



Clara Sánchez ha ganado el último Premio Nadal con la novela 'Lo que esconde tu nombre'. :: JULIÁN MARTÍN

«Los edificios de oficinas son las catedrales de hoy»

Clara Sánchez **Escritora** Tras su paso por una agencia de viajes, se colocó en un laboratorio y, después, en la Administración

ASÍ EMPEZÓ

ROSARIO SEPÚLVEDA



Clara Sánchez (Guadalajara, 1955) tiene la habilidad de descubrir ambientes literarios en los escenarios más prosaicos de nuestros días: el centro comercial, la urbanización de las afueras o el último refugio de los jubilados europeos en Alicante, espacio donde se desarrolla su última novela, 'Lo que esconde tu nombre', ganadora del Premio Nadal 2010. De todos esos escenarios, uno de los más atrayentes para la escritora es el de los centros de trabajo. «Esos grandes edificios de oficinas

son las catedrales de nuestros días. Allí es donde corremos nuestras aventuras personales», explica.

—¿Cuál fue su primer empleo remunerado?

—Hasta que empecé a dar clase en la Universidad pasé por varios trabajos. El primero fue en una agencia de viajes. Y me encantaba el ambiente, porque me permitía estar en contacto con guías que recorrían el mundo. Incluso a mí, que me dedicaba a reservar hoteles, vuelos o billetes de tren, me invitaban a viajes con los que la gente de mi edad alucinaba. Me gustó mucho aquel trabajo, sobre todo el contacto con el mundo adulto. Siempre digo que empecé a penetrar en la naturaleza humana cuando comencé a trabajar. Allí conocí a la gente de verdad, porque me di cuenta de que cuando uno tiene que proteger su espacio de trabajo, donde compite con los demás, sale su verdadera

ra naturaleza. Yo creo que en el trabajo salen cosas que ni en el mismo hogar, ni con los amigos, afloran.

—Parece que sus actividades extra literarias la han nutrido como escritora.

—Muchísimo. Después del trabajo en la agencia, tuve otro en un laboratorio farmacéutico y, más tarde, otro en la Administración. Fueron períodos no muy largos, pero que me dejaron una

«Siempre digo que empecé a penetrar en la naturaleza humana cuando comencé a trabajar»

«En el trabajo salen cosas que ni en el mismo hogar, ni con los amigos, afloran»

huella muy intensa. En la enseñanza, como profesora de universidad, he pasado muchísimos años más, pero ha sido la otra actividad laboral la que más me ha marcado, personal y literariamente. Cuando entraba en uno de esos trabajos, notaba muy vivamente la sensación de tener que adaptarme, de ser la nueva. Y aunque entonces pensaba que eran una pérdida de tiempo, porque yo estudiaba Filología Hispánica, ahora pienso que esas experiencias fueron un privilegio; me enseñaron muchísimas cosas de las personas.

—¿Abandonó la universidad tras la publicación de su primer libro, 'Piedras preciosas'?

—No. Yo entré en la UNED en 1981 y estuve dando clase hasta 2001 más o menos. Fue tras recibir el Premio Alfaguara de Novela cuando decidí dedicarme solamente a la literatura. Más que nada, porque los viajes trastornaban mis horarios. Pero dar clase siempre me ha encantado.

—¿Alguna vez pensó que podría pasar de la teoría a la práctica y ganarse la vida como escritora?

—No, pero yo siempre me he sentido escritora, hiciese lo que hiciese, porque he escrito desde que era una niña. Digamos que yo trabajaba para escribir; aunque hasta los 34 años, cuando publiqué 'Piedras preciosas', no se me ocurrió sacar nada a la luz.

—Así que siempre tenía algo entre manos...

—Siempre tenía algo en el cajón. Como el que tiene que tomar una pastilla y no puede dejar de hacerlo, yo tenía ese complemento. Mi vida ha sido así desde que aprendí a escribir.



OPINIÓN

JOSÉ BALLESTEROS DE LA PUERTA
SOCIO DIRECTOR DE VESP ACTITUD EN ACCIÓN

PARA CREAR HAY QUE CREER

Identificar nuestras creencias limitantes es un paso vital para empezar a construir nuestro futuro

Para crear hay que creer, y para creer hay que querer. No, no estoy escribiendo una homilía. Es sólo cuestión de tener algunos principios fundamentales claros.

A lo largo del último año y medio he hecho unos cuantos kilómetros en distintos medios de transporte compartiendo con muchos profesionales algunas ideas básicas para la creación de prosperidad, tanto en el ámbito personal como en el profesional.

Fue Henry Ford el que dejó dicho que «tanto si creo que puedo, como si creo que no puedo, estoy en lo cierto». A su vez, nuestro español universal Santiago Ramón y Cajal verificó científicamente que «todo hombre, si se lo propone, puede ser el escultor de su propio cerebro». Ambos nos dejaron sin excusas para no trabajar por crear prosperidad. ¿Dónde está entonces el problema? ¿Si todo el mundo quiere prosperidad, por qué no lo conseguimos?

El problema no está en el querer. De hecho, si de algo estamos sobrados en esta sociedad hedonista es de deseo. Sin embargo, muchos fallan en el uso de la llave para alcanzar lo que se desea; la creencia en que es posible.

La llave para crear cualquier cosa en nuestra vida, tanto en el plano personal como en el profesional, está en nuestras creencias. Identificar nuestras creencias limitantes es un paso vital para empezar a construir nuestro futuro. Pues trabajar o hacer cualquier cosa con la creencia de que «no va a servir para nada» es malgastar los recursos o como decía el dúo Cruz y Raya «si hay que ir se va, pero ir 'paná' es tontería».

Imaginémonos que hemos de vender algo, un producto, una empresa o a nosotros mismos si está usted en el paro. El examen de

nuestras creencias limitantes debemos hacerlo en tres niveles.

El primer nivel, base de los otros dos, es el nivel de la creencia en uno mismo. Cómo ando yo de creencia en mí mismo es vital para continuar con los otros dos niveles. La falta de autoestima y autoconfianza es una clara demostración de que en este nivel no anda uno bien. El segundo nivel es el de la confianza en el equipo. Esto se ve muy fácilmente en el mundo de las ventas con los principiantes. Puede que todavía no tengan mucha confianza en sí mismos, pero su creencia en la empresa y su orgullo de pertenencia les hacen salir a ofrecer sus productos-servicios con todas las ganas, hasta llegar a convertirse en grandes vendedores. Finalmente, está la creencia en el producto. Si no creemos en él, difícilmente lo lograremos colocar en el mercado. En mi trabajo con grandes vendedores siempre me han dicho que no podrían vender si el producto no fuera tan bueno.

En el caso de una empresa, la sincera revisión de estos tres niveles de creencia le llevará necesariamente a tomar medidas en cualquiera de los tres para salir hacia delante.

En el caso de un profesional que se puede encontrar ahora mismo desempleado, estos tres niveles se resumen en uno solo; la base, la creencia en uno mismo. Y éste es el reto principal a la hora de ponerse a trabajar.

Ser conscientes de que seremos capaces de crear aquello que creamos posible nos permitirá hacer los cambios de actitud oportunos. Como aprendí hace tiempo, el mediocre no consigue nunca destacar porque cree sólo a medias: 'medio-cree'. Pero, eso sí, recordemos siempre que, entre creer y crear, hay que actuar. Y hablar del hacer daría para otra columna.

