

Dos verdades de nuestro mostrador

LUIS BREÑIA

El nuestro, que se hallaba ubicado en el alicatado recibidor de nuestra casa, no era un vulgar mostrador, cual a la primera quizás tienda usted a imaginar. No, sino que, aunque chiquitito y humilde, era un mostrador de solera que atendía mi madre; aunque yo la ayudaba en las veraniegas horas punta, las primeras de cada día, a fin de despachar al grueso de nuestra clientela que –tenía asumida esa disciplina– a dichas horas se nos agolpaba a comprar el pan, todos a una.

En tiempo normal, mi madre lo defendía sola y se encargaba de todo una vez yo le había traído los cestos con nuestras especialidades y los había depositado en las robustas estanterías modulares de chapa, pero en épocas de vacaciones –cuando el pueblo pasaba de contar con unas cien familias a seiscientas– ella precisaba de mi ayuda, sobre todo para resolver el primer golpe, que se podía llevar cerca de hora y media vendiendo y vendiendo piezas a discreción.

Educamos a nuestra clientela para que se personase a primera hora de la mañana a hacer sus compras, a fin de poder saber nosotros cuanto antes si era preciso fabricar más pan, con la idea de tenerlo a punto a la hora de comer. En este caso, les recogíamos las bolsas de tela (la mayoría ya conocidas) e íbamos metiendo en las mismas un papelito con el encargo, a la par que íbamos computando el total de lo que nos correspondía hacer. Y es que determinar el consumo a nivel local era toda una aventura donde cada día era cada día, y la producción podía pegar unas variaciones de lo más imprevisibles, y un día te hacían falta ochenta panes y otros te sobraban treinta o al revés. En caso de que nos sobrara mucho pan –todos lo sabían–, lo congelábamos y lo entremetíamos al día siguiente entre los clientes más tolerantes. A esto señalaré que nuestros artesanos panes candeales, de muy baja hidratación y largas fermentaciones, aguantaban perfectamente tres y más días frescos, de hecho las personas mayores solían preferirlo de un día para otro, cuando ya estaba asentado y llenaba y cundía el doble.

Yo tendría unos veinticinco años cuando mi madre me reveló las dos grandes verdades que ella había sabido acuñar de sus tantos años de tratos:

1ª).– Que el público te enseña.

2ª).– Que al público cuanto más le das, más quiere.

Parecen (nunca mejor dicho) verdades de cajón, muy llanas y sencillas pero, como se verá, tienen su miga.

Si resulta que el público te enseña, la principal labor del dependiente, aparte de dispensar los artículos, consiste en aprender del ejercicio de la venta, tomado como generosa y muy versátil escuela de vida, humanidad y urbanidad.

Si el público es tan voraz y desmedido, hay que saber moderarlo, porque, como de entrada le ofrezcas el oro y el moro, debes pararte a considerar si ello no se volverá contra ti, si es que se te requiere por encima de tus posibilidades y/o criterios.

Naturalmente, ambas verdades son extrapolables a la vida misma, basta con cambiar el sujeto «público» por el de «prójimo».

Nuestro prójimo nos instruye y es fuente de enseñanzas, tanto de las que tal pretenda como, más aun, de las que nosotros sepamos aprender, que es cosa muy distinta y personal. Y también suele inclinarse a demandarnos más de lo que le tendemos, lo cual puede ser fuente de incómodos malentendidos; de ahí el sabio consejo de saber dosificarnos y/o dosificarle.

El público te enseña, y tal escuela debe redundar en la calidad de tu ejercicio, aprendiendo a verle venir, estimarle en el trato y complacerle en su justa medida, a fin de loar la gran máxima del comercio digno, que defiende que las dos o más partes intervinientes deben salir satisfechas en lo suyo.

La virtud de la eutrapelia aconseja la contención, la mesura, el equilibrio; porque de no saber delimitarnos podemos desbordarnos o acongojarnos si somos atropellados o atropellamos.

Me han estado dos casos recientemente cuya base viene a serlo la malinterpretación de mi tan llana accesibilidad y mi caballerosidad, en base a las cuales dichas personas se han excedido, pretendiendo más de mí en su favor o el que suponen común. Naturalmente, me he plantado. A ver si comprenden por sí mismas y no me son necesarios elementos disuasorios más explícitos de apoyo para zanjar de raíz dichos conflictos.

Hay cosas que no deben tomarse porque sí, sino que deben ser merecidas y/o ganadas; esto es, meritorias o frutos del natural cultivo de una relación, pero no dadas o presumidas no más que por antojo o como si fuesen algo sobresabido, gratuito o dado.

Hay un refrán que explica bien el tipo de exceso al que me refiero, y tal dice así «déjame dónde me siente, que ya haré yo dónde me arrellane», al que se debe responder: «¡sí, sí, muy amigos y compañeros, pero el burro por el linderol!».

Otro, la debida conciliación: «cada uno en su casa, y Dios en la de todos».

