



11. Gregory House (*House*): El remedio a la cura

La serie: *House*.

El personaje: Gregory House.

Qué nos enseña: Cómo frenar a un jefe o a un compañero como House..., que los hay.

Lo más probable es que te ocurra como nos ha ocurrido a nosotros desde que se estrenó la serie *House*: secretamente, nos sentimos más identificados con Wilson (su racionalismo cartesiano, su afán por contentar a todo el mundo, su paciencia, su amistad a prueba de bombas, su afabilidad...) que con House, pero creemos que nos viene mejor para sobrevivir en la empresa ser como House. Admiramos su ingenio para organizar despedidas de soltero (sólo de pensar en ese castillo de copas envuelto en llamas azules...).

Ahora bien, si quieres ser como House fuera de la pantalla, tienes que hacerlo con cuidado. House representa todo lo que nos molesta en un jefe. Tú puedes querer ser como House, pero seguro que no querrías tener un jefe como House que:

1. No respeta a sus empleados, ni a sus compañeros, ni a sus jefes.

House [interrumpe a Foreman mientras este diagnostica]: Espera, estoy disfrutando del momento... esta podría ser la última vez que sugirieras erróneamente un tumor en la glándula adrenal.

House [dirigiéndose a Cuddy]: Venga, tú le pegas al negrazo [sic], yo a la chica y el australiano saldrá por patas si ve que la cosa se pone fea.

2. Constantemente ataca a sus empleados con su vida personal.





Foreman: ¿Por qué me pinchas tanto?

House: ¿Ha ido a más?

Foreman: Sí, creo que sí.

House: Pues eso descarta el racismo. Ayer eras igual de negro.

3. No respeta a sus pacientes (léase clientes).

House: Desgraciadamente, el problema de usted es muy grave: su mujer le pone los cuernos.

Paciente: ¿Qué?

House: Está usted naranja, imbécil; y que usted no se dé cuenta, pase, pero si su mujer tampoco ve que su marido ha cambiado de color es mala señal. Por cierto, ¿le pega más a las vitaminas que a las zanahorias? Porque las zanahorias ponen amarillo y la niocina rojo, saque usted sus conclusiones. Y búsquese un buen abogado...

4. Pone por encima de las necesidades de sus pacientes su desarrollo profesional: es un cazador de cebras.³

[Una paciente va a la consulta de House con un problema en un pie y él le dice]: No se malgasta el tiempo de un médico por una ampolla. El tiempo de un médico se malgasta con cosas más importantes, como los miasmas que le brotan de la boca.

5. Constantemente reta a sus jefes, restándoles autoridad.

House: Me da igual lo que me digas, me hagas o que me amenaces, me escaquearé.

³ En el argot médico, este término hace referencia a diagnósticos y a enfermedades poco habituales. Los guionistas de la serie se basan en el trabajo de Berton Roueché, escritor de la revista estadounidense *The New Yorker*, especializado en misterios médicos. Al principio, la serie se iba a denominar «Cazando cebras». El buen juicio hizo que finalmente la bautizaran como *House*. Hubiera sido relegada a La 2 a las cuatro de la tarde...





Cuddy: A ver cómo hacemos esto para que te interese.

House: [...] No puedes hacer interesante lo que no es interesante.

6. Crea un entorno de trabajo poco saludable: siempre está retando a sus empleados partiendo de la base de que son blandos y de que no son suficientemente buenos profesionales.

[House sabe qué le pasa a un enfermo pero no se lo dice al equipo y les reta a que lo adivinen. Ellos le preguntan si está jugando]: Si tengo razón, seguirá vivo. Si no, es que es un juego muy cruel.

7. Constantemente pone en tela de juicio las capacidades de sus subordinados.

[House recrimina a Trece]: Una muñeca hinchable sería más útil que tú. Y es la primera vez que hablo mal de las muñecas hinchables.

