



Todd Kashdan

**EL ARTE DE
LLEVAR
LA CONTRARIA**

Cómo vencer
la presión social y apostar
por tus ideas

El arte de llevar la contraria

Cómo vencer la presión social
y apostar por tus ideas

Todd Kashdan

Traducción de Àlex Guàrdia Berdiell

Título original: *The Art of Insubordination. How to Dissent and Defy Effectively*

© 2021 by Todd Kashdan, Ph.D.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random

Queda rigurosamente prohibida sin autorización por escrito del editor cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra, que será sometida a las sanciones establecidas por la ley. Pueden dirigirse a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesitan fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).
Todos los derechos reservados.

Primera edición: febrero de 2022

© de la traducción del inglés, Àlex Guàrdia Berdiell, 2022

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2022
Ediciones Península,
Diagonal 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

MARÍA GARCÍA - fotocomposición
Depósito legal: B. 1.217-2022
ISBN: 978-84-1100-052-9



ÍNDICE

Prefacio. ¿Este libro es para mí?	11
-----------------------------------	----

PARTE I

UNA ODA A LA INSUBORDINACIÓN

1. La capital importancia de hacer la rueda en la biblioteca	15
2. Las locuras que hacemos para gustar	33
3. Los renegados molan	57

PARTE II

EL RECETARIO DEL INCONFORMISTA

4. Habla con persuasión	83
5. Atrae a gente que te cubra la espalda	105
6. Genera entereza mental	127
7. Gana con responsabilidad	157

PARTE III
CÓMO SACAR PROVECHO
DE LA DESOBEDIENCIA

8. No des la espalda a lo que te escandalice	185
9. Aprende de los excéntricos	213
10. Cómo criar a niños insubordinados	235
Epílogo. Tu próxima proeza rebelde	261
Agradecimientos	265
Notas	271
Índice analítico	351

1

LA CAPITAL IMPORTANCIA DE HACER LA RUEDA EN LA BIBLIOTECA

Olvídate de lo que te enseñaron en el instituto: Charles Darwin no inventó la teoría de la evolución.¹ Bueno, igual sí, pero no lo hizo solo. En el prólogo² de *El origen de las especies*, un libro de título inusitado que iba a cambiar el mundo, Darwin citaba a treinta hombres que ya habían reunido el coraje antes que él para cuestionar los dogmas intelectuales y religiosos sobre la naturaleza.

Esos individuos pagaron un alto precio por su atrevimiento. ¿Has oído hablar de Abu Uthman Amr ibn Bahr al-Kinani al-Fuqaimi al-Basri (apodado Al-Jahiz)? No es que hagan muchos imanes de nevera con su nombre. Los intelectuales musulmanes llaman a Al-Jahiz «el padre de la teoría de la evolución», y por un buen motivo: perfiló la idea de la «supervivencia del más fuerte» mil años antes que Darwin, en el año 860. Al-Jahiz se preguntó por qué algunos animales importados de África y Asia al actual Irak se adaptaban con facilidad al nuevo hábitat, mientras que otros enfermaban y perecían.³

Como recompensa por este descubrimiento biológico, fue arrestado y desterrado de su lugar de nacimiento. Y aún tuvo suerte, porque el máximo dirigente musulmán de Bagdad hizo pleno alarde de su medievalismo con el rico mecenas que había financiado la investigación de Al-Jahiz. El patrón de Al-Jahiz⁴ fue arrestado por un destacamento militar y fue ejecutado en una doncella de hierro,⁵ un ataúd de metal lleno de pinchos que ensartaba a las víctimas al cerrarse.

