



CURSOS

ATALCLI 1 2 3



Formación y Asesoría Gerencial

EL SINDROME DE LA EXCUSA

Una excusa es como el corazón, todo el mundo tiene uno. El síndrome de la excusa es básicamente la habilidad, de un alto pero muy alto porcentaje de personas, de utilizar un pretexto para pretender justificar el incumplimiento de una obligación o responsabilidad. Representa un verdadero reto encontrar una persona en el mundo, la cual nunca haya dado una excusa en algún momento de su vida. Las excusas tienen la particularidad de sufrir metamorfosis dependiendo de la consecuencia del incumplimiento, tiempo transcurrido del acontecimiento, momento, lugar de la generación del pretexto y la creatividad del victimario. Una excusa puede ser ilógica, casi convincente, interesantemente justificadora, fantástica y extraterrestre, entre muchas otras.

Previo a detallar sobre la variedad de pretextos antes mencionados, es importante resaltar que las personas que sufren de este síndrome están totalmente convencidas que sus motivos expuestos los exoneran de cualquier tipo de responsabilidad u obligación. En algunos casos la factibilidad estará presente, pero entonces no se podrían considerar excusas o pretextos, sino circunstancias puntuales que escapan del alcance en el marco de la sensatez.

Regresando a la variedad y la metamorfosis de las excusas. Una de la más frecuente es la ilógica, la cual no tiene verdadero impacto o no tiene nada que ver con la situación en cuestión. Se origina sin pensar mucho en lo que se está a punto de decir. La razón es muy sencilla, la persona fue abordada desprevenida y en aras de justificar lo injustificable, atribuye la falta de resultado a terceros o causas no relacionadas. Después de escuchar una excusa tipo ilógica, cabe decir como dice una de mis colaboradas: ¿y más o menos? Es entonces, en el afán de parapetear el asunto, la excusa sufre la típica repentina metamorfosis y pasa de ser ilógica a casi convincente. El pretexto casi convincente se apoya en situaciones pasadas que fueron aceptadas por alguna razón u otra. La inteligente estrategia algunas veces trae buenos dividendos, sobre todo si es acompañada con la frase “disculpe de verdad”. Obviamente en este caso, se apela a la parte emotiva del escucha, quien después de preguntarse sobre la existencia o no de disculpas de mentira, acepta tolerantemente que su interlocutor tiene un ataque del síndrome en cuestión.

La excusa interesantemente justificadora tiene sus bases fundamentales en culpar a terceros y/o causas de fuerza mayor relacionadas con fenómenos naturales, por el incumplimiento de tareas. Los terceros siempre son los culpables, independientemente de la incidencia mínima que tengan sobre el asunto. Este pretexto tiene la particularidad de ser muy interesante sobre todo si la persona involucrada es general en su manera de comunicarse. Los sucesos se convierten en una novela de suspenso donde el presente y pasado se comparan indiscriminadamente acompañados de ruptura de planos temporales. La cosa se torna mucho más interesante cuando los fenómenos naturales están involucrados de una manera u otra. Es sorprendente como la lluvia, el calor,

maremotos, terremotos, nieve, granizo, caída de árboles tienen incidencia en reportes, llamadas, entregas de comunicación, pagos e incumplimiento de horarios, entre algunos otros.

La excusa tipo fantástica es digna de un Oscar en imaginación. Muchas veces es hasta simpática escucharla por lo interesante del desarrollo de los acontecimientos. El relato siempre comienza con un toque de perfección envidiable en cuanto a la ejecución, cumplimiento de objetivos y acciones del afectado por el síndrome de la excusa. El involucrado, típico ejemplo a seguir, es de manera fantástica afectado en el cumplimiento de sus compromisos por situaciones exceptuadas a las leyes de Newton. Es fantásticamente fascinante enterarse de cómo un ser humano tiene la particularidad de sobrevivir a todos esos acontecimientos sin ningún tipo de consecuencias en su integridad física.

La excusa extraterrestre es más común de lo que se puede imaginar. Tiene que ver con el fenómeno de tener algo pero no saber que es. Lo interesante es que los objetivos no se cumplen pero no se sabe por qué. Las cosas se desaparecen aún cuando se dejaron en el mismo lugar de siempre, en ocasiones bajo llave y cuando no había nadie más. Lo bueno es que el involucrado por supuesto no cree en fantasmas. Sin embargo, él mismo está convencido de que algo muy raro está sucediendo y que todos deben estar seguros de eso. La excusa extraterrestre también es comúnmente usada para justificar todo aquello que tiene que ver con actitud. Las relaciones interpersonales se ven afectadas por los típicos “no sé la razón o el motivo, pero me cae mal”, “hay algo raro en esa persona que no me cuadra”, “no sé cómo describirlo, pero siento que algo me dice que no es de confiar”. Estas frases son sólo algunos ejemplos, que he escuchado, del impacto que ejercen lo no natural en algunas personas que conforman el capital humano de las organizaciones.

El síndrome de la excusa es una realidad tanto en el ámbito laboral como en el ámbito personal. La buena noticia es que hay tratamiento para ello. Independientemente de lo afectado que se esté por el síndrome, es recomendable que las personas que lo padecen sean medicadas con cuotas de responsabilidad por el incumplimiento. Escucharlos es una buena terapia de apoyo. El medicamento es el compromiso, que de ser aceptado es un buen signo de mejora. Lo que ocurrió forma parte del pasado, no es lo más importante. Lo fundamental es tomar las acciones correctivas para evitar la reincidencia. Lo valioso es tener un aprendizaje. Lo trascendental no es el esfuerzo por sí sólo, sino el logro de los resultados por todo el esfuerzo.

El síndrome de la excusa lo he presentado de una manera distinta en comparación a mis otros artículos. La razón es comenzar el año con jocosidad y demostrar que hay siempre existe la posibilidad de encontrar humor aun en situaciones adversas. El humor es una herramienta que utilizada con sensatez puede lograr un ambiente apropiado para la adaptación y los cambios, sobre todo en épocas de incertidumbre.

*Puedo derrotarte físicamente con o sin razón,
pero sólo puedo derrotar tu mente con un razonamiento.
Proverbio Japonés*

Igor Rovira - Consultor

*Presidente de Cursos ATALCLI 123
irov23@cantv.net 0416-6090750 igor@movilnet.blackberry.com
www.cursosatalcli123.com
Teléfonos: 793.2391 / 793.3496*

Enero 2010