuria gozan hoy de un amplio reconocimiento—hablando en términos prácticos, por supuesto. El hombre Evergreen Enterprises que asiste a una convención o que está en viaje de negocios es el representante de la compañía para todos los efectos. Si es capaz de comer más, beber más y copular más que todos los representantes de la competencia, el prestigio que él gana repercute en la imagen de la compañía, lo que favorece los negocios. Por supuesto, nosotros lo aviamos con una clara ventaja. Aquí deseamos que se entregue a esas actividades despreocupadamente, sin culpas ni inhibiciones. Nadie le pedirá que responda por su cuenta

de gastos de representación o por sus costumbres. Es un hombre por completo libre, un hombre superior.

“Ya ves, mi querido muchacho, que nuestro éxito carece de todo misterio. Los estándares aquí son los usuales, pero en lugar de que nuestros ejecutivos sientan culpa por ponerlos en práctica, ellos saben que esos estándares son sabios y sanos, y pueden gloriarse de ellos. En eso consiste todo”.

La visión de un futuro brillante se perfiló ante los ojos de Charles en medio de un aura dorada. Dijo, “¡Qué simple y lógico parece todo! Y también ¡qué inspirado! Dejar que un hombre sea siempre él mismo, invitarlo a actuar naturalmente en todas las ocasiones—”

“Sí, muchacho, y hacer que todo esto sea el medio por el cual se prospera personal y colectivamente —sí, es inspirado, lo admito. Esas ideas inspiradoras son mi trabajo. Si yo no fuera capaz de producirlas, no tendría derecho a acupar la alta posición que tengo”.

Su tono amistoso llenó a Charles de seguridad. Dijo audazmente, “Yo le envidio esa alta posición, señor. Nada me gustaría más que tener algún día la oportunidad de desplazarlo de su puesto y ocupar su lugar”.

P. O. D. Evergreen se puso de pie y le extendió la mano. “Y vas a tener esa oportunidad, muchacho. Si alguna vez tuve dudas sobre tus aptitudes, las has borrado por completo con lo que acabas de decir”. Estrechó la mano de Charles. “Este apretón de manos es todo el contrato que necesitamos. Estoy

seguro de que tienes mucho que ofrecerle a Evergreen; a cambio, la compañía te ofrece el futuro más promisorio. ¿Cuándo quieres empezar?”

“Inmediatamente”, dijo Charles.

“Bien. Entonces voy a darte las instrucciones finales. Por una parte, recuerda que esta conversación tiene un carácter estrictamente confidencial. Si no fuera así, nuestros competidores descubrirían la solución a sus problemas, pero no vamos a ayudarles en eso. Además, si fueras a confiarle al mundo lo que has oído aquí, lo entenderían de manera torcida, y tú serías el primer perjudicado. Comprendes eso, por supuesto”.

“Sí, lo comprendo”.

“Estoy seguro de que lo comprendes. Entonces empezarás mañana como asistente del jefe de un departamento. Estarás un año en esa posición, y será un año de prueba. Todo depende de cómo te desempeñes en ese período. Después te reportarás a mí, y yo decidiré si estás capacitado o no para convertirte en un ejecutivo de pleno derecho”. Esbozó una sonrisa. “Como ves, muchacho, me gusta tener en mi mano todos los hilos”.

Había en su voz un dejo de fatiga que hizo que Charles se sintiera de repente humilde. Era fácil entender por qué este hombre inspiraba tan fuertes lealtades.

“Usted puede contar conmigo, señor”, dijo Charles. Se levantó de la silla, no deseando permanecer más tiempo de lo conveniente. “¿Hay algo más?”

“Sí, hay más, pero eso debes aprenderlo con la experiencia. Buena suerte”.

Un año más tarde Charles fue citado de nuevo a la oficina de su Presidente. Sabía que lo había hecho bien durante el año. Movidado por la ambición, guiado por los sabios consejos recibidos, había logrado destacarse. Sin embargo, cuando se encontró en presencia de P. O. D. Evergreen, sintió alguna aprensión. ¿Se sabía de sus esfuerzos? ¿Eran valorados?

P. O. D. Evergreen puso de inmediato término a sus temores. Dijo afectuoso, “Bueno, muchacho, te has desempeñado noblemente. He recibido muchos reportes sobre ti, y todos hablan no sólo de tus muchos talentos sino también del grado de odio y respeto que inspiras en el departamento. Esa es la mejor recomendación. Tú asumirás la dirección de ese departamento”.

Charles tuvo dificultad para encontrar las palabras. “Todo se lo debo a usted, señor”, dijo con esfuerzo.

“No, no, muchacho. Todo el crédito corresponde a tu carácter, a tu voluntad de triunfar a toda costa. Pero dime una cosa. Has vivido este último año de acuerdo con mis preceptos. ¿Durante ese tiempo dudaste alguna vez de su mérito y sabiduría?”

“Nunca”, dijo Charles con tal énfasis que su puño golpeó la tabla del escritorio. “Ni siquiera cuando pensaba que siguiendo esos preceptos estaba consignando al infierno mi alma inmortal”.

“¿Infierno?” P. O. D. Evergreen se levantó y quedó erguido ante Charles, una figura de repente sobrehumana en su majestad. “¿Cómo te atreves a utilizar aquí esa palabra?” Pero un momento después sus ojos adquirieron la calidez de la nostalgia; sus palabras fluyeron suavemente, amistosamente, infundiéndole a Charles una terrible ilustración. “Desde ahora y por toda la eternidad, mi querido muchacho, debes referirte a ese lugar como La Casa Matriz”.

(Título original: “The Seven Deadly Virtues”. Fue publicado en junio de 1960 en *Queen’s Mystery Magazine*, e incluido en antologías como *The Speciality of the House* –1979).