Lo normal sería suponer que los científicos pillarían la señal y se guardarían para sí sus extrañas y peligrosas teorías, pero no. Unos setecientos años más tarde, en el siglo XVI, un científico francés llamado Bernard Palissy osó cuestionar la premisa de la Iglesia católica de que la Tierra solo tenía unos pocos miles de años. Viendo que las mareas y los vientos tardaban largos periodos de tiempo en alterar visiblemente el paisaje, Palissy adujo que nuestro planeta era mucho más añejo que unos pocos miles de años, aunque no se atrevió a decir cuántos. Palissy también propuso que un elefante de hace miles de años no sería igual que uno actual. Esta tesis de la transformación intergeneracional de las especies era una herejía. Su recompensa fue ser arrestado varias veces, recibir múltiples tandas de azotes y ver destruidos sus libros. Ah, y también lo quemaron en la hoguera.

Otros integrantes de la lista de Darwin⁶ recibieron mejor trato, porque las autoridades no los condenaron a muerte ni al ostracismo, pero no todo el monte es orégano. Fueron denunciados por infieles. Fueron vigilados por la policía. Sus familias los desheredaron. Se les censuró, apaleó y amenazó de muerte. Y todo por du-

dar de las premisas bíblicas⁷ de que animales y humanos sí fueron creados en seis días, que Dios fue realmente la única fuerza responsable de su evolución y que los humanos eran efectivamente el cénit de la obra divina, solo un peldaño por debajo de los ángeles. Cuestionar los postulados ortodoxos te convertía en un intruso, una amenaza y un hereje que merecía la tortura y la muerte.

Cito a los predecesores de Darwin para destacar el precio que pagan por el progreso muchos o casi todos los disidentes, iconoclastas, rebeldes y pioneros. A veces el progreso sucede por un feliz accidente, pero normalmente se da porque una persona valiente desafía las normas sociales. Alguien se da cuenta de que la norma preponderante es ligera o enormemente perjudicial, anquilosante o incluso peligrosa, y aboga por una hipótesis contraria.⁸ Y entonces, miembros de la mayoría deciden apostar por las nuevas ideas en vez de enseñar el dedo. Por lo general, la disidencia implica progreso. Si ilegalizas la disidencia, ralentizas la evolución cultural.⁹

Los precursores de Darwin son relevantes porque plantean una pregunta: ¿por qué él triunfó donde otros fracasaron? Vale, Darwin también recibió cartas llenas de odio y hubo troles anónimos decimonónicos que lo tacharon de pagano, pero sus ideas calaron en gran parte de la población. Los grandes científicos europeos del siglo XIX lo eligieron miembro de la Royal Society, la academia científica más antigua que existía, y fue galardonado con la prestigiosa Medalla Real por su investigación sobre la formación de los arrecifes de coral. Los lectores no iniciados cayeron embelesados con su libro de viajes y aventuras, pomposamente titulado *Crónica de*

los viajes de inspección de los barcos de su majestad Adventure y Beagle. En un mundo sin canales de viajes ni *National Geographic*, el libro de Darwin hacía volar la imaginación y avivaba no pocas sobremesas. Si hubieran existido los letreros de autopista, su rostro los habría adornado para anunciar zapatillas y batidos de chocolate. Entonces ¿por qué su insubordinación fue mucho más efectiva que la de otros pensadores similares de todo el mundo y de otros siglos?¹⁰

Para responder bien a esta pregunta necesitaríamos muchos tomos, pues tendríamos que acometer un profuso análisis histórico tanto de Darwin como de sus predecesores. Pero podemos dar con algunas posibilidades interesantes recurriendo a la psicología social. En las últimas décadas, investigadores de diversos campos —emoción, autorregulación, creatividad, persuasión, influencia de las minorías, conflictos entre grupos, psicología política, dinámicas de grupo— han revelado la mejor forma de discrepar.¹¹ La ciencia también nos ha ayudado a entender cómo los miembros de la mayoría pueden escuchar a los disidentes y facilitar el arraigo de ideas fantásticas pero subversivas de los insubordinados.