8. No sabe reconocer el trabajo bien hecho de su equipo.

[Foreman decide hacerle una prueba a un paciente aprovechando que no están sus padres, que no dejan que se acerque a él]: «¡Me gusta ese negro [sic], tiene coraje!».

9. Se cree por encima de todo el mundo.

Cuddy: House, ¿firmaste el documento haciéndote pasar por mí?

House: Sí, ve eligiendo con qué fusta me castigas.

House: ¡Dilo!

Foreman: Tenías razón.

House: ¡Dios! ¡Qué bueno soy!

10. Ni pone normas, ni acata normas.

House [su equipo habla de un paciente que se niega a someterse a más tratamientos]: Vamos, es viejo, pequeñín, está malito. Podemos hacerle lo que queramos...





¿De verdad quieres ser como House? Si no soportas estas actitudes en tu jefe, ¿por qué las admiras en un personaje de ficción? ¿Te has parado alguna vez a pensarlo? ¿De verdad quieres sentirte utilizado? ¿Que alguien te provoque constantemente porque quiere que seas más creativo y más sincero...? Va siendo hora de que te lo replantees.

El caso es que siempre estamos de acuerdo con las palabras que salen de la boca de House. ¿Quién no querría tener la palabra adecuada, irónica, divertida, punzante, en cada momento ante cada problema ante cada persona? Como estas:

«Resulta que tus opiniones no dan buenos resultados. Te aconsejo que uses las mías».

«¿Sigue siendo ilegal hacerle una autopsia a alguien vivo?».

«¿Preferiría un médico que le coja la mano mientras se muere o uno que le ignore mientras mejora? Aunque yo creo que lo peor sería uno que te ignore mientras te mueres...».

«Bueno, no me gusta hablar mal de otros médicos, y menos de un borracho tan torpe».

Vale, su ingenio es a prueba de bombas..., pero ¿seguro que querrías ser exactamente como House? La atracción que sentimos por este personaje se puede resumir en: sólo le importan los resultados y hace cualquier cosa para conseguir lo que quiere... eso es lo que admiramos. Aunque, al igual que Maquiavelo, nunca dice la frase «el fin (los resultados) justifica(n) los medios», es lo que mejor resume su forma de afrontar el mundo laboral (eso y un dolor que hace que tenga un carácter especial que le aparta de las personas): no es que no respete a su equipo ni a sus pacientes, es que no le importa. No confundas actitud con conocimientos.

Resultados: eso es lo único que le importa. Le da igual que a la gente le parezcan bien o mal sus decisiones, o que la gente trate de hacerlo lo mejor que pueda o sepa. Y se lo toma como un juego:





[House solicita una aspiración transtraqueal (ni lo busques en Google si eres hipocondríaco... te hemos advertido) para un paciente y Wilson le advierte que es bastante radical] «¿Radical normal, en mi línea o como cuando se me va la olla».

«Da igual de dónde venga la idea, mientras tenga lógica y avergüence a alguien».

El común de los mortales tenemos más tacto que él. Sólo que pensamos que el tacto no nos lleva a ninguna parte. Y, sin embargo, a la hora de la verdad resulta bastante complicado copiar de House, en el día a día de la empresa, su capacidad para decir todo lo que quiere cuando quiere y como quiere sin tener en cuenta cómo afecte a los demás. Las cosas como son. Hay una pega: si te tomas a House al pie de la letra te arriesgas a no crecer.

[Después de decirle a una paciente que tiene un tumor de doce kilos]: Alégrese, es el récord de la clínica.

¿Por qué? Porque no habría quién te aguante treinta horas semanales. Porque el fin de semana no sería suficiente para que se quitaran de la cabeza tu imagen. Además, como asegura el creador del personaje, David Shore:⁴ «Si con esa misma actitud, no tuviera una inteligencia por encima de la media, y sólo acertara el 50% de los casos, nadie le toleraría». En la vida real, ni tenemos una inteligencia por encima de la media, ni acertamos el 50% de las veces en todo... así que lo tenemos difícil para tener esa misma actitud. Piensa además que en cada episodio de *House* intervienen 14 guionistas, incluido el propio Shore. ¿Quién tiene a 14 personas en la cabeza... y está mentalmente sano?

