



El Síndrome del Ladrillo, Los Principios y los Valores

¿Qué es eso?

Nuestros amigos dedicados a la construcción quizá se pregunten ¿qué puede ser ese síndrome? Saben muy bien lo que es un ladrillo, son expertos en ese tema, ¿pero Síndrome, como puede relacionarse con un ladrillo?

Hemos escuchado los nombres de algunos Síndromes, de Turner, de Dawn, de la bella durmiente, de Estocolmo, etc., entonces, qué es un síndrome.

En medicina, un síndrome (del griego συνδρομή syndromé, 'concurso') es un cuadro clínico o conjunto sintomático que presenta alguna enfermedad con cierto significado y que por sus características posee cierta identidad.

Origen del ladrillo:
La mampostería, el adobe y el cob noreuropeo, son los recursos arquitectónicos más primitivos en la historia de la albañilería humana. El empleo del adobe se data entre el 10.000 y el 8.000 a.C. [Asimismo se ha calculado que los ladrillos, como elemento para la construcción, tienen una antigüedad de unos 11.000 años.]

Basándonos en los significados anteriores de Síndrome y Ladrillo, quizá estemos pensando que no es tan lógica su relación, según el título de este escrito, pero es tan sólo una expresión cuando una persona no soporta la prosperidad, es decir cuando alguien obtiene un nombramiento de un nuevo puesto, sea éste en el gobierno, en cualquiera de sus niveles, en la academia o bien, en la empresa privada.

Se usa la expresión “ya se le subió” cuando una persona se encuentra en las circunstancias a que nos referimos en el párrafo anterior, también existen otras expresiones como “lo mareó un poco de poder”, “perdió el piso”

El ser humano tiene un ansia de poder, mucho más fuerte de lo que reconocemos, por lo que en ocasiones con un poco de dicho elemento las personalidades cambian de manera notable, aunque su puesto, en ocasiones, no sea tan importante, se sienten como si los hubiera parido Zeus, es muy popular el dicho “se cree la divina garza envuelta en huevo”, puede entonces el poder enloquecer al hombre.

El poder nada tiene de halagüeño cuando solo sirve para aterrorizar y atraerse las maldiciones de los hombres
Barón de Holbach

A continuación una pequeña anécdota que nos ayuda a ilustrar este tema:

Vaya que el poder enferma, es un dicho muy socorrido que decimos al que se sube al ladrillo y se marea, esto lo sabemos de antemano cuando alguien obtiene un cargo más elevado que sus semejantes, sobre todo en la política.

Demostrada en la práctica y ampliamente visible, muchos políticos llevan el Virus de Nerón y es una costumbre en nuestra joven e imperfecta democracia, este virus se atribuye a Nerón, Cesar Emperador de Roma, quien fue más allá del mareo por el poder, pues actuó con gran crueldad mató a su madre y sus esposas.

Cuenta su biografía que uno de los cortesanos del emperador dijo un día, después de mi muerte, no me importaría que ardiera el mundo, pues a mi si repuso Nerón si ha de arder el mundo me gustaría verlo, ya saben que pasó después. Fue tanto el daño que hizo este mal nacido, que perseguido por todos tuvo que huir y se refugió en la casa de un esclavo, a quien él había dado la libertad, Nerón le rogó que lo matara y como éste no se atrevió, pronunció la frase ¿es posible que no encuentre amigos que defiendan mi vida, ni enemigos que me la quiten?

Existe una carta muy difundida, escrita por el General Obregón, dirigida a uno de sus hijos, en la que le recomienda “no perder el piso”, creo que esta recomendación tiene gran aplicación para que la adopten, sobre todo las personas que ante una mejora en su nivel de vida, pequeña o muy grande, “no soportan la prosperidad”

Sin pretender dar una receta de cocina, me permito citar algunos conceptos que creo pueden servir de referencia a quienes se encuentren en unas de las posiciones citadas, líneas arriba, que podrían afectar severamente sus comportamientos.

UNA CULTURA CONSTRUIDA SOBRE PRINCIPIOS CORRECTOS

Stephen R. Covey describe a los Principios como verdades fundamentales. Define al principio como una ley natural que es universalmente comprendida, a través del tiempo, es fundamentalmente inobjetable y por si misma evidente. El Dr. Covey enseña que los valores gobiernan nuestras acciones, mientras que los principios gobiernan las consecuencias de nuestras acciones.

Los valores son culturales, personales, interpretables y variables. Nuestros valores personales influyen la manera como vemos al mundo y en última instancia las opciones para nuestro comportamiento.

Los principios gobiernan los resultados de nuestras alternativas. En otras palabras, una persona sin principios tendrá comportamientos con consecuencias negativas.

Los principios gobiernan todo lo que sucede en el mundo natural.

Los científicos buscan continuamente comprender, cada vez más, sobre los principios que gobiernan al universo. Ellos no los inventan, únicamente descubren su existencia y buscan hacer el bien a través de acciones propositivas, basadas en conocimientos que nos guíen a los principios.

Los principios gobiernan las leyes de las ciencias, determinan las consecuencias de las relaciones humanas y finalmente, los principios influyen los resultados exitosos de cada esfuerzo de negocios.

LOS PRINCIPIOS PREDICEN EL DESEMPEÑO

Uno de los aspectos más poderosos de los principios es su habilidad para predecir resultados. Los principios gobiernan los resultados y las consecuencias de las opciones de comportamientos que elegimos.

Mientras más se alinean nuestros comportamientos con los comportamientos ligados a los principios, más grande será la posibilidad de que los resultados de nuestros comportamientos sean positivos.

Existe la creencia, muy profunda por cierto, que en los negocios pocas cosas pueden ser predichas con un alto grado de certeza. Una cultura en la que todo el personal comprenda y se comprometa con un comportamiento basado en principios, será una cultura con un alto grado de probabilidad de lograr grandes resultados de negocios.

Mientras que en una institución no aterrizada en principios, obtendrán una amplia variedad de interpretaciones personales, de cómo aplicar sus valores en situaciones laborales.

"SI QUIERES CONOCER A ALGUIEN, DALE PODER...
EL PODER NO CORROMPE ... DELATA"

Por Ramón Osuna Gilles