

**SOLANGE VÁZQUEZ**

La mediocridad tiene un efecto curioso: al mediocre no le hace daño su condición –y eso que ‘vive’ en ese estado las 24 horas del día–, pero sí resulta perjudicial para toda la gente que se encuentra en su órbita, aunque solo sea de refilón. Tal es su poder destructivo. ¿Cómo es posible? El problema lo tendrá el mediocre, que es un ‘quiero y no puedo’, ¿no? Pues no. «Tienen impacto en tu vida y tu salud. Y socialmente están muy poco cuestionados porque nos hemos resignado a la cultura de la mediocridad en la que vivimos, cuando lo correcto sería aprender a protegernos de esa gente», explica Albert Domènech, periodista y escritor que acaba de publicar ‘Cómo librarte de los mediocres que quieren joderte la vida’ (ed. La Esfera de Los Libros).

Pero, antes de enseñarnos a identificarlos, Domènech quiere dejar claro lo que es un mediocre de los malos, porque, a ver, si los consideramos simplemente como personas que carecen de capacidad para alcanzar la excelencia o buenos resultados en algo..., pues son hasta dignos de cierta compasión y casi todos estaríamos metidos en ese enorme saco (nadie es brillante en todo). Sin embargo, no son esos los mediocres de los que hay que defenderse, sino de los peligrosos –que son una gran mayoría–, «personas serviles, competitivas, solo preocupadas porque los demás no les pasen y que se organizan con otros de su ‘especie’ para adularse y protegerse».

Y, aunque los podemos encontrar en todos los ámbitos de la vida (pareja, familia), es en el mundo laboral «donde se mueven como peces en el agua», precisamente por su talante competitivo y por ese afán de destacar sobre los demás y dejarlos en la cuneta que está por encima del empeño por hacer bien su trabajo. Porque este es, según el autor de este tratado sobre la mediocridad, el rasgo más distintivo de este tipo humano: están más a lo que hacen los demás que a lo suyo (y deberían, porque tienen mucho que mejorar).

La ‘buena’ noticia es que podemos aprender a defendernos de los mediocres. No es fácil y en el terreno laboral, por ejemplo, resulta sumamente complicado. Pero se puede. Sin embargo, advierte Domènech, la premisa básica para defendernos de ellos es saber que, «si te enfrentas a un mediocre, vas a salir trasquilado.

# Cómo lidiar con los mediocres que te complican la vida.

## La norma básica: nada de choques directos



Ellos no tienen nada que perder, tú sí». Así que la confrontación no es el arma de guerra que debemos elegir. Es mejor seguir estos pasos:

### 1. Nunca en su terreno

«Los mediocres se caracterizan por llevarte a su terreno, al barro, donde no hay normas. Eso es porque la gente que tiene valores no está acostumbrada a moverse ahí y eso les conviene mucho», indica. Por eso hay que evitar caer en provocaciones. Como dice Domènech, un mediocre nunca se va a echar atrás, porque a ellos les da igual todo: «Nunca piensan eso que a todos nos frena alguna vez de ‘esto no me compensa’».

### 2. No abrirse

Es un error que les viene bien a los mediocres: «Aprovecharse de las personas que se ‘abren’ muy pronto». Basta con que mostremos tímidamente nuestras cartas para que el mediocre de turno, que es mediocre en todo menos en su capacidad de observación, nos capte e inicie su ‘misión’ de ‘apagarnos’ y quedar por encima.

### 3. Observación

Ellos van a comenzar la relación con nosotros estudiándonos para ver por dónde ‘atacan’. Si en ese momento nosotros actuamos de la misma manera –es decir, calibrándolos y viendo por dónde van–, ajustaremos la información que les ofrecemos (es decir, no daremos demasiada).

### 4. Anticipación

Cuando ya les ves venir y les conoces un poco, te ayudará ir un paso por delante. Una ventaja: son muy previsibles.

### 5. Indiferencia

Cuando trates con un mediocre, márcate tú unas líneas rojas, porque corres el riesgo de ‘contagiarte’ y terminar siendo del club de mediocres. «Tú tienes más que perder, no entres en su juego», indica Domènech. ¿Cuál es la mejor actitud para desactivarlos? «La indiferencia funciona en casi todos los casos».

### ALGUNOS TIPOS DE MEDIOCRE, SEGÚN DOMÈNECH

**1. La coctelera humana.** Son esos a los que les gusta marear al personal y meter cizaña en un grupo para divertirse. A más agitación, más ventajas para él.

**2. El yoyó.** Son altivos y prepotentes y se ahogan si no son el centro de atención. Son expertos en hacer girar una conversación para que se centre en ellos y sus ‘logros’.

**3. El expediente X.** «No destacan absolutamente en nada. No tienen carisma, ni imagen, ni presencia, ni discurso, ni ninguna capacidad intelectual. Aun así están plantados en la vida más chulos que un ocho, incluso ocupando cargos de responsabilidad», indica Domènech. Es decir, lo bien que les va es una incógnita. Sí, la justicia a veces brilla por su ausencia.

**4. El Mortadelo.** «Es el impostor de toda la vida. Hará todo lo que esté en su mano para disfrazar su mediocridad haciéndote creer que es muy bueno en muchos ámbitos, incluso en el tuyo, y que, por tanto, puede competir contigo», apunta el experto. Lo ‘bueno’ es que no pueden mantener el ‘teatrillo’ mucho tiempo y se les suele descubrir. Algo que puede entra-

ñar también riesgos: es entonces cuando muestran su peor cara, la de un auténtico psicópata.

**5. El Houdini.** Toma el nombre del escapista más famoso de todos los tiempos. Y, como este, lo que busca es aparecer al final «para llevarse el aplauso». Es decir, para colgarse la medalla del trabajo de otros.