Darwin no tenía la suerte de saber esto, pero intuitivamente siguió varias estrategias virtuosas de insubordinación.¹² Por ejemplo, sabemos que los disidentes tienen más posibilidades de convencer si miden con exactitud los prejuicios de la sociedad y calibran sus palabras y acciones de forma acorde. Darwin sabía lo provocador que era sugerir que la vida no se había originado con la chispa divina de Dios. Su propio abuelo, Erasmus Darwin, sufrió el azote del Vaticano, que prohibió sus libros por

articular una teoría de la evolución. Para proteger su salud mental, el joven Darwin esbozó la teoría de la evolución y luego esperó no dos, ni cinco, ni diez... sino hasta quince años antes de publicarla. Solo entonces, después de que otra obra polémica, *Vestiges of the Natural History of Creation* [Vestigios de la historia natural de la creación], causara sensación en todo el mundo, pensó que la sociedad estaba preparada —o todo lo preparada que podría estar— para digerir ideas tan controvertidas como las suyas. «En mi opinión —escribió— [la obra *Vestigios*] ha prestado un servicio excelente erosionando prejuicios [...] y allanando el terreno para que se acojan opiniones análogas.»¹³

Los psicólogos subrayan lo importante que es para los rebeldes honestos comunicarse de formas que venzan la resistencia emocional de los oyentes.¹⁴ Darwin reflexionó sobre cómo reforzar su argumentario. Por eso decidió escribir en un estilo accesible, sin tecnicismos, fácil de entender¹⁵ para los lectores no iniciados, y no solo para los científicos. Echó mano a las analogías para ilustrar sus tesis.¹⁶ Los lectores victorianos se enamoraron de las descripciones vívidas de Darwin de «perros sin pelo» y «palomas con patas plumadas». Aprendieron sobre la unión entre las hormigas esclavas y las reinas, sobre lo que ocurría cuando las jóvenes gallinas perdían el miedo a los perros y los gatos (no era bonito de ver) y sobre los hitos de la ingeniería de las abejas. Además de entretener a sus lectores, Darwin los hacía partícipes utilizando frases como «podemos ver», «entendemos» y «deberíamos hallar». Pedía al lector que se involucrara haciendo preguntas como: «¿Qué hemos de decir aho-

ra ante estos diversos hechos?»). No era un videojuego interactivo, pero para los estándares de la época, era apasionante.

Los investigadores que estudian la disidencia han descubierto que los aliados desempeñan un papel crucial para promover ideas poco convencionales.¹⁷ En este aspecto, Darwin brilló con luz propia. Un año antes de publicar *El origen de las especies*, recibió un manuscrito de Alfred Russel Wallace en que se esbozaba una teoría idéntica. Al haber postergado la publicación de su libro, Darwin temía que Wallace se llevara todo el mérito por descubrir la evolución. Para reivindicar su propia tesis, Darwin dio permiso a sus amigos para que tomaran el mando y organizaran una presentación en un auditorio, donde se mostró el manuscrito de Wallace y una carta sellada con fecha anterior con la que se demostraba que Darwin había llegado antes a las mismas conclusiones. Ni Darwin ni Wallace estuvieron presentes, pero los cuatro secuaces científicos del primero —Charles Lyell, Joseph Dalton Hooker, Asa Gray y Thomas Henry Huxley (luego conocido como el Bulldog de Darwin)— lucharon a brazo partido en su nombre, revelando la credibilidad que le daban a la teoría. Darwin era un orador mediocre, pero sus amigos tenían la desenvoltura suficiente para enfrentarse a los críticos y convencer a expertos e inexpertos.

Darwin utilizó estrategias específicas para presentar su teoría a la opinión pública y cambiar radicalmente la manera en que hoy concebimos los orígenes del comportamiento humano. Estas estrategias, unidas a la investigación posterior, pueden ayudar a los inconfor-

mistas que nos rodean a ser más asertivos, persuasivos y efectivos a la hora de movilizar a otros. Lo sé porque a lo largo de la última década he liderado y publicado estudios y he colaborado en proyectos que analizan cómo pueden armarse de valor las personas con ideas nuevas. He urdido estrategias prácticas para defender ideas que otros consideraban disparatadas, peligrosas o directamente absurdas. He enseñado estas estrategias a ejecutivos, miembros de los cuerpos de inteligencia, líderes financieros y otras personas destacadas de todo el planeta. Estas intervenciones funcionan, y los estudios publicados aportan pruebas científicas de por qué. Con algo más de ahínco, todos podemos conseguir que lleguen a buen puerto nuestros esfuerzos por ayudar a la mayoría incrédula a vencer su oposición interna y dar una oportunidad al cambio, tanto si nuestras ideas son pequeños retoques al saber convencional como si son rupturas revolucionarias como la de Darwin.