Eso por un lado. Por otro, y más importante todavía, House no es para todos los públicos. «A House nunca te acercarías con dolor

4 <<http://www.magazine.utoronto.ca/cover-story/david-shore-house-creator-television-producers/>>.





de garganta. Otra cosa es que te estuvieras muriendo», continúa Shore. La mayoría de nosotros nos dedicamos a curar gargantas, no a salvar vidas. O mejor dicho: quienes admiramos a House y su forma de afrontar su mundo laboral nos dedicamos a curar gargantas. Quienes salvan vidas ya son suficientemente duros y viven en un mundo de tipos duros. Y no nos vamos a hacer pasar por lo que no somos. Porque un duro jamás haría eso (de hecho supone la expulsión fulminante de El Club de los Tipos Duros, no tienes más que ver los estatutos al final de este manual). Nosotros sólo queremos ser duros para que el día a día en nuestro puesto de trabajo sea más fácil. En forma de lección: no hay por qué ser duro con todo el mundo.

¿Y si en lugar de tener la posibilidad de convertirte en un duro House, tienes que hacer frente a un jefe-House? El único consejo cabal para parar a un jefe-House es darle un buen puñetazo, como hace Chase. Sólo que tiene que ser un puñetazo metafórico, no literal.

Ahora en serio. En cualquier empresa los conflictos surgen cuando no hay normas o cuando las normas no están suficientemente definidas. Que te cuenten lo que quieran, pero es así. Piensa en todos los problemas que ha habido en tu oficina en los últimos meses (crisis mediante). Los conflictos tienen que ver bien con la falta de comunicación, bien con la ausencia de normas que definan las responsabilidades de cada miembro del equipo y la jerarquía de criterios (básicamente, a qué y a quién hay que hacer caso primero). O todo-lo-anterior: puede darse el caso de que las normas se den por supuestas, y al no haber una definición para todos (falta de normas), cada uno las interprete como quiere (falta de comunicación).

El equipo de House aprende unas cuantas cosas sobre su jefe que aunque en la ficción no les ayudan a llevarse mejor con él, ni a apaciguarle, en el mundo real sí deberían funcionar:

1. La primera y más importante de todas es aprender a reconocer las manías de tus jefes. Así te será más fácil saber qué es lo que de verdad les motiva, les molesta, les gusta, les interesa y, sobre todo, cuándo van a ser más molestos o más receptivos, o más activos o menos activos... Te ayudará a saber cuándo puedes





comunicarte con ellos, además de a comprender por qué se comportan como se comportan.

House: [Chase le pregunta a House si le gustaría que se entrometiera en su vida privada]: Pues no, por eso carezco de vida privada.

2. Siéntete dispuesto a negociar hasta las últimas consecuencias en cualquier momento. Como quien tiene el poder es él, tienes que sacar fuerzas de cualquier sitio. La confianza en ti mismo resulta fundamental.
3. Ten siempre a mano el sentimiento de que no tienes nada que perder. Para conseguir todo lo anterior necesitas esto. Si no, ¿cómo ibas a conseguir información sobre sus manías y a plantarle cara a la hora de negociar?

¿Cómo llevarte mejor con él? Como hacen Chase, Trece, Taub y Foreman:

1. Tendrías que saber que no hay más remedio que ceder en algo cada vez que quieras algo de él. Cuanto antes lo asumas, mejor te irá.
2. Debes entender que cuando tu jefe decide algo es porque dispone de información que tú no tienes. Desde ese lugar, ofrécele tu apoyo en momentos complicados (por ejemplo, en un proyecto difícil y urgente). En el caso de House, está más claro (por eso de que sus conocimientos médicos y su capacidad de diagnosis son sobradamente conocidas). En el mundo real no es tan llamativo, pero es igual de cierto.
3. Cuida tu relación personal con él. Trata de acercarte, aunque te dé con la puerta en las narices. Como cuando House finge que tiene cáncer y Chase le abraza. Claro que tienes que estar preparado para escuchar:

«Si tienes pensado tocarme el culo, no empieces lo que no puedas acabar».





