

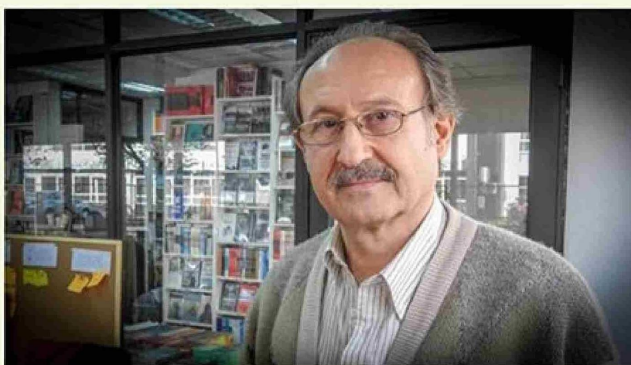
No hagas a los demás...

Dr. Franco Lotito Catino
Conferencista, escritor e investigador (PUC)

Las “reglas de oro” de la antigüedad griega y romana, son formulaciones que están relacionadas con ciertos principios de carácter moral de tipo general que pueden expresarse de diversas maneras, ya sea de forma positiva y activa, tal como por ejemplo: “Trata a los demás como tú querías que te trataran a ti”, o bien, en su forma pasiva o negativa: “No hagas a los demás, lo que no deseas que te hagan a ti”.

Este tipo de reglas de oro se encuentran en casi todas las culturas, religiones y filosofías bajo distintas formulaciones y representan reglas fundamentales, cuya base fundacional se sustentan “en el sentido común, el respeto y en el principio de no agresión”. Se las considera el punto de partida de la reflexión teórica y del proceso histórico que condujo, posteriormente, a la formulación de los derechos humanos, es decir, principios o normas morales que fijan ciertas pautas e indicaciones para el comportamiento humano y que han sido consagradas como derechos legales que entran a formar parte tanto del derecho nacional como internacional.

Para el filósofo griego Epicuro de Samos la regla de oro se entiende como la “ética de la reciprocidad” y que apunta a minimizar



el daño –ya sea a pocas o a muchas personas– con la finalidad de “maximizar la felicidad de todos”.

Un aspecto y/o rasgo que caracteriza a ciertos individuos, es su nivel de incoherencia en su comportamiento habitual, ya que a pesar de que a dichos sujetos les atrae y les gusta mucho inmiscuirse en la vida de los demás, les desagrada y se enojan mucho cuando los demás quieren hacer lo mismo con ellos. Por lo tanto, la pregunta resultante es, ¿por qué razón se inmiscuyen estas personas en la vida de los demás?

En la misma línea de pensamiento, existen miles de ejemplos de individuos que dicen una cosa y a continuación hacen exactamente todo lo contrario, generando en quienes observan este tipo de conductas desconcierto, extrañeza, perplejidad, e incluso, rechazo. De ahí la frase que en referencia a estos sujetos, dice “Fulanito se dio una vuelta de carnero” o “Se dio vuelta la chaqueta”. Esta condición de inestabilidad, hipocresía,

cinismo e incoherencia las hace ser poco idóneas para argumentar y defender sus ideas, actos u opiniones.

Las personas incoherentes suelen hacer muchas cosas que ellas no desean que les pase a ellas: no quieren que se les mienta, pero ellas no dudan ni tienen reparos en mentirle a los demás; no les gusta que los pasen a llevar, pero ellas no trepidan en pasar por encima de los demás; no desean ser engañados, pero son los campeones de los engaños. En el primer caso –el de los sujetos mentirosos– lo más probable que suceda, es que el sujeto atraiga sobre sí mismo un montón de mentiras, engaños y falsedades.

De lo anterior se desprende el dicho que señala: “Así como pecas pagas”, es decir, que todo aquello que la persona hace mal o que va en perjuicio de los demás, tarde o temprano se le devolverá de la misma manera, por lo tanto, gran fuerza cobra la regla de oro que señala que hay que aprender a “tratar a los demás como uno desea ser tratado”.