Evidentemente, el éxito o el fracaso de una idea subversiva no depende solo de sus méritos. Los humanos somos criaturas tribales¹⁸ y a menudo sacrificamos el sentido común para afianzar nuestras afiliaciones de grupo, tanto si son partidos políticos como equipos deportivos, religiones, géneros, razas, países de origen o géneros musicales. La mentalidad de tribu nos lleva a «sancionar por la novedad» a los pensadores que se salen del redil, sobre todo si los percibimos como «otros» o como intrusos. Para allanar el camino de la insubordinación, mis colaboradores y yo urdimos estrategias corroboradas para ayudar a la gente a pensar de manera más flexible a la hora de afrontar ideas desconocidas y,

por tanto, potencialmente dolorosas. Estas estrategias fomentan la tolerancia y el diálogo civilizado, creando contextos en los que los inconformistas pueden prosperar y los miembros de la mayoría pueden sacar más provecho del pensamiento divergente.

Los rebeldes honestos desempeñan un papel más relevante que en ningún otro momento de la historia reciente. Entre ellos destacan Malala Yousafzai, que arriesgó su vida por defender la educación de las niñas en Pakistán; Peter Neufeld y Barry Scheck, que ayudaron a exonerar a más de 375 presos injustamente condenados en Estados Unidos; y Alekséi Navalni, que estuvo en prisión y ha sido víctima de múltiples intentos de asesinato solo por defender el voto ciudadano de la interferencia de Vladímir Putin. Todos ellos alzan la voz y piden el cambio, como hacen un sinfín de activistas menos conocidos. Pero muchos de nosotros no estamos logrando resistirnos. Ni la sociedad está recibiendo nuestra resistencia de forma sensata.

En 2020 empezó a circular por internet la fotografía de una anciana en una manifestación que enarbolaba una pancarta con el texto: «Es increíble que aún tengamos que protestar por esta chorrada». Muchos simpatizamos con ese sentimiento. Pero por más lento que pueda ser el cambio y por más crudo que a veces parezca el mundo, no estamos condenados a ver cómo se ignoran, repudian o prohíben nuestras ideas polémicas. Aprendiendo a practicar la disidencia y a responder mejor a ella, podemos vencer el miedo y la desconfianza, sustituir las ideas mayoritarias por algo mejor y fundar equipos, organizaciones y sociedades más funcionales.

El arte de llevar la contraria es lo que los treinta predecesores desdichados de Darwin desearían haber leído antes de embarcarse en sus solitarias cruzadas. Escribí esta guía práctica para enseñar a los lectores a tener más posibilidades¹⁹ de éxito como disidentes, inconformistas, rebeldes o, como suelo llamarlos yo, insubordinados. También la escribí para ayudar a los lectores a preparar el terreno para otros insubordinados, vengan de donde vengan y tanto si coincidimos con sus propuestas como si no. Por importantes y válidas que puedan ser sus ideas inconformistas, los insubordinados no pueden esperar que el mundo los reciba con los brazos abiertos. Si vas a alzarte en armas contra la gente o contra el sistema, debes planificar y protegerte con algún tipo de armadura o armamento, adoptando estrategias con base científica para defender tus ideas. Y debes prepararte y preparar a los demás para que reciban las ideas nuevas con mejor predisposición, en vez de rechazarlas de plano como solemos hacer.