Si es un compañero-House es más fácil de llevar. ¿Consejos?:

1. Cuando te ves sumergido en una situación conflictiva derivada de una estrategia (por llamarla de alguna manera) empresarial nociva (por ejemplo, tu empresa fomenta la competición entre empleados... aunque sea de forma oficiosa) resulta complicado encontrar una solución, aunque lo razonable es que se trate de aclarar el conflicto definiendo mejor las responsabilidades de cada uno, fomentando la colaboración y planificando mejor las funciones de cada una de las partes en conflicto. Con «cultura empresarial nociva» nos referimos a la forma que tiene House de fomentar la competición entre su reducido equipo.
2. Si hay un conflicto directo de intereses entre compañeros la cosa es más complicada, aunque una reorganización de la estructura del departamento, redefiniendo las responsabilidades, suele solucionar también el problema. Salvo que estos conflictos no se hayan producido por fallos en la organización, sino por disputas personales entre los trabajadores. En ese caso, lo mejor que pueden hacer estos es intentar negociar para que las dos partes salgan ganando. Como cuando Foreman se convierte en codirector del departamento junto a House.
3. Si el conflicto es entre departamentos, la dirección de la empresa tiene la obligación de redefinir las tareas de cada departamento y explicar a sus respectivos jefes las tareas que pueden o no realizar. En este caso no hay más remedio que buscar a un negociador-interlocutor (con el sentido común de Wilson) que aclare el conflicto y ofrezca salidas negociadas. Wilson actúa siempre como intermediario entre House y Cuddy.

Hay que ser muy duro para frenar a alguien como House. Seis temporadas después, a quien admiramos ya no es ni a House ni a Wilson, sino a Chase, a Trece, a Foreman..., incluso a Taub (quitándole la parte de egoísta-mentiroso).

Aunque sí hay algo que puedes tomar prestado de House: su postura de «todo el mundo miente», porque es una verdad como





un templo⁵ en la empresa. Nadie en una oficina suele ser sincero acerca de por qué se comporta como se comporta. Todo el mundo oculta (ocultamos) algo: tenemos problemas personales, tenemos objetivos profesionales que no queremos compartir... y eso hace que nos comportemos de una determinada manera. No se trata de vivir en un estado de conspiración gubernamental, sino de pensar que detrás de cualquier comportamiento extraño en jefes o en compañeros hay una motivación oculta que no quieren que sepamos y que explica por qué hacen lo que hacen.

En el fondo, la mayoría de problemas con jefes y compañeros es fruto de un choque de intereses. A lo mejor tus jefes tienen entre manos un proyecto que a ti te parece absurdo o que piensas que les distrae y no lo valoras, y tu jefe se da cuenta de que no lo valoras, se cabrea y te hace la vida imposible. Ocurre también que tus jefes y compañeros piensan que quieres ascender y no quieren que les quites protagonismo. Así, en una y otra situación, cualquier cosa que hagas la verán como una amenaza a su estabilidad. A veces es una crisis de edad, de expectativas incumplidas... Así que todo el mundo miente, estate atento a por qué. Te va a ayudar a entenderles mejor.

En el caso de House, su peor comportamiento se deriva del dolor de su pierna y de las decisiones que ha tomado para frenar o convivir con ese dolor: le han convertido en un huracán intransigente. Incluso él, adalid de la sinceridad, miente. Y si miente House, ¿por qué no iban a mentir tus jefes y compañeros?

Frases para ensayar delante del espejo:

«Todo el mundo miente».

5 Bueno, vale, puedes copiar alguna frase, como esta fabulosa excusa para cortar una conversación por teléfono: «Lo siento, pero voy a perder la conexión porque voy a entrar en un túnel en un cañón con un avión mientras cuelgo el teléfono».

