## *Capítulo Quinto*
## EMPUJE Y ASCENSO

*Húndete, y el mundo se hunde contigo.*
*Empuja, y empujas solo.*

Veamos ahora hasta qué punto puede resultar afectado el ritmo de ascenso de un empleado por la fuerza del empuje.
Han existido muchas falsas concesiones sobre el funcionamiento del empuje, en gran parte a causa de la insistencia de Alger[1] en exagerar la eficacia del empuje como medio de ascenso. Preciso es, en efecto, deplorar el anticientífico y equivocado ardor de la obra de Alger y su retardador efecto sobre la ciencia de la jerarquiología.
También Peale[2] parece sobreestimar el efecto del empuje.

### *Una falacia al descubierto*
Mis estudios ponen de manifiesto que, en las organizaciones establecidas, la presión hacia abajo del factor antigüedad anula la fuerza hacia arriba del empuje. Esta observación muestra, además, que el impulso vence frecuentemente al factor antigüedad. El empuje raras veces lo consigue.
El empuje. no puede, por sí solo, sacarle a usted del atolladero de Peter. El empuje, por sí solo, no le permite a usted ejecutar con éxito la circunambulación de Peter. El uso de la circunambulación sin la ayuda del impulso sólo consigue que los superiores digan: «No puede dedicarse a nada durante mucho tiempo.» «No tiene perseverancia.» Etcétera.
Tampoco puede el empuje producir ningún efecto sobre el nivel final de colocación. Esto se debe a que todos los empleados, agresivos o tímidos, se hallan sometidos al Principio de Peter, y deben, tarde o temprano, llegar a reposar en su nivel de incompetencia.

### *Signos y síntomas del empuje*
El empuje se manifiesta a veces en un interés anormal por el estudio, la instrucción profesional y los cursos de perfeccionamiento. (En casos marginales, y particularmente en jerarquías pequeñas, esto puede acrecentar la competencia hasta un punto en que el ascenso se acelere ligeramente. El efecto es imperceptible en jerarquías grandes, en las que el factor antigüedad es más fuerte.)

### *Peligros del empuje*
El estudio y el deseo de mejora pueden incluso producir un efecto negativo si la ampliación de zonas de competencia da lugar a que el empleado necesite un número mayor de escalones de ascenso para alcanzar su nivel de incompetencia.
Supongamos, por ejemplo, que C. Vendoso, un competente agente local de ventas de la «Compañía de Colchones Buenavilla, S. A.», consiguiera, tras intenso estudio, dominar un idioma extranjero. Es muy posible que tuviera entonces que desempeñar uno o más puestos en la organización de ventas en el extranjero de la Compañía, antes de ser reintegrado a su país y ascendido a su posición final de incompetencia como director de ventas. El estudio habría ocasionado un rodeo en el plan de vuelo de Vendoso.

### *El veredicto final*

---

[1] Alger, Horatio, Jr. (1832-99. *Struggling Upward,* Slow *and Sure,* y muchas otras obras.
[2] Peale, Norman V. (1898-19 ... *); The Power* of *Positive Thinking,* Nueva York: «Prentice-Hall», 1952, y muchas otras obras.

A mi juicio, los efectos positivos y negativos del estudio y la instrucción tienden a neutralizarse mutuamente. Esto es aplicable también a otras manifestaciones de empuje, tales como empezar temprano el trabajo y abandonarlo tarde. La admiración inspirada en algunos colegas por estos semimaquiavélicos planes quedará finalmente compensada por el aborrecimiento que provoca en otros.

***Una excepción que confirma la regla***

A veces se encuentra uno a un empleado excepcionalmente lleno de empuje que, por medios nobles o innobles, consigue desalojar a un supercolocado y hacerse así un sitio en un rango superior antes de lo que habría sido posible por medio de los procesos naturales.
Shakespeare cita en *Otelo* un ejemplo interesante. En el acto 1, escena 1, el ambicioso Yago se lamenta del hecho de que el ascenso se halle determinado por el impulso, no por estrictas reglas de antigüedad: '

> *... es el inconveniente del servicio.*
> *El ascenso se obtiene por recomendación o afecto,*
> *y no según el método antiguo,*
> *en que el segundo heredaba la plaza del primero*[3].

El ascenso que Yago desea es otorgado, en su lugar, a Miguel Casio. En consecuencia, Yago fragua un doble plan, asesinar a Casio y desacreditarle a los ojos del comandante en jefe, Otelo. El plan está a punto de consumarse con éxito, pero la esposa de Yago, Emilia, es una parlanchina incorregible:

> *Pueden los cielos, los hombres, los diablos, todo,*
> *gritar vergüenza contra mí, pero hablaré.*

Ella descubre el juego, y Yago nunca obtiene el ansiado ascenso.
Del destino de Yago debemos extraer la lección de que *el secreto es la esencia del empuje.*
Pero el empuje llevado a este grado de agresividad es muy raro; no puede alterar sustancialmente mi valoración del factor empuje.

***Una quimera peligrosa***

Existen dos razones por las que tan frecuentemente se sobreestima el poder del empuje.
Constituye la primera la obsesiva impresión de que una persona que empuja con más fuerza que el promedio merece avanzar a más distancia y con más velocidad que el promedio de personas.
Esta impresión carece, desde luego, de base científica: es, simplemente, una quimera moralística que yo denomino el *complejo de Alger*[4].

***El aspecto médico***

En segundo lugar, a los observadores inexpertos el poder del empuje puede a veces parecerles más grande de lo que es realmente porque *muchas personas con empuje manifiestan el síndrome de seudoconsecución.*

---

[3] Según la versión de Luis Astrana Marín. *(Nota del Traductor.)*
[4] Ibídem

Padecen dolencias tales como crisis nerviosas, úlceras pépticas e insomnio. Una úlcera, el emblema distintivo del éxito administrativo, puede ser solamente el producto de la existencia de empuje.
Los colegas que no comprendan la situación pueden clasificar a semejante paciente como un ejemplo del síndrome de colocación final (véase el capítulo XI), y pueden pensar que ha alcanzado la colocación final.
En realidad, estas personas tienen por delante varios grados y varios años de ascenso potencia].

***Una distinción importante***
La diferencia entre los casos de síndrome de seudoconsecución y de síndrome de colocación final se conoce con el nombre de *Matiz de Peter*. Como guía orientadora para la clasificación de tales casos, debe usted siempre preguntarse a sí mismo:, «¿Está la persona realizando algún trabajo útil?» Si la respuesta es:

| | |
|---|---|
| **Sí** | no ha alcanzado su nivel de incompetencia y por consiguiente manifiesta sólo el síndrome de seudoconsecución. |
| No | ha alcanzado su nivel de incompetencia y por consiguiente manifiesta el síndrome de colocación final. |
| No lo se | *usted* ha alcanzado su nivel de incompetencia. ¡Examínese inmediatamente para descubrir los síntomas! |

**PALABRAS FINALES SOBRE EL EMPUJE**
Nunca esté de pie si puede estar sentado; nunca camine si puede subir a un vehículo; nunca empuje si puede impulsarse.