El arte de llevar la contraria puede leerse como un manual lleno de recetas para cosechar los beneficios de una posibilidad no aprovechada de la vida y del lugar de trabajo. Recetas para permitir la disidencia, y para adoptarla cuando haga acto de aparición. Recetas para expresar ideas mal vistas y relevantes y la mejor manera de defenderlas. Recetas para superar el malestar de intentar rebelarse o interactuar con un rebelde. En los próximos capítulos encontrarás grandes recetas desglosadas paso a paso para espolvorear la novedad y hornear el cambio en el sistema. En la Parte I te preparo para rebelarte, ayudándote a entender por qué la mayoría nos resistimos a

las nuevas ideas, y por qué la sociedad necesita tan imperiosamente a los rebeldes que se esconden entre nuestras filas. La Parte II del recetario, el corazón del libro, brinda tácticas para promover ideas nuevas y diferentes. Aprenderás a comunicarte de forma más persuasiva, a atraer a buenos aliados, a perseverar cuando encuentres resistencia y a actuar con responsabilidad cuando tus ideas entren en el ideario colectivo. La Parte III del recetario da consejos para erigir una sociedad más proclive a cuestionar ideas y a aprovechar las posibilidades que estas abran. En ella doy trucos para afrontar lo que nos indigna como personas, para aprovechar el saber de los inconformistas cuando se trabaje en equipo y para criar a una generación de niños insubordinados en nuestra condición de padres o maestros. La insubordinación es clave. Quiero zarandarte para que veas el mundo de un modo algo distinto, para que cuestiones a los demás con más esmero y arrojo, y para que bajes la guardia cada vez que otros quieran poner en duda tus creencias y suposiciones.

Los escépticos podrán acusarme de vender una imagen demasiado almibarada de la insubordinación. El diccionario, al fin y al cabo, define la insubordinación como «la negativa a obedecer a alguien que ocupa una posición superior a ti y que tiene la autoridad para decirte lo que tienes que hacer».²⁰ Muchas personas lo hacen, a veces en sentidos que no benefician a la sociedad o que incluso la menoscaban. La «insubordinación honesta» es una especie de divergencia que pretende mejorar la sociedad con mínimos efectos secundarios. Los insubordinados honestos quieren impulsar ideas respetables y trascendentales.

En un momento dado, deciden conscientemente dar ese primer y difícil paso para salir de la seguridad y el confort de la manada. Y no lo hacen por su propio beneficio, o al menos no exclusivamente, sino por el bien de la humanidad. Quiero que seamos más los que demos ese paso, y quiero que la sociedad no nos castigue por ello.

Definir la rebelión

No toda insubordinación nace igual. Al escribir este libro, he tratado de detectar y señalar qué personas son rebeldes por los motivos equivocados. Es porque son impulsivas. Porque no quieren que nadie les diga lo que tienen que hacer. Porque buscan atención. Espero llamar la atención sobre los rebeldes con integridad y principios. La «insubordinación honesta» es el nombre que doy a la tendencia rebelde de contribuir en positivo a la sociedad, y la podemos plasmar con una simple ecuación:

$$\text{Insubordinación honesta} = \frac{\text{Divergencia} \times (\text{Autenticidad} + \text{Contribución})}{\text{Presión social}}$$

Si no eres un friqui de las matemáticas, no te preocupes, lo vamos a desglosar.

La **DIVERGENCIA** es el elemento más importante de la insubordinación honesta, y por eso lo he colocado como factor.

Ten en cuenta que estamos hablando de un tipo concreto de divergencia, una divergencia que asumes

conscientemente. Las rebeliones que llegan a buen puerto no salen de la ignorancia, la coacción, la compulsión o el azar. No tiene nada de extraordinario ser diferente simplemente porque no estás acatando los patrones de conducta existentes (ignorancia), porque te obligan a discrepar (coacción), porque no puedes resistirte a la tentación de discrepar (compulsión o falta de autocontrol), o porque piensas poco en lo que haces en tu día a día.

