Capítulo Cuarto
IMPULSO Y ASCENSO

Un gran impulso, un fuerte impulso y un impulso todos a una.
C. Dickens

Ha visto usted que el Principio de Peter es inmutable y universal, pero tal vez desee saber todavía cuánto tiempo tardará su ascensión jerárquica. Los capítulos IV y V contribuirán a revelarle este punto. Volvamos primeramente nuestra atención hacia le elevación acelerada por medio del impulso.

EL «IMPULSO» DEFINIDO EN VEINTICINCO PALABRAS
Defino el impulso como «relación de un empleado, por sangre, matrimonio o bien amistad, con una persona situada por encima de él en la jerarquía».

Impopularidad del impulsado
Conseguir el ascenso por medio del impulso es una cosa que todos detestamos... en los demás. Sus compañeros de trabajo sienten aversión hacia el beneficiario del impulso (el impulsado), y suelen expresar esa aversión en comentarios acerca de su incompetencia.
Poco después de que M. Nepote fuera nombrado superintendente de enseñanza primaria de Buenavilla, su yerno, L. Teniente fue ascendido al puesto de supervisor de música. Algunos maestros criticaron esta designación basándose en que Teniente ¡era sordo! Decían que el puesto de supervisor de música pertenecía por derecho de antigüedad (trámite) a D. Ruano.

LA ENVIDIA DESCONOCE LA LÓGICA.
D. Ruano había escuchado durante tanto tiempo a coros y orquestas escolares, que ¡odiaba a la música y a los niños! Por supuesto, no habría sido más competente como supervisor de música (en términos de resultado) que Teniente.
El resentimiento de los maestros no iba, pues, dirigido contra la incompetencia de Teniente, sino contra su violación del sistema consagrado de la antigüedad.
Los empleados de una jerarquía no se oponen realmente a la incompetencia (paradoja de Peter): simplemente, murmuran sobre la incompetencia para enmascarar su envidia a los empleados que tienen impulso.

CÓMO ADQUIRIR IMPULSO
Cabe la posibilidad de estudiar las carreras de muchos empleados que tenían impulso (impulsados), comparándolos con empleados de igual capacidad que no lo tenían. Los resultados de mi investigación pueden reducirse a cinco sugerencias prácticas para el aspirante a impulsado.

1. Encuentre un padrino
Un padrino es una persona que, situada por encima de usted en la jerarquía, puede ayudarle a ascender. A veces, quizá tenga usted que practicar minuciosas investigaciones para averiguar quién tiene y quién no tiene este poder. Tal vez piense usted que su ritmo de ascenso depende de los buenos o malos informes emitidos sobre usted por su superior inmediato. Esto puede ser correcto. Pero la dirección puede saber que su superior inmediato se halla ya en su nivel de incompetencia, y, por consiguiente, ¡puede conceder poca importancia a sus recomendaciones, sean a no favorables! Así, pues, no sea superficial: ahonde y encontrará.

2. Motive al padrino

«Un padrino inmotivado no es un padrino.»

Procure que el padrino tenga *algo que ganar* ayudándole, o *algo que perder* no ayudándole, a ascender en la jerarquía.

Mi investigación ha hallado muchos ejemplos de este proceso de motivación, unos fascinantes, otros sórdidos. No los citaré. Prefiero que este extremo sea una prueba para el lector, una prueba que denomino el Puente de Peter. Si no puede usted cruzar bajo él por sí mismo, es que ha llegado ya a su nivel de incompetencia, y ningún consejo mío puede ayudarle.

3. Salga de debajo

«No hay camino mejor que el camino libre. »

Imagine que está usted en una piscina tratando de subir al trampolín. Hacia la mitad de la escalerilla, su ascenso se halla bloqueado por un bañista que empezó a subir, pero que ha perdido el valor. Con los ojos cerrados, se aferra desesperadamente a la barandilla. No se caerá, pero no puede seguir subiendo, y usted no puede rebasarle. En esta situación, los gritos de ánimo dirigidos a usted por su amigo, que se encuentra ya en la palanca, no sirven de nada.

De modo semejante, en una jerarquía ocupacional, ni sus propios esfuerzos ni el impulso de su padrino pueden ayudarle a usted si el escalón inmediatamente superior al que usted ocupa está bloqueado por alguien que se halla en su nivel de incompetencia (un supercolocado). Doy a esta embarazosa situación el nombre de Atolladero de Peter. (Las cosas han llegado a un atolladero, etc.)

Volvamos mentalmente a la piscina. Para llegar a lo alto del trampolín, usted bajaría de la escalerilla que está bloqueada, cruzaría a la escalerilla del otro lado y subiría sin encontrar obstáculos hasta la palanca superior.

Para ascender en la jerarquía laboral, uno se aparta de la posición situada bajo el supercolocado y se introduce en un canal de ascenso que no esté bloqueado.

Esta maniobra se denomina Circunambulación de Peter.

Antes de invertir tiempo y esfuerzos en la circunambulación de Peter, cerciórese de que se encuentra usted realmente en el Atolladero de Peter, es decir, que el hombre situado encima de usted es un auténtico supercolocado. Si todavía es apto para el ascenso, no es un supercolocado: no necesita usted sortearle. Practique, simplemente, un poco de paciencia, espere algún tiempo; será ascendido, quedará un hueco, y el impulso podrá realizar su magnífico trabajo.

Para descubrir, sin lugar a dudas, si su superior es un supercolocado, consulte los indicios médicos y no médicos de Colocación Final que se describen en los capítulos XI y XII de este libro.

4. Sea flexible

Ningún padrino puede hacer mucho por usted. Por poner una analogía, un montañero experto puede impulsar a un escalador más débil izándolo hasta su nivel. Entonces,, el que encabeza la cordada necesita escalar una nueva altura antes de poder ejercer más impulso.

Pero si el primer padrino no puede trepar más alto, entonces el impulsado debe encontrar otro padrino que pueda.

Esté, por tanto, preparado, cuando llegue el momento, a desplazar su fidelidad a otro padrino de rango superior al primero.

«¡No hay mejor padrino que un nuevo padrino! »

5. Obtenga un padrinazgo múltiple
«El impulso combinado de varios padrinos es igual a la suma de sus respectivos impulsos multiplicada por el número de padrinos.» (Teorema de Hull.) El efecto multiplicador se produce porque los padrinos hablan entre ellos y, constantemente, se refuerzan mutuamente sus opiniones acerca de los méritos de usted y su determinación de hacer algo por usted. Con un solo padrino, se carece de este efecto reforzador. «Muchos padrinos hacen un ascenso.»

¿POR QUÉ ESPERAR? ¡ESCALE!
Siguiendo estas indicaciones, puede usted obtener impulso. El impulso acelerará su movimiento ascendente a lo largo de la jerarquía. Puede llevarle mucho más pronto a su debido nivel.