Si decides rebelarte a conciencia, tu motivación es relevante. Incluyo la **AUTENTICIDAD** en la definición para garantizar que los actos de un subordinado honesto dimanen de convicciones profundamente arraigadas, no de preferencias banales. Los subordinados honestos actúan de corazón. No solo actúan como quieren los demás, ni imitan a otros que les precedieron. Se sienten seguros y fuertes en su propia singularidad e individualidad. El público detecta enseguida la hipocresía, así que tienes que ser auténtico si tu resistencia a la autoridad aspira a prosperar.

Añado la **CONTRIBUCIÓN** a la fórmula para cerciorarme de que los subordinados honestos quieren crear valor social. A mi modo de ver, la subordinación honesta es un acto de bondad y amor. Sus exponentes no cuestionan la autoridad con desprecio (sintiendo que están por encima de la norma), rencor (con la intención de perturbar el *statu quo* o la poderosa minoría porque sí) ni interés personal (como el beneficio económico de cometer un delito). Cuestionan la autoridad porque quieren dar algo a cambio. La contribución es lo que distingue a los subordinados

con causa de sus parientes cínicos, destructivos y superficiales. Conlleva un estudio atento de los daños colaterales que pueden derivarse de cuestionar y atacar la ortodoxia social.

Otro elemento clave de la contribución es ser respetuoso y comprensivo con los que puedan discrepar. La contribución no es feudo de los supremacistas blancos o de los asesinos de policías. Sí, esos son insubordinados, pero sus ideas destilan siempre odio e intolerancia y la historia demuestra que no traen nada bueno a la sociedad. Probablemente has conocido a personas de todo el espectro político y a creyentes de varias religiones que albergan opiniones honestas. Esas personas pueden tener buena intención, en cierta medida, pero si en el fondo sus opiniones son intolerantes y cerradas de miras, no son insubordinados honestos como yo los concibo.

Y no olvidemos el denominador esencial de nuestra fórmula: la **PRESIÓN SOCIAL**. A menos que haya trabas, la insubordinación significa poco. La prueba del algodón de tus principios es si te mantienes fiel a ellos cuando las cartas están en tu contra. Los actos de rebelión empiezan con un único y difícil paso para salir de la seguridad que brinda el rebaño. Asimíla bien la historia de Charles Darwin y no subestimes los riesgos de expresar al mundo exterior tus ideas. Si no, te convertirás en presa fácil de los malentendidos, las críticas, el desprecio e incluso el odio: una secuela desagradable de la insubordinación honesta tal como yo la defino.

Puestos a pedir, me gustaría que la sociedad recompensara y fomentara la insubordinación honesta, como mi madre y mi abuela hicieron conmigo. Con doce años, le pregunté al rabino por qué los judíos pueden comer gambas, pero no atún. ¿En serio nuestro dios, o nuestra diosa, tenía tan pocas cosas en las que pensar como para perder el tiempo proyectando engorrosas y específicas normas sobre lo que podemos comer? Aquel hombre erudito se me quitó de encima sin siquiera valorar la pregunta legítima, aunque provocadora, que yo le había formulado. (Los judíos no pueden comer gamba, y yo cambié deliberadamente la gamba por el atún para demostrar que, más allá de cuál sea el alimento prohibido por la fe, la norma es absurda.) En el coche de vuelta a casa, sin apartar la mirada de la carretera, mi madre musitó: «Sigue cuestionando las normas hasta que te den buenas respuestas».

Mi madre murió al año siguiente, pero mi abuela, que se convirtió en mi tutora legal, también veneraba la insubordinación. Fue una de las primeras mujeres en trabajar en Wall Street y sabía que, aunque las figuras de autoridad suelen ser sabias, deberíamos juzgarlas por lo que hacen, no por lo que dicen. La gente se rinde pronto a los poderosos, decía. Deberíamos dar las gracias a los valientes renegados que se oponen a las figuras de autoridad en sus equipos, organizaciones y grupos sociales. Y nosotros también deberíamos tratar de manifestar esa valentía.

He escrito este libro en honor a mi madre y mi abuela. Lo he escrito para animar a la gente que merece ser escuchada, pero a quien le está costando hacerse oír o a quien quizás le queda poco para tirar la toalla. En mi opi-

nión, no es solo nuestro progreso continuo lo que está en juego, sino también nuestra cordura, hablando en plata. Si nadie se apartara de los derroteros éticos que marca la sociedad en sus cánones, la vida civilizada sería menos interesante e inspiradora, además de ser menos justa, segura y próspera. Sería menos graciosa y divertida.

He empezado este libro con el relato de un varón blanco fallecido que sacudió las ramas de la convención y salió victorioso. He aquí una anécdota sobre una mujer blanca que sigue con vida. Una tarde, en mi primer año de universidad, estaba estudiando con unos amigos en la biblioteca y me estaba costando mucho mantener la conversación. De repente, apareció una hermosa mujer rubia. Pero no estaba paseándose tranquilamente por los pasillos en busca de un libro, sino que estaba haciendo la rueda y venía a toda pastilla hacia nosotros. Cuando se hubo acercado bastante, se detuvo y me miró a los ojos: «Dame el libro», dijo, e hizo un gesto con la mano. Perplejo, se lo entregué. Lo abrió por una página al azar y anotó algo. «Toma. Cuando llegues a este capítulo, llámame.» Y antes de que pudiera contestar, se fue haciendo la rueda.

Me quedé pasmado. Con un único y pequeño acto de insubordinación honesta, esa mujer quebró muchas de las arraigadas y sexistas reglas del cortejo. Por una parte, la sociedad lleva mucho tiempo enseñando a las mujeres a ocultar su cuerpo, a suprimir sus deseos sexuales y a esperar pasivamente a que los hombres se les acerquen. Por otra, la sociedad felicita a los hombres por buscar audazmente parejas bien predisuestas. Esa mujer no solo me pidió una cita; lo hizo a su manera,

como nadie más lo haría. Se apoderó de la sala de estudio de la biblioteca y me regaló una anécdota sobre la que sigo reflexionando hoy. Imaginaos una sociedad desprovista de personas como ella, que experimentan con ideas y prácticas poco convencionales, incluso en aspectos relativamente fútiles, porque la etiqueta social parece ahogarnos. Sin esas almas atrevidas y llenas de imaginación, ¿con qué frecuencia sentiríamos emociones como la curiosidad, la inspiración, el asombro, la admiración, el entusiasmo y la euforia?

La llamé al cabo de unas semanas y salimos un día, pero la cosa no llegó a más. Pasó un año y me trasladé a otra universidad. Durante la semana de orientación, crucé el patio central y me la encontré de nuevo: la increíble dama de las piruetas. Me acerqué a ella, le di una palmadita en el hombro y le pregunté si le parecería extraño estar estudiando en la biblioteca y que alguien hiciera gimnasia por ahí y le dijera simplemente: «Llámame». Sonrió y dijo algo del estilo de: «No se me ocurre una forma mejor de pedir una cita a un chico». Volvimos a quedar y salimos durante más de un año. Fue la primera mujer a la que amé.

Si tienes una idea excepcional u ocupas una posición subalterna, te animo a que alcés la voz y te hagas escuchar. No esperes. No pidas permiso a los que dirigen el cotarro. Hazlo ahora. Deja tu huella. Edúcanos e ilumináanos a todos. Cambia el mundo. Escucha a aquellos que intenten hacer lo mismo. Pero por el amor de Dios, haz lo mismo que Darwin. Sé inteligente.

LA RECETA PASO A PASO

1. *Actúa con prudencia y disciplina.* Los rebeldes ilustres como Charles Darwin usaron estrategias específicas para presentar sus teorías a la opinión pública, y tú también puedes.
2. *Aprende a diferenciar entre la insubordinación temeraria y la honesta.* Si sumas a la sociedad y actúas de forma auténtica, tu rebelión puede considerarse honesta.
3. *No des por sentados a los rebeldes.* La rebelión honesta es vital para mejorar la sociedad. También es parte de lo que enriquece, alegra y llena tu vida y la vida de los que